

LIDERZY FAKTORINGU



Pandemia nie zatrzymała faktoringu

Pogorszenie sytuacji gospodarczej w Polsce nie osłabiło kondycji sektora faktoringowego. Firmy zrzeszone w Polskim Związku Faktorów zanotowały w 2020 r. wzrost obrotów. Nabyły wiarytelności wynikające z faktur wystawionych przez krajowych przedsiębiorców o łącznej wartości ponad 290 mld zł. Rok temu kwota ta sięgała 281,7 mld zł. Oznacza to, że obroty sektora faktoringowego zanotowały wzrost o 3 proc. Z jego usług korzysta obecnie 18,4 tys. firm. Przekazały one do sfinansowania 18,4 mln faktur.

Polski Związek Faktorów (PZF) zrzesza większość podmiotów świadczących usługi faktoringowe. Skupia obecnie 5 banków komercyjnych, 20 wyspecjalizowanych firm udzielających finansowania oraz 5 podmiotów o statusie partnera.

– Rok 2020 był dla polskich przedsiębiorców zdecydowanie najtrudniejszym okresem odkąd nasza gospodarka działa w warunkach wolnego rynku. Znaleźliśmy się w warunkach pandemii, która ma bardzo duży wpływ na to co dzieje się na rynkach, nie tylko w Polsce, ale na całym świecie. Zostały dotknięte skutkami pandemii i w znaczny sposób ucierpiały. Kryzys nie ominął klientów usług faktoringowych. Jednak mimo niekorzystnych warunków gospodarczych, zainteresowanie faktoringiem udało się

utrzymać. Przybyło przedsiębiorców, decydujących się na finansowanie działalności w oparciu o faktury – mówi Jarosław Jaworski, przewodniczący komitetu wykonawczego PZF.

Z usług firm należących do PZF korzysta obecnie 18,4 tys. firm. Wystawili oni blisko 18,4 mln faktur, na podstawie których krajowi factorzy udzielili finansowania.

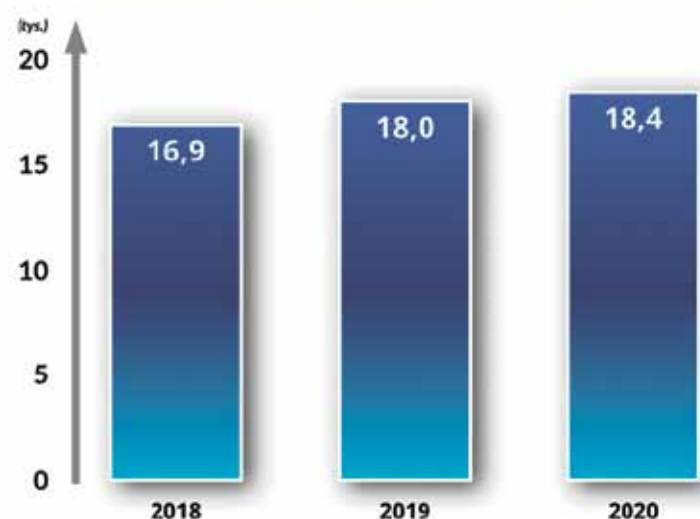
– Nasza oferta jest dla przedsiębiorców istotnym wsparciem. Zapewniamy płynność finansową zamieniając ich należności na gotówkę. To pozwala im zachować zdolność do regulowania zobowiązań na bieżąco. Dzięki temu łatwiej im przetrwać trudne czasy. Stale też udoskonalamy technologie i upraszczamy procesy obsługi. Współpracujemy też ze Skarbem Państwa. Wspólnie z Bankiem Gospodarstwa Krajowego

Najważniejsze wskaźniki rynku faktoringu w Polsce w 2020 r.



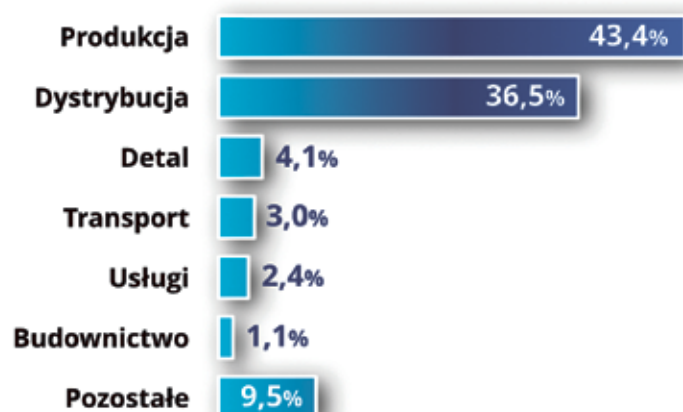
POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Liczba klientów faktorów zrzeszonych w PZF w 2020 r.



POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Struktura obrotów faktorów zrzeszonych w PZF w ujęciu sektorowym w 2020 r.



POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

uruchomiliśmy pierwsze w Europie rozwiązanie ułatwiające dostęp do finansowania biznesu w warunkach pandemii o wartości 11 mld zł – powiedział Jarosław Jaworski. Po faktoringu sięgają najczęściej firmy z sektorów: produkcyjnego i dystrybucyjnego.

W ich przypadku utrzymanie płynności finansowej decyduje o przetrwaniu lub rozwoju. Faktoring umożliwia im zachowanie dobrej kondycji ekonomicznej, a przez to także – stabilnej pozycji rynkowej i przewagi konkurencyjnej.

Jakie możliwości ochrony płynności finansowej mają dzisiaj przedsiębiorcy?

Ponad połowa małych i średnich firm skarży się, że ich klienci nieterminowo płacą za produkty lub usługi – wynika z badania „Zatory płatnicze” Krajowego Rejestru Długów. Mimo obowiązywania od stycznia zapisów przeciwdziałających zatorom, wielu przedsiębiorców wciąż nie wie dokładnie, które zmiany zostały wprowadzone. Dlatego autorzy badania przypominają, jakie możliwości ochrony płynności finansowej mają dzisiaj przedsiębiorcy, oraz wskazują pilną potrzebę zmian, które udrożnią zatory płatnicze.

Główny powód, dlaczego firmy nie płacą terminowo swoim kontrahentom w czasie pandemii, to spadek sprzedaży i zleceń. Wskazuje tak 95 proc. MŚP – niemal wszyscy przedstawiciele firm, które przyznały, że zdarzają im się opóźnienia w płatnościach. Inne przyczyny to oczekiwanie na uregulowanie zaległości przez klientów (47 proc.) oraz wyższy priorytet innych płatności, jak raty kredytu, wynagrodzenia czy składki ZUS. Przyznaje tak blisko 41 proc. badanych. Niemal co 4. przedsiębiorstwo nie ukrywa, że akumuluje pieniądze, aby móc podtrzymać swoją działalność.

Firmy nie płacą przez koronawirusa

Koronawirus spowodował, że w zdecydowanej większości firm (74 proc.) zdolność do terminowego płacenia kontrahentom pogorszyła się. Tylko u co 4. pozostała bez zmian. – Biorąc pod uwagę potrzeby przedsiębiorców zgłaszane podczas rozmów z naszymi doradcami, a także dane z naszej bazy, które stale analizujemy, widzimy wyraźnie, że jest mocna potrzeba wprowadzenia modyfikacji w prawie. Problem opóźnionych płatności zawsze istniał w małych i średnich firmach. Od ponad dziesięciu lat monitorujemy go w naszym cyklicznym badaniu „Portfel należności polskich przedsiębiorstw”. Ale podczas pandemii przybrał na sile i paraliżuje

firmy. Gospodarka musi działać niezależnie od okoliczności, a teraz bardzo potrzebuje ponownego rozpedu. Bez płynności finansowej to niemożliwe – mówi Adam Łącki, prezes zarządu Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej. Jednym z takich postulatów, na który od dawna zwracają uwagę chociażby firmy faktoringowe, jest konieczność zniesienia zakazu cesji wierzytelności w kontraktach między przedsiębiorstwami. Obecnie bowiem przepisy zezwalają na wprowadzanie do umów B2 B zakazu cesji. To powoduje realny problem z płynnością finansową najmniejszych podmiotów na rynku. – Cesja należności w kontraktach między przedsiębiorcami umożliwia firmom przeniesienie ryzyka nieterminowego regulowania płatności, czy wręcz niewypłacalności kontrahenta, na podmioty silniejsze finansowo, czyli na przykład na firmy faktoringowe. Tym samym cesja chroni wielu przedsiębiorców przed zatorami i poprawia ich płynność finansową, zapobiegając spirali zadłużenia i bankructwom. Niestety polski Kodeks cywilny pozwala stosować w umowach między przedsiębiorstwami zakaz przenoszenia wierzytelności na osobę trzecią. Z tej możliwości korzystają zwłaszcza duże firmy w stosunku do mniejszych. Nie dość, że nie płacą im w terminie, to jeszcze w umowach zabraniają przenoszenia wierzytelności na kogoś innego. W efekcie małe

firmy zostają bez pieniędzy – zwraca uwagę Dariusz Szkaradek, prezes zarządu firmy faktoringowej NFG.

Ustawa? Przedsiębiorcy coś słyszeli...

Aby przeciwdziałać zatorom płatniczym w gospodarce, od 1 stycznia 2020 r. zaczęły w Polsce obowiązywać przepisy, które miały lepiej chronić wierzycieli i wzmocnić pozycję mikro-, małych i średnich przedsiębiorców w relacjach asymetrycznych (mała vs duża firma). Nowa ustawa wprowadziła zmiany w kilkunastu ustawach ważnych z punktu widzenia przedsiębiorcy, m.in. w Ustawie Kodeks postępowania cywilnego, Ustawie o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji czy Ustawie o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. Sęk w tym, że choć przepisy obowiązują od początku roku, to przedsiębiorcy nadal nie orientują się we wprowadzonych zmianach. Z badania „Zatory płatnicze” zrealizowanego przez instytut badawczy Mands na zlecenie Krajowego Rejestru Długów w czerwcu 2020 r. wynika, że 60 proc. MŚP słyszało o wejściu w życie ustawy antyzatorowej, ale aż jedna trzecia z nich nie wie, jakie modyfikacje wprowadzono. Firmom biorącym udział w badaniu zaprezentowano wszystkie zmiany. Najczęściej zostały one przez nich ocenione jako

przydatne (ponad 60 proc. wskazań). Zdaniem przedsiębiorców najbardziej potrzebne jest zmniejszenie podstawy opodatkowania w podatku PIT i CIT o kwotę zobowiązania nieuregulowanego przez kontrahenta w ciągu 90 dni i konieczność doliczenia jej do podstawy opodatkowania przez dłużnika (71 proc.). 66 proc. wskazuje na konieczność wprowadzenia maksymalnego 60-dniowego terminu zapłaty w transakcjach, w których dostawcą towarów lub usług jest MŚP, a odbiorcą duży przedsiębiorca. Nie wiele mniej, bo 64 proc., firm uważa za potrzebne skrócenie terminu zapłaty do 30 dni w transakcjach, w których odbiorcą produktów lub usług jest podmiot publiczny, bez możliwości jego wydłużenia. 63 proc. firm dostrzega sens podniesienia o 2 punkty procentowe wysokości odsetek ustawowych za opóźnienia w transakcjach handlowych. Natomiast najmniej przedsiębiorstw (39 proc.) docenia uzupełnienie katalogu czynów nieuczciwej konkurencji o działanie polegające na nieuzasadnionym wydłużaniu terminów zapłaty.

Płynność finansowa

– wszystko albo nic

Koronawirus zbiera żniwo w firmach nie tylko w postaci mniejszych przychodów i redukcji zatrudnienia. Tym, czego małe i średnie firmy obawiają

się najbardziej jako konsekwencji pandemii, są zatory płatnicze u partnerów biznesowych – wskazało tak aż 77 proc. z nich. Natomiast ¾ boi się wzrostu postępowań upadłościowych wśród kontrahentów. MŚP najmniej spodziewają się, że nie będą miały pieniędzy na podjęcie działań sądowych lub windykacyjnych wobec dłużników, a także trudności z oceną wiarygodności płatniczej konsumentów (po 40 proc.).

Jednocześnie tylko 49 proc. respondentów słyszało o możliwości założenia sprawy przeciwko dłużnikowi wyłącznie za pośrednictwem Internetu. Co więcej, istnieje możliwość zlecenia windykacji online, w której koszty windykacyjne można przerzucić na dłużnika.

Według MŚP dużą rolę w utrzymaniu płynności finansowej odgrywa korzystanie z zasobów Biura Informacji Gospodarczej. Dla 58 proc. przedsiębiorców sprawdzenie, czy kontrahent nie ma długów wpisanych do BIG-u to, w czasie pandemii, ważna wiadomość przed nawiązaniem współpracy biznesowej. Istotny jest też scoring, czyli ocena zachowań płatniczych partnera (56 proc.). Niestety, niemożność dokonywania pewnych czynności online, a jedynie w formie pisemnej, jest dla przedsiębiorców utrudnieniem. Dotyczy to chociażby wysyłania wezwań do zapłaty.

Zdaniem ekspertów, przy wprowadzaniu kolejnych rozwiązań przeciwdziałających zatorom płatniczym, ustawodawca powinien zwrócić uwagę na to, by istotne dla przedsiębiorców usługi bądź czynności były dostępne online.

Badanie „Zatory płatnicze” zostało przeprowadzone przez instytut badawczy Mands na zlecenie Krajowego Rejestru Długów w czerwcu 2020 r. metodą API/CAWI na reprezentatywnej grupie 302 małych i średnich przedsiębiorstw.



REKLAMA



Pekao Faktoring

Zamień faktury na gotówkę i pozbydź się ryzyka kredytowego swoich odbiorców

- ✓ Dedykowany przez wiodący bank korporacyjny w Polsce Twój partner w biznesie – przynależność do jednej z największych Grup Kapitałowych w Europie Środkowo-Wschodniej
- ✓ Numer 1 rynku faktoringu w Polsce - blisko 60 mld skupionych wierzytelności w 2020 roku
- ✓ Doświadczona kadra – indywidualne rozwiązania szyte na miarę
- ✓ Ponad 20 lat doświadczenia na rynku – zaufanie setek klientów
- ✓ Odkryj nowe możliwości – pełny zakres usług i przyjazne procesy

**JESTEŚMY LIDEREM
Faktoringu w Polsce**



LIDERZY FAKTORINGU

Nawet 100 faktur mniej wystawiają miesięcznie firmy z sektora MŚP

Ponad 1/3 firm wystawia miesięcznie mniej faktur niż przed pandemią. To oznacza mniejsze wpływy w firmowym budżecie, ale też mniejszy obrót w gospodarce. Główne przyczyny zmniejszonej liczby faktur w obiegu to przede wszystkim: słabszy popyt na produkty i usługi, ograniczenia w działalności kontrahentów i problemy finansowe klientów – wynika z badania Krajowego Rejestru Długów i firmy faktoringowej NFG „Płynność finansowa MŚP w pandemii”.

Gospodarka jest systemem naczyń połączonych. W związku z tym również firmy, które nie zostały zmuszone do zamknięcia lub ograniczenia swojej działalności w pandemii, pośrednio też odczuły jej negatywny wpływ. Przykładowo, zamknięte stoki narciarskie to nie tylko problem właścicieli wyciągów i hoteli, ale także firm produkujących, handlujących i wypożyczających sprzęt do sportów zimowych. Zamknięte hotele i restauracje, to automatycznie zmniejszone zamówienia dla branży FMCG, w tym głównie hurtowni spożywczych i chemicznych itd.

Mniej faktur to mniej pieniędzy na koncie

Pod tym względem pandemia poczyniła luki w obrocie gospodarczym. Według badania „Płynność finansowa MŚP w pandemii”, przeprowadzonego na zlecenie Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej i firmy faktoringowej NFG, 34,4 proc. przedsiębiorstw wystawia obecnie mniej faktur niż przed pandemią. Na drugim biegunie są firmy, które w pandemii wystawiają miesięcznie więcej faktur niż wcześniej – 26,8 proc. Z kolei 38,8 proc. przedsiębiorców nie potrafi określić, czy i jak zmieniła się liczba wystawianych przez nich faktur w miesiącu. Zjawisko utraty kontraktów lub zleceń najbardziej widoczne jest w firmach małych i tych działających

w branży budowlanej. Więcej faktur obecnie wystawiają firmy średnie i te działające w branży produkcyjnej. – To właśnie w przemyśle mamy relatywnie najlepszą koniunkturę w pandemii. Indeks PMI w grudniu wzrósł do 51,7 pkt. z 50,8 pkt w listopadzie. Firmy produkcyjne, zwłaszcza te kooperujące z zagranicą, notują wręcz wzrosty zamówień. Gorzej natomiast radzą sobie branże: budowlana, handlowa i usługowa. W tej pierwszej aż 42 proc. firm skarży się na spadek liczby wystawianych faktur. Tymczasem pamiętajmy, że mniejsza liczba faktur to także mniejsze wpływy do budżetów firm. Z naszych danych wynika, że w pandemii, z obawy przed utratą płynności finansowej, więcej firm budowlanych sięgało po faktoring – mówi Dariusz Szkaradek, prezes zarządu firmy faktoringowej NFG.

W poszukiwaniu utraconych faktur

Wśród głównych przyczyn, dla których przedsiębiorcy wystawiają mniej faktur, są przede wszystkim: słabszy popyt na ich produkty i usługi (55,2 proc.), ograniczenia w działalności kontrahentów na skutek obostrzeń (53,5 proc.) i problemy finansowe klientów (44,8 proc.). Przedsiębiorcy wskazują, że sami też działają w ograniczonym zakresie na skutek obostrzeń (35,5 proc.) lub ich kontrahenci/klienci zamknęli działalność (18 proc.).



Wiele firm skarży się również na brak środków finansowych, trudności z uzyskaniem od dostawców surowców niezbędnych do produkcji bądź świadczenia usług, brak rąk do pracy czy niewystarczającą ilość towaru – to wszystko też wpływa na ograniczenia w wystawianiu faktur.

Mniej szans na finansowanie

Nawet 100 faktur mniej wystawiają miesięcznie firmy z sektora MŚP, w porównaniu do sytuacji sprzed pandemii. Taką odpowiedź wskazało 13,4 proc. firm (głównie średnich i produkcyjnych). Nieco ponad 1/4 przedsiębiorców wystawia do 10 faktur mniej (głównie mikroprzedsiębiorców z branży budowlanej). Z kolei małe firmy, głównie z branży handlowej, straciły do 30 faktur w miesiącu.

– W tym miejscu warto podkreślić, że faktura fakturze nierówna. Bo dla jednej firmy utrata stu kontraktów będzie oznaczać 10-procentową lukę w budżecie, a dla innej utrata już jednej, dwóch faktur może być gwoździem do trumny, gdyż byli to po prostu strategiczni

klienci. Taka sytuacja często ma miejsce w mikrofirmach, gdzie jedna niezapłacona faktura może realnie zagrozić płynności finansowej przedsiębiorstwa – zwraca uwagę Dariusz Szkaradek.

Mało tego – faktura stanowi dla przedsiębiorcy zabezpieczenie w momencie, gdy zechce on pozyskać finansowanie np. w formie faktoringu. Następuje wówczas cesja wierzytelności na zewnętrzną firmę – w tym wypadku faktora, i przedsiębiorca otrzymuje pieniądze z faktury, którą właśnie wystawił. Jeśli faktury nie wystawił – traci szansę na finansowanie, a jak wiadomo faktoring jest jednym najtańszych, najbezpieczniejszych i najskuteczniejszych instrumentów ochrony płynności finansowej.

– O ile wystawioną fakturę można przekazać do finansowania zewnętrznej firmie i otrzymać pieniądze nawet wtedy, gdy kontrahent się spóźnia, o tyle takiego wsparcia nie można już uzyskać, gdy faktury nie wystawiono w ogóle. Mniejsza liczba faktur to zatem mniejsza szansa na pozyskanie bezpiecznego finansowania dla

firmy – komentuje prezes NFG i dodaje: – Szczególnie ważna jest tutaj rola faktoringu jawnego, w którym faktor dba o dochodzenie środków od kontrahenta. Innymi słowy pomaga przedsiębiorcy odzyskać pieniądze. A to niezwykle cenna wartość w pandemii, kiedy dla firm liczy się każda złotówka.

Badanie „Płynność finansowa MŚP w pandemii” na zlecenie Krajowego Rejestru Długów i firmy faktoringowej NFG przeprowadzone przez IMAS International w IV kwartale 2020 r. metodą CAWI na grupie 500 mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

Obroty faktorów po IV kwartałach 2020 r.

	Spółka	Obroty 2020
1	Pekao Faktoring	59 127
2	BNP Paribas Faktoring	42 256
3	ING Commercial Finance	36 966
4	Santander Factoring	30 024
5	mFaktoring	23 837
6	Bank Millennium	23 235
7	Coface Poland Factoring	18 612
8	PKO Faktoring	18 574
9	Citi Handlowy	9 825
10	HSBC Bank Polska	4 489
11	Eurofactor Polska	3 509
12	BOŚ Bank	3 261
13	Bibby Financial Services	3 232
14	KUKE Finance	3 078
15	IFIS Finance	2 224
16	UBI Factor	1 954
17	Alior Bank	1 817
18	Idea Money	1 057
19	BPS Faktor SA	1 050
20	BFF Polska	956
21	PragmaGO	649
22	Faktorzy	173

Źródło: PZF

Źródło: PZF, oprac.: CBSF

Nie ma bezpiecznych branż

Wzrost liczby niewypłacalności występuje wprawdzie na różnych etapach, ale we wszystkich branżach, a statystyki zaczynają odzwierciedlać sytuację rynkową związaną z obostrzeniami wynikającymi z pandemii i przebytym lockdown'em. Według Coface najwyższy wzrost niewypłacalności po 9 miesiącach zanotowały usługi (+42 proc.), następnie rolnictwo (+28 proc.), transport (+10 proc.) i przetwórstwo przemysłowe (+7 proc.). Spadek widzimy natomiast w handlu (-15 proc.) oraz budownictwie (-2 proc.).

W usługach jednym z najbardziej dotkniętych działów był segment HoReCa. Nadal nie może on odrobić strat spowodowanych pandemią, mimo bonu turystycznego i tarczy antykryzysowych, co odbija się na zadłużeniu. Według da-

nych Krajowego Rejestru Długów zaległości hoteli, restauracji i firm cateringowych wynoszą już blisko 281 mln zł. Przed pandemią, w lutym, było to 68 mln zł mniej. Z nowym lockdown'em branży może być tylko gorzej.

Również handel i budownictwo nie mogą już być uważane za bezpieczną przystań. Jeśli chodzi o handel, odbicie w popycie konsumenckim będzie jeszcze na pewno zmienne w związku z drugą falą pandemii, która już wymusiła wprowadzanie na nowo administracyjnych obostrzeń. Z kolei w budownictwie skala niewypłacalności jest nadal niższa niż przed rokiem, ale ta różnica się zmniejsza – na koniec września wynosiła -2 proc. r/r, gdy miesiąc wcześniej było to -13 proc. Wydaje się, że spowolnienie w tej branży dopiero nastąpi. Dynamika produkcji budowlano-montażowej już zaczęła się obniżać – w lipcu o 10,9 proc. rok do

roku, w sierpniu o 12,1 proc. Wrzesień przyniósł utrzymanie ujemnej dynamiki produkcji budowlano-montażowej na nieco niższym poziomie – 9,8 proc. – ale jednocześnie obserwujemy nie tylko znaczne ograniczenie inwestycji ze strony przedsiębiorstw i samorządów, ale również aktywności w budownictwie infrastrukturalnym (-14,5 proc.), najsilniej powiązanych z publicznymi inwestycjami. Wyniki budowlanki są też wyjątkowo słabe na tle innych dziedzin gospodarki, gdyż we wrześniu obroty handlu detalicznego poszły w górę o 2,5 proc. a produkcja przemysłowa wzrosła o 5,9 proc.

Mikrofirmy walczą o utrzymanie płynności finansowej

Choć III kwartał 2020 r. był dla przedsiębiorców prowadzących jednoosobową działalność pomyślny, nie zniknęły zagrożenia związane z kolejnymi falami pandemii i ewentualnością następnego lockdownu. Do tego doszły kłopoty z terminowymi wpłatami od kontrahentów i dostępem do finansowania bankowego. W tej sytuacji coraz częściej sięgali po faktoring, który szczególnie w sektorze mikrofirm notował dynamiczne wzrosty.



– Cały II kwartał to było dostosowanie się rynku do nowej rzeczywistości, z którą musieliśmy się zmierzyć. Kwiecień i maj to okres, kiedy polski mikroprzedsiębiorca wystawiał mniej faktur, a jeżeli już wystawiał, to na mniejszą wartość – mówi Marek Sikorski, dyrektor sprzedaży i marketingu Finea. – Liczba wystawianych faktur w serwisie Faktura.pl spadła wówczas o nawet powyżej 20 proc. Średnia wartość faktury z kolei spadła o 15-20 proc. w porównaniu do okresu przed pandemią. Później jednak, jak spojrzymy na dane z czerwca, wakacji, a tym bardziej września i października, widzimy, że rynek zaczął dostosowywać się do nowej sytuacji i liczba wystawianych faktur zaczęła rosnąć.

Pod znakiem niepewności

Drugi kwartał br. był najłagodniejszy w polskiej gospodarce od 30 lat. PKB spadł w ujęciu rocznym o 8,4 proc. po wzroście o 1,9 proc. w I kwartale (też zresztą słabym w porównaniu z poprzednimi kwartałami – była to najwolniejsza dynamika od III kwartału 2013 r.). W lipcu, sierpniu i wrześniu widać wyraźne ożywienie, gdyż gospodarka, według szybkiego szacunku GUS, skurczyła się jedynie o 1,5 proc. Także dane makroekonomiczne za październik oraz nastroje przedsiębiorców świadczą o tym, że był to dobry miesiąc. PMI dla polskiego przemysłu w listopadzie kolejny miesiąc z rzędu był powyżej poziomu 50 pkt, wskazując na powolną poprawę koniunktury. Utrzymanie się wskaźnika na poziomie z października pozytywnie zaskoczyło rynek, tym bardziej w kontekście ograniczeń, które zaczęły obowiązywać w związku z drugą falą pandemii.

– II kwartał to bardzo duża niepewność, spadek zamówień, liczby wystawianych faktur, a także duży pesymizm wśród ludzi, jeżeli chodzi o zakładanie nowej działalności gospodarczej. Z danych GUS wynika, że w tym okresie zostało założonych około 50 tys. jednoosobowych działalności gospodarczych. Jest to najniższa liczba od kilku lat – mówi Marek Sikorski. – To się zmienia. Trzeci kwartał to prawie 74 tys. nowych otwarć jednoosobowych działalności gospodarczych. Co więcej, widzimy po danych z Faktura.pl, że liczba wystawianych faktur mocno wzrosła. Wrzesień i październik to o połowę więcej wystawionych faktur niż w kwietniu czy maju.

Wzrost optymizmu

W październiku wzrost optymizmu było również widać w badaniu nastrojów przedsiębior-

ców Bibby MSP Index. Wartość wskaźnika na poziomie 48,1 pkt była prawie dwukrotnie wyższa niż w kwietniu br. (o 24,6 pkt). 42 proc. przedsiębiorców z sektora MŚP wskazało, że w obliczu pandemii najtrudniejsze jest utrzymanie płynności finansowej. Na ten cel przeznaczali środki z rozwiązań pomocowych. Z raportu Krajowego Rejestru Długów wynika, że od lutego do września zadłużenie jednoosobowych działalności gospodarczych wzrosło o ponad 1 mld zł i sięgnęło 6,3 mld zł.

Dla mikroprzedsiębiorców problemem jest pozyskanie źródeł finansowania w sytuacji, gdy ich kontrahenci mają kłopoty z terminowym płaceniem faktur. W marcu 2020 r. tylko nieliczne przedsiębiorstwa zgłaszały zatory zagrażające stabilności firmy, ale w kwietniu ich odsetek wzrósł w niektórych branżach prawie dwukrotnie. Według październikowego Bibby MSP Index co trzeci przedsiębiorca wskazał, że kontrahenci jeszcze gorzej dotrzymywali terminów płatności. W ocenie Polskiego Instytutu Ekonomicznego druga fala pandemii może w branżach szczególnie dotkniętych skutkami COVID-19 przynieść znaczny wzrost zatorów płatniczych, zagrażający nie tylko stabilności firm, ale też stawiający pod znakiem zapytania ich dalsze funkcjonowanie. Dlatego firmy szukają różnych opcji finansowania. Zyskuje na tym faktoring, czyli sprzedaż faktur firmom faktoringowym. W ten sposób na konto przedsiębiorcy od razu trafia 90 proc. należności wynikającej z faktury, co pomaga mu utrzymać płynność finansową.

– Faktoring to jedyny instrument finansowy, który w roku 2020 nie zanotował spadku. Według danych Polskiego Związku Faktorów wzrost po trzech kwartałach wyniósł nieco ponad 1 proc. rok do roku – komentuje dyrektor marketingu i sprzedaży Finea. – Z perspektywy Finea widzimy, że te wzrosty mogą być większe, szczególnie wśród mikroprzedsiębiorców. Ta grupa do tej pory do dość nieznanym stopniu korzystała z faktoringu, więc wzrosty są o wiele bardziej dynamiczne. Od października 2019 r. do października tego roku wzrosliśmy prawie trzykrotnie pod względem ilości środków finansowych wypłaconych dla mikrofirm. Firmy zrzeszone w PZF nabyły wierzitelności z faktur o łącznej kwocie blisko 208 mld zł. Rok temu kwota ta wyniosła niecałe 206 mld zł. Z usług tych firm korzysta prawie 17 tys. firm, które przekazały do sfinansowania 13,3 mln faktur.

Obroty faktorów r/r

	Spółka	Wyniki 2020	Wyniki 2019	Zmiana proc.
1	BFF Polska	956	581	64,54
2	BPS Faktor SA	1 050	696	50,86
3	PragmaGO	649	522	24,33
4	KUKE Finance	3 078	2 481	24,06
5	Pekao Faktoring	59 127	48 987	20,70
6	Bank Millennium	23 235	21 044	10,41
7	mFaktoring	23 837	22 295	6,92
8	Eurofactor Polska	3 509	3 330	5,38
9	ING Commercial Finance	36 966	35 647	3,70
10	Bibby Financial Services	3 232	3 123	3,49
11	Santander Factoring	30 024	29 555	1,59
12	Citi Handlowy	9 825	9 822	0,03
13	Coface Poland Factoring	18 612	18 790	-0,95
14	UBI Factor	1 954	2 101	-7,00
15	BNP Paribas Faktoring	42 256	45 462	-7,05
16	BOŚ Bank	3 261	3 582	-8,96
17	HSBC Bank Polska	4 489	4 974	-9,75
18	PKO Faktoring	18 574	20 702	-10,28
19	IFIS Finance	2 224	2 551	-12,82
20	Idea Money	1 057	1 792	-41,02
21	Faktorzy	173	294	-41,16
22	Alior Bank	1 817	3 330	-45,44

Odpowiadając na potrzeby klientów

Miniony 2020 r. był pod każdym względem inny od poprzednich lat. Ogromny wpływ na nas samych, na przedsiębiorców miała sytuacja związana z pandemią.



Tomasz Mazurkiewicz,
prezes zarządu ING Commercial Finance

Wszyscy stanęliśmy przed koniecznością weryfikacji naszego podejścia do sposobu rozumienia świata w dotychczasowym kształcie. Troška o otoczenie, działanie w oparciu o zrównoważony rozwój i utrzymanie zaufania, jakim nas obdarzono, to dzisiejsze priorytety. Dlatego podjęliśmy działania wspierające płynność finansową firm, które mogą pomóc naszym klientom nie tylko przetrwać ten trudny czas, ale pomyśleć o bezpiecznym funkcjonowaniu w nowej przyszłości. We współpracy z Polskim Związkiem Faktorów udało się nam wypracować unikalny w Europie program wsparcia dla firm – klientów sektora faktoringowego, w formie gwarancji udzielanych przez BGK. Nasi klienci już mogą korzystać z tych rozwiązań. Najważniejsza jest elastyczność i umiejętność reagowania na zmieniające się potrzeby klientów, bycie dla nich aktywnym partnerem w prowadzeniu biznesu. Dlatego konsekwentnie poszerzamy naszą ofertę faktoringową, wprowadzając innowacyjne rozwiązania odpowiadające potrzebom naszych klientów. W przypadku produktu ING Finansowanie Faktur wprowadzona implementacja innowacyjnych rozwiązań, takich jak integracja z ING Księgowość, czy wykorzystanie przez klientów plików JPK VAT do zwiększania limitów finansowania zdobyły szybko uznanie rynku.

Na grudniowej konferencji SME Banking Awards 2020 produkt ING Commercial Finance dla mikro- i małych firm – ING Finansowanie Faktur, został uznany drugim najlepszym Digital Factoring Solution w Europie Środkowo-Wschodniej. Ranking powstał na podstawie działań mystery shopping – oceniano między innymi: łatwość założenia konta online, sposób przesyłania faktur, szybkość transferu środków, automatyzację procesu decyzyjnego, kontakt z infolinią oraz kompleksowość oferty.

Dzięki naszym klientom zdobyliśmy w 2020 r. cenne wyróżnienie. Jesteśmy bardzo dumni z tego, że dla klientów korzystających z faktoringu to właśnie ING jest marką godną najwyższego zaufania.

– ING Commercial Finance po IV kwartale 2020 r. zajmuje trzecią pozycję rynkową z udziałem w rynku w wysokości 12,7 proc. – mówi Tomasz Mazurkiewicz, prezes zarządu ING Commercial Finance.

Obroty faktorów zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów w 2020 r. wyniosły 290 mld zł i były o 3 proc. wyższe niż w 2019 r.

LIDERZY FAKTORINGU

Przeterminowana faktura i co dalej?

Prawie 9 na 10 przedsiębiorców w Polsce zgłasza problemy z płatnościami. Co czwarty uważa, że problem narasta. Jeżeli termin płatności faktury upłynął, szansa na odzyskanie środków drastycznie spada. Pozostaje skierowanie długu do windykacji lub odsprzedanie go instytucji finansowej wyspecjalizowanej w odzyskiwaniu zaległych płatności.

Piotr Maciągowski

prezes zarządu, e-kancelaria Grupa Prawno-Finansowa

Joanna Wrana-Szyszk

dyrektor operacyjnej, e-kancelaria Grupa Prawno-Finansowa

Przedsiębiorca obawiający się utraty płynności finansowej lub mający do wykonania ważne przelewy wychodzące nie może w nieskończoność czekać na rozliczenie faktury sprzedawczej. Jeśli termin zapłaty zobowiązania już minął, szanse na odzyskanie środków są coraz mniejsze. W takiej sytuacji osoba prowadząca biznes może rozważyć podzielenie się ryzykiem związanym z przeterminowaną fakturą z firmą wyspecjalizowaną w odzyskiwaniu takich środków. Czasem może to być dla przedsiębiorcy jedyne wyjście, są też sytuacje, kiedy w zaistniałych okolicznościach jest to dla niego po prostu korzystne. Są dwie podstawowe metody postępowania w takiej sytuacji – skierowanie długu do windykacji lub jego sprzedaż. Jakie są różnice?

W przypadku przekazania długu do windykacji przedsiębiorca wprowadza w swoje relacje z niesummiennym płatnikiem trzeci podmiot. Najlepiej, kiedy jest to wyspecjalizowana w odzyskiwaniu długów instytucja

prawno-finansowa. Ta, przyjmując zlecenie, zobowiązuje się prowadzić określone działania mające na celu wypłacenie zamrożonych pieniędzy. To jednak chwilę może trwać, jeśli dłużnik jest „oporny”. Pierwszym krokiem jest wezwanie do polubownego rozwiązania, poszukiwanie majątku dłużnika, wizyty terenowe, a jeśli to pozostaje bez efektu, sprawa kierowana jest na drogę sądową. Ostatnim krokiem jest egzekucja komornicza. W tym rozwiązaniu przedsiębiorca też musi poczekać na pieniądze, chociaż szansa na ich odzyskanie rośnie. Drugą możliwością jest wykup długu, wtedy przedsiębiorca od razu otrzymuje część należnych środków, a windykator na własną rękę i ryzyko stara się odzyskać pieniądze.

Ilu przedsiębiorców trzyma pieniądze w zamrażarce?

Nieterminowe płatności dotyczą już blisko 90 proc. przedsiębiorstw w Polsce. Wg Urzędu Ochrony

Konkurencji i Konsumentów w badaniach aż 23,9 proc. prowadzących biznes zadeklarowało, że problem zatorów płatniczych nie maleje, a nawet zwiększa się. Zatory płatnicze to problem dla całej gospodarki. Firma, która nie dostaje pieniędzy w terminie, może mieć problemy z regulowaniem zobowiązań do ZUS czy US, a także ze spłatą kredytów czy opłatami np. za energię. Zaległości wpływają również na brak możliwości terminowego regulowania wynagrodzeń pracowników – co skutkuje ich odpływem, ogranicza także możliwość startowania w przetargach. W skrajnych przypadkach zatory do-

prowadzają nawet do upadku firm. Im więcej czasu upływa od terminu płatności, tym mniejsze szanse na to, że dłużnik zapłaci z własnej woli. Po dwóch miesiącach to około 50 proc. szans, po pół roku około 20 proc. Raczej nie można w tej sytuacji liczyć na odzyskanie całej kwoty z faktury – jest duże prawdopodobieństwo, że dłużnik ma poważne kłopoty i potrzebny będzie specjalista by próbować te środki odzyskać. Z rozmów odbywanych z przedsiębiorcami zgłaszającymi do nas swoje długi do windykacji wynika, że bardzo dotkliwy jest dla nich brak pewności czy pieniądze zostaną kiedykolwiek

przelane. To bardzo wiąże plany takiej firmy, uniemożliwia rozwój czy podejmowanie nowych zobowiązań biznesowych. W takiej sytuacji lepsze jest odzyskanie chociaż części środków np. poprzez sprzedaż długu, w myśl powiedzenia lepszy wróbel w garści.

Najczęściej problemy z zatorami płatniczymi dotyczą małe i średnie firmy. Dla nich taka sytuacja jest też najbardziej dotkliwa, bo często nie mają rezerwy finansowej. Zamrożenie znacznych środków na rachunkach ich partnerów biznesowych uniemożliwia inwestycje czy możliwość podpisania nowych kontraktów.



Wymagające otoczenie rynkowe w 2020 r.

Pekao Faktoring umacnia swoją pozycję na krajowym rynku faktoringu oraz kończy 2020 r. z dwucyfrowym wzrostem.



Dariusz Jamroży,
prezes zarządu Pekao Faktoring

Rok 2020 był niewątpliwie czasem pełnym wyzwań z uwagi na panującą pandemię oraz konieczność przystosowania się do funkcjonowania w nowych okolicznościach. – W tym wyjątkowo trudnym otoczeniu rynkowym to był kolejny rekordowy rok w historii wyników Pekao Faktoring – mówi Dariusz Jamroży, prezes zarządu Pekao Faktoring. Pandemia koronawirusa oraz lockdown spowodowały spore wyzwania dla przedsiębiorców. Jest grupa branż, które bardzo dotkliwie odczuły skutki zamknięcia gospodarki. W wyniku sytuacji, której jesteśmy świadkami, obserwujemy narastanie zatorów płatniczych niemalże we wszystkich branżach. W dzisiejszych czasach nie wszystkie firmy mają komfort w postaci bufora płynnościowego, a funkcjonowanie w obliczu opóźnień w płatnościach i związanych z nimi zatorów

płatniczych jest coraz większym wyzwaniem dla menedżerów zarządzających zarówno dużymi jak i małymi i średnimi biznesami. – Opóźnienia w płatnościach, które niestety zdarzają się coraz częściej, mogą być przyczyną napięć na styku przedsiębiorcy z jego kontrahentami. W takich sytuacjach z pomocą przychodzi rozwiązanie w postaci faktoringu. Warto podkreślić, że faktoring to rozwiązanie na każde czasy, ale jest szczególnie doceniany w czasie kryzysów czy zawirowań rynkowych. Oprócz oczywistej poprawy płynności dla firmy, faktor może być niejako pośrednikiem w relacji z kontrahentem. Jeżeli taka jest wola klienta, faktor może przejąć funkcje mo-

nitorowania splotu należności jak również dokonywać windykacji należności, jeżeli zajdzie taka potrzeba – mówi Dariusz Jamroży.

Podsumowanie działań Pekao Faktoring w 2020 r.

Pekao Faktoring wykorzystwała czas minionego roku na kontynuację cyfrowej transformacji oraz działania optymalizacyjne. Znalazło to odzwierciedlenie m.in. we wprowadzeniu procesu zdalnego udzielania faktoringu, rozwoju nowych produktów jak również wprowadzeniu usprawnień procesowych w spółce. Rozumiejąc wyzwania stojące przed polskimi firmami, spółka po wybuchu pandemii podjęła inicjatywę pomocy dla przedsiębiorców dotkniętych skutkami pandemii poprzez indywidualne podejście i dedykowane rozwiązania, w szczególności dla polskiej małej i średniej przedsiębiorczości, która najdotkliwiej odczuła negatywne gospodarczo skutki pandemii COVID-19. Warto przypomnieć, że realizując misję wsparcia dla przedsiębiorstw działających na krajowym rynku, Pekao Faktoring jako pierwszy

gracz na rynku podpisał z BGK umowę wsparcia faktoringu gwarancją BGK oraz uzyskała gotowość operacyjną do oferowania tego rozwiązania (program faktoring z gwarancją BGK został początkowo uruchomiony do końca 2020 r. oraz przedłużony do czerwca 2021 r.). – Dynamiczny wzrost jest wynikiem konsekwentnie i świadomie realizowanej przez nas strategii opartej na wykorzystaniu synergii z Grupą Kapitałową do której należymy, narzędzi wspierających procesy, rozwoju produktowego oraz zwinnego zarządzania organizacją – mówi Dariusz Jamroży. Rok 2020 był kolejnym rokiem umocnienia udziału Pekao Faktoring na krajowym rynku faktoringu. Spółka w wyjątkowo trudnym 2020 r. przekroczyła 20 proc. udział w rynku i osiągnęła ponad 20 proc. wzrost wolumenu skupionych wierzytelności w porównaniu do ubiegłego roku.

Co przyniesie przyszłość

Przewidywanie przyszłości jest wyjątkowo trudne w obliczu bezprecedensowej sytuacji, której jesteśmy świadkami.

Według Dariusza Jamrożego rok 2021 będzie rokiem stopniowego powrotu do normalności, ale świat post pandemiczny nie będzie wyglądał już tak jak przed wybuchem epidemii. – Nie mam wątpliwości, że nadchodzący czas będzie niełatwy dla przedsiębiorców. Pamiętajmy, że programy pomocowe mają charakter tymczasowy, a firmy będą musiały sobie poradzić na rynku również po ich ustaniu. Jestem przekonany, że obecna sytuacja jak również perspektywa najbliższych miesięcy będą motorem dalszego wzrostu zainteresowania usługami faktoringowymi – powiedział prezes zarządu Pekao Faktoring. Pekao Faktoring zamierza skupić się na dalszym umocnieniu pozycji lidera rynku oraz realizacji strategii opartej na kliento-centricznym modelu sprzedaży, optymalizacji procesów i ich dalszej cyfryzacji, rozwoju produktowym jak również wykorzystaniu możliwości jakie daje przynależność do wiodącej Grupy Kapitałowej i Banku Pekao S.A.

Materiał powstał przy współpracy z Pekao Faktoring