

FAKTORING



Obroty faktorów zrzeszonych w PZF w I kwartale 2021 r.

L.p.	Firma	Obroty ogólne po I kwartale 2021 r. (w mln zł)
1	Pekao Faktoring	17 261
2	BNP Paribas Faktoring	11 059
3	ING Commercial Finance	10 082
4	Santander Faktoring	8 071
5	mFaktoring	6 688
6	Bank Millennium	6 487
7	Coface Poland Faktoring	5 512
8	PKO Faktoring	4 221
9	Citi Handlowy	2 884
10	HSBC Bank Polska	1 203
11	Eurofactor Polska	1 033
12	BOŚ Bank	909
13	KUKE Finance	859
14	Bibby Financial Services	855
15	IFIS Finance	626
16	UBI Factor	545
17	Alior Bank	327
18	BPS Faktor	306
19	Idea Money	215
20	PragmaGO	206
21	BFF Polska	175
22	eFaktor	51
23	Faktorzy	26

Źródło: PZF

Faktoring powrócił na drogę dwucyfrowego wzrostu

Pierwszy kwartał 2021 r. przyniósł zdecydowany wzrost obrotów branży faktoringowej w Polsce. Firmy zrzeszone w Polskim Związku Faktorów nabyły w tym okresie wierzytelności o łącznej wartości 79,6 mld zł. To o prawie 12 proc. więcej niż rok wcześniej, kiedy wynik ten sięgał 71,2 mld zł. Z usług faktoringowych korzysta obecnie 17,6 tys. krajowych przedsiębiorstw. Przekazały one do sfinansowania 4,7 mln faktur.



Polski Związek Faktorów (PZF) zrzesza większość podmiotów świadczących usługi faktoringowe w Polsce. Skupia obecnie 5 banków komercyjnych i 20 wyspecjalizowanych firm udzielających finansowania. Należy

do niego także 6 podmiotów o statusie partnera.

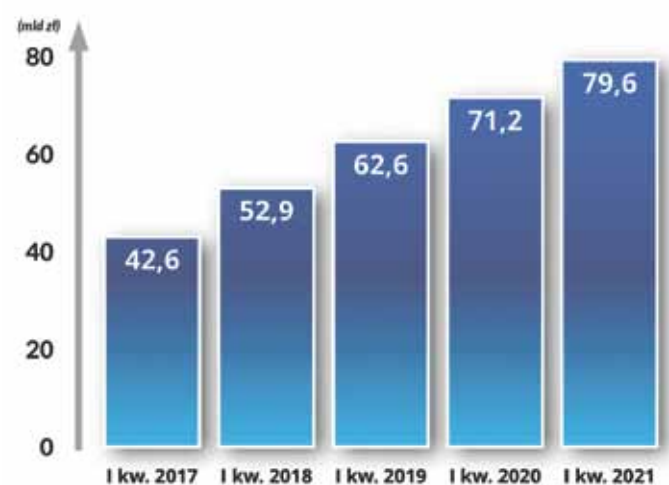
– Branża faktoringowa weszła w rok 2021 bardzo dynamicznie. Mimo trwającej pandemii i szeregu jej eko-

nomicznych skutków, objęliśmy finansowaniem większą liczbę przedsiębiorców oraz przyjęliśmy znacznie większą liczbę faktur. To potwierdza, że nasza usługa sprawdza się nie tylko w okresie prosperity, ale także w czasie recesji. Dobre wyniki branży na początku tego roku, a zwłaszcza blisko 12-procentowy wzrost obrotów, traktujemy też jako zapowiedź zbliżającego się powrotu do normalności, czyli do dynamicznego, konsekwent-

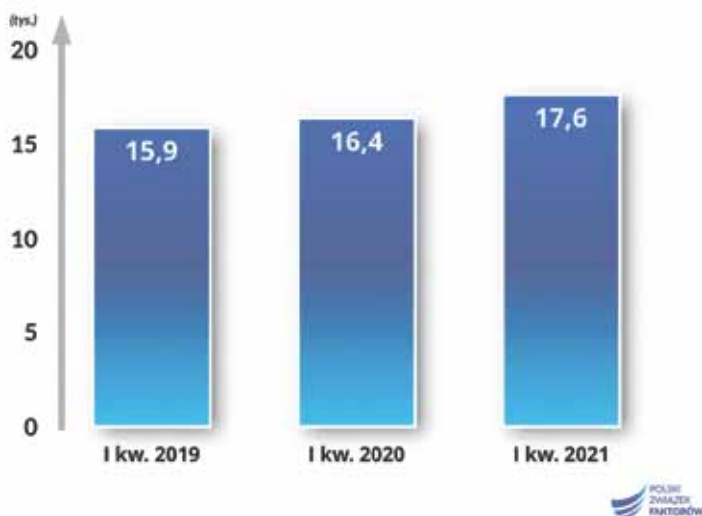
nego i systematycznego rozwoju branży w kolejnych kwartałach, tak jak miało to miejsce przed wybuchem pandemii – mówi Jarosław Jaworski, przewodniczący komitetu wykonawczego PZF.

Z usług firm należących do PZF korzysta obecnie 17,6 tys. przedsiębiorstw. Wystawiły one blisko 4,7 mln faktur, na podstawie których krajowi faktoryzy udzieliли finansowania.

Obroty faktorów zrzeszonych w PZF w I kwartale 2021 r.



Liczba klientów faktorów zrzeszonych w PZF w I kwartale 2021 r.



Ponadto wzrosło zainteresowanie faktoringiem międzynarodowym. Obecnie stanowi on ponownie blisko 20 proc. obrotów branży, faktoring krajowy zaś – 80 proc. W czasie pandemii finansowanie eksporterów oraz importerów spadło do poziomu poniżej 17 proc. ogólnych obrotów naszej branży. Powrót do poziomu ok. jednej piątej świadczy o tym, że przedsiębiorcy uczestniczący w światowej wymianie handlowej ponownie zwiększyli swoją aktywność biznesową – dodaje Jarosław Jaworski. Z usług firm faktoringowych w ujęciu sektorowym najczęściej korzystają przedsiębiorstwa produkcyjne. Stanowią blisko połowę klientów sięgających po tę formę finansowania. Natomiast jedna trzecia to

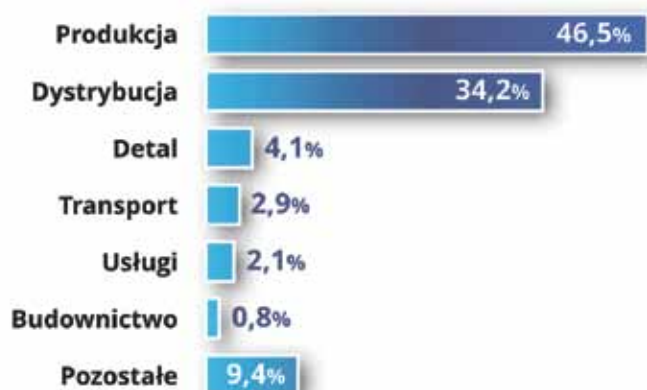
Pożądana płynność

Jednym ze sposobów, jakie wybierają firmy MŚP, by się chronić, jest sięgnięcie po narzędzia wspierające płynność finansową. Jak pokazuje badanie KR D i NFG, 60 proc. przedsiębiorstw w pandemii rozważa skorzystanie z takich możliwości, wierząc, że zagwarantują im one zdolność do terminowej spłaty zobowiązań i wywiązywania się z umów. Co druga firma chce w tym celu skorzystać z pomocy rządowej, a 36,2 proc. zamierza baczniej sprawdzać klientów przed nawiązaniem współpracy. – Firmy z sektora MŚP powoli do-

strzegają potrzebę weryfikacji kontrahentów. Szkoda tylko, że dopiero teraz, w pandemii. W odróżnieniu od nich duże firmy robią to od lat. Dzięki temu wiedzą, że jeśli klient, z którym zamierzają współpracować, notorycznie zwleka z opłatami lub ma problemy finansowe, to w ich wypadku również nie będzie płacić w terminie. Mogą wówczas podjąć decyzję, czy mimo wszystko chcą z nim współpracować, a jeśli to tak, to na jakich zasadach – uważa Adam Łącki, prezes zarządu Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej.

”
Z usług firm należących do PZF korzysta obecnie 17,6 tys. przedsiębiorstw. Wystawiły one blisko 4,7 mln faktur, na podstawie których krajowi faktoryzy udzielili finansowania.

Struktura obrotów faktorów zrzeszonych w PZF w ujęciu sektorowym w I kwartale 2021 r.



– Za nami bardzo trudny czas. Spodziewamy się jednak, że to, co najgorsze już minęło. Widzimy to choćby po wskaźnikach sprzedaży poszczególnych kategorii usług faktoringowych. W czasie pandemii widoczne były anomalie, takie jak spadek zainteresowania faktoringiem pełnym oraz faktoringiem międzynarodowym. Sytuacja zmuszała bowiem jednych przedsiębiorców do więk-

szej ekspozycji na ryzyko, a innym, jak choćby eksporterom, utrudniała prowadzenie normalnego biznesu. Dziś widzimy, że faktoring pełny ponownie zyskał znaczącą przewagę nad niepełnym (54 proc. wobec 46 proc.), co jest charakterystyczną cechą rynków rozwiniętych.

dystrybutorzy dóbr i produktów. Utrzymanie płynności finansowej w przypadku tych dwóch sektorów decyduje o ich dalszym rozwoju. Faktoring umożliwia im zachowanie dobrej kondycji ekonomicznej, a przez to – stabilnej pozycji rynkowej i przewagi konkurencyjnej.

Dynamika obrotów firm faktoringowych I kwartał 2020 r. do I kwartał 2021 r.

L.p.	Firma	Obroty ogólne po I kwartale 2021 r. (w mln zł)	Obroty ogólne po I kwartale 2020 r. (w mln zł)	zmiana proc.
1	PragmaGO	206	132	56,06
2	Coface Poland Factoring	5 512	4 263	29,30
3	Bank Millennium	6 487	5 208	24,56
4	Pekao Faktoring	17 261	13 922	23,98
5	Citi Handlowy	2 884	2 376	21,38
6	Eurofactor Polska	1 033	907	13,89
7	ING Commercial Finance	10 082	8 902	13,26
8	mFaktoring	6 688	5 934	12,71
9	KUKE Finance	859	784	9,57
10	Santander Factoring	8 071	7 424	8,71
11	IFIS Finance	626	585	7,01
12	BOŚ Bank	909	887	2,48
13	Bibby Financial Services	855	839	1,91
14	BPS Faktor	306	302	1,32
15	UBI Factor	545	538	1,30
16	BNP Paribas Faktoring	11 059	11 003	0,51

Źródło: PZF

REKLAMA

EUROFACTOR
GRUPA CREDIT AGRICOLE

Razem dla Twoich korzyści

10 LAT W POLSCE

10-lat na rynku i 90% Klientów poleca faktoring w Eurofactor

Klienci szczególnie podkreślają we współpracy z nami:

- profesjonalizm,
- komunikatywność,
- realne wsparcie,
- elastyczne podejście.

Dziękujemy za zaufanie.

EUROFACTOR POLSKA SA
ul. Żwirki i Wigury 18A

tel. +48 22 560 74 20
www.eurofactor.pl

Materiał jest kierowany wyłącznie do przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą, ma charakter informacyjny i nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 k.c. Ostateczne warunki zależą od oceny sytuacji finansowo-prawnej leasingobiorcy i zostaną uregulowane w umowie.

FAKTORING EKSPORTOWY

FAKTORING BEZ REGRESU

FAKTORING ODWROTNY

FAKTORING

ZA CZY PRZECIWIW FAKTORINGOWI

Prowadzenie własnej działalności gospodarczej zawsze wiąże się z ryzykiem. Niekiedy, tak jak w okresie pandemii, pojawiają się dodatkowe problemy, związane chociażby z finansami przedsiębiorstwa. Przedsiębiorcy zaczynają wtedy szukać dodatkowych źródeł wspomagających budżet. Możliwością jest sporo – kredyt, leasing lub faktoring. Jakie zalety i wady ma ta ostatnia opcja?

Krzysztof **Wojtas**

prezes zarządu, BrainSHARE IT

Według badania „Płynność finansowa MŚP w pandemii”, przeprowadzonego przez Krajowy Rejestr Długów oraz firmę NFG, prawie 35 proc. przedsiębiorstw wystawia obecnie mniej faktur niż przed pandemią. Powodem jest słabszy popyt na niektóre produkty oraz usługi, ograniczenia narzucone wskutek obostrzeń, a także problemy finansowe klientów. Wszystkie te czynniki sprawiają, że działalność firm często nie przebiega po myśli właścicieli.

Czym jest faktoring?

Faktoring to usługa pozwalająca przedsiębiorcom odblokować środki finansowe zamrożone w wystawionych, ale nieuregulowanych jeszcze fakturach. Korzystając z takiego sposobu

finansowania, działalność gospodarcza może szybko uzyskać niezbędną do jej funkcjonowania gotówkę. Zazwyczaj na faktoring decydują się przedsiębiorcy, którzy wystawili, często wskutek niesprzyjających okoliczności, faktury z dłuższym terminem płatności. Tymczasem szybko okazuje się, że środki są niezbędne – finansowane są z nich pensje pracowników, comiesięczne zobowiązania bądź konieczne inwestycje. W sytuacji, gdy pojawiają się należności wymagające szybkiego opłacenia, przedsiębiorcy wykorzystują różne opcje finansowania. Nie każda firma może pozwolić sobie na kredyt czy leasing, przeszkodą bywa chociażby zbyt krótki okres funkcjonowania na rynku. W tym przypadku pomoże faktoring, który w 2020 r. zyskał na popularności, o czym informował między innymi Polski Związek Faktoringu. Aby ułatwić skorzystanie z niego

przedsiębiorcom wystawiającym faktury w naszym programie, wprowadziliśmy w systemie funkcję faktoringu. Udostępniamy ją w porozumieniu z naszym partnerem, firmą Brutto. Firmy faktoringowe zwykle oferują także dodatkowe usługi, takie jak odzyskiwanie zaległych należności bądź sprawdzanie wiarygodności kontrahentów.

Dla kogo?

Z tego typu usług korzystają zazwyczaj mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa. Zwykle jest to dla nich łatwo dostępne rozwiązanie, ponieważ firmy faktoringowe często nie biorą pod uwagę długości funkcjonowania działalności, a także branży, w której działa. Komu faktoring opłaca się to najbardziej? Głównie przedsiębiorstwom, które sprzedają towary z odroczonym terminem płatności stałym kontrahentom. Niemniej, co warto podkreślić, to również dobra opcja dla mniejszych oraz średnich działalności gospodarczych mających przejściowe problemy związane z wydłużonymi terminami płatności. Takie rozwiązanie sprawdzi się chociażby w przypadku branż sezonowych oraz przy długotrwałej współpracy z zaufanymi kontrahentami.

Dlaczego na tak?

Główną zaletą korzystania z faktoringu jest przede wszystkim szybka poprawa płynności finansowej. Warto zaznaczyć, że niekiedy firmy nie mają dostępu do pieniędzy zamrożonych na fakturze nawet przez kilka miesięcy. Usługa faktoringu pozwala uzyskać dodatkowe finansowanie, chroniąc między innymi przed nieprzyjemnymi w skutkach zatorami płatniczymi. Prostota całego procesu to kolejny argument przemawiający za faktoringiem. Skorzystać z niego mogą firmy, które nie zbudowały jeszcze wystarczającej wiarygodności kredytowej, na przykład mają zbyt krótki staż funkcjonowania na rynku. Procedury nie są skomplikowane i nie wymagają między innymi badania historii zadłużenia.

– Należy spełnić kilka warunków, aby faktura została objęta opcją faktoringu. Dokument nie może być opłacony, nie może być też do niego wystawiona korekta. Procedura została zredukowana do minimum, wystarczy kliknięcie jednego przycisku, aby przejść do strony, na której można złożyć odpowiedni wniosek. Potwierdzeniem rosnącego zainteresowania faktoringiem jest to, że funkcję dodaliśmy pod koniec 2020 r. i obecnie są już pierwsze firmy, które zdecydowały się skorzystać z tej możliwości.

Słabsze strony faktoringu

Czy faktoring w takim razie ma jakieś wady? Zanim się na niego zdecydujemy, należy przemyśleć, czy taki sposób finansowania będzie rzeczywiście korzystny dla przedsiębiorstwa. Skorzystanie z usług firmy faktoringowej, podobnie jak w przypadku kredytu, wiąże się z pewnymi kosztami. Wydatki mogą się jednak różnić, w zależności od wyboru firmy oraz rodzaju finansowania.

W ramach faktoringu przedsiębiorca otrzymuje pewne usługi dodatkowe, które niejednokrotnie łączą się z prowizjami, na przykład przygotowawczą, operacyjną, oraz z odsetkami za finansowanie.

Wielu właścicieli działalności gospodarczych obawia się również pogorszenia relacji biznesowych z kontrahentami. Firma faktoringowa odbiera bowiem należności w imieniu przedsiębiorstwa. Taka sytuacja bywa traktowana jako sygnał o niewypłacalności firmy korzystającej z faktoringu bądź brak zaufania do kontrahentów.

Decydując się na faktoring w firmie, należy dokładnie przeanalizować jej sytuację i poznać wszystkie możliwości. Jeśli okaże się, że taki sposób finansowania przyniesie spodziewane korzyści, a przedsiębiorstwo faktoringowe jest godne zaufania, warto na pewno zainteresować się taką opcją.

Faktoring pozwala utrzymać płynność i terminowo realizować zobowiązania

Za nami bardzo trudny rok. Mimo pandemii i jej negatywnego wpływu na niemal wszystkie dziedziny gospodarki, branża faktoringowa z kryzysu wyszła obronną ręką.



Stanisław **Atanasow**

prezes zarządu, Eurofactor Polska

W ubiegłym roku jako branża nabyliśmy wiarygodności krajowych przedsiębiorców o łącznej wartości ponad 290 mld zł, co oznacza 3 proc. wzrost rok do roku. W pierwszym kwartale tego roku dynamika na rynku usług faktoringowych wyniosła 12 proc. To oznacza, co często podkreślamy, mówiąc o zaletach faktoringu, że jest to usługa dobra jednakowo w czasach prosperity, ale również w okresie spowolnienia gospodarczego.

Firmy częściej sięgały po faktoring

Pandemia spowodowała zaburzenie przepływów finansowych w całej gospodarce, nie tylko

w branżach bezpośrednio dotkniętych lockdownem, ale również we wszystkich aspektach. Pojawiły się zatory płatnicze, szczególnie groźne dla małych i średnich przedsiębiorstw, które nie dysponują znacznymi rezerwami finansowymi. Tarcza finansowa wsparła przedsiębiorstwa i uchroniła je od poważnych problemów, niemniej zapewnienie płynności finansowej pozostało jednym z najważniejszych zadań przedsiębiorców.

Dlatego też, aby zabezpieczyć się przed jej utratą, firmy częściej sięgały po faktoring, który w obecnym czasie nabrał szczególnego znaczenia. Jest on 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 poprawia 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 odroczonych 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, takie jak: finansowanie, przejęcie na faktora 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, również w drodze windykacji.

Klienci mają do wyboru różne rodzaje faktoringu

Ponad 50 proc. wiarygodności wykupionych i sfinansowanych przez

faktorów było w faktoringu bez regresu, czyli z przejęciem na faktora ryzyka braku zapłaty od odbiorcy (tzw. faktoring pełny). Usługa ta zawiera w sobie wszystkie standardowe elementy faktoringu, takie jak finansowanie, zarządzanie wierzytelnościami, ale główną jej zaletą jest fakt przejęcia ryzyka, w ramach nadanych przez faktora limitów kredytowych odbiorcom. Faktoring z regresem, czyli inaczej faktoring bez przejęcia ryzyka (niepełny), polega na finansowaniu należności krótkoterminowych od odbiorców wraz z zarządzaniem należnościami. Korzystają z niego klienci, których odbiorcy są dobrymi płatnikami, a dla których najważniejsze jest uzyskanie szybko finansowania za sprzedane towary lub usługi i zapewnienie sobie płynności.

Faktoring eksportowy również staje się coraz bardziej popularny, umożliwia bowiem finansowanie należności wobec odbiorców zagranicznych wraz z przejęciem ryzyka przez faktora niewypłacalności dłużnika zagranicznego.

Z kolei faktoring odwrotny zapewnia finansowanie przez faktora zobowiązań handlowych wobec dostawców, co pozwala uzyskać rabaty za wcześniejszą spłatę na

leżności. Usługą, która od niedawna jest dostępna na rynku, jest faktoring portfelowy, zapewniający efektywne finansowanie dowolnie dużych wolumenów faktur, i jest przeznaczony dla podmiotów charakteryzujących się szerokim portfelem drobnych odbiorców. Decyzja, z jakiej formy skorzysta klient i jaka forma jest najbardziej dostosowana do jego potrzeb, należy do klienta.

Podsumowując: faktoring zapewnia przedsiębiorstwu stały przyływ gotówki, niezależnie od stosowanych odroczonych terminów płatności, pozwalając przedsiębiorcom utrzymać płynność, terminowo realizować zobowiązania czy nawet płacić wcześniej dostawcom, co pozwoli uzyskać rabaty. Z usług faktoringu korzystają zarówno MŚP, jak i firmy duże oraz korporacje. Usługa ta jest kompleksowa, przedsiębiorca otrzymuje, poza finansowaniem, pakiet takich usług, jak zarządzanie należnościami, czy też dochodzenie spłat. Te czynności warto powierzyć profesjonalistom, a nie rozbudowywać własne struktury wewnętrzne, które są kosztowne. To właśnie te cechy przekonują coraz więcej polskich przedsiębiorców do skorzystania z faktoringu.

Poprawić płynność finansową

Podstawowym walorem wynikającym z wykorzystania faktoringu w realiach funkcjonowania przedsiębiorstwa jest poprawa płynności finansowej. Dzięki faktoringowi, do takiej poprawy dochodzi poprzez przyspieszenie cyklu należności firmowych, a więc poprzez radykalne skrócenie okresu, w którym wierzytelności z wystawionej faktury za sprzedaż towarów lub usług zamieniają się w zainkasowaną gotówkę w kasie firmy.



Jarosław Grygiel

dyrektor krajowy, Billecta

Mówimy więc tu o tym, jak faktoring jako usługa finansowa, zdecydowanie inna niż kredyt czy pożyczka, bo nie oparta na zadłużaniu się, wpływa na intensyfikację cyrkulacji pieniądza, czyli paliwa napędowego każdego przedsiębiorstwa.

To, że firmy rzadko mają nieprzerwany komfort samofinansowania swojej działalności, to oczywistość. Zatory płatnicze, opóźnienia w rozliczeniach, ale i sam fakt odroczenia terminu zapłaty za zrealizowane dostawy, potrafią się boleśnie dać we znaki nawet najbardziej dochodowym firmom o wysokiej marży handlowej.

Zabezpieczyć przedsiębiorstwo

Faktoring sprowadza się do wykupienia przez wyspecjalizowaną firmę faktoringową wierzytelności handlowej przedsiębiorstwa i jej niezwłocznego spieniężenia w za-

mian za relatywnie niedużą cenę, wyrażoną dyskontem od wartości brutto wskazanej na wystawionej przez to przedsiębiorstwo fakturze VAT. Błyskawiczne zainkasowanie kwoty, która w innej sytuacji byłaby płatna za miesiąc, dwa lub powiedzmy trzy miesiące, daje klientowi możliwość akceleracji obrotów handlowych, a także zakupu nowych towarów lub materiałów i terminowego opłacenia podatków, wynagrodzeń dla pracowników, składek ZUS, usług podwykonawców. Faktoring sprzedażowy w wykonaniu nowoczesnych agencji faktoringowych jest łatwo dostępny w kanale online i realizowany w sposób nieporównywalnie szybszy i prostszy w porównaniu do tradycyjnych procedur bankowych. Co więcej, faktoring to sprzedaż aktywa o umiarkowanej płynności – a więc wierzytelności handlowej, a nie zadłużanie się poprzez kredyt obrotowy czy pożyczkę pieniężną na działalność operacyjną.

Z drugiej strony skorzystanie z usługi faktoringowej może zabezpieczyć przedsiębiorstwo przed negatywnymi skutkami nieterminowego wywiązania się przez odbiorcę dostawy, czyli płatnika faktury, z jego zobowiązań. Wśród produktów oferowanych przez

agencje faktoringowe znaleźć bowiem można faktoring z ograniczonym lub wyłączonym regresem, dzięki któremu większość ryzyk związanych z drugą stroną rozliczeń handlowych przechodzi na faktora. W tym właśnie zasadza się asekuracyjny walor faktoringu. Istnieją natomiast przypadki, gdy firma z różnych względów nie chce angażować swojego kontrahenta w bezpośredni przebieg transakcji faktoringowej. Jest tu możliwe zastosowanie szczególnego podtypu usługi faktoringu nienotyfikowanego, opartego na cesji cichej, a więc bez zawiadamiania odbiorcy faktury o przejściu praw do płatności z faktury na agencję faktoringową. Wówczas płatność za wystawioną FV trafi w terminie jej zapłaty do jej wystawcy, a ten niezwłocznie przekazuje otrzymane środki agencji faktoringowej, która już tę fakturę spieniężyła. Ta wygodna i dyskretna wersja faktoringu jest formalnie możliwa do zastosowania, o ile tylko strony rozliczeń handlowych nie umówiły się uprzednio na zakaz cesji należności.

W odpowiednim terminie

Na skorzystanie z faktoringu sprzedażowego jest jednak czas, gdy termin płatności wystawionej faktury VAT jeszcze nie nadszedł. Dlatego też nie warto czekać do ostatniego momentu. W odniesieniu do faktur przeterminowanych należy raczej rozważyć szybką reakcję w postaci wynajęcia profesjonalnej firmy windykacyjnej, która pomoże na drodze polubownej, a gdy trzeba również i sądowej, wyegze-

kwować zaległość od opieszałego klienta.

Co równie ważne, płynność finansową można też polepszać w innej sferze działalności przedsiębiorstwa – po stronie zakupowej. Statystycznie rzecz biorąc, zdecydowana większość firm na tle ogółu przedsiębiorców aktywnych w Polsce, bądź to nie odracza terminów zapłaty swoim kontrahentom, bądź w ogóle nie realizuje obrotów B2B. Właśnie z myślą o nich oferowany jest specjalny wariant faktoringu – faktoring odwrotny, zwany też zakupowym. Jak sama nazwa wskazuje, wzmacnia on płynność finansową przedsiębiorstwa w zakresie wydatków handlowych, to jest zakupów lub importu towarów i usług. Konieczność zapotrzenia firmy w aktywa obrotowe potrafi wydręnować wszelkie płynne środki w ramach gospodarki własnej, a o ile dostawca nie wspomógł kupującego odpowiednio długim kredytem kupieckim, to nabywca może mieć trudności w realizacji zamierzonych obrotów. Faktoring odwrotny to usługa bliska kredytowi celowemu, w którym to agencja faktoringowa w zastępstwie nabywcy pokryje całość lub umówioną część kosztów dostawy stwierdzonej fakturą VAT, w zamian zaś za prowizję odroczy i rozłoży koszt takiego zakupu na odpowiednio długi czas, nawet do sześciu miesięcy. W tym okresie nabywca będzie w stanie spieniężyć zakupione aktywa, a z wygenerowanych przychodów rozliczyć się z faktorem w umówionym okresie. Ten wariant faktoringu jest więc nie do przecenienia zwłaszcza dla

firm handlowych, ale i producentów oraz importerów. Niezwykle trudno znaleźć na rynku produkt bardziej dostosowany do potrzeb tych przedsiębiorców, u których cykl handlowy, od zamówienia towarów z zagranicy, aż po ich pełne spieniężenie w drodze dystrybucji wśród rozproszonych odbiorców, trwa kilka miesięcy. Bez faktoringu odwrotnego takie firmy bądź to nie mogą sprzedawać na miarę istniejącego popytu, bądź to ryzykują utratę płynności w międzyczasie lub salwują się finansowaniem dłużnym, o które nie zawsze łatwo.



Płynność finansową można też polepszać w innej sferze działalności przedsiębiorstwa – po stronie zakupowej. Statystycznie rzecz biorąc, zdecydowana większość firm na tle ogółu przedsiębiorców aktywnych w Polsce, bądź to nie odracza terminów zapłaty swoim kontrahentom, bądź w ogóle nie realizuje obrotów B2B.

REKLAMA



Nabierz wiatru w żagle!

Grupa BPS
Banki Spółdzielcze i Bank BPS

BPS Faktor
Grupa BPS

Faktoring w Grupie BPS

Szybki dostęp do środków pieniężnych

Kompleksowe rozwiązania finansowe dla **Twojego biznesu**

BPSFaktor.pl

Infolinia: 665 663 055

FAKTORING

Faktoring eksportowy coraz bardziej popularnym rozwiązaniem

Przedsiębiorcy planujący rozpocząć współpracę z odbiorcami na rynkach zagranicznych często mają większe obawy co do ich wypłacalności niż co do współpracy z krajowymi odbiorcami. Decydując się na usługę faktoringu eksportowego, firmy mają możliwość przeniesienia na faktora czynności związanych z zarządzaniem ich należnościami, w szczególności takimi jak: ocena i weryfikacja odbiorców zagranicznych, finansowanie należności, przejęcie ryzyka opóźnień płatniczych i niewypłacalności prawnej, jak również monitoring terminowości zapłaty należności.



Katarzyna Bielecka

dyrektor działu obsługi klienta
w Coface



Jarosław Poloczek

zastępca dyrektora handlowego
ds. faktoringu w Coface

Jest to rozwiązanie zarówno dla przedsiębiorców, którzy zamierzają poszerzyć rynki zbytu poza granicami Polski, jak również dla tych, którzy planują rozwijać współpracę z obecnymi kontrahentami eksportowymi. Faktoring eksportowy to usługa polegająca na nabywaniu przez wyspecjalizowaną instytucję faktoringową lub bank wierzycelności eksportowych z odroczonej terminowością, które to faktor finansuje, wypłaca-

jąc przedsiębiorcy pierwszą część ceny stanowiącą od 80 do 90 proc. wartości nabytej wierzycelności, zwanej zaliczką. Natomiast pozostała część ceny, tak zwany fundusz gwarancyjny, jest wypłacana przez faktora w momencie spłaty przez odbiorcę swojego zobowiązania.

Dlaczego warto korzystać?

- Faktoring eksportowy może wpłynąć na poszerzenie kręgu odbiorców, głównie poprzez możliwość udzielenie dłuższych terminów płatności czy ocenę wiarygodności kontrahentów zagranicznych. W różnych krajach przedsiębiorcy mogą napotkać się z różnego rodzaju obostrzeniami, regulacjami prawnymi czy nieprzewidywanymi procedurami, a faktor korzystając ze swojego międzynarodowego doświadczenia, może udzielić informacji o obyczajach handlowych obowiązujących na danym rynku zagranicznym, a także wspomóc klienta w wyjaśnieniu ewentualnych sporów z odbiorcą.

- Porównując faktoring do tradycyjnych form finansowania krótkoterminowego, między innymi takich jak kredyt obrotowy, można stwierdzić, że faktoring wyróżnia się dużą elastycznością oraz możliwością dostosowania poziomu gotówki do aktualnego

poziomu sprzedaży i zapotrzebowania firmy.

Korzystając z faktoringu, przedsiębiorca ma do dyspozycji środki finansowe w ciągu zaledwie jednego do maksymalnie dwóch dni od momentu wystawienia przez niego faktury i to sam przedsiębiorca decyduje o tym, w jaki sposób wykorzysta uzyskane z faktoringu środki. Dodatkowo faktoring z przejęciem ryzyka, czyli tak zwany faktoring pełny, nie powoduje zwiększenia zadłużenia przedsiębiorstwa (odwrotnie niż w przypadku kredytu) i w konsekwencji poprawia wskaźniki płynności i zadłużenia. Środki otrzymane od faktora, przedsiębiorca może przeznaczyć na spłatę zobowiązania w stosunku do swoich dostawców, zmniejszając zadłużenie. W konsekwencji wpłynie to korzystnie na strukturę bilansu, co z kolei przełoży się na zwiększenie zdolności kredytowej firmy, wzrost zaufania ze strony instytucji finansowych, jak również kontrahentów oraz inwestorów.

- Należy zwrócić uwagę na to, że w przypadku sprzedaży z odroczonej terminowością płatności może pojawić się ryzyko kursowe dla przedsiębiorcy będącego eksporterem. Polega ono na tym, że płatność zagraniczna wyrażona w walucie obcej wpływająca na rachunek na przykład po 90 dniach od zrealizowanej sprzedaży, po przewalutowaniu na złotówki może okazać się niższa, niż w czasie wystawiania faktury. Dzięki zastosowaniu faktoringu eksportowego firma, sprzedając należności do faktora, otrzymuje płatność gotówkową i natychmiast może dokonać jej wymiany. Z drugiej strony należność faktora w walucie obcej zostanie spła-

cona w całości, w tejże walucie przez zagranicznego kontrahenta.

- Faktoring może także pełnić funkcję gwarancyjną (inaczej *del credere*), polegającą na przejęciu przez faktora ryzyka niewypłacalności kontrahenta. Podobnie jak majątek trwały czy zapasy, należności są ważnym składnikiem aktywów, który należy zabezpieczyć. Nigdy nie mamy pewności, że nasz kontrahent ureguluje należność, a praktyka pokazuje, że bankrutują nawet najbardziej wiarygodni partnerzy handlowi. Skorzystanie z usługi przejęcia ryzyka niewypłacalności kontrahentów pozwala zabezpieczyć przedsiębiorcę przed skutkami braku zapłaty przez kontrahentów, które wynikają z przewlekłych opóźnień, upadłości czy też bankructw.

- Dodatkowo faktor od momentu nabycia wierzycelności od przedsiębiorcy przejmuje na siebie pełne nimi zarządzanie, co oznacza, że klient jest również informowany o przebiegu zdarzeń w zakresie regulowania płatności przez kontrahentów, a w przypadku ich braku wysyłaniu odpowiednich monitów. Czasem upominanie się o niewielkie zaległości w sytuacji negocjowania większych dostaw jest dość trudnym zadaniem dla firmy. Po stronie faktora pozostaje dyscyplinowanie odbiorców, wysyłanie monitów czy odpowiednich wezwań do zapłaty. Dodatkowo klient na bieżąco jest informowany o aktualnym saldzie, poziomie finansowych wierzycelności czy pozostających do dyspozycji wysokości limitów finansowania odbiorców.

Na co zwrócić uwagę?

Faktoring ze względu na szereg dodatkowych usług, z których może korzystać firma, jest usługą droższą niż np.

kredyt. Natomiast nie są to w zasadzie produkty porównywalne, stąd też taka analiza nie jest najbardziej trafna. Finansowanie kredytowe, które zwiększa zadłużenie przedsiębiorstwa i jednocześnie nie posiada żadnej funkcji dodatkowej, nie może być porównane z finansowaniem należności, w której to faktor wspomaga przedsiębiorcę również w procesie dochodzenia długu od dłużnika, kiedy ten zwleka z zapłatą. Klient, wybierając faktora, który będzie świadczył usługę, przede wszystkim powinien brać pod uwagę, co się wydarzy w sytuacji, kiedy będzie on zmuszony do skorzystania z funkcji tego produktu, wykraczających poza samo finansowanie. W tego typu sytuacjach, w szczególności, kiedy mówimy o, chociażby braku płatności od odbiorcy zagranicznego, należy wziąć pod uwagę czy faktor jest w stanie realnie nas wesprzeć? Czy faktor w tym wypadku świadczy usługi na lokalnych rynkach i czy ma doświadczenie w obsłudze dotyczącej zagranicznych zleceń o charakterze windykacyjnym? To o tyle istotne, że w przypadku rynków odległych wsparcie w tego typu procesach bywa krytyczne oraz co ważne, potrafi dość znacząco ograniczyć koszty takich operacji (jak np. usługi wsparcia prawnego). To samo dotyczy usługi ubezpieczeniowej w przypadku kiedy faktoring jest faktoringiem bez regresu (pełny). W tego typu sytuacjach klient musi zdecydować przy wyborze faktora, czy samo ubezpieczenie ma mieć charakter ogólny (podstawowe produkty), czy też bardziej dostosowany do profilu działalności klienta (faktoring pełny oparty na oddzielnych usługach finansowania oraz ubezpieczenia). Dlatego też istotną kwestią jest weryfikacja merytoryczna oferty faktora.

Zalety produktów faktoringowych

Faktoring jest formą krótkoterminowego finansowania dla przedsiębiorstw, stosujących odroczone terminy płatności wobec swoich Kontrahentów. W praktyce usługa polega na nabywaniu i finansowaniu wierzycelności Faktoranta. To wygodny i szybki sposób finansowania działalności bieżącej, pozwalający efektywniej zarządzać portfelem wierzycelności, bez konieczności angażowania majątku Faktoranta na zabezpieczenie, co daje również możliwość równoległego finansowania za pomocą kredytu bankowego, dzięki czemu Faktorant może bez przeszkód dynamicznie rozwijać swój biznes oraz płynnie regulować bieżące zobowiązania (np. wynagrodzenia, podatki, ZUS).

Oprócz tego, że faktoring zwiększa płynność finansową, poprawia również strukturę bilansu oraz wskaźniki finansowe przedsiębiorstwa, co powoduje wzrost wiarygodności przedsiębiorstwa w oczach partnerów biznesowych oraz kredytodawców (faktoring pełny nie obciąża zdolności kredytowej). Jest usługą przyjazną przedsiębiorcy, która poza podstawową funkcją finansowania działalności daje szereg dodatkowych korzyści, jak: weryfikacja

wiarygodności Kontrahentów, profesjonalne administrowanie należnościami, rozliczanie i monitoring portfela wierzycelności, dochodzenie należności, ale również przejęcie ryzyka niewypłacalności Odbiorców w oparciu o ubezpieczenie należności (faktoring pełny). Jednocześnie jest rozwiązaniem, które poprawia kulturę płatniczą Kontrahentów oraz pozwala przedsiębiorcy skupić się na prowadzeniu działalności, uwalniając go od skompli-

kowanych czynności związanych z administrowaniem należno-

„Faktoring jest idealnym rozwiązaniem dla przedsiębiorstw, które poszukują szybkiego dostępu do środków pieniężnych w oparciu o elastyczne finansowanie dopasowane do poziomu realizowanej sprzedaży – szczególnie tam, gdzie występuje powtarzalny obrót z grupą Odbiorców. Pandemia koronawirusa znacząco uderzyła w polską gospodarkę oraz sytuację płynnościową uczestników obrotu gospodarczego, ograniczając jednocześnie dostępność finansowania dłużnego, przez co wielu przedsiębior-

ściami, gdyż obsługę wierzycelności przejmuje na siebie Faktor

ców odczuwa negatywne skutki zatorów płatniczych. Faktoring rozwiązuje szereg problemów finansowych sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, ale przede wszystkim umożliwia natychmiastowy dostęp do finansowania działalności bieżącej, poprawia bezpieczeństwo obrotu handlowego, wspiera rozwój sprzedaży eksportowej, pozwala uzyskać rabaty u Dostawców oraz zwiększa konkuren-

(optymalizacja czasu pracy oraz kosztów Faktoranta).

cyjność w relacjach biznesowych, dzięki możliwości wydłużenia terminów płatności Kontrahentom. Jego siłą jest wysoka skuteczność w rozwiązywaniu codziennych problemów przedsiębiorców, dlatego Klienci Banku Polskiej Spółdzielczości oraz zrzeszonych Banków Spółdzielczych coraz powszechniej korzystają z usług faktoringowych świadczonych przez BPS Faktor i doceniają je” – powiedział Tomasz Szurmak, prezes zarządu Spółki BPS Faktor S.A. oraz BPS Leasing S.A.



BPS Faktor S.A. jest spółką produktową Banku Polskiej Spółdzielczości S.A. utworzoną w 2011 roku. Spółkę tworzą profesjonaliści z wieloletnim doświadczeniem w branży faktoringowej, posiadający eksperckie podejście do świadczonych usług. Nasza oferta skierowana jest do sze-

rokiego grona podmiotów gospodarczych na terenie całego kraju w ramach sieci placówek Banku Polskiej Spółdzielczości oraz zrzeszonych w Grupie BPS Banków Spółdzielczych. W oparciu o kompleksowość i elastyczność oferujemy usługi dopasowane do

indywidualnych potrzeb i skali działalności Klientów.

Więcej informacji o aktualnej ofercie BPS Faktor na stronie:

www.BPSFaktor.pl

Kontakt: Łukasz Bogusz,

tel.: (+48) 697 223 533

Biznes w pandemii potrzebuje dopływu gotówki

W 2020 r. przedsiębiorcy zostali odcięci od kredytów – zaciągnęli ich o prawie 1/3 mniej niż rok wcześniej (dane BIK). Dostęp do finansowania był jednak ważny jak nigdy – wg danych Polskiego Instytutu Ekonomicznego w grudniu 79 proc. firm utrzymało w ujęciu miesięcznym poziom finansowania bieżącej działalności środkami zewnętrznymi. Biznes w pandemii potrzebuje dopływu gotówki, ale to nie banki, a usługi faktoringowe leczyły i utrzymywały przy życiu firmy dotknięte COVID-19. W tym roku będzie podobnie.

Marek Sikorski

dyrektor sprzedaży, Finea

Wg danych Biura Informacji Kredytowej (BIK) w 2020 r. przedsiębiorcy zaciągnęli o prawie jedną trzecią kredytów mniej niż rok wcześniej. Od stycznia do listopada 2020 r. banki udzieliły mikroprzedsiębiorcom 119,5 tys. kredytów, czyli o 32,2 proc. mniej niż w 2019 r. Ich łączna wartość wyniosła 15,8 mld zł, o 27 proc. mniej niż przed rokiem. W stabilnej gospodarce sytuacji pierwszym adresem, pod który firmy udają się po pieniądze, są banki. Wg Związku Banków Polskich (ZBP) w czasach dobrej koniunktury gospodarczej kredyt w banku wymieniany jest jako najbardziej powszechne zewnętrzne źródło finansowania działalno-

ści biznesu. Tak twierdzi 53 proc. średnich firm oraz 43 proc. mikro- i małych przedsiębiorstw (badania z 2018 r.). W pandemii to się zmieniło. Pod koniec sierpnia 2020 roku, wg Polskiego Instytutu Ekonomicznego, z kredytu korzystało już tylko 35 proc. badanych firm.

Nowy model finansowania w pandemii

Spadła dostępność kredytów, a pozyskiwanie środków było dla firm ważne jak nigdy wcześniej. Pod koniec 2020 r. aż 79 proc. firm utrzymało w ujęciu miesięcznym poziom finansowania bieżącej działalności środkami zewnętrznymi. Tak wynika z badania PIE oraz Banku Gospodarstwa Krajowego, przeprowadzonego na początku stycznia 2021 r. Przedsiębiorcy zaciekle walczyli o utrzymanie swoich firm,

o zachowanie stanu zatrudnienia i pozycji rynkowej. Do tego potrzebna jest wysoka płynność i obieg pieniądza. Trafiają do nas setki przedsiębiorców, którzy w bankach usłyszeli odmowę. Ci, którzy wcześniej mogli liczyć na finansowanie bankowe, teraz również otrzymują brak zgody na zwiększenie obecnego finansowania lub zostaje ono ograniczone. W pewnym sensie faktoring staje się szpitalem dla firm, miejscem, gdzie znajdują tlen, czyli finansowanie. Faktoringiem w pandemii interesuje się coraz większa grupa firm – liczba zgłoszeń wzrosła u nas w ubiegłym roku o kilkadziesiąt procent. Ta forma finansowania sprawdza się w trudnych czasach lepiej niż kredyt, bo przy ocenie ryzyka najważniejsze są perspektywy biznesowe, a nie zdolność kredytowa firmy. W ostatnich miesiącach to się potwierdziło – przedsiębiorcy podejmowali przemyślane i odpowiedzialne decyzje, a mimo to stali się zbyt ryzykowni dla systemu bankowego. Zmieniają więc adresata i idą po pomoc do faktorów. Skrócenie cyklu rotacji należności otwiera przed nimi nowe możliwości, np. udziału w przetargach czy inwestowania w rozwój firmy, a także regulowania swoich bieżących zobowiązań.

Przedsiębiorcy muszą przetrwać pierwszy kwartał

Po wybuchu pandemii banki ograniczyły akcję kredytową. Zapowiedziały, że uruchomią ją ponownie jesienią zeszłego roku. Druga fala pandemii rozbiła w pył te zapewnienia. W dodatku szef Związku Banków Polskich spodziewa się w tym roku wzrostu liczby tzw. złych kredytów, na które banki muszą uważać. Nie wróży to dobrze firmom, które będą szukać finansowania.

Przedsiębiorstwa weszły w 2021 r. w dość trudnych warunkach – w grudniu 2020 r. 48 proc. firm odnotowało niższą wartość sprzedaży w porównaniu do listopada. Spadku

w styczniu spodziewa się jeszcze więcej firm (52 proc. – dane PIE). Początek tego roku będzie obfity w sytuacje kryzysowe. Na wyraźne polepszenie się sytuacji gospodarczej trzeba poczekać do drugiej połowy roku. Problem w tym, że przedsiębiorcy tego czasu już nie mają. Podczas ubiegłorocznego zamrożenia gospodarki wielu z nich wykorzystowało rezerwowo środki, więc nie mogą w nieskończoność czekać, aż sytuacja się poprawi. Szukają więc finansowania poprzez faktoring. Oczywiście, aby móc skorzystać z faktoringu, firma musi sprzedawać. Faktur w obrocie jest mniej, ale te, które są obecnie wystawiane mają jeszcze większe znaczenie.

Faktoring oparł się niekorzystnym dla biznesu tendencjom ograniczania finansowania. Dodatkowy napęd w postaci gwarancji wartych 11,5 mld zł. otrzymał w połowie zeszłego roku od Banku Gospodarstwa Krajowego. Ten model pozwala firmom zachować płynność i łagodzi konsekwencje nawarstwiających się w gospodarce zatorów płatniczych. Nie obciąża przy tym zdolności kredytowej, a niektórzy faktorzy przyjmują do finansowania nawet pojedyncze faktury (zamiast pakietów).



Faktoring oparł się niekorzystnym dla biznesu tendencjom ograniczania finansowania

Rola faktoringu w niestabilnych czasach

Jednym z głównych wyzwań, przed jakim stają przedsiębiorcy w czasie pandemii, jest zapewnienie stabilności finansowej swojej firmy. W tak trudnym czasie mnożą się obawy o zachowanie płynności, wypłacalność odbiorców czy podejście instytucji finansowych do udzielanych kredytów.



Tomasz Kamiński

dyrektor Departamentu Faktoringu, Bank Ochrony Środowiska

Dodatkowym utrudnieniem stał się ostatnio również niedobór surowców czy produktów niezbędnych do funkcjonowania danego przedsiębiorstwa.

Świetnym orężem w walce o sprostanie powyższym problemom może być faktoring. Nie od dziś wiadomo, że ten produkt jest najlepszym sposobem na bardzo efektywne wykorzystanie aktywów w postaci należności do poprawy płynności. Czy jednak sprawdza się również w tak wyjątkowej sytuacji, z jaką mamy do czynienia obecnie? Przecież w trudnym okresie obroty często spadają, a instytucje finansowe niechętnie finan-

sują wierzytelności, które nie są spłacane w terminie.

Korzystając z faktoringu, nie trzeba obawiać się drastycznych cięć w finansowaniu, a umowy faktoringowe zakładają możliwość opóźnienia płatności przez odbiorcę. Nie oznacza to jednak, że faktor nie monitoruje sytuacji partnerów biznesowych swoich klientów, co jest kolejną wartością dodaną tego produktu. Faktorant zawsze może liczyć na ostrzeżenie przed nierzetelnym kontrahentem, co w ciężkim okresie bywa kluczowe dla jego dalszej działalności.

Wsparty klient

Instytucje faktoringowe wspierają swoich klientów w każdym czasie, dlatego nie są także skłonne do gwałtownego obniżania dostępnego limitu wobec klienta, któremu pogorszyła się sytuacja finansowa. Wynika to z tego, że faktoring klasyczny w ujęciu matematycznym jest funkcją sprzedaży, zatem wykorzystanie środków jest zawsze adekwatne do poziomu realizowanej sprzedaży, a co za tym idzie – potrzeb klienta. W przy-

padku spadku obrotów naturalnie dostosowuje się również wykorzystanie faktoringu, jednak klient ma pewność, że poziom ten będzie proporcjonalny do jego aktualnego zapotrzebowania. Dzieje się tak, ponieważ mechanizm ten działa również w drugą stronę i przy powrocie na ścieżkę wzrostu faktorant ma automatyczny dostęp do większych środków, bez oczekiwania na spowodowania finansowe, które udowodnią ten fakt.

Faktoring to jednak nie tylko wsparcie sprzedaży, ale również zakupów. Po tej stronie nietrudno przecieć o kryzysowe zmartwienia. Mogą one przybrać postać ograniczonych kredytów kupieckich ze względu na niższe limity ubezpieczeniowe czy wymóg szybszych płatności do dostawców, który wymusza mniejszą dostępność niezbędnego asortymentu. Tutaj z pomocą przychodzi faktoring odwrotny, który doskonale zastąpi lub wydłuży wspomniany kredyt kupiecki. Dzięki niemu bardzo szybko uregulujemy nasze zobowiązanie handlowe, a faktor cierpliwie poczeka na odroczonej spłatę. Obecne wsparcie tego produktu gwarancjami płynnościowymi Banku Gospodarstwa Krajowego dodatkowo przekłada się na większą elastyczność tego rozwiązania.

Kryzys to jednakże nie tylko problemy

Jak wskazywał już John F. Kennedy, Chińczycy zapisują słowo kryzys dwoma znakami, z których jeden oznacza zagrożenie, a drugi szansę. Dlatego ostatni rok to również okres wielkich wzrostów dla niektórych przedsiębiorców, którzy w bardzo krótkim czasie mogli np. z niewielkiej firmy produkującej środki dezynfekcyjne stać się rynkowymi potentatami. Taki skok jest praktycznie niemożliwy bez odpowiedniego wsparcia finansowania zewnętrznego. Dla tego rodzaju firm znakomitym wyjściem okazuje się finansowanie łańcucha dostaw, które jest umiejętnym połączeniem faktoringu odwrotnego z klasycznym. Ten pierwszy zaopatrzy w niezbędne produkty i pomoże rozwijającym się firmom w budowaniu wizerunku u dostawców poprzez terminowe płatności. Faktoring klasyczny natomiast zapewni finansowanie należności bez względu na to, jak szybko rosną ich obroty i co pokazuje poziom przychodów za poprzedni rok. Kombinacja obu rodzajów faktoringu sprawdzi się również w przypadku odbicia gospodarki, kiedy to często sprawność działania i zaplecze finansowe na każdym etapie działalności zdecydowanie, jaką pozycję zajmiemy na odradzającym się rynku. Wszystko wskazuje na to, że pandemia do-

biega końca, i tak jak szczepienia pomagają nam w zachowaniu naszego zdrowia niezależnie od czasu, w jakim się znajdujemy, tak faktoring może być panaceum na problemy z kondycją naszych biznesów. Najlepiej w dwóch dawkach – klasycznym i odwrotnym.



Faktoring to jednak nie tylko wsparcie sprzedaży, ale również zakupów. Po tej stronie nietrudno przecieć o kryzysowe zmartwienia. Mogą one przybrać postać ograniczonych kredytów kupieckich ze względu na niższe limity ubezpieczeniowe czy wymóg szybszych płatności do dostawców, który wymusza mniejszą dostępność niezbędnego asortymentu.