

RYNEK FAKTORINGU W POLSCE



Przedsiębiorcy stawiają na faktoring

Coraz więcej firm, chcąc poprawić swoją płynność, wykorzystuje faktoring. Członkowie Polskiego Związku Faktorów obsłużyli w ciągu 9 miesięcy tego roku 22,6 tys. podmiotów gospodarczych. To o 34 proc. więcej niż przed rokiem. Obok dużych, a także małych i średnich firm, po faktoring sięga coraz więcej mikroprzedsiębiorstw. Równie szybko rosną obroty podmiotów zrzeszonych w PZF. W ciągu trzech kwartałów 2021 r. sfinansowały one działalność krajowych przedsiębiorstw na łączną kwotę 256,8 mld zł. Kolejny więc raz branża zanotowała wzrost o ponad 24 proc.

Polski Związek Faktorów (PZF) zrzesza większość podmiotów świadczących usługi faktoringowe. Skupia obecnie 5 banków komercyjnych i 20 wyspecjalizowanych firm udzielających finansowania. Należy do niego także 6 podmiotów o statusie partnera.

Firmy należące do PZF osiągnęły w ciągu trzech kwartałów 2021 r. wzrost obrotów o 24,3 proc., finansując działalność krajowych przedsiębiorstw na łączną kwotę 256,8 mld zł. – Rynek faktoringu z nawiązką odbudował swoją pozycję sprzed pandemii.

Przez kilkanaście miesięcy wspieraliśmy przedsiębiorców w przetrwaniu trudnych czasów, udzielając szybkiego finansowania w oparciu o wystawione przez nich faktury, a krótki czas oczekiwania na gotówkę był dla nich szczególnym atutem w trudnych czasach. Istotnym wsparciem był i nadal jest program gwarancji limitów faktoringowych, dedykowany dla naszych klientów – faktorantów, który nasz rynek realizuje wspólnie z Bankiem Gospodarstwa Krajowego. Program znacząco podniósł elastyczność członków PZF w utrzymaniu dotych-

czasowych limitów faktoringowych i udzielaniu nowego finansowania w ramach faktoringu z regresem oraz faktoringu odwrotnego. Między innymi dlatego do grona klientów korzystających z usługi dołącza coraz więcej mikrofirm. Także i one chcą poprawić swoją płynność finansową i zwiększać konkurencyjność. Z wielką satysfakcją obserwujemy, jak polscy przedsiębiorcy z sukcesem wychodzą z kłopotów i wracają do swojego tradycyjnego trybu realizacji zamówień zarówno w kraju, jak i za granicą. Nasze elastyczne podejście w pandemii oraz nowe rozwiązania spotkały się z dużym uznaniem i rosnącym zainteresowaniem naszymi usługami – mówi Konrad Klimek, przewodniczący komitetu wykonawczego PZF.

– Ten rok dobitnie pokazuje, że faktoring jest usługą odporną na kryzys. Spadek obrotów zanotowała niewielka liczba naszych członków, a zdecydowana większość z nich już dawno przełamała chwilowy impas,

będący skutkiem kryzysu w całej gospodarce. Szczególnie silny wzrost notujemy w faktoringu międzynarodowym. Dowodzi to z jednej strony, że eksporterzy wrócili po pandemii do wzmożonej realizacji zamówień, z drugiej zaś – że faktoring jest im niezbędny do prawidłowego zarządzania finansami. Pozwala zabezpieczyć płynność finansową, zniwelować ryzyko niewypłacalności kontrahenta, a także zminimalizować ryzyko niekorzystnych różnic kursów walut w handlu międzynarodowym – dodaje Konrad Klimek.

Z usług firm należących do PZF korzysta obecnie 22,6 tys. przedsiębiorstw. Wystawiły one ponad 15 mln faktur, na podstawie których faktorzy udzielili finansowania.

– Faktoring stał się usługą, bez której wielu przedsiębiorców i menedżerów nie wyobraża sobie sprawnego funkcjonowania firmy. To między innymi dzięki ich zaufaniu nasza usługa błyskawicznie oddaliła widmo kryzysu i powróciła na drogę

dynamicznego rozwoju. Wielu stałych klientów kontynuuje współpracę z faktorami, przedstawiając coraz więcej faktur do sfinansowania. Przybywa też nowych, którzy szybko zauważają korzyści wynikające z faktoringu. Natychmiastowy dostęp do gotówki, optymalizacja ryzyka i zaspokojenie najpilniejszych potrzeb są kluczowymi warunkami pomyślnego rozwoju biznesu – dodaje Konrad Klimek.

Po faktoring najczęściej sięgają producenci i dystrybutorzy dóbr i towarów. Podmioty z tej grupy stanowią aż ośmiu na dziesięciu klientów korzystających z finansowania w oparciu o faktury. Są to najczęściej faktury na wysokie kwoty i z dłuższymi terminami płatności, dlatego istotne z punktu widzenia klientów jest ich natychmiastowe „odmrożenie”. Dzięki temu mogą bez zakłóceń prowadzić działalność, regulując na bieżąco swoje zobowiązania, a także oferować kontrahentom atrakcyjne warunki współpracy.

Mikroprzedsiębiorcy a faktoring

Zjawisko, które eksperci obserwowali od dawna, uwidoczniła pandemia. Rosnąca produkcja, przywoity wolumen sprzedaży i elastyczne terminy płatności – sięgające nawet 180 dni. Brzmi jak recepta na podbój rynku? Niekoniecznie. Dla małej firmy może być to przepis na... utratę płynności finansowej. Chcąc uniknąć stresu, zastoju w działaniu lub długów, JDG i małe spółki z o.o. coraz chętniej rozglądają się za faktoringiem.



Alicja Małek

Brak środków stał się szczególnie dotkliwy w okresie obostrzeń i dla wielu przedsiębiorstw skutkowało dość prozaicznie – niezapłaconym podatkiem do Urzędu Skarbowego, a także brakiem funduszy na działalność czy odbiór zamówionego towaru. Na szczęście, brak płynności to kłopot możliwy do uniknięcia. Z pomocą przychodzi faktoring. Według danych Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości wiosną 2021 r. w kraju działało 2,2 mln firm¹. 97 proc. z nich to mikroprzedsiębiorstwa. Dane wskazują, jak znaczną część rynku zajmują te podmioty. Zazwyczaj to właściciel wykonuje w nich część pracy operacyjnej. Oznacza to nawiązywanie kontaktów B2B, rozwiązywanie problemów czy szukanie finansowa-

nia dla firmy, dzięki której utrzymanie ma cała rodzina. Co ma zrobić przedsiębiorca, gdy kontrahent, któremu dostarczono towar, zapłaci za 60, 90 lub 180 dni? Gdzie szukać pomocy, kiedy stos rachunków nagli, towar dawno opuścił magazyn, a pieniędzy na koncie brak? Nie w windykacji, gdyż wszystko jest zgodne z umową. Żeby dodać dramaturgii, moglibyśmy napisać, że nowy kontrahent już składa zapytanie ofertowe, tylko najpierw trzeba by było wykupić te materiały z hurtowni...

Faktoring – środki już w dniu wystawienia faktury

Chcąc odpowiedzieć na pytanie, na jaki problem odpowiada faktoring, przyjrzyjmy się twardym liczbom. Średni czas oczekiwania na płatność, wg raportu Euler Hermes, wynosi w branży odzieży i obuwia 120 dni, w sektorze spożywczym 55 dni, a w dziedzinie napojów dla HoReCa 90 dni.

Przed wszystkim faktoring to elastyczne finansowanie bieżącej działalności firmy. Faktor (instytucja finansująca) wykupuje od klienta

faktury przed terminem, wpłacając zaliczkę na konto bankowe. Wysokość przelewu wynosi ustaloną część, zazwyczaj 90 proc. faktury brutto. Dla firm o 3-miesięcznym terminie płatności jest to atut nie do przecenienia.

Kto ma szanse na finansowanie?

Przedsiębiorstwa, mające największe widoki na skorzystanie z faktoringu, to te prowadzące działalność przez min. 18 miesięcy, oferujące odroczone terminy płatności plus mające co najmniej 3 powtarzalnych, wypłacalnych odbiorców. Zazwyczaj, jak wynika z praktyki, są to firmy, zajmujące się produkcją, dystrybucją, transportem, usługami lub budownictwem. Zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym.

Bezpieczeństwo i rozwój dzięki dyscyplinowaniu odbiorów

Zajrzyjmy do rejonu, który stabilność i bezpieczeństwo stawia na pierwszym miejscu. Szwajcaria to kraj, gdzie bankowość łączy się z tradycjami, sięgającymi setek lat. Helweckie firmy, na pewnym poziomie ogólności, mają się zauważalnie lepiej niż polskie. Oczywiście, może wynikać to ze specyfiki kraju, dłuższej tradycji oszczędzania bądź przewagi technologicznej. Jednocześnie, jest także inny czynnik, prowadzący Szwajcarów do sukcesu. To weryfikacja kontrahentów. Swoim zakresem obejmuje ona wypłacalność, historię regulowania należności i ogólne

zwyczaje w branży. Faktoring, oferowany w Polsce, jest ogromnym krokiem w stronę alpejskich standardów. Medycy mówią, że lepiej zapobiegać niż leczyć. To powiedzenie dotyczy też finansów i bankowości, gdzie sytuacja jest analogiczna. Otóż w sytuacji, kiedy przedsiębiorca decyduje się na korzystanie z faktoringu, jego kontrahent zostaje o tym fakcie poinformowany. Faktor sprawdza w tym czasie, czy kontrahent jest wiarygodny pod kątem płatniczym. A jeśli się wystraszy miękkiej windykacji, zerwie współpracę lub zacznie grozić odejściem? Może dać to przedsiębiorcy sporo do myślenia, prawda? A to ledwie jedna z zalet faktoringu.

Pieniądze na koncie – przewaga nad konkurentami

Co może zrobić mikroprzedsiębiorca, który czeka na porcję przelewów od odbiorców? W zasadzie niewiele. Jeżeli 90 lub 180-dniowy termin płatności jest zawarty w umowie, w zasadzie nie może tego przyspieszyć. Dla wielu firm oznacza to paraliż działalności. Przetawiają się na „tryb awaryjny” aż do czasu, kiedy środki na konto wpłyną. Metodą jest dywersyfikacja odbiorców, tj. ich liczba wynosząca minimum 3-4. Kiedy ten warunek jest spełniony, firma ma spore szanse na to, że faktoring zostanie jej przyznany. Dodatkowym walorem tej usługi jest ubezpieczenie należności – faktor ubezpiecza limit

kupiecki. Odtąd ryzyko oraz potencjalne czynności windykacyjne leżą po jego stronie.

Dwa warianty, różna skala ryzyka

Najkrócej pisząc, istnieją dwa rozwiązania dla firm zdecydowanych na faktoring. Pierwsze z nich to faktoring niepełny (z regresem). Jeśli kontrahent nie spłaci wierzytelności, klient zobowiązany jest do zwrotu zaliczki. W drugiej opcji faktoringu pełnego (z ubezpieczeniem), faktor przejmuje na siebie ryzyko niewypłacalności kontrahenta. W obrocie krajowym i zagranicznym maksymalna kwota sięga wysokości zaliczki, tj. 90 proc. faktury brutto.

Otwartość na usługi dodatkowe

Faktoring czy kredyt, jak tu wygląda sytuacja? Przewagą faktoringu jest większa liczba dostępnych opcji oraz mniej formalności. O ile kredyt ogranicza możliwość zaciągania innych pożyczek, o tyle faktoring nie. Dodatkowy atut – kompleksowe zarządzanie należnościami – jest często podkreślany przez przedsiębiorców. Chodzi o monitorowanie, raportowanie i miękką windykację – przedsiębiorca nie musi tego robić samodzielnie.

Reasumując: bezpieczeństwo, pieniądze na koncie i zaufani kontrahenci są tym, co firmę napędza. Warto mieć tę świadomość, zastanawiając się nad faktoringiem dla mikrofirmy.

Pekao Faktoring chce namieszać na rynku faktoringu dla firm z segmentu małego biznesu, czyli siła żubra w połączeniu z nowymi technologiami



Rozmowa z Ewą Małecką, dyrektorem odpowiedzialną za projekt mikrofaktoringu w Pekao Faktoring.

Czego możemy się spodziewać, jeżeli chodzi o segment mikrofaktoringu w Pekao Faktoring?

Jest to nowy segment w działalności Pekao Faktoring. Nasza spółka w dotychczasowej historii skupiała się na obsłudze klientów z wyższych segmentów. Kilka lat temu postanowiliśmy wykorzystać nasze doświadczenie, wspierając także klientów MŚP, i produkt dla tych klientów cieszy się teraz ogromnym zainteresowaniem oraz uznaniem. Od pewnego czasu obserwujemy rynek i badamy potrzeby mniejszych klientów. Dziś jesteśmy pewni, że nie możemy zostawić ich bez pomocy, gdyż jest to kluczowa część przedsiębiorców w Polsce, która w aktualnej rzeczywistości potrzebuje stabilnego i silnego partnerstwa oraz opieki dużych instytucji finansowych.

Klient biznesowy w naszym rozumieniu z założenia nie posiada rozbudowanej administracji i dokumentacji finansowej, dlatego mikrofaktoring w Pekao Faktoring przygotowaliśmy w oparciu o zautomatyzowany proces online. Przygotowanie oferty dla klienta zostanie wsparte zestawem algorytmów decyzyjnych na podstawie tzw. czynników behawioralnych, pozwalających w rezultacie dopasować ofertę do potrzeb Klienta w możliwie najkrótszym czasie.

Ruszyliście z kampanią informacyjną dużydlamałego. pl, skąd takie hasło?

Należy do największej grupy kapitałowej w naszym regionie. Czujemy odpowiedzialność na nas spoczywającą oraz siłę naszych możliwości. Zgodnie z naszym mottem: „od zawsze rolę dużego było opiekowanie się mniejszymi”, naszym kluczowym celem jest wskazanie kierunków innowacyjnego finansowania z wykorzystaniem naszej 23-let-

niej praktyki oraz wyposażenie w narzędzia pozwalające na rozwój biznesu także mikroprzedsiębiorców. Po pierwsze, aby mogli zwiększyć rentowność poprzez zwiększenie sprzedaży i pozyskanie nowych kontraktów oraz odbiorców, po drugie, aby zrobili to jak najbezpieczniej wraz z wykorzystaniem niskiego udziału własnych kapitałów, po trzecie, aby nasi przedsiębiorcy nie czekali na płatności im należne, zyskali czas dla siebie i swoich rodzin oraz spokój i poczucie stabilności. Dzięki tym wartościom mikroprzedsiębiorcy będą mogli skupić się na swoich pasjach – swoich biznesach, zostawiając dbałość o finanse w najlepszych rękach – naszych rękach. Dla pierwszych klientów przygotowaliśmy specjalną propozycję, na tym etapie nie chcę zdradzać za dużo szczegółów, ale mogę zapewnić, że rozwiązanie zaspokoi potrzeby najbardziej wymagających.

Jaki wpływ na rozwój biznesu ma przynależność do grupy

kapitałowej Banku Pekao/PZU, w której działacie?

Dostrzegamy szereg synergii płynących z przynależności do naszej grupy kapitałowej. Kontynuując motyw opieki, naszego mikroprzedsiębiorcę współpracującego z nami wyposażymy dodatkowo w bezpłatny voucher obejmujący kluczowe badania lekarskie, wraz z ich analizą. Dbając o naszych klientów, chcemy nie tylko eliminować zatory płatnicze na ich drodze biznesowej, ale wesprzeć ich także w profilaktyce i kontroli stanu zdrowia. Prowadzenie własnych działalności nie należy do najprostszyc, a nasi przedsiębiorcy częstokroć sami obsługują w swoich firmach kilka stanowisk. Ponadto klienci Banku Pekao będą mogli otrzymać wsparcie w postaci finansowania faktur w procesie niewymagającym dodatkowych dokumentów zgodnie ze strategią naszej grupy „paperless”, ale pragnę podkreślić, że nowa usługa będzie kierowana do wszystkich mikroprzedsiębiorców, nie tylko aktualnych klientów naszej grupy kapitałowej.

Czy faktoring jest dla firm z segmentu mikro?

Zdecydowanie tak. Jeszcze kilka lat temu faktoring był dostępny tylko dla większych firm, proces był bardziej złożony, a wymogi dokumentowe wysokie. W ciągu kilku ostatnich lat to się jednak zmieniło, widać to po liczbie powstałych firm, które zajmują się obsługą mikroprzedsiębiorców nazwanych u nas klientem biznesowym. Proszę pamiętać, jak istotny jest segment małego biznesu w naszej gospodarce i dlatego zdecydowanie zasługują na objęcie naszą opieką.

RYNEK FAKTORINGU W POLSCE

Faktoring usługą odporną na kryzys

Czy faktoring to dobre źródło finansowania w czasach kryzysu? Cechy tego instrumentu finansowego pozwalają odpowiedzieć na to pytanie twierdząco. Podstawową funkcją faktoringu jest wsparcie przedsiębiorstw w zakresie płynności finansowej. Pieniądze nie są zamrażane w fakturach, oczekiwanie na płatności nie blokuje bieżącej działalności, a i ryzyko braku zapłaty może być znacznie zredukowane.



Paweł Starczak

Sales Development Manager,
Billecta Poland

W czasach kryzysów – jak pokazują to doświadczenia z ostatnich kilku lat – pojawia się też problem z dostępem do finansowania kredytowego; banki zaostrzają kryteria przyznawania finansowania, co szczególnie mocno może uderzać w firmy działające krócej czy też takie, które nie mogą zaoferować kredytodawcom twardych zabezpieczeń.

Oferta dostosowana do potrzeb

Przykładowo, firma rozpoczynająca działalność może być zmuszona do zmierzenia się z brakiem środków w obrocie, będącym wynikiem długich terminów płatności stosowa-

nych w rozliczeniach z odbiorcami, którzy szczególnie w czasie kryzysu nie będą chętni do płacenia natychmiast po wykonaniu usługi czy odbiorze towaru. Mimo dobrej jakości dostarczanych dóbr czy usług z powodu niewielkiego stażu rynkowego taki podmiot ma zamkniętą drogę do finansowania w postaci kredytu. Jeśli jednak posiada odbiorców o dobrej pozycji rynkowej, a jej należności są rozsądnej jakości, może skorzystać z faktoringu. Poziom finansowania będzie rósł wraz ze wzrostem sprzedaży. Ryzykowne jest w tym wypadku sięganie po ofertę faktoringową zawierającą obostrzenia związane z minimalną liczbą odbiorców lub sztywno ustalonym limitem finansowania. Przedsiębiorstwa mogące pochwalić się dłuższym okresem działania także sięgają po faktoring. Terminy płatności stosowane w rozliczeniach zarówno z dostawcami, jak i odbiorcami, nie są przecież ustalane raz na zawsze, a zmiany w danej branży mogą wymusić rozważenie sięgnięcia po faktoring, tak aby zachować konkurencyjność i nie przegrać rynekowej rywalizacji. Firmy walczą bowiem o swoich klientów również długością udzielanego kredytu kupieckiego, ale to z kolei osłabia ich płynność finansową.

Dobre rozwiązanie

Faktoring może być też dobrym rozwiązaniem dla tych przedsiębiorstw, których sytuacja finansowa z różnych przyczyn pozostawia sporo do życzenia. Funkcjonowanie w czasie kryzysu bywa trudne nawet dla dobrze zarządzanych przedsiębiorstw – przerwanie łańcuchów dostaw, braki kadrowe, dodatkowe obostrzenia mogą szybko odbić się na wynikach finansowych. Brak zysku, zaległości publicznoprawne, wpis do ewidencji dłużników – wszystkie te elementy skutkują utrudnionym dostępem do finansowania kredytowego, ale nie zamykają drogi do skorzystania z faktoringu. Poszczególne faktoryzy stosują różne kryteria brzegowe, decydując o udzieleniu finansowania danemu przedsiębiorcy, ale dostęp do faktoringu nie jest zamknięty nawet dla firm z potężnymi zaległościami, a nawet z zajęciami komorniczymi. Co więcej, część faktorów stosuje specjalne rozwiązania dedykowane takim klientom, wspierając ich w regulowaniu zaległych zobowiązań i wychodzeniu na prostą.

Jeśli chodzi o przedmiot działania danego przedsiębiorstwa, polski rynek faktoringu oferuje rozwiązania dla każdego sektora gospodarki. Nawet podmioty zajmujące się działalnością



tradycyjnie postrzeganą jako trudna do wspierania faktoringiem (jak na przykład branża budowlana) mogą liczyć na finansowanie po spełnieniu podstawowych warunków. Dużą wartością dodaną faktoringu jest również ocena sytuacji finansowej kontrahentów przed przyznaniem na nich limitów. Faktoryzy w tym zakresie współpracują np. z wywiadowcami gospodarczymi i w sposób profesjonalny są w stanie ocenić ryzyko związane z danym odbiorcą.

Jaki faktoring najlepszy?

W przypadku faktoringu bez regresu faktor bierze na siebie ryzyko braku zapłaty przez odbiorcę krajowego lub zagranicznego. Takie rozwiązanie pozwala w ramach jednej umowy z faktorem zapewnić firmie finansowanie, zarządzanie i monitorowanie należności oraz przejście ryzyka braku zapłaty, co jest szczególnie ważne dla eksporterów, którym trudniej niż wyspecjalizowanej instytucji finansowej, ocenić ryzyko braku zapłaty czy prowadzić windykację. Świetnym pomysłem dla niektórych firm jest sięgnięcie po faktoring zakupowy. Ta forma finansowania pozwala regulować zobowiązania wobec dostawców w korzystnym terminie, przy zachowaniu dłuższego okresu spłaty wobec firmy faktoringowej, która udostępniła środki na zapłatę dostawcy. Po to rozwiązanie szczególnie chętnie sięgają importerzy, którzy dzięki faktoringowi zakupowemu, zwanemu też odwrotnym, są w stanie znacząco podnieść swoją konkurencyjność. Nierzadko bywa tak, że rabaty uzyskane u dostawców za szybszą niż wcześniej płatność pozwalają pokryć koszt tej usługi. Faktoring odwrotny zapew-

nia przy tym płynność finansową firmy nie tyle po stronie odroczonej w czasie przychodów, jak to ma miejsce w przypadku faktoringu klasycznego, ile po stronie wydatków firmowych, które dzięki danej usłudze można przesunąć w czasie i dogodnie rozterminować.

Wiele przeprowadzanych ostatnio badań pokazuje, że dla firm najbardziej odczuwalnymi skutkami kryzysu są spadek popytu, zatory płatnicze, utrudniony dostęp do kredytu. Faktoring poprzez większą dostępność do finansowania niż np. kredyt, a także usługi dodatkowe (związane z oceną ryzyka braku zapłaty lub przejściem tego ryzyka, a także skuteczne prowadzenie miękkiej windykacji) jest rozwiązaniem, które firmy powinny wziąć pod uwagę, planując swoje najbliższe działania, ponieważ kryzys i jego skutki będą odczuwalne jeszcze długo.

Faktoring użytecznym narzędziem niezależnie od wielkości i branży

Ze względu na swoją elastyczność faktoring może być użytecznym narzędziem niezależnie od wielkości i branży danego przedsiębiorstwa. Kluczem jest tu pojawienie się potrzeby poprawienia płynności i skrócenia cyklu rotacji należności, a wybór odpowiedniej oferty i firmy faktoringowej powinien być wynikiem analizy odnoszącej się do sytuacji danej firmy. Dobrze dobrana oferta może stać się cennym narzędziem wspierającym codzienne działanie firmy – źle wybrane rozwiązanie będzie bezużyteczne, irracjonalnie kosztowne lub – co gorsza – popsuje relacje z kontrahentami, na przykład zbyt wcześnie wszczynając procedury windykacyjne.



Dużą wartością dodaną faktoringu jest również ocena sytuacji finansowej kontrahentów przed przyznaniem na nich limitów.

Faktoryzy w tym zakresie współpracują np. z wywiadowcami gospodarczymi i w sposób profesjonalny są w stanie ocenić ryzyko związane z danym odbiorcą

Ze względu na swoją elastyczność faktoring może być użytecznym narzędziem niezależnie od etapu rozwoju danego przedsiębiorstwa. Kluczem jest tu pojawienie się potrzeby zastrzyku gotówki do kapitałów obrotowych przedsiębiorstwa, a wybór odpowiedniej oferty i firmy faktoringowej powinien być wynikiem analizy odnoszącej się do sytuacji danej firmy.

Obroty faktorów zrzeszonych w PZF po 3 kwartałach 2021 r.

	Firma	Obroty ogólne (w mln zł)
1	Pekao Faktoring	51 338
2	ING Commercial Finance	36 906
3	BNP Paribas Faktoring	36 589
4	Santander Faktoring	25 529
5	mFaktoring	21 552
6	Bank Millennium	19 952
7	Coface Poland Faktoring	18 502
8	PKO Faktoring	15 252
9	Citi Handlowy	8 150
10	Eurofactor Polska	4 304
11	HSBC Bank Polska	4 084
12	BOŚ Bank	3 205
13	KUKE Finance	2 895
14	Bibby Financial Services	2 762
15	IFIS Finance	1 659
16	Alior Bank	1 096
17	BPS Faktor	752
18	PragmaGO	692
19	Idea Money	678
20	BFF Polska	583
21	eFaktor	229
22	Faktoryzy	121
23	Fandla Faktoring	10
	Razem	256 840

źródło: PZF