

LIDERZY FAKTORINGU



Nowoczesne systemy zarządzania płynnością finansową

To nie zysk, a przede wszystkim płynność finansowa decyduje o sukcesie biznesowym przedsiębiorstwa. Dostęp do gotówki staje się coraz ważniejszy. Nowoczesne systemy zarządzania płynnością pozwalają znacząco poprawić sytuację finansową przedsiębiorstw.



Edyta **Oszajca**

kierowniczka zespołu ds. relacji z klientami, BNP Paribas Faktoring

W czasach gospodarczej niepewności, jak nigdy wcześniej liczy się łatwy i szybki dostęp do gotówki. Szczególnie gdy przewagę konkurencyjną budujemy, oferując kontrahentom możliwość regulowania zapłaty za wystawione faktury z odroczonym terminem płatności. Z jednej strony pozwala to na utrzymanie odpowiedniej pozycji rynkowej. Z drugiej

jednak może sprawić, że płynność finansowa staje się nie lada wyzwaniem, ponieważ na bieżąco należy regulować koszty stałe, a środki od kontrahentów zazwyczaj spływają stosunkowo długo.

Uwalnianie gotówki z faktur

Właśnie dlatego z roku na rok rośnie popularność faktoringu, czyli usługi „uwalniania gotówki z faktur”. Pozwala przedsiębiorcy otrzymać pieniądze szybciej, niż wynika to z terminu płatności. Nawet zaraz po wystawieniu faktury. Wszystko dzięki narzędziom faktoringowym, za pomocą których faktura w momencie przesłania do kontrahenta, trafia jednocześnie do firmy

faktoringowej, która może ją sfinansować. W efekcie klient faktoringowy może otrzymać środki jeszcze tego samego dnia. Natomiast źródłem spłaty faktoringu są wpłaty dokonywane przez kontrahentów w terminie płatności określonym na fakturze. Nowoczesne rozwiązania faktoringowe pozwalają jednak na swobodną wymianę danych pomiędzy klientem a faktorem. BNP Paribas Faktoring, we współpracy z firmą Comarch, stworzył zaawansowane narzędzie faktoringowe – system eTrade. Charakteryzuje się szybką wymianą danych pomiędzy klientem a faktorem przy zachowaniu najwyższych standar-

dów bezpieczeństwa i jakości, intuicyjnością w zakresie obsługi oraz raportami sprawozdawczymi, z możliwością definiowania pod konkretne potrzeby. Klient, po zarejestrowaniu faktur w systemie faktora, co odbywa się poprzez dostarczenie jedynie danych z wystawionych faktur, może zdecydować, za które faktury chce wcześniej otrzymać pieniądze. Dzięki przyjaznemu systemowi, usługa ta jest elastyczną formą finansowania – dostosowuje się do aktualnych potrzeb przedsiębiorstwa, pozwalając na korzystanie z udzielonego limitu jedynie w razie potrzeby i często w 100 proc. zapewniając bieżące finansowanie firmy.

OPTIMALIZACJA PROCESÓW FAKTORINGOWYCH? TYLKO Z WŁAŚCIWYMI NARZĘDZIAMI



Rozmowa z Agnieszką Chargot, szefem Działu Systemów Finansowych w Asseco Business Solutions

W jaki sposób dostępne na rynku, oferowane choćby przez Państwa firmę nowoczesne rozwiązania technologiczne, usprawniają zarządzanie usługami faktoringowymi?

Nie wyobrażam sobie, żeby w dzisiejszych czasach jakakolwiek firma mogła sobie poradzić bez nowoczesnych technologii. Dotyczy to wszystkich obszarów działalności: wystawiania faktur, składania ofert, pisania pism, obsługi klienta, wewnętrznej komunikacji, a wkrótce też obsługi KSeF. Nie inaczej jest w przypadku firm faktoringowych. Mają określoną specyfikę, ale jak podmioty z innych branż, muszą podążać za zmieniającym się ryn-

kiem, wymaganiami klientów, czy trendami. Nasza oferta dla faktorów jest dostępna na rynku od 20 lat. Obsługujemy największych faktorów w Polsce, ale też i mniejsze, nowo powstające firmy. Widzimy, jak się zmieniają i czego potrzebują, i podążamy za nimi, by pomóc im utrzymać przewagę konkurencyjną na rynku. Każdy przycisk, jaki istnieje w naszym systemie, powstał, by rozwiązać jakiś problem.

Jaki na przykład?

Zasadniczą częścią działalności faktorów jest skupowanie wierzytelności i ich finansowanie. Zgodnie z umowami, które firmy faktoringowe podpisują z klientami, wypłacają klientom pieniądze, a następnie monitorują, czy wszystkie transakcje, które obsługują, są spłacane zgodnie z warunkami kontraktu. Nasz system pozwala na sprawną obsługę tego procesu od początku

do końca. Dodatkowo, w dobie pandemii rozwiązanie oferowane przez Asseco pozwalało usprawnić komunikację naszych klientów: między nimi i ich pracownikami oraz pracownikami ich klientów. Dzięki Faktorowi by Asseco na każdym etapie swojej aktywności nasi klienci mogli przeprowadzać procesy online, co z resztą robią nadal.

Czy praca dla tak licznej grupy faktorów przez wiele lat nie rodzi pokusy, by wdrożenia przeprowadzać tak samo u wszystkich klientów?

Z naszego punktu widzenia byłoby to nawet wygodne, ale jest niemożliwe! Nie ma dwóch jednakowych faktorów. Dlatego zarówno nasz system, jak i my jako usługodawca musimy być bardzo elastyczni.

System, który oferujecie, wspiera różne obszary działalności faktora.

Jakie? W jakim zakresie faktor może korzystać z Państwa narzędzia?

Absolutną podstawą działania naszego systemu jest obsługa wierzytelności w całym jej „cyklu życia”. Faktor by Asseco

wspiera proces pozyskiwania klientów, ustalania warunków umów czy ich negocjacji – nasz system pozwala przechowywać umowy, monitoruje ich aktualność czasową, informuje o potrzebie zawarcia aneksu. Gromadzi też informacje o klientach i ich produkcji. To bezcenne przy bieżącej obsłudze: kiedy ktoś w firmie potrzebuje takich danych, system dostarcza je w preferowanej formie: na adres e-mail, jako raport lub arkusz kalkulacyjny. Generuje też automatyczne pisma. Na przykład, jeżeli potrzebujemy przypomnieć klientowi, że nie opłacił faktury, to wezwania, monity, maile, pognaglenia, SMS-y, trafiają do niego automatycznie właśnie z naszego systemu. Dzięki temu wiele procesów może obejść się bez zaangażowania pracowników.

Jakie wymierne korzyści czerpie faktor współpracując z Wami, posiadając Wasz system?

Po pierwsze, faktor automatyzując procesy, zyskuje czas. Dzięki naszemu systemowi może po prostu pracować szybciej: obsługiwać klientów, analizować

dane, podejmować decyzje. To sprawia z kolei, że może obsługiwać więcej klientów. Biorąc pod uwagę dynamiczny rozwój sektora faktoringu i rosnącą liczbę firm korzystających z usług faktorów, to niezwykle ważny aspekt. Oprócz tego, system Faktor by Asseco pomaga utrzymywać kontakt między firmami. W pandemii taka komunikacja pomogła przede wszystkim utrzymać ciągłość działania faktorów. Teraz, razem z automatyzacją, przynosi po prostu oszczędności.

Jakie są największe zalety Waszego systemu?

Z całą pewnością kompleksowość. Dzięki Faktorowi by Asseco wszystkie zachodzące w firmie procesy pozostają pod kontrolą. Z kolei elastyczność umożliwia dopasowanie systemu do indywidualnych potrzeb każdego klienta. Wreszcie, perspektywiczność, czyli gotowość na zmiany. W każdej chwili jesteśmy w stanie dostosować system do zmieniającego się prawa, zapewniamy bieżące aktualizacje i integrujemy z nowymi rozwiązaniami, które pojawiają się w firmach naszych klientów.

faktor
by ASSECO

ASSECO
BUSINESS SOLUTIONS

Innowacyjna obsługa transakcji faktoringowych w bankach i instytucjach finansowych

Wszystkie typy, formy i rodzaje faktoringu



Automatyczna obsługa wierzytelności od początku do końca



Narzędzia windykacyjne



Dostosowanie do potrzeb faktora



assecobs.pl/factoring

The dashboard displays the following information:

- Moje umowy:** Suma dostępnych środków: 10 559 415,12 PLN. Łączny limit: 11 000 000,00 PLN. Łączne zaangażowanie: 440 584,88 PLN.
- Moje zobowiązania:** Wartość zobowiązań jako klient: 778 932,65 PLN. Wartość zobowiązań jako kontrahent: 624,52 PLN.
- Aktualne faktury:** Wartość aktualna faktur: Finansowane: 545 757,70 PLN; Niefinansowane po regresie: 3 657 096,38 PLN; Niefinansowane: 10 330,59 PLN.
- Do weryfikacji:** Korekty faktur kosztowych jako Klient: 2.
- Powiadomienia:** Nowe pliki od Faktora: 13 godzin temu; Nowe pliki od Faktora: 2022-01-03; Nowe pliki od Faktora: 2022-01-02; Nowe pliki od Faktora: 2022-01-01.
- Szybkie akcje:** Importuj faktury lub korekty; Dodaj fakturę; Złóż wniosek.

Rozwiązanie na kryzysy związane z niewypłacalnością i utrudnionym dostępem do kredytów

W 2022 r. banki przyznały mikrofirmom o 12,7 proc. mniej kredytów niż rok wcześniej. Spadła też o 12 proc. wartość udzielonego finansowania. Niższa sprzedaż kredytów nie oznacza jednak mniejszego zapotrzebowania na gotówkę w MŚP. W trudnych czasach firmy potrzebują jej jeszcze bardziej. Problem z płynnością finansową zbiera bowiem w polskim biznesie coraz większe żniwo.

Emanuel Nowak

ekspert firmy faktoringowej, NFG

Według danych Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej, w 2022 r. niewypłacalność ogłosiło o 1/5 więcej firm niż w poprzednim roku. Odpowiedzią na drogę i trudno dostępne kredyty bankowe oraz sposobem na utrzymanie płynności finansowej może być faktoring.

Rok 2022 w Polsce i na świecie nie należał do spokojnych. Biznes odczuł negatywne skutki wojny i inflacji. Wydarzeniom geopolitycznym towarzyszyły trudności gospodarcze. Nasze badanie przeprowadzone wspólnie z Krajowym Rejestrem Długów BIG pokazało, że 95 proc. przedsiębiorców z sektora MŚP odczuło wzrost cen produktów i usług niezbędnych do prowadzenia działalności. Najczęściej wskazywanym pro-

duktem, który zdrożał, było paliwo (78 proc. wskazań), następnie opłaty za media (68 proc.) oraz surowce, półprodukty i produkty (60 proc.). Zdaniem badanych firm, przeciętny wzrost cen wyniósł 37,4 proc. Nie pozostało to bez wpływu na budżety firm. Jednym ze sposobów radzenia sobie z drożyzną, jest bowiem korzystanie z elastycznych form finansowania. Tymczasem o kredyty w ubiegłym roku było znacznie trudniej.

Kredyt poza zasięgiem

Przyczyn mniejszej przyznawalności kredytów w segmencie mikrofirm może być kilka. Jedną z nich to wysokie koszty kredytu. Wielu właścicieli biznesów woli wstrzymać się z wnioskiem o finansowanie, niż płacić horrendalnie wysokie raty. Drugą przyczyną to utrata zdolności kredytowej. Banki przykreciły kurek z pieniędzmi tym podmiotom, co do których podejrzewają, że mogą mieć problem z terminową spłatą zobowiązań. I wreszcie trzecia przyczyna to niechęć samych mikroprzedsiębiorców do nadmiernego zadłużania się, czemu nie sprzyja też obecna niepewna sytuacja gospodarczo-polityczna. W obecnej sytuacji zaciąganie długoterminowych zobowiązań finansowych może bo-



wiem skutkować utratą płynności finansowej i niewypłacalnością.

Faktoring remedium na długie terminy płatności

Rosnące koszty działalności, wysokie ceny paliw, materiałów czy usług, a do tego długie oczekiwanie na płatności od kontrahentów sprawiły, że kluczowa dla przedsiębiorców stała się ochrona płynności finansowej. Po raz kolejny potwierdziła się reguła, że w trudnych czasach mikrofirmy próbują przede wszystkim przetrwać, a nie zwiększać skalę swojej działalności. I to poszukiwanie gotówki bez konieczności zadłużania się zobaczy-



Faktoring jest jednorazowym kosztem. Nie wiąże przedsiębiorcy długoterminową umową i nie wymaga dodatkowych zabezpieczeń. Nie stanie się dla przedsiębiorcy zbyt dużym obciążeniem finansowym w dłuższej perspektywie czasu.

nowanie pieniędzmi, na które trzeba by było czekać wiele tygodni. Ponad 15 proc. badanych docenia faktoring za możliwość spłaty 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 zaledwie 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.

Bezpieczne finansowanie w kryzysie
Sądzę jednak, że w najbliższym czasie to właśnie ta zaleta będzie zyskiwać na znaczeniu, choćby w kontekście wysokich stóp procentowych oraz związanych z tym drogich kredytów. Faktoring jest jednorazowym kosztem. Nie wiąże przedsiębiorcy długoterminową umową i nie wymaga dodatkowych zabezpieczeń. Nie stanie się dla przedsiębiorcy zbyt dużym obciążeniem finansowym w dłuższej perspektywie czasu.

Wszystko wskazuje na to, że w 2023 r. inflacja oraz utrzymujące się ryzyko kredytowe nadal będą negatywnie wpływać na bezpieczeństwo finansowe firm. Ponadto ograniczona dostępność do instrumentów finansowych sprawi, że przedsiębiorstwa z sektora MŚP częściej będą sięgały po faktoring. I słusznie, ponieważ na ten moment to najlepsze oraz najbardziej skuteczne narzędzie chroniące płynność nawet najmniejszych firm.

liśmy wyraźnie już w pierwszych dniach rosyjskiej agresji na Ukrainę, gdy tylko pojawiły się pierwsze oznaki międzynarodowego kryzysu. Faktoring zaczął być brany na zakup paliwa do firmy czy wypłaty dla pracowników. Dotychczas stanowił remedium na długie terminy płatności w transakcjach handlowych. Teraz stał się wręcz apteczką pierwszej pomocy.

Jak go postrzegają przedsiębiorcy?

Jak pokazuje nasze inne badanie „Impulsy i bariery w rozwoju MŚP”, trzy czwarte 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 na dyspo-

Największe firmy faktoringowe wg obrotów za 2022 r

	Firma	Obroty ogólne 2022 (w mln zł)
1	Pekao Faktoring	91 268
2	BNP Paribas Faktoring	82 128
3	ING Commercial Finance	66 644
4	Santander Factoring	40 100
5	mFaktoring	36 118
6	PKO Faktoring	31 428
7	Coface Poland Factoring	30 307
8	Bank Millennium	27 291
9	Citi Handlowy	11 321
10	Eurofactor Polska	9 557
11	BOŚ Bank	6 126
12	HSBC Bank Polska	5 973
13	KUKE Finance	5 949
14	Bibby Financial Services	4 216
15	IFIS Finance	2 700
16	Alior Bank	2 280
17	Faktoria	1 848
18	PragmaGO	1 472
19	BPS Faktor SA	1 079
20	BFF Polska	961
21	eFaktor	635
22	Idea Money	721
23	Faktorzy	411
24	MARR	18

Najbardziej dynamiczne firmy faktoringowe wg obrotów 2021/2022 r

	Firma	Obroty ogólne 2022 (w mln zł)	Obroty ogólne 2021 (w mln zł)	zmiana proc. r./r.
1	MARR	18	9	100,00
2	Faktorzy	411	215	91,16
3	eFaktor	635	351	80,91
4	BNP Paribas Faktoring	82 128	50493	62,65
5	Faktoria	1 848	1156	59,86
6	Eurofactor Polska	9 557	6403	49,26
7	PragmaGO	1 472	993	48,24
8	Alior Bank	2 280	1560	46,15
9	KUKE Finance	5 949	4077	45,92
10	PKO Faktoring	31 428	22515	39,59
11	BOŚ Bank	6 126	4535	35,08
12	ING Commercial Finance	66 644	52960	25,84
13	Pekao Faktoring	91 268	72898	25,20
14	mFaktoring	36 118	29797	21,21
15	IFIS Finance	2 700	2228	21,18
16	Coface Poland Factoring	30 307	25981	16,65
17	Santander Factoring	40 100	35556	12,78
18	Bibby Financial Services	4 216	3883	8,58
19	HSBC Bank Polska	5 973	5571	7,22
20	BFF Polska	961	908	5,84

Faktoring łagodzi niepewność na rynkach

Zamiana faktur na gotówkę zyskuje na popularności niezależnie od tego, czy rynki są w fazie prosperity, czy ogarnął je kryzys. Przedsiębiorcy korzystają z faktoringu ze względu na jego unikatową elastyczność. Usługa pozwala zachować płynność finansową, oferując prosty dostęp do środków na bieżącą działalność. W ostatnim roku pomimo zawirowań na rynkach znacząco wzrosły obroty firm faktoringowych w Polsce, w tym wzrosła liczba faktur, na podstawie których firmy korzystały z finansowania.

Konrad Klimek

przewodniczący Komitetu Wykonawczego, PZF

Polska weszła w 2023 r. z najwyższą od 26 lat inflacją i najniższym poziomem optymizmu konsumentów. Zjawiskom tym towarzyszą wysokie stopy procentowe, znaczne spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego i utrzymująca się niepewność w otoczeniu makroekonomicznym. Z czynnikami tymi przedsiębiorcy zmagali się już w 2022 r., jednak niektóre z nich w najbliższych miesiącach mogą się nasilić i pozostać z nami na dłużej.

Pierwszoplanową rolę nadal może odgrywać inflacja, która oddziałuje

na rynek faktoringu. Jej wysokość miała istotny wpływ na wartość wystawianych przez przedsiębiorców faktur, co przełożyło się na spektakularny wzrost obrotów firm faktoringowych. W 2022 r. przekroczyły one 460 mld zł, czyli blisko 100 mld więcej niż w poprzednim roku, co dało wzrost o 27 proc.

Alternatywny do kredytu sposób pozyskiwania środków

Znacząco rośnie także liczba faktur przedstawianych przez podmioty gospodarcze do sfinansowania w ramach transakcji faktoringowych. Już 24 mln tego typu dokumentów wykupiły firmy faktoringowe w 2022 r., czyli

o 13 proc. więcej niż w roku poprzednim. To efekt rosnącego zapotrzebowania na gotówkę, która jest na bieżąco i sprawnie dostarczana faktorantom. Korzystanie z faktoringu jest coraz bardziej popularne i staje się dla firm alternatywnym do kredytu sposobem pozyskiwania środków na bieżącą działalność przedsiębiorstwa. Wpływ zjawisk makroekonomicz-

nych znajduje swoje odzwierciedlenie we wskaźnikach charakterystycznych dla rynku faktoringu. W obrotach ponownie zarysowała się nieznaczna przewaga faktoringu niepełnego nad pełnym – 51 do 49 proc. Gdy cały rynek urósł o 27 proc., faktoring niepełny zanotował wzrost o 32 proc. a pełny tylko o 22 proc. Obroty w faktoringu międzynarodowym

wzrosły o 27 proc. do poziomu ponad 80 mld zł, co stanowi 17 proc. udział obrotach faktoringowych ogółem.

Spoglądając na perspektywy na 2023 r., faktorzy pozostają umiarkowanymi optymistami. Prognozujemy, że rynek pozostanie w fazie wzrostowej, choć jej dynamika może już nie być tak imponująca, jak w ostatnich latach.



KALYPSO AS A SERVICE – KOMPLETNE ROZWIĄZANIE DLA FAKTORINGU

Efektywna współpraca finansów i technologii jest kluczowa dla sukcesu instytucji finansowych. W wyborze oprogramowania ważne są nie tylko jego funkcjonalności, ale także model kooperacji z dostawcą. Formuła Software as a Service pozwala faktorowi na współpracę z partnerem technologicznym, który nie tylko dostarczy system, ale również zadba o jego utrzymanie, rozwój, modernizację, infrastrukturę i bezpieczeństwo danych. Partner, który rozumie potrzeby instytucji finansowej, pozwala jej skupić się na działalności biznesowej i szybko dostosować się do zmian rynkowych.

Sukces firmy faktoringowej zależy w dużej mierze od wzrostu przychodów i efektywności przy jednoczesnej minimalizacji ryzyka. Równie istotna jest współpraca z otoczeniem biznesowym. Systemy informatyczne są niezbędne do osiągnięcia tego celu, a Kalypso jest jednym z najlepszych rozwiązań łączących wzrost i bezpieczeństwo. Otwarta architektura umożliwia łatwą integrację i stworzenie spójnego ekosystemu.

Kalypso wspiera wzrost i rozwój oferując elastyczne budowanie oferty produktowej, która może zawierać wszystkie rodzaje faktoringu, pożyczki, leasing, kredyt

kupiecki, finansowanie dostaw oraz produkty dostosowane indywidualnie do potrzeb klienta. Dzięki automatyzacji i cyfryzacji procesów biznesowych, takich jak płatności, rozliczenia, onboarding, obsługę wniosków o finansowanie, generowanie dokumentów, wzrasta efektywność pracy specjalistów a czas obsługi jest krótszy.

System wspiera także marketing i sprzedaż zarówno w kanałach cyfrowych jak i tradycyjnych. Zarządzanie siecią pośredników, integracja z cyfrowymi kanałami sprzedaży, segmentacja klientów i obsługa promocji produktowych pozwalają zwiększyć korzyści prowadzonych działań marketingowych. Wreszcie, Kalypso zapewnia integrację z serwerami pocztowymi, bramkami sms i centralami telefonicznymi oraz intuicyjny interfejs, które umożliwiają łatwą i efektywną wielokanałową komunikację z klientami z poziomu jednego systemu.

Kalypso oferuje wsparcie w minimalizacji ryzyka działalności poprzez weryfikację potencjalnego klienta za pomocą elektronicznego potwierdzenia tożsamości, sprawdzenie danych w publicznych rejestrach. System automatyzuje ocenę wnioskodawcy i jego kontrahentów

na podstawie dokumentów finansowych i informacji gospodarczych dostępnych w zewnętrznych bazach danych. Istotne jest również zwiększenie dyscypliny płatniczej dłużników przez monitoring należności, powiadomienia o nadchodzących i przeterminowanych płatnościach oraz proces windykacji.

Nawet najlepsze systemy wymagają bieżącej administracji i konserwacji, a dynamiczne otoczenie biznesowe wymusza elastyczne dostosowanie się do zmian. Zamawiając system faktoringowy Kalypso faktor otrzymuje wsparcie obejmujące pomoc i konsultacje dla użytkowników, ciągłe doskonalenie i rozwój systemu oraz bezpieczną infrastrukturę

wraz z jej administracją. Dzięki temu może skupić się jedynie na prowadzeniu działalności biznesowej. Nasze wieloletnie doświadczenie w branży faktoringowej jest gwarancją, że obowiązki techniczne pozostają pod kontrolą specjalistów.

Zapraszamy do kontaktu na naszej stronie www.kalypso.pl

Kalypso

- automatyzacja procesów biznesowych
- weryfikacja i scoring
- marketing i sprzedaż
- monitoring i windykacja
- elastyczna oferta produktowa
- as a Service
- WSPARCIE
- INFRASTRUKTURA
- ROZWÓJ
- BEZPIECZEŃSTWO

www.kalypso.pl



Faktoring rozwiązaniem na trudne czasy

Faktoring jest finansowaniem opartym o przyszłe wpływy z tytułu sprzedaży, czyli faktury wystawione przez przedsiębiorcę za sprzedany towar czy wykonane usługi. W polskim modelu gospodarczym, wykorzystującym długie terminy przelewu, powstają należności o odroczonym terminie spłaty.



Alicja **Matek**

Faktoring jest coraz bardziej popularny – w 2022 r. wartość finansowania wzrosła niemal o 1/3 Faktoring w Polsce rozwija się nieprzerwanie od kilkunastu lat. Wzrostu obrotów branży nie zahamowała pandemia, wojna ani pogorszenie sytuacji gospodarczej czy rekordowa inflacja. Wręcz przeciwnie, w takich okolicznościach małe i średnie firmy korzystają z takiego modelu finansowania bardzo chętnie. Wg danych Polskiego Związku Faktorów, czyli organizacji skupiającej sporą część rynku faktoringowego, w Polsce w 2022 r. faktoryzy sfinansowali bieżącą działalność krajowych przedsiębiorstw na kwotę niemal 460 mld zł (100 mld euro!), czyli o 27 proc. więcej niż w 2021 r. Na sfinansowanie w ten sposób swoich faktury zdecydowało się 25 tys. firm. Przekazały do faktorów prawie 24 mln dokumentów płatniczych.

Jak finansowanie faktoringowe wygląda w praktyce?

Przedsiębiorca wykonuje swoją pracę lub sprzedaje towar, po czym wystawia fakturę. Jednak odbiorca usług lub produktów nie chce pła-

cić od razu. Tłumaczy się trudną sytuacją, wysokimi kosztami, inflacją i generalnie brakiem pieniędzy. Owszem, zapłaci, ale za miesiąc lub dwa. Wystawca faktury godzi się i wystawia dokument z długim terminem zapłaty. Przedsiębiorca ma teraz dwa rozwiązania: spokojnie czekać miesiąc lub dwa na zapłatę, lub przekazać taką fakturę do faktoringu. Faktor w takiej sytuacji udziela finansowania zaraz po wystawieniu faktury (tego samego lub następnego dnia, a przy otwartej współpracy – nawet w ciągu godziny), która jest spłacana przez dłużników fakturowych w terminie zapisanym na dokumencie. Środki otrzymane w ten sposób nazywa się zaliczką faktoringową. Kwota zaliczki wynosi zazwyczaj 90 proc. wartości faktury brutto. Dzięki temu finansowany przedsiębiorca uzyskuje od ręki środki na działalność operacyjną, a przyspieszony w ten sposób obieg pieniądza jest korzystny dla całej gospodarki, zmniejsza efekt kuli śniegowej, w której jedno opóźnienie płatności może generować kilka kolejnych. Coraz więcej firm nie chce lub nie może czekać na pieniądze. Tym bardziej że czekać mogłyby bardzo długo. Na przykład faktura wystawiona w pierwszych dniach marca może być zapłacona po majówce. To szmat czasu. Wg danych faktura.pl średni termin przelewu zapisany na fakturach firm MSP w 2022 roku wyniósł 13 dni. Średni, więc część

firm czekała znacznie dłużej. Jeśli spojrzeć na poszczególne branże to najdłuższy czas zapisywany jest na fakturach w transporcie i gospodarce magazynowej – 21 dni.

Branża faktoringowa dostosowała ofertę do potrzeb MSP

Firmy faktoringowe, widząc coraz większą grupę małych i średnich firm wnioskujących o finansowanie, zmodyfikowały ofertę, tak aby odpowiadała potrzebom biznesów o takiej skali. Przede wszystkim chodzi o szybkość działania i elastyczność. Wprowadzenie obsługi on-line i automatycznych procesów oceny ryzyka znacznie przyspieszyło weryfikację wniosków. Właściciel małej firmy bardzo ceni swój czas, często nie ma go kto zastąpić, więc możliwość przesłania faktury do finansowania on-line, z dowolnego miejsca, jest dla niego bardzo korzystna. Po drugie zmniejszyła się minimalna kwota, jaką można

sfinansować poprzez faktoring. Nie muszą to już być wielotysięczne faktury, finansowane są nawet kilkusetzłotowe. Po trzecie przedsiębiorca, podpisując umowę z faktorem, nie musi deklarować przekazywania wszystkich faktur. Sam może zdecydować, którą fakturę i kiedy przekazać do finansowania. Spadają też relatywnie koszty faktoringu. To wynik rosnącej konkurencji na tym rynku, ale przede wszystkim faktu, że takie finansowanie nie jest wprost uzależnione od stóp kredytowych, które w poprzednim roku mocno wzrosły.

Oczywiście są różnice w elastyczności pomiędzy różnymi faktorami. Duży podmiot bankowy zapewne będzie bardziej związany korporacyjnymi obostrzeniami. Mniejszy faktor pozabankowy będzie działał szybciej, a decyzje o akceptacji wniosków będą podejmowane w oparciu o bardziej elastyczne oceny. Co do zasady jednak, w przeciwieństwie do banków, w faktoringu nie obowiązują czarne listy branż, które się odrzuca automatycznie.

Wykluczenie kredytowe napędza faktoring

Przez ostatnie lata uzyskanie przez małą firmę kredytu w banku było bardzo trudne. Takie podmioty były niewystarczająco wiarygodne dla dużych instytucji finansowych. Próbowaly, ale wracały z banków z niczym. Konflikt zbrojny to nowe ryzyka, które obniżają prawdopodobieństwo zwrotu pożyczonych przedsiębiorcom pieniędzy. Zdolność kredytową firm pogarszają także wysokie stopy procentowe. W tej sytuacji MSP musi szukać innych źródeł gotówki, takich jak faktoring. Tutaj nie ma tak znaczących podwyżek kosztów finansowania. Przedsiębiorcy nauczyli się pozyskiwać pieniądze niezbędne

Oczywiście są różnice w elastyczności pomiędzy różnymi faktorami. Duży podmiot bankowy zapewne będzie bardziej związany korporacyjnymi obostrzeniami. Mniejszy faktor pozabankowy będzie działał szybciej, a decyzje o akceptacji wniosków będą podejmowane w oparciu o bardziej elastyczne oceny.



Firmy faktoringowe, widząc coraz większą grupę małych i średnich firm wnioskujących o finansowanie, zmodyfikowały ofertę, tak aby odpowiadała potrzebom biznesów o takiej skali.

do bieżącej działalności i inwestycji z innych źródeł niż banki, które podnoszą nie tylko oprocentowanie, ale także marże, pozaodsetkowe koszty kredytu lub domagają się ponadstandardowych zabezpieczeń. Dla wielu z nich nawet kilkunastoletnie prowadzenie działalności gospodarczej to za mało, żeby udzielić kredytu obrotowego czy inwestycyjnego. Korzystają z tego pozabankowe instytucje finansowe, akceptując przedsiębiorców „odrzuconych” przez system bankowy lub takich, których na kredyty po prostu nie stać. W efekcie model faktoringowy stał się popularniejszy i akceptowalny przez większą liczbę podmiotów gospodarczych. Także tych przedsiębiorców, którzy dotychczas nieufnie patrzyli na ten obszar działalności finansowej.

Nie jesteś pewien, czy twój kontrahent zapłaci? Faktor sprawdzi go dla ciebie za darmo

Faktoring to nie tylko sposób na poprawę płynności i metoda finansowania. To także praktyczna metoda weryfikacji kontrahentów w niestabilnych gospodarczo czasach. Faktor może pomóc w ocenie rzetelności kontrahenta. Jeżeli go odrzuca, oznacza to, że ten kontrahent może mieć problem z wywiązaniem się z płatności na czas. W tej sytuacji faktor działa jak wywiadownia gospodarcza, która zapewnia bezpieczeństwo obrotów handlowych. Przekazuje w ten sposób ważną informację do przedsiębiorcy wnioskującego o finansowanie faktoringowe – „uważaj na tę firmę!”. Weryfikacja kontrahentów jest teraz bardzo istotna, bo sytuacja gospodarcza sprawia, że coraz więcej podmiotów upada i nie jest w stanie wywiązywać się ze swoich zobowiązań.

Wreszcie na koniec, choć to też ważne: można przekazać do finansowania kontrahentów wymagających zdyscyplinowania do płacenia. Faktor ma narzędzia i procesy wspomagające cel otrzymania pieniędzy na czas. Jako dodatkowy podmiot włączony w relacje wystawcy faktury i płatnika może dyscyplinować tego drugiego do terminowych przelewów. Nie zachodzi tu dodatkowo obawa o popsucie relacji z kontrahentem przez monity o płatność, bo tych dokonuje faktor. Dla firmy z kategorii MSP to bardzo ważne.

100 mld euro popłynęło od faktorów do polskich firm

Polscy faktorzy sfinansowali w 2022 r. bieżącą działalność krajowych przedsiębiorstw w kwocie blisko 100 mld euro. Oznacza to, że wykupili wierzytelności w formie faktur o łącznej wartości ponad 460 mld zł, czyli o 27 proc. więcej niż w 2021 r. Faktury na gotówkę zamieniło 25 tys. firm. Przekazały one do sfinansowania prawie 24 mln dokumentów płatniczych.

Konrad Klimek

przewodniczący Komitetu Wykonawczego, PZF

Polski Związek Faktorów (PZF) skupia obecnie większość podmiotów świadczących usługi faktoringowe w Polsce. Należy do niego 5 banków komercyjnych, 19 wyspecjalizowanych firm udzielających finansowania, a także sześć podmiotów o statusie partnera.

Faktoring cały czas rozwija się bardzo dynamicznie

Kolejny rok z rzędu rynek urósł o ponad jedną czwartą. Z roku na rok udziela coraz większego finansowania, coraz większej licz-

bie firm, przekazujących do wykupu coraz większą liczbę faktur. Jeszcze 10 lat temu z faktoringu korzystało 5,5 tys. firm, 5 lat później było ich 9 tys. Dziś liczba ta wzrosła do 25 tys. i to w tak trudnym i niepewnym czasie. Faktorzy obsługują 24 mln faktur, czyli ponad 5 razy więcej niż 10 lat temu. Firmy zrzeszone w PZF to doświadczeni i stabilni partnerzy, którzy regularnie potwierdzają, że usługa faktoringu sprawdza się nie tylko w okresie prosperity, ale także w czasie recesji.

Z usług firm należących do PZF korzysta obecnie 24,8 tys. przedsiębiorstw. Przekazały one do sfinansowania 23,9 mln faktur o łącznej wartości 460,6 mld zł.



Imponująca wartość udzielonego finansowania

Wartość finansowania udzielonego przez firmy faktoringowe polskim podmiotom gospodarczym jest imponująca. Poziom 100 mld euro rocznie świadczy o głębokim zaangażowaniu rynku w rozwój przedsiębiorczości w Polsce. Przedsiębiorcy w ostatnich dwóch latach przechodzą trudny okres, a mimo

przeszkód, w zdecydowanej większości rozwijają swoje biznesy, podbijają nowe rynki i utrzymują płynność.

Faktorzy przyczyniają więc do ich stabilnego wzrostu. Kolejny rok z rzędu zaspokajają zapotrzebowanie na gotówkę, mimo niesprzyjających okoliczności. Z usług faktoringowych korzystają przede wszystkim firmy, które wystawiają faktury

na wysokie kwoty i z dłuższymi terminami płatności, czyli przedsiębiorstwa produkcyjne i dystrybucyjne. Utrzymanie płynności finansowej w ich przypadku jest to bardzo istotne, ponieważ decyduje o dalszym rozwoju lub przetrwaniu. Faktoring umożliwia im zachowanie dobrej kondycji ekonomicznej, a przez to – stabilnej pozycji rynkowej i przewagi konkurencyjnej.

Dwadzieścia pięć lat biznesu faktoringowego

Pekao Faktoring to jedna z najdłużej istniejących spółek faktoringowych na polskim rynku. W tym roku będzie obchodzić 25-lecie swojej działalności. Wieloletnie doświadczenie, znajomość potrzeb oraz indywidualne podejście do każdego z klientów zostało nagrodzone po raz czwarty pozycją lidera na polskim rynku faktoringowym.

Pomimo dużej zmienności sytuacji makroekonomicznej w 2022 r. klienci powierzyli obsłudze Pekao Faktoring rekordowe 91 mld zł swoich należności. To o 10 mld więcej niż wartość obrotu, który trafił do wszystkich firm faktoringowych zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów dokładnie 10 lat temu.

Ale od początku...

W pierwszych latach działalności usługa faktoringu kierowana była głównie do dużych i średnich firm. Wraz ze wzrostem popularności tej formy finansowania, Pekao Faktoring coraz częściej podejmowała współpracę z klientami z segmentu MŚP, co w 2018 r. poskutkowało wprowadzeniem na rynek specjalnej oferty dla tej grupy przedsiębiorstw oraz zmianami w strukturze organizacyjnej. Coraz większej aktywności w tym segmencie towarzyszyło

przekonanie, że jest to niezwykle istotna część rynku, w dużej mierze kształtująca polskie PKB oraz nadająca ton gospodarce. W roku 2021 spółka jeszcze mocniej poszerzyła swoją ofertę, wprowadzając usługę mikro faktoringu dla najmniejszych podmiotów gospodarczych.

Przez ćwierć wieku Pekao Faktoring zebrала bezcenne doświadczenie, monitorowała zmieniające się trendy w obsłudze wierzytelności i odpowiadała na wyzwania rynkowe. Obecnie, jako lider polskiego rynku faktoringowego, może proponować obsługę firmie każdej wielkości.

Wsparcie dla przedsiębiorców

Ze względu na swoją specyfikę faktoring jest rozwiązaniem, które odpowiada na wiele wyzwań stojących przed przedsiębiorcami w naszym kraju.



Dariusz Jamroży,
prezes zarządu Pekao Faktoring

Motywacja do korzystania z tej usługi jest różna w zależności od skali prowadzonej działalności. Klienci korporacyjni oczekują rozwiązań indywidualnych, mocno skorelowanych z ich bieżącą sytuacją rynkową. Klientom z segmentu MŚP oraz firmom mikro zależy na standaryzacji obsługi, oraz prostocie i przejrzystości procesu decyzyjnego.

Klient z obszaru mikro często inicjuje relację online, ma dostępny wystandaryzowany produkt, a faktoring wykorzystuje głównie jako źródło finansowania. Podobną motywację do skorzystania z faktoringu mają klienci z segmentu MŚP, jednak dodatkowo co-

raz częściej korzystają z opcji ubezpieczenia należności. Mniejsze firmy, niemające tak szerokiego zaplecza finansowo-księgowego, wykorzystują faktoring również jako sposób na dyscyplinowanie płatników, którzy często są znacznie większymi firmami. Pekao Faktoring każdemu z klientów zapewnia dedykowanego opiekuna, który dba o dopasowanie usługi do aktualnych potrzeb, udziela wszelkich informacji w trakcie współpracy, a w razie potrzeby wspiera klientów w modyfikowaniu umowy w zależności od zmieniającej się sytuacji rynkowej.

– Pekao Faktoring rozumie potrzeby klientów z każdej linii



Ze względu na swoją specyfikę faktoring jest rozwiązaniem, które odpowiada na wiele wyzwań stojących przed przedsiębiorcami w naszym kraju.

biznesowej i aktywnie na nie odpowiada. Jako największy faktor w Polsce oraz część Grupy Kapitałowej Banku Pekao, czujemy misję i odpowiedzialność za płynnościowe wsparcie małych i średnich biznesów, które mierzą się z wieloma wyzwaniami w dzisiejszym wymagającym otoczeniu. Dzisiaj śmiało mogę powiedzieć, że mamy ofertę faktoringową skierowaną do każdego segmentu, na czym bardzo nam zależało. Wspieramy biznes naszych klientów, niezależnie od tego, jakiej jest wielkości. Obszar dużych i średnich firm nasza najstarsza linia biznesowa jest stabilna. Jej specyfika to duże transakcje, ale w ograniczonej ilości. Linia biznesowa MŚP cały czas rośnie. Tutaj transakcji jest więcej, ale ich średni wolumen jest naturalnie niższy. Nasz najnowszy produkt, który nazwaliśmy Płynnościomat, dla klienta z obszaru mikro nabiera rozpędu – coraz więcej klientów wykorzystuje potencjał narzędzi faktoringowych dla zwiększenia rentowności i bezpieczeństwa swoich biznesów. Przed nami kolejny rok pełen wyzwań, w którym nadal będziemy się zmieniać, tak jak zmieniają się nasi klienci – mówi Dariusz Jamroży, prezes zarządu spółki.