

RYNEK FAKTORINGU



Małe firmy podnoszą ceny

Firmy z sektora MŚP zajmujące się sprzedażą B2B, przyznają, że w ostatnich miesiącach podniosły ceny towarów i usług. Średni deklarowany wzrost cen to 21 proc. Jednocześnie sprzedający skarżą się na spadek liczby zamówień oraz na to, że klienci częściej opóźniają płatności – wynika z badania NFG „Zakupy firmowe”. Najbardziej stratne są przedsiębiorstwa handlowe.



Emanuel Nowak
ekspert, NFG

nej stronie znalazły się natomiast firmy usługowe, które w większości nie dostrzegają negatywnej zmiany lub odnotowały wzrosty. Pozytywne odczyty wyraźnie widoczne są w firmach większych (zatrudniających od 10 do 49 pracowników), a negatywne w mikrofirmach (zatrudniających od 1 do 9 pracowników).

W pułapce myślenia krótkoterminowego

Jednocześnie trzy czwarte dostawców podniosło w ostatnich miesiącach ceny swoich produktów i usług, przy czym średnia wysokość podwyżki oscylowała wokół 21 proc. Zdaniem ekspertów, jest to jednak rozwiązanie na krótką metę. Nie gwarantuje wzrostu sprzedaży, a wręcz może spowodować odpływ klientów oraz trudności z terminowym regulowaniem zobowiązań przez kupujących. – Ucieczka do przodu w postaci podwyżek cen może co prawda

w krótkim czasie zminimalizować negatywne skutki inflacji, ale na dłuższą metę nie poprawi sprzedaży w firmie. Może też zniechęcić do zakupów wielu klientów: wymusić negocjacje cen po stronie kupujących, zmniejszenie zamówień lub opóźnianie płatności. Alternatywą dla takiej sytuacji jest wprowadzenie rozwiązań, które będzie zachętą dla kupujących i przyniesie korzyści w długiej perspektywie czasu. Takim rozwiązaniem są na przykład elastyczne formy zapłaty, które umożliwią kupującemu dokonanie zakupu na raty, a sprzedającemu zagwarantują pieniądze w terminie i większą sprzedaż. Według różnych analiz, inflacja ma z nami zostać co najmniej do połowy przyszłego roku, a nie da się w nieskończoność podnosić cen, bo gdzieś jest przecież ten próg bólu. Można jednak sprawić, że kupujący będą do nas chętnie wracać, gdy umożliwimy im zapłatę w dogodnej formie i w dogodnym terminie. Takiej możliwości, jak pokazuje badanie NFG, oczekują od sprzedających głównie klienci w handlu i w budownictwie.

Problemem są płatności

O tym, że płatności i wysokie ceny są dużym problemem dla kupujących, świadczą też inne odczyty badania „Zakupy firmowe”: 82 proc. firm sprzedających

B2B zauważyło w ciągu ostatnich 6 miesięcy zmiany w preferencjach i zwyczajach zakupowych swoich klientów. Klienci częściej negocjowali ceny i składali mniejsze zamówienia (po 43 proc. firm), jak również opóźniali płatności (36 proc.). Mikrofirmy istotnie częściej notowały zmniejszenie zamówień od kupujących (48 proc. w por. do 37 proc. wśród małych) oraz odwoływanie przez nich zleceń (27 proc. w por. do 18 proc.), podczas gdy małe firmy częściej zgłaszały negocjacje dłuższych terminów płatności (26 proc. w por. do 18 proc.). Zmiany te były bardziej lub mniej widoczne w zależności od branży. W handlu, częściej niż w innych sektorach, klienci składali mniejsze zamówienia (55,3 proc. względem np. 30 proc. w transporcie). W budownictwie powszechne stało się negocjowanie cen (57,5 proc. względem np. 34,1 proc. w przemyśle) oraz odwoływanie zakupów w czasie z uwagi na niewystarczające środki finansowe (41,1 proc. względem 23,1 proc. w transporcie). Z kolei w transporcie klienci częściej opóźniali płatności (46,2 proc. względem 30,7 proc. w usługach).

Trudna trójka

Jak pokazują listopadowe dane Krajowego Rejestru Długów, więk-

szość branż w Polsce wróciła już do formy po Covidzie, ale w handlu, transporcie i budownictwie zadłużenie wciąż notuje wielomiliardowe wartości. Te trzy sektory gospodarki generują 53 proc. całego długu przedsiębiorstw. Opóźnianie płatności lub też całkowity brak zapłaty od kontrahentów to główne przyczyny zatorów płatniczych w całej gospodarce. Ale to w tych branżach ich skutki są najbardziej dotkliwe. W naszym badaniu co dziesiąty sprzedawca skarży się na brak zapłaty od klientów, a w transporcie już co szósty. Jeśli transakcje handlowe mają być źródłem dochodu, a nie przyczyną bankructwa, przedsiębiorcy muszą lepiej chronić swoje interesy przed nierzetelnymi płatnikami. Taką dobrą formą zabezpieczenia płatności jest faktoring, w którym wystawiając fakturę z odroczonym terminem, od razu gwarantujemy sobie wypłatę. W sytuacji, gdy rocznie kilkaset firm ogłasza upadłość, a kilkaset tysięcy popada w długi, ochrona własnej płynności finansowej jest po prostu priorytetem.

* Ogólnopolskie badanie „Zakupy firmowe” zostało przeprowadzone w sierpniu 2022 r. przez IMAS International na zlecenie firmy faktoringowej NFG na grupie 462 mikro i małych przedsiębiorstw, techniką mieszaną CAWI oraz CATI.

Ostatnie miesiące dały się we znaki mikro i małym firmom prowadzącym sprzedaż produktów i usług w segmencie B2B: 39 proc. z nich musiało zmierzyć się ze spadkiem liczby klientów, a 38 proc. ze spadkiem wartości sprzedaży. Jeszcze więcej, bo 43 proc. badanych firm, doświadczyło spadku liczby sprzedanych produktów i usług.

W podziale na branże największą stratę notują firmy handlowe, zarówno pod względem liczby klientów i zleceń (44,7 proc.), jak i wolumenu (54,1 proc.) czy wartości sprzedaży (45,9 proc.). Po przeciw-

Zamiana faktur na gotówkę coraz popularniejsza

Faktoring w Polsce zyskuje w oczach przedsiębiorców, a oferujący go faktoryzy biją kolejne rekordy wysokości udzielonego finansowania. W ciągu trzech kwartałów 2022 r. firmy zrzeszone w Polskim Związku Faktorów wykupiły wierzytelności o wartości zbliżonej do uzyskanej w całym 2021 r. Dziewięć miesięcy tego roku przyniosło im obroty blisko 345,6 mld zł, tj. o prawie 35 proc. więcej niż rok temu. Faktury na gotówkę zamieniło 23,6 tys. przedsiębiorstw. Przekazały one do sfinansowania prawie 16,3 mln faktur.

Polski Związek Faktorów (PZF) zrzesza większość podmiotów świadczących usługi faktoringowe w Polsce. Skupia obecnie 5 banków komercyjnych i 21 wyspecjalizowanych firm udziela-

jących finansowania. Należy do niego także 6 podmiotów o statusie partnera. – Ostatnie lata były dla przedsiębiorców bardzo trudne. Gospodarka przechodziła od jednego kryzysu do drugiego,

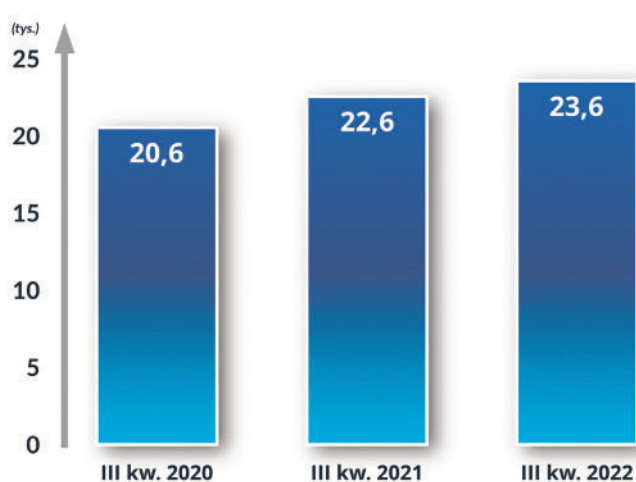
co wzbudzało i nadal wzbudza uzasadnione obawy o przyszłość zarówno konsumentów, jak i prowadzących działalność gospodarczą. Trudności z utrzymaniem płynności finansowej mogą doprowadzić firmy do upadłości. Dlatego w obawie o swoją wypłacalność, wielu zarządzających, chcąc poprawić swoją sytuację, decyduje się na skorzystanie z zewnętrznego finansowania firmy w postaci faktoringu. Pozwala on zamienić bieżące faktury na gotówkę, którą następnie można przeznaczyć na realizację zobowiązań płatniczych – mówi Konrad Klimek, przewodniczący komitetu wykonawczego PZF. Z usług firm należących do PZF korzysta obecnie 23,6 tys. przedsiębiorstw. Przekazały one do sfinansowania 16,3 mln faktur o łącznej wartości 345,6 mld zł. – Naszą

rolą jest wspieranie polskich przedsiębiorców i pomaganie im w utrzymywaniu płynności, rozwijaniu biznesu czy poszukiwaniu nowych rynków. Finansowanie faktorantów łączymy z podno-

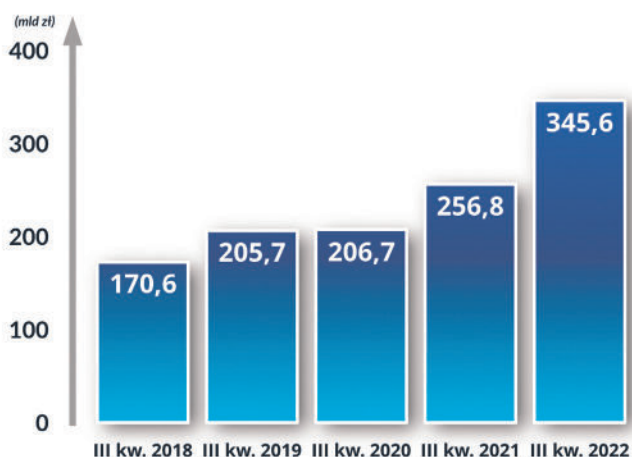
szeniem bezpieczeństwa obrotów handlowych, m.in. poprzez badanie kontrahentów, monitoring i inkaso faktur, a także ubezpieczenie należności. Nasze kompleksowe podejście do klientów powoduje, że wciąż rośnie grono przedsiębiorców sięgających po usługi firm faktoringowych, a co za tym idzie, liczba faktur czy wartość obrotów faktoringowych – dodaje Konrad Klimek.

Z usług firm faktoringowych najczęściej korzystają firmy, które wystawiają faktury na wysokie kwoty i z dłuższymi terminami płatności. Są to na ogół firmy produkcyjne i dystrybucyjne. Utrzymanie płynności w ich przypadku decyduje o rozwoju lub przetrwaniu. Faktoring umożliwia im zachowanie dobrej sytuacji finansowej, a przez to – stabilnej pozycji rynkowej i przewagi konkurencyjnej.

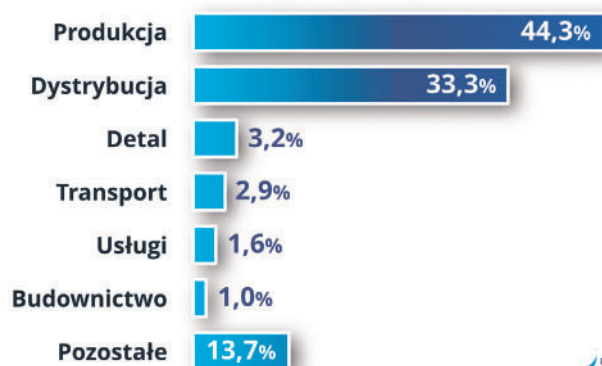
Liczba klientów faktorów zrzeszonych w PZF w III kwartale 2022 r.



Obroty faktorów zrzeszonych w PZF po III kwartale 2022 r.



Struktura obrotów faktorów zrzeszonych w PZF w ujęciu sektorowym po III kwartale 2022 r.



GRUPA UNITY – SPECJALIŚCI OD FAKTORINGU

Oferta skrojona na potrzeby przedsiębiorców, czyli jak zaspokoić indywidualne potrzeby firm

Płynność finansowa jest kluczowa dla dobrej kondycji przedsiębiorstwa. Najczęściej występującą przyczyną problemów finansowych w biznesie jest nieprawidłowe zarządzanie należnościami. Jednym z elementów dobrego zarządzania należnościami są prawidłowo dobrane do potrzeb przedsiębiorstwa usługi faktoringowe. Jak jednak odnaleźć się w gąszczu ofert tych usług? Najbezpieczniej skorzystać z doradztwa brokera, specjalizującego się w zarządzaniu należnościami. Dlaczego?

W usłudze faktoringu przedsiębiorca otrzymuje pieniądze za fakturę już następnego dnia po jej wystawieniu. Dzięki temu firma dostaje natychmiast zapłatę i nie musi przejmować się egzekwowaniem należności. Ten mechanizm zabezpiecza dostawcę przed utratą płynności. Jednocześnie dzięki faktoringowi przedsiębiorca może być bardziej konku-

rencyjny w zakresie oferowanych terminów płatności, a łącząc to z ubezpieczeniem należności ogranicza ryzyko handlowe. Jest to również dobra alternatywa dla kredytu obrotowego. Ofert i rodzajów faktoringu jest na rynku bardzo dużo. By wybrać właściwą propozycję warto skorzystać z usług brokera, który może powiązać faktoring z inny-

mi usługami, które zabezpieczą w całości należności firmy.

„Broker faktoringowy pełni rolę pośrednika pomiędzy firmą a faktorem. Ma on za zadanie znaleźć firmę faktoringową, która będzie finansowała faktury na najlepszych dla danego klienta warunkach. Broker jest niezależny od firm faktoringowych. Reprezentuje wyłącznie interesy klienta. Naszym zadaniem jest analiza, jaki rodzaj faktoringu sprawdzi się najlepiej w danej sytuacji. Negocjujemy także w imieniu klienta szczegóły oferty z faktorem. Do tego dochodzi wsparcie na etapie kompletowania dokumentacji oraz ostatecznego podpisania umowy faktoringowej. Dzięki temu nasi klienci unikają sytuacji, w której do umowy trafiają niekorzystne z ich punktu widzenia zapisy. Optymalizujemy również już

istniejące programy faktoringowe – tutaj również można osiągnąć znaczne korzyści” – tłumaczy Bartosz Dobecki, prezes zarządu Grupy UNITY.

Dobry broker faktoringowy powinien mieć również kompetencje w zakresie ubezpieczenia należności. „Angażując nasz własny dział oceny ryzyka jesteśmy w stanie negocjować z ubezpieczycielami należności wyższy poziom limitów kredytowych i tym samym zwiększać zakres finansowania. Jednocześnie wykorzystując nasze relacje z faktorem i ubezpieczycielami prezentujemy klientom nowatorskie rozwiązania w konkurencyjnych cenach” – dodaje Łukasz Barański, członek zarządu Grupy UNITY. Roli brokera faktoringowego nie da się przecenić. Zajmuje się on nie tylko po-

średnictwem pomiędzy przedsiębiorstwem, a faktorem, ale także pomaga załatwić wszelkie formalności związane z podpisaniem umowy faktoringowej. Kontrolując kluczowe ryzyka oraz optymalnie zarządzając finansami, tworzy solidny fundament pod stabilną ścieżkę wzrostu spółki w długim horyzoncie czasowym. Jednocześnie zapewnia odpowiednie współdziałanie faktoringu z innymi usługami finansowymi, np. wspomnianym wyżej ubezpieczeniem należności. <https://unitygrupa.pl/>



UNITY
Grupa Brokerska

Dlaczego przedsiębiorcy NIE korzystają z faktoringu, czyli o mitach narosłych wokół oferty faktorów

Jako sprzedawca/praktyk przytoczę i obalę kilka najczęściej spotykanych mitów, narosłych wokół faktoringu.



Izabela Błońska

ekspert w Departamencie
Faktoringu i Finansowania Handlu,
Bank Millennium

„Faktoring jest drogi”

W ostatnich latach finansowanie faktoringowe oferowane jest praktycznie na tych samych marżach, co finansowanie obrotowe kredytowe. Przy tym, kalkulując cenę finansowania, należy wziąć pod uwagę fakt, że faktoring klasyczny funkcjonuje na zabezpieczeniu wekslowym oraz cesji jawnej, które nie generują kosztów dla firmy, kredyty natomiast często wymagają zabezpieczeń rzeczowych czyli też m.in. wyceny przedmiotu zabezpieczenia czy polisy, a tu dodatkowe koszty się pojawiają. Pamiętajmy jednak przede wszystkim, że faktoring to kompleksowe narzędzie, które oprócz finansowania, dostarcza firmie dodatkowe usługi, pozwalające w sposób efektywny gospodarować należnościami. Są to usługi związane z administrowaniem należnościami, ewidencjonowaniem i rozliczaniem wierzytelności, mo-

nitorowaniem kontrahentów, a nawet przejęciem ryzyka braku spłaty należności. Co do zasady więc musi zawierać wycenę ww. czynności w dodatkowych prowizjach.

„Faktor popsuje relacje wypracowane z kontrahentem przez działania monitorujące i windykacyjne”

Faktor, będąc właścicielem wierzytelności, ma prawo podejmować czynności polegające na wyegzekwowaniu płatności od kontrahenta. Najczęściej są to monity telefoniczne i pisemne. Zakres tych działań zależy jednak od formuły rozwiązania – czy jest to faktoring niepełny czy np. pełny oraz ustaleń z klientem. Oczywiście możliwe są negocjacje w zakresie odroczenia w czasie/czasowego zawieszenia pognagania dłużnika przez faktora.

Należy jednak pamiętać, że upominanie się o należną płatność jest standardowym działaniem rynkowym, a opóźnianie jej obciąża moralnie dłużnika, nie odwrotnie. Widzimy, że podejście firm pod tym względem się zmienia, coraz więcej z nich priorytetowo traktuje regulowanie płatności, dba też o ich spływ, powierzając egzekwowanie należności np. faktorom.

W mojej ocenie taka firma w oczach kontrahenta jedynie zyskuje, ponieważ korzystając z faktoringu po-

twierdza swoją gospodarność i stabilność we współpracy w długiej perspektywie.

„Nie mam problemu z należnościami, moi kontrahenci nie opóźniają się, odezwę się jak nie będę mógł odzyskać płatności”

Część klientów postrzega faktoring jedynie jako remedium na nierzetelnych kontrahentów. Oczywiście jedną z funkcji faktoringu jest poprawa dyscypliny płatniczej kontrahentów. Jak pokazuje praktyka, kontrahenci priorytetowo traktują spłatę do faktora, tuż za zobowiązaniami publicznoprawnymi. Rzetelni kontrahenci, płacący terminowo, są w transakcjach faktoringowych podstawą. To właśnie na nich buduje się najbardziej liberalne dla firmy parametry finansowania np. wysoki poziom koncentracji limitu na kontrahenta, wysoki poziom zaliczki, elastyczne podejście w weryfikacji faktur do wykupu, cesję cichą etc. Zdrowe należności pozwalają także wynegocjować najlepszą cenę finansowania faktoringowego.

Warto jednak mieć przede wszystkim na uwadze fakt, iż zachowania płatnicze kontrahentów mogą ulec pogorszeniu w kontekście np. spowolnienia gospodarczego, nieoczekiwanych zdarzeń, takich jak np. pandemia Covid-19. Warto mieć

wówczas narzędzie, które pozwoli zachować płynność firmy. Dlatego powierzenie portfela należności faktorowi i działania zapobiegające nieściągalności płatności trzeba podejmować zanim pojawią się kłopoty, analogicznie jak z polisą ubezpieczeniową, w przypadku której nikt nie ubezpieczy płonącego domu czy ukradzionych zapasów.

„Mam dobrą kondycję finansową, faktoring jest dla słabych ekonomicznie firm”

To historycznie pokutujące przeświadczenie. Firmy, mając potrzebę finansową, sięgały po kredyt obrotowy, ponieważ zadłużenie się w tej formie było jedynym dostępnym źródłem finansowania majątku obrotowego. Faktoring nie był rozpowszechnionym rozwiązaniem, rynek usług faktoringowych zaczął rozwijać się w Polsce po 2000 r., Polski Związek Faktorów powstał w 2001. Początkowo oferowany był jako finansowanie celowe skorelowane z osiągniętym przez firmę obrotem- bezpieczniejsze i rzeczywiście osiągalne dla słabszych kondycyjnie firm.

Obecnie diametralnie zmieniło się podejście zarówno instytucji finansujących, w których faktoring jest jednym z wiodących produktów, jak i firm, postrzegających ten

alternatywny sposób finansowania jako komplementarny do kredytu, a niekiedy zastępujący jego miejsce. Można to łatwo zidentyfikować śledząc giełdowe relacje inwestorskie prestiżowych korporacji i sprawozdania zarządów wielu wyróżnionych za efektywność ekonomiczną firm z segmentu dużych, średnich i małych. Pokuszę się o stwierdzenie, że to dzięki faktoringowi wskaźniki sprawności działania tych firm są jeszcze lepsze, a miejsca w rankingach gospodarczych coraz wyższe.

Ekonomicznie uzasadnione i bezpieczne wydaje się być dywersyfikowanie finansowania na kredyt i faktoring. Finansowanie otwarte kredytowe zawsze odnoszone jest do generowanych obrotów i w oparciu o nie odnawiane na kolejne okresy. W czasach trudnych i nieprzewidywalnych, przestojów produkcyjnych, zachwianiań łańcuchów dostaw, wahań cen surowców, obecnie rosnących kosztów energii, wysokiej inflacji, poziom przychodów może ulegać zmianie, ulec zmianie może więc też wysokość kredytu, a niekiedy może zaistnieć konieczność części jego spłaty. W przypadku faktoringu poziom finansowania koreluje z saldami należności i automatycznie spada przy spadku sprzedaży.

Na koniec: „Faktoring jest skomplikowany operacyjnie, muszą zatrudnić dodatkowe osoby do obsługi”

W obecnej, szybko zmieniającej się rzeczywistości, automatyzacji i digitalizacji, obsługa faktoringu również staje się zautomatyzowana. Coraz więcej klientów korzysta z web serwisów integrujących system finansowo księgowy z bankowym i faktoringowym. Jeżeli jednak firma nie posiada tak zaawansowanych rozwiązań informatycznych najczęściej wszystkie operacje dokonywane są na zasadzie eksportu i importu danych do systemu, a firma jest pod stałą opieką pracowników i doradców faktora.

Podsumowanie;

Z perspektywy 12-letniego doświadczenia w obszarze faktoringu i finansowania handlu mogę stwierdzić, że podejście przedsiębiorców ewaluuje z roku na rok na korzyść faktoringu. Ma to odzwierciedlenie w stale rosnącym rynku faktoringowym. Dynamika wzrostu obrotów faktorów po 2 kw. 2022 r. przekroczyła 30 proc. r/r. i już 23,6 tys. krajowych przedsiębiorstw korzysta z usług faktoringowych (dane wg PZF). Praca edukacyjna, którą wykonujemy jako faktory, ale przede wszystkim korzyści samego rozwiązania przemawiają do przedsiębiorców, ambasadorów faktoringu wśród firm będzie więc przybywać.



Najbardziej dynamiczni faktory kwartał do kwartału (III kwartał 2021 r. do III kwartałów 2022 r.)

L.p.	Firma	Obroty ogółem po III kwartałach 2022 r.	Obroty ogółem po III kwartałach 2021 r.	Dynamika obrotów
1	Faktory	580	268	116,42
2	eFaktor	884	509	73,67
3	Eurofactor Polska	13 828	9641	43,43
4	PKO Faktoring	48 105	34 725	38,53
5	BNP Paribas Faktoring	111 992	84 237	32,95
6	KUKE Finance	8731	6649	31,31
7	PragmaGO	2029	1590	27,61
8	Alior Bank	3183	2519	26,36
9	BOŚ Bank	8939	7319	22,13
10	Pekao Faktoring	139 193	119 937	16,06
11	ING Commercial Finance	94 751	83 894	12,94
12	Coface Poland Factoring	45 926	42 516	8,02
13	mFaktoring	52 644	49 792	5,73

źródło: Polski Związek Faktorów, opracowanie: CBSF

Najwięksi faktory wg obrotów po III kwartałach 2022 r.

L.p.	Firma	Obroty ogółem po III kwartałach 2022 r.	Obroty ogółem po III kwartałach 2021 r.
1	Pekao Faktoring	139 193	119 937
2	BNP Paribas Faktoring	111 992	84 237
3	ING Commercial Finance	94 751	83 894
4	Santander Faktoring	58 924	59 129
5	mFaktoring	52 644	49 792
6	PKO Faktoring	48 105	34 725
7	Coface Poland Factoring	45 926	42 516
8	Bank Millennium	40 853	46 391
9	Citi Handlowy	17 902	19 184
10	Eurofactor Polska	13 828	9641
11	BOŚ Bank	8939	7319
12	KUKE Finance	8731	6649
13	HSBC Bank Polska	8557	9371
14	Bibby Financial Services	6277	6379
15	IFIS Finance	3683	3944
16	Alior Bank	3183	2519
17	Faktoria	2523	bd
18	PragmaGO	2029	1590
19	BPS Faktor SA	1609	1810
20	BFF Polska	1340	1341
21	Idea Money	1100	1571
22	eFaktor	884	509
23	Faktory	580	268
24	MARR	21	bd



Czas oczekiwania na płatność się wydłuża

Średni czas na wykonanie przelewu, zapisany na fakturach wiosną, wyniósł w sektorze MŚP 13,2 dnia. Najkrócej na zapłatę faktury czeka się w firmach zajmujących się obsługą rynku nieruchomości – średnio 9,7 dnia. Najdłużej, ponad dwa razy dłużej niż w nieruchomościach, czekają pracujący w firmach związanych z transportem i gospodarką magazynową – aż 21 dni.

W Polsce jest około 2,25 mln firm z kategorii MŚP. Wiele z nich to jednoosobowe działalności gospodarcze. Sektor MŚP stanowi ponad 99 proc. firm działających w Polsce. Wg PARP, generuje on prawie połowę PKB, a największy, bo blisko 30 proc. udział w jego tworzeniu mają mikroprzedsiębiorstwa. Analitycy faktura.pl sprawdzili czas na zapłatę faktury zapisany na dokumentach wystawianych na tej plat-

formie (ponad 600 tysięcy faktur wystawianych rocznie) przez małe i średnie firmy w poszczególnych grupach branż.

Kto płaci najszybciej, kto najwolniej

Najszybciej płacą odbiorcy usług od firm zajmujących się obsługą nieruchomości. Wiosną było to średnio 9,7 dnia. W tej branży czas oczekiwania na zapłatę zmniejsza

się. W 2020 r. wiosną było to 13 dni, w ciągu ubiegłego roku czas się skracał, a od października 2021 r. oscyluje wokół 10 dni. Inne branże z krótkimi terminami zapłaty to pozostała działalność usługowa (10,4 dnia), działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi (10,6 dnia) oraz edukacja (10,9 dnia). Na drugim biegunie są firmy zajmujące się transportem i gospodarką magazynową. Tutaj wystawiając fakturę, w rubryce termin zapłaty figuruje średnio 21,3 dnia.

– Są to oczywiście średnie terminy zliczone z kilkudziesięciu tysięcy faktur. Naturalnie zarobione pieniądze każdy chciałby otrzymać fizycznie jak najszybciej po wykonanej pracy, zatem nawet te 13 dni to dużo. Z drugiej strony można powiedzieć, że u odbiorców, które

dostają pieniądze po 10 dniach czy nawet 21 dniach płynność finansowa jest niezagrażona, to duży komfort. Niestety, to jednak wierzchołek góry lodowej. W praktycznie wszystkich branżach liczne są przypadki, gdzie kupujący usługę czy towar stawia twarde warunki zapłaty za 30 lub więcej dni. W przypadku branży transportowej 45 proc. faktur ma termin płatności miesiąc lub dłużej. Wystawcy takich faktur z sektora MŚP rzadko mogą sobie pozwolić na twarde negocjacje i brak zgody na tak długi termin na zapłatę. Zazwyczaj zgadzają się na takie żądania i czekają na pieniądze tygodniami – komentuje Grzegorz Grodek, prezes faktura.pl.

– Dane prezentowane przez faktura.pl nie są dla nas zaskoczeniem. Branża charakteryzuje się długimi terminami płatności, często jeszcze przeciąganymi w stosunku do zapisanej na fakturze daty. Pozostaje to w opozycji z możliwościami firm transportowych, które potrzebują zapłaty za swoją usługę tu i teraz – szczególnie przy rosnących kosztach paliwa, czy ogólnym wzroście cen. W takiej sytuacji przedsiębiorcy często decydują się na finansowanie faktoringowe, dzięki któremu wystawca faktury

otrzymuje pieniądze następnego dnia, choć potrącone o prowizję – mówi Marek Sikorski z Finea, firmy mikrofaktoringowej.

Termin na fakturze to jedno, termin przelewu to drugie

Poza transportem i gospodarką magazynową najdłuższe średnie terminy zapłaty stosuje się w rolnictwie, leśnictwie, łowiectwie i rybactwie – 15,2 dnia oraz w opiece zdrowotnej i pomocy społecznej – 14,8 dnia. Oczywiście termin zapłaty zapisany na fakturze nie zawsze pokrywa się z dniem wpływu przelewu. Wielu odbiorców usług i produktów nie dotrzymuje umówionego terminu i płaci jeszcze później. – Patrząc na analizowane dane większość rubryk jest „podświetlona na czerwono” to znaczy, że średnie terminy zapłaty w wielu branżach są dłuższe niż w we wcześniejszych miesiącach. W marcu średnia dla wszystkich branż to 13,2 dnia. W lutym było to 13,1, a w styczniu nawet 14,2 dnia. W ubiegłym roku w żadnym miesiącu średnia dla wszystkich branż nie przekroczyła 14 dni, a w kilku miesiącach była mniejsza niż 13 dni. W pierwszym kwartale tego roku najbardziej oczekiwanie na zapłatę wydłużyło się w działalności związanej z kulturą, rozrywką i rekreacją, działalności związanej z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi oraz w przetwórstwie przemysłowym – dodaje Grzegorz Grodek z faktura.pl. Najmniejsze firmy, czyli jednoosobowe działalności gospodarcze to w skrócie konsumenci, pracujący w modelu mikrofirm. To oni mają największe kłopoty z płynnością, a wg szacunków po pierwszym roku działalności 1/3 mikrofirm na zawsze znika z rynku. Bardzo często to ludzie młodzi, zaczynający swoją karierę zawodową.

”

Poza transportem i gospodarką magazynową najdłuższe średnie terminy zapłaty stosuje się w rolnictwie, leśnictwie, łowiectwie i rybactwie – 15,2 dnia oraz w opiece zdrowotnej i pomocy społecznej – 14,8 dnia.

REKLAMA

EUROFACTOR
GRUPA CREDIT AGRICOLE

Razem dla Twoich korzyści

To się uda!

Ponad 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

Metoda jest kierowana wyłącznie do przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą, nie kierowana do konsumentów. Istota i zakres oferty w szczególności art. 66 k.s. Celowość w stosunku do osoby wykonującej działalność gospodarczą i została uwzględniona w modelu.

FAKTORING EKSPORTOWY

FAKTORING BEZ REGRESU

FAKTORING ODWROTNY

MŚP a faktoring

Małe firmy i jednoosobowe działalności gospodarcze są najbardziej narażone na zatory płatnicze, a ich trudnej sytuacji finansowej w żaden sposób nie poprawiają długie terminy zapłaty na fakturach, inflacja czy wojna rosyjsko-ukraińska. Oto co najmniej 3 powody, dla których przedsiębiorstwa z sektora MŚP powinny skorzystać z faktoringu – według NFG.

Powód 1: Długi, zatory i upadłości
W Krajowym Rejestrze Długów jest obecnie 271 tys. firm, zadłużonych na ponad 9 mld zł. 62 proc. z nich to jednoosobowe działalności gospodarcze. Mają one na koncie połowę łącznego zadłużenia przedsiębiorstw.

Utrzymujące się przez długi czas wysokie zadłużenie firmy może prowadzić do bankructwa. W drugiej połowie 2021 r. jednoosobowe działalności gospodarcze stanowiły 23 proc. wszystkich firm, które ogłosiły upadłość i aż 52 proc. firm, które zdecydowały się ratować swój biznes poprzez restrukturyzację. Te z nich, które wcześniej były notowane w KRD, pozostawiły po sobie w sumie 37 mln zł długów.

Główną przyczyną problemów finansowych jest brak płynności. MŚP muszą szukać więc sposobów na jej zabezpieczenie, pomimo trudnej sytuacji makroekonomicznej i niskiej moralności płatniczej kontrahentów. W tym zadaniu świetnie sprawdzi się faktoring. To nie tylko zamiana faktur na gotówkę i natychmiastowy dostęp do pieniędzy, ale też sposób na zdyscyplinowanie kontrahenta do terminowej zapłaty.

Powód 2: Wojna na Ukrainie
2021 r. był rekordowy pod względem liczby bankructw i restrukturyzacji z uwagi na pandemię i związaną z nią obostrzenia. Obecnie kolejnym wyzwaniem dla przedsiębiorców jest wojna za naszą wschodnią granicą. Jej negatywny wpływ odczuwa 38 proc. właścicieli firm z sektora MŚP, nawet jeśli nie prowadzą oni bezpośrednich interesów z żadnym krajem zaangażowanym w konflikt. Reakcje biznesu na wybuch wojny, obserwowane pod koniec lutego bieżącego roku, były podobne do reakcji sprzed dwóch lat, kiedy wybuchła pandemia. Gromadzeniu gotówki na czarną godzinę przez firmy zaczęły towarzyszyć takie zjawiska jak: wstrzymywanie inwestycji, anulowanie projektów czy rezygnacja z daleko siężnych planów. Jednocześnie rosnące koszty działalności, wysokie ceny paliw, materiałów czy usług, a do tego długie oczekiwanie na płatności od kontrahentów sprawiły, że kluczowa dla przedsiębiorców znów stała się ochrona płynności finansowej.

Jak pokazuje badanie „Biznes a Ukraina” przeprowadzone pod

koniec marca 2022 r. przez TGM Research na zlecenie Krajowego Rejestru Długów, średnio co trzeci przedsiębiorca doświadczył ze strony kontrahentów negatywnych zjawisk, które tamci tłumaczą „wojną na Ukrainie”.

To między innymi:

- wstrzymywanie płatności za produkty lub usługi (30 proc.)
- opóźnianie płatności za produkty lub usługi (33 proc.)
- prośba o dłuższe terminy płatności na fakturach (38 proc.)

Faktoring jest skutecznym remedium na te zjawiska, bo nie tylko chroni płynność finansową firm, ale też pozwala zachować dobre re-

lacje biznesowe z kluczowymi partnerami np. w sytuacji gdy zależy im na wydłużeniu terminów płatności.

Powód 3: Jeszcze dłuższe terminy płatności na fakturach

A z taką prośbą, tylko tej wiosny, spotkało się już 38 proc. właścicieli firm z sektora MŚP. Z podobnymi zjawiskami mieliśmy do czynienia również w pandemii. Wówczas przedsiębiorcy potrzebowali więcej czasu na zgromadzenie środków niezbędnych do uregulowania należności, bo ich kontrahenci mieli problem z wypłacalnością i sygnalizowali opóźnienia. Dużym problemem były też zerwane łańcuchy dostaw, co wstrzymywało ich własne kontrakty. Dziś łańcuchy dostaw wciąż stanowią realny problem, a do tego doszły wysokie ceny materiałów, surowców, komponentów, podzespołów.

Z badania naszej faktoringowej NFG „Impulsy i bariery w rozwoju MŚP”, wynika, że przedsiębiorcy najczęściej odraczają swoim klientom termin płatności o 14 i 30 dni. Niestety, co 5. przedsiębiorca, czekając na pieniądze z wystawionej przez siebie faktury, sam wstrzymuje zapłatę innym dostawcom. To patologiczna sytuacja, która przyczynia się do powstawania zatorów płatniczych w gospodarce.

A wystarczyłoby skorzystać z faktoringu: zamienić wystawioną fakturę na gotówkę, a pozyskane środki przeznaczyć na spłatę bieżących zobowiązań, w tym kontrahentów.

Faktoring według przedsiębiorców

Na szczęście 3/4 firm z sektora MŚP zna usługę faktoringu, a 18,5 proc. choć raz z niej skorzystało, czekając na płatność od kontrahenta. Co drugi przedsiębiorca (56,8 proc.) potrafi wskazać zalety faktoringu. Na pierwszym miejscu wśród nich jest właśnie ochrona płynności finansowej (wskazuje tak 22,3 proc. badanych). Co szósty przedsiębiorca przyznaje, że faktoring pozwala



Przedsiębiorcy najczęściej odraczają swoim klientom termin płatności o 14 i 30 dni. Niestety, co 5. przedsiębiorca, czekając na pieniądze z wystawionej przez siebie faktury, sam wstrzymuje zapłatę innym dostawcom.

na dysponowanie pieniędzmi, na które trzeba by było czekać wiele tygodni. Ponad 15 proc. badanych docenia, że faktoring umożliwia spłatę bieżących zobowiązań, dzięki czemu nie ma się długów i jest się postrzeganym jako rzetelny partner biznesowy. Niewiele mniej uważa, że jest to szybkie pozyskanie gotówki bez zbędnych formalności (14,1 proc.).

Ale tylko 8,4 proc. przedsiębiorców w naszym badaniu dostrzega zaletę, że faktoring nie powoduje konieczności dodatkowego zadłużenia. Zabezpieczeniem transakcji jest tutaj bowiem faktura za usługę bądź produkt, który już został sprzedany. Sądzą jednak, że w najbliższym czasie to właśnie ta zaleta będzie zyskiwać na znaczeniu, choćby w kontekście rosnących stóp procentowych i związanych z tym drożących kredytów. Kredyt wymaga przecież spłaty comiesięcznych rat. W odróżnieniu od niego faktoring jest jednorazowym kosztem. Nie wiąże przedsiębiorcy długoterminową umową i nie wymaga dodatkowych zabezpieczeń. Nie ma więc ryzyka, że może stać się dla przedsiębiorcy zbyt dużym obciążeniem finansowym w dłuższej perspektywie czasu.

Faktoring skutecznym sposobem na poprawę płynności finansowej

Obecna sytuacja polityczno – ekonomiczno – gospodarcza nie pozostaje bez wpływu na działalność polskich przedsiębiorstw. Z badania Barometr EFL na IV kw. 2022 r. wynika, że odsetek firm przewidujących wzrost zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne wzrósł z 33 proc. w III kwartale 2022 roku do 37,5 proc. w IV kwartale tego roku.



Stanisław Atanasow

prezes zarządu, Eurofactor Polska

Jest to trend, który obserwujemy już od początku pandemii. Przedmiotem finansowania zewnętrznego nie są bowiem planowane inwestycje, ale potrzeby związane z prowadzeniem bieżącej działalności. A te zwiększały się wraz z perspektywą dalszego trwania restrykcji związanych

z pandemią, a obecnie w związku z wybuchem wojny w Ukrainie lub pogarszającą się sytuacją społeczno-gospodarczą w efekcie rosnącej inflacji i kolejnych podwyżek stóp procentowych.

Problem zatorów płatniczych

Jedną z największych bolączek polskich przedsiębiorców w takiej sytuacji jest problem zatorów płatniczych. Jeśli firma nie posiada wystarczającej ilości środków własnych i nie ma szans na kredyt obrotowy, to przy groźbie utraty płynności, najczęściej finansuje się, opóźniając płatności dla swoich kontrahentów. Tworzy się błędne

koło, które bez wątpienia można uznać, za jedną z istotnych barier rozwoju przedsiębiorstw, skutecznie hamujących wzrost polskich firm. Rozwiązaniem może okazać się faktoring, który stanowi jedną z najlepszych, alternatywnych form pozyskania pozakredytowych środków finansowych, zabezpieczających firmy przed ryzykiem utraty płynności finansowej czy złych długów. Faktoring jest również wsparciem w okresie koniunktury. Z powodzeniem może być on wykorzystywany zarówno jako narzędzie pozwalające na wydłużanie terminów płatności dla kontrahentów czy też szybszy zakup materiałów do produkcji, jak i realizację zamówień. Stąd też rosnąca popularność tej usługi, która z każdym rokiem staje się coraz ważniejszym narzędziem przeciwdziałającym powstawaniu zatorów płatniczych oraz sprzyjającym poprawie sytuacji finansowej przedsiębiorców.

Fintech i jego znaczenie dla branży finansowej

Termin fintech stał się dość popularny w ostatnich latach. Wiele osób zetknęło się z nim w przestrzeni informacyjnej, a jeszcze więcej ma okazję korzystać na co dzień z różnych rozwiązań przygotowanych przez fintechy. Znaczenie tego sektora technologicznego dla branży finansowej jest niezwykle istotne.

Właśnie dzięki fintechom branża finansowa często kojarzy się z innowacjami, szczególnie w Polsce, gdzie nowoczesne usługi finansowe rozpowszechniają się dość szybko. Nic dziwnego, Polacy są dość otwarci na nowinki technologiczne. Z raportu fundacji Digital Poland wynika, że 74 proc. naszych rodaków z chęcią korzysta z innowacyjnych rozwiązań, a 91 proc. uważa, że nowe technologie ułatwiają codzienne życie. Fintechy wychodzą właśnie naprzeciw takim oczekiwaniom.

Fintech – czym jest?

Czym w ogóle jest fintech? To skrót od angielskiego wyrażenia Financial Technology (technologia finansowa). Odnosi się ono do innowacyjnych usług finansowych opartych na informacji, komunikacji i technologii – ICT (Information-Communi-

cation Technology), które są świadczone zarówno dla sektora finansowego, jak i dla klientów instytucji finansowych.

Fintechy to tak naprawdę firmy działające na styku finansów i technologii, które wprowadzają innowacje finansowe. W ich wyniku powstają nowe modele biznesowe, nowe produkty i aplikacje oraz nowe procesy. Wszystkie mają ogromny wpływ na funkcjonowanie rynków finansowych i instytucji, które świadczą usługi finansowe

Fintech w Polsce to więcej niż chwilówki!

Fintechy w Polsce często kojarzą się z sektorem pożyczkowym i chwilówkami. W rzeczywistości jednak takie firmy działają w różnych obszarach usług finansowych. Z publikowanego co roku raportu „Mapa polskiego fintechu” wynika, że

w 2022 roku mieliśmy w Polsce 299 firm z sektora fintech, podczas gdy rok wcześniej było ich 274. Okazuje się, że najwięcej (74) takich podmiotów działa w branży płatniczej. Na drugim miejscu znalazły się fintechy specjalizujące się w dostarczaniu oprogramowania (32 podmioty). Nie brakuje także firm techno-

logicznych koncentrujących się na sektorze crowdfunding (17), blockchain i kryptowalut (9), faktoring online (9), ubezpieczenia (22) i pożyczki (18).

Fintech unowocześnił branżę finansową i sprawił, że usługi finansowe stały się bardziej dostępne. Zaawansowana analityka Big Data, uczenie maszyno-

we, sztuczna inteligencja i coraz bardziej skomplikowane algorytmy oraz technologia blockchain sprawiły, że możemy dziś swobodnie i bezpiecznie korzystać zdalnie z pożyczek, wykonywać transakcje elektronicznie czy inwestować online pieniądze. Wszystko to dzięki fintech.

Źródło: PAP



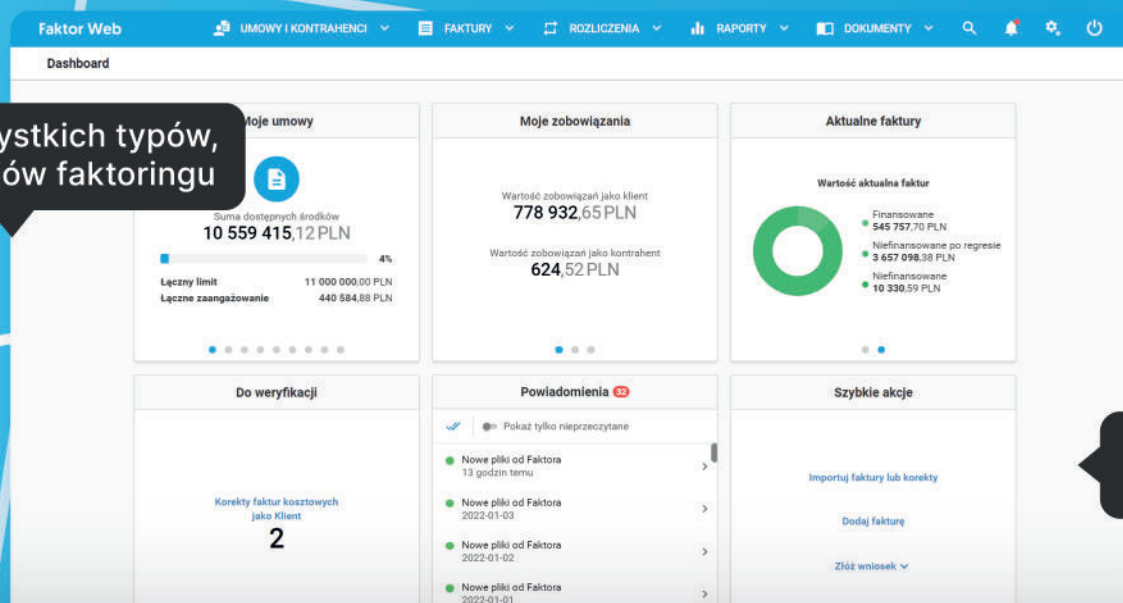
REKLAMA

faktor
by asseco

asseco
BUSINESS SOLUTIONS

Innowacyjna obsługa transakcji faktoringowych w bankach i instytucjach finansowych

Obsługa wszystkich typów, form i rodzajów faktoringu



Intuicyjny interfejs

Sprawdź!



20 lat

doświadczenia w tworzeniu systemów dla faktoringu

obsługa 40%

wartości wszystkich transakcji faktoringowych w Polsce w 2021r.

>145 mln

obróć obsługany przez system Faktor w 2021r. (w PLN)