

FAKTORING



Faktoring nie tylko dla największych

Faktoring jest finansowaniem opartym o przyszłe wpływy z tytułu sprzedaży, czyli faktury wystawione przez przedsiębiorcę za sprzedany towar czy wykonane usługi. W dominującym w Polsce modelu gospodarczym, wykorzystującym długie terminy przelewu, powstają należności o odroczonym terminie spłaty. Jednak coraz więcej firm nie chce lub nie może czekać na pieniądze.



Alicja Matek

Tym bardziej że czekać mogłyby bardzo długo. Na przykład faktura wystawiona we wrześniu może być zapłacona w grudniu. To szmat czasu. Wg danych faktura.pl średni termin przelewu zapisany na fakturach podmiotów 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. Nikt nie chce tyle czekać na swoje, już zarobione pieniądze.

Dlatego 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 szczególnie małe i średnie firmy korzystają z tego modelu finansowania bardzo chętnie. Dzięki faktoringowi sięgają po swoje pieniądze, które są zamrożone w fakturach czekających na realizację przelewu. W ten sposób nie

obciążają zdolności kredytowej, bo się nie zadłużają.

Część zalet tej metody finansowania jest niezależnych od wielkości i skali działania firmy

Przede wszystkim faktoring nie drożeje tak jak kredyty, bo nie jest uzależniony bezpośrednio od wysokich stóp procentowych. Jest lekarstwem na inflację – jeśli pieniądze dostajesz od razu, możesz kupić na zapas, czyli taniej, np. materiały budowlane czy paliwo, więc twoja firma będzie bardziej dochodowa i konkurencyjna. Przy rosnącym ryzyku niewypłacalności i upadku wielu przedsiębiorstw wysoka płynność jest bardzo ważna, faktoring jest narzędziem, który w bezpośredni sposób ją zapewnia.

To także elastyczna i szybsza niż kredyt forma finansowania (pieniądze u przedsiębiorcy mogą być już po kilku godzinach od złożenia wniosku), a faktoring jest łatwiej dostępny niż kredyty bankowe. W faktoringu nie ma „czarnych list” branż, którym nie udziela się finansowania, decyduje indywidualna ocena perspektyw i kontraktów handlowych wnioskującego. Oczywiście są różnice w elastyczności pomiędzy różnymi faktoraми. 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.

Coraz lepsza oferta faktoringowa dla małych i średnich firm

To mit, że faktoring jest dla największych podmiotów. Wywodzi się wprawdzie z dużych organizacji, które korzystały w przeszłości i korzystają obecnie z faktoringu bankowego. Teraz, w dużym stopniu jest to produkt dla segmentu małych, średnich i mikrofirm. One zdecydowanie bardziej potrzebują tego produktu niż duże, bo są na końcu biznesowego „łańcucha pokarmowego”. Small biznes przez lata pandemii i długie miesiące zamrożenia gospodarczego pozbył się oszczędności. Potem firmy musiały sobie radzić z rzeczywistością wojenną, która podniosła ceny energii czy gazu. Inflacja zwiększyła też inne koszty i oczekiwania płacowe pracowników. Większość małych biznesów nie ma już wolnych środków, które mogłyby wykorzystać, czekając na wpływ z faktury. A muszą przecież regularnie opłacać zobowiązania ZUS czy urzędu skarbowego, nie mogą też opóźniać wypłat.

Przez wiele lat nie było oferty faktoringowej dopasowanej do potrzeb MŚP. Firmy faktoringowe widząc jednak coraz większą grupę małych i średnich podmiotów 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. Także eFaktor uzupełnił tę rynko-

wą lukę i daje możliwość otrzymania środków nawet bez odchodzenia od komputera, z dowolnego miejsca. Dla wielu przedstawicieli MŚP, pracujących w małych zespołach, oszczędność czasu to bardzo wartościowa funkcjonalność. Zaawansowane i zautomatyzowane procesy oraz systemy informatyczne i stale rozwijane algorytmy scoringowe powodują, że zamiast czekać 30 czy 60 dni na zapłatę za wykonaną usługę, środki są dostępne w ciągu 24 godzin. Digitalizacja sprawia też, że mniej jest możliwości popełnienia błędów – zdublowania faktury, ryzyka, że nie dotrze pocztą, zgubienia dokumentu z powiadomieniem o przejęciu wiarygodności. W sytuacji, kiedy mamy cyfrowy obieg dokumentów, podgląd dla obu stron (kontrahenci naszych klientów mogą się zalogować i widzą bieżącą sytuację), rośnie przejrzystość współpracy. To duża zmiana i duży komfort, np. spadek ryzyka przelania pieniędzy na niewłaściwe konto.

Rozwijamy nowe funkcjonalności odpowiadające potrzebom małych podmiotów, będących często podwykonawcami u dużych firm. Przykładem jest Program Finansowania Dostawców, który z sukcesami wdrażamy w średnich i dużych firmach.

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. Tak naprawdę obecnie na faktoringu się oszczędza, bo koszt szybciej zapłaconej faktury to 1-2% miesięcznie - to mniej niż w wielu branżach wynosi podwyżka cen usług i materiałów.

Faktoring to elastyczne narzędzie do planowania rozwoju firmy

Z faktoringu w coraz większym stopniu korzystają wszystkie firmy. Są to nie tylko wielkie firmy, mające setki kontrahentów, często też małe podmioty, uzależnione od tych wielkich. Mogą to być również przedsiębiorcy prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą, świadczący usługi, w tym zdalne, informatyczne, marketingowe, księgowo, prawne lub administracyjne. Faktoring jest jednak dostępny dla coraz większej liczby branż. Przykładem, jest sport czy e-sport.

Faktoring pozwala im na elastyczne podejście do nowych zleceń, bardziej swobodne planowanie marż czy większą konkurencyjność na rynku. Tym samym przyspieszając płatności za faktury oszczędza pieniądze. Faktoring jest też bardzo skuteczny w przeciwdziałaniu inflacji. Szybszy obieg pieniądza pozwala być bardziej konkurencyjnym i lepiej reagować na zmiany cen. Firmy budowlane dzięki faktoringowi mogą kupować materiały wtedy, kiedy ich ceny są korzystniejsze, przewoźnicy mogą kupować paliwo, kiedy jego ceny są niższe. „Odmrożenie” środków na fakturach zwiększa elastyczność funkcjonowania. Takie finansowanie to sytuacja win-win, przedsiębiorca otrzymuje szybciej środki, a płatnik faktury nie musi od razu przelewać należności.

Wg danych Polskiego Związku Faktorów, czyli organizacji skupiającej sporą część rynku, w Polsce w I połowie 2023 r. faktorom powierzono wiarygodności na kwotę niemal 225,7 mld zł. Na sfinansowanie w ten sposób swoich faktur zdecydowało się ponad 24 tys. firm. Przekazały do faktorów w pierwszym półroczu prawie 12,7 mln dokumentów płatniczych.

WHO IS WHO W FAKTORINGU

Szanowni Państwo,

Po co przedsiębiorcom usługi faktoringowe? Przede wszystkim po to, żeby zapewnić płynność finansową zarządzanym przez siebie firmom. Dzięki temu mogą nieprzerwanie świadczyć usługi i dostarczać produkty swoim kontrahentom. Faktoring to rozwiązanie dla każdego, kto prowadzi biznes

i chce robić to spokojnie, bez opóźnień i zakłóceń. Jak dziś wygląda oferta faktorów? Dowiedzą się Państwo tego z naszego raportu. Dostarczy on także wiedzy na temat tego, kto faktoringiem zarządza, kto go tworzy, odpowiada za jego kształt. Warto przyjrzeć się ich sylwetkom.

Redakcja



Stanisław **Atanasow**

PREZES ZARZĄDU, EUROFACTOR

Absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Z branżą faktoringową związany od ponad 20 lat. Doświadczenie zawodowe zdobywał w takich firmach jak FORIN – firmie faktoringowej Banku Millennium, jednej z pierwszych na polskim rynku firm faktoringowych, gdzie piastował stanowisko szefa zespołu marketingu firmy. W BZWBK Faktor (obecnie Santander Factoring) pracował na stanowisku dyrektora sprzedaży i marketingu oraz dyrektora projektów strategicznych, był odpowiedzialny m.in. za opracowanie strategii wej-

ścia na rynek, model biznesowy oraz stworzenie struktury firmy i wdrożenie produktów faktoringowych. Kariere zawodową kontynuował w Hilton-Baird Polska, sprawując funkcję dyrektora i członka zarządu. Od czerwca 2011 r. jest prezesem zarządu Eurofactor Polska (poprzednio Credit Agricole Commercial Finance Polska), spółki faktoringowej należącej do Grupy EFL. Odpowiadał za zbudowanie spółki i uruchomienie działalności operacyjnej. Jest autorem licznych publikacji na temat faktoringu w polskiej prasie specjalistycznej.



Krzysztof **Florczak**

PREZES ZARZĄDU, FAKTORONE

Ma 30 lat doświadczenia w finansach zdobyte zarówno w Polsce, jak i w wielu krajach Europy, m.in. w Niemczech, Wielkiej Brytanii, Rosji i Ukrainie. Pracował na kierowniczych i zarządczych stanowiskach w takich firmach jak Raiffeisen Bank, General Motors Acceptance Corporation, oraz w spółkach szeroko rozumianej grupy Getin Holding. Specjalizuje się w zarządzaniu ryzykiem, zwiększaniu efektywności procesów oraz „change management”. Jednocześnie aktywnie bierze udział w rozwoju rynku faktoringowego, skutecznie określając i realizując cele biznesowe spółki. Kieruje się dewizą, że kluczem do sukcesu jest nieustanne dążenie do doskonałości, partnerstwo oraz otwarcie na innowacje. Krzysztof Florczak jest również aktywnym uczestnikiem społeczności biznesowej – bierze udział w licznych konferencjach branżowych i wydarzeniach networkingowych. Absolwent zagranicznych studiów w Queens College w Nowym Jorku.

Ma 30 lat doświadczenia w finansach zdobyte zarówno w Polsce, jak i w wielu krajach Europy, m.in. w Niemczech, Wielkiej Brytanii, Rosji i Ukrainie. Pracował na kierowniczych i zarządczych stanowiskach w takich firmach jak Raiffeisen Bank, General Motors Acceptance Corporation, oraz w spółkach szeroko rozumianej grupy Getin Holding. Specjalizuje się w zarządzaniu ryzykiem, zwiększaniu efektywności procesów oraz „change management”. Jednocześnie aktywnie bierze udział w rozwoju rynku faktoringowego, skutecznie określając i realizując cele biznesowe spółki. Kieruje się dewizą, że kluczem do sukcesu jest nieustanne dążenie do doskonałości, partnerstwo oraz otwarcie na innowacje. Krzysztof Florczak jest również aktywnym uczestnikiem społeczności biznesowej – bierze udział w licznych konferencjach branżowych i wydarzeniach networkingowych. Absolwent zagranicznych studiów w Queens College w Nowym Jorku.



Piotr **Gąsiorowski**

PREZES ZARZĄDU, EFAKTOR

Z wykształcenia prawnik (od 20 lat radca prawny), specjalista w zakresie prawa zobowiązań, prawa wekslowego, upadłościowego, procesu cywilnego i arbitrażu. Posiada ponad

10-letnie doświadczenie w usługach faktoringowych, od prawie dekady uczestniczy w tworzeniu i zarządzaniu spółkami z tego obszaru.



Sebastian **Grabek**

DYREKTOR DEPARTAMENTU FINANSOWANIA HANDLU I FAKTORINGU, HSBC W POLSCE

Odpowiada za rozwój biznesu faktoringowego. Z bankowością związany jest od ponad 20 lat, w trakcie których współpracował głównie z dużymi przedsiębiorstwami i międzynarodowymi klientami w obszarze faktoringu oraz finansowania handlu. W branży faktoringowej rozpoczął karierę w spółce Handlowy-Heller (obecnie ING Commercial Finance Polska) w 2001 roku, następnie odpowiadał za rozwój faktoringu w Raiffeisen Banku oraz Banku BGŻ. Aktywnie wspiera rozwój branży poprzez publikację wielu

artykułów na temat rozwoju faktoringu w Polsce. W latach 2018-2020 był przewodniczącym Komitetu Wykonawczego Polskiego Związku Faktorów a w latach wcześniejszych członkiem Komitetu Wykonawczego. Absolwent Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Poznaniu, gdzie ukończył studia na kierunku Zarządzanie. Posiada także dyplom ukończenia studiów podyplomowych MBA wydany przez Akademię Ekonomiczną w Poznaniu oraz Georgia State University w Atlancie.



Michał Kotlarek

DYREKTOR GENERALNY, GC FAKTORING POLSKA I PREZES ZARZĄDU, GRENKELEASING

Wieloletnie, bo ponad 20-letnie, doświadczenie w branży finansowej wykorzystuje na co dzień, tworząc procesy i rozwiązania dedykowane dla przedsiębiorców. W 2016 roku zbudował faktoringowy zespół GRENKE Polska oparty na solidnych fundamentach: partnerska postawa, elastyczność i transparentność. Współtworzył innowacyjny system GRENKE, który znacznie upraszcza

przedsiębiorcom wdrażanie i korzystanie z usług faktoringowych. W 2023 roku objął funkcję prezesa zarządu GRENKELEASING. Pozwoliło to rozbudować synergię między dwoma obszarami GRENKE Polska, co przełoży się w nieodległej przyszłości na jeszcze lepszy dostęp do kompleksowej oferty usług finansowych dla firm na polskim rynku.



Marcin Lis

DYREKTOR DEPARTAMENTU FAKTORINGU, BOŚ BANK

Menedżer z wieloletnim doświadczeniem, m.in. w dużych instytucjach finansowych. Od kwietnia odpowiada za obszar realizacji usługi faktoringu w BOŚ. Przez ostatnie trzy lata związany był z grupą kapitałową Eero, gdzie od podstaw zbudował usługę faktoringu dla klientów grupy – przygotował i wdrożył produkty i procesy, a także zaplanował strukturę organizacji. Przez dwa lata pełnił funkcję prezesa zarządu Eero Faktoring, z którego uczynił w ciągu krótkiego czasu dynamicznie rozwijającą się spółkę z perspektywami na przyszłość. Wcześniej związany był również z PKO Faktoring, gdzie jako dyrektor ds. transformacji był odpo-

wiedzialny m.in. za rozwój faktoringu. W firmie Magellan, jako dyrektor ds. faktoringu, budował nową linię biznesową i zarządzał projektami. Z kolei w Idea Money zarządzał sprzedażą zewnętrzną. Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warmińsko – Mazurskiego w Olsztynie oraz Wydziału Zarządzania na kierunku Rachunkowość i Finanse Uniwersytetu Warszawskiego. Strateg, organizator i naturalny lider, choć gry zespołowe, którymi się pasjonuje (koszykówka, piłka ręczna, piłka nożna) świadczą o tym, że wie, na czym polega praca zespołowa. Uprawia narciarstwo zjazdowe oraz bojery (żeglarstwo lodowe).

REKLAMA

KOMPLEKSOWY SYSTEM DO OBSŁUGI FAKTORINGU



SZYBKIE WDRÓŻENIE I START PRODUKCYJNY

predefiniowane produkty, standardowe interfejsy i podstawowa parametryzacja



WSPARCIE DLA WSZYSTKICH TYPÓW FAKTORINGU

klasycznego, odwrotnego, pełnego/niepełnego, ubezpieczeniowego, importowego/eksportowego i innych



WSPARCIE PEŁNEGO PROCESU FAKTORINGOWEGO

onboarding, integracja z oceną ryzyka, umowa, obsługa posprzedażna finansowania i rozliczenia wierzytelności



WIELOWALUTOWOŚĆ



OBNIŻENIE KOSZTÓW OBSŁUGI

przez automatyzację obsługi faktur



ELASTYCZNOŚĆ WPROWADZANIA ZMIAN W SYSTEMIE



SZYBKIE WDRAŻANIE NOWYCH PRODUKTÓW



INTEGRACJA Z KSeF

IZYDA BMS



Od 25 lat tworzymy zaawansowane technologicznie oprogramowanie dla firm i instytucji z kluczowych sektorów gospodarki. Specjalizujemy się w sektorze finansowym, z sukcesem prowadzimy projekty dla instytucji z innych branż z zakresu zarządzania dokumentami, automatyzacji procesów biznesowych oraz tworzymy systemy od podstaw w odpowiedzi na specyficzne wymagania klientów.

bms@bms.com.pl
+48 22 824 14 25

bms.com.pl



Rośnie świadomość polskich firm na temat faktoringu

Ostatnie lata pokazały, że polscy przedsiębiorcy wiedzą o faktoringu coraz więcej i coraz częściej wybierają tę opcję. Według statystyk po czwartym kwartale 2020 r. liczba klientów zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów wynosiła 18,4 tys. Rok później było ich już 25,8 tys. W ostatnim kwartale ubiegłego roku PZF zanotował niewielki spadek klientów do 24,8 tys.¹. Jaka jest kondycja polskiego faktoringu i czy dzięki niemu polskie firmy unikną utraty płynności?



Paweł Tobis

wiceprezes zarządu ds. operacyjnych i oceny ryzyka, Coface.

Faktoring to wykupienie przez firmę faktoringową niepreterminowanych wierzytelności przedsiębiorcy, które wystawił on swoim kontrahentom. W ten sposób zamrożone należności zostają zamienione na gotówkę, z której organizacja może korzystać. Czy jest to przyszłość polskiej gospodarki?

Płynność i ubezpieczenie należności

Problemy z płynnością to przyczyna upadku wielu przedsiębiorstw. Brak zdolności do terminowego regulowania powinności finansowych często

prowadzi do bankructwa. Faktoring jest lekarstwem na taki stan rzeczy. Jednocześnie w dłuższym terminie zabezpiecza on należności otrzymane od kontrahenta. Kryzys i bardzo trudne ostatnie zdarzenia w gospodarce pozwoliły „odczarować” te rozwiązania, przez co przedsiębiorcy coraz chętniej z nich korzystają.

W modelu, jakim jest faktoring pełny, faktor zapewnia również monitoring sytuacji finansowej. Bazując na informacjach dostarczonych przez ubezpieczyciela, ocenia poziom ryzyka, a także analizuje zachowania płatnicze kontrahenta oraz jego sytuację finansową. Dzięki regularnie gromadzonym sprawozdaniom oraz prowadzeniu akcji scoringowych i ratingowych, faktory szybko otrzymują pełną wiedzę na temat kontrahenta, z którym dana firma ma współpracować. Nawet w obliczu niewypłacalności kontrahenta należności zostają wypłacone przez wierzyciela, co uchroniło wiele firm przed upadkiem.

Wzrost świadomości wśród polskich przedsiębiorców Jeszcze do niedawna firmy faktoringowe miały określoną grupę klientów. Nie było w niej chociażby branży rolniczej czy mięsnej. Dziś z tej usługi korzystają już prawie wszystkie firmy, bez względu na specjalizację.

Każda firma faktoringowa zwraca przede wszystkim uwagę na to, by jej produkt był elastyczny i dostosowany do klienta. Dzięki temu może mu zapewnić finansowanie. Podstawą współpracy jest oczywiście upewnienie się, że wiarytelność istnieje. Faktoring sprawdzi się wszędzie tam, gdzie możemy stwierdzić, że odbiorca będzie płacił.

Zainteresowanie faktoringiem w Polsce rośnie m.in. dzięki wciąż rozwijającej się świadomości przedsiębiorców. Wiedzą oni nie tylko, na czym polega usługa, ale także jakie warunki muszą spełnić, by się o nią starać. Ułatwia to pracę firmom faktoringowym, które mogą dostosować swoje usługi do potrzeb klientów. Polscy przedsiębiorcy są również coraz bardziej świadomi mechanizmów rynkowych. Rozumieją, że przyspieszenie przepływów pieniężnych usprawnia działanie i zwiększa ich konkurencyjność.

Faktoring barometrem rynku

Branża faktoringowa jest niezwykle czuła na wszelkie zmiany, które mają miejsce w gospodarce. Inflacja i trudna sytuacja ekonomiczna znalazły swoje odbicie także w liczbie klientów zrzeszo-

nych w PZF.

Już na etapie sprawdzania wiarytelności i faktur specjaliści są w stanie wychwycić wahania dynamiki w poszczególnych sektorach. Obecnie nadal wiodącym sektorem jest branża stalowa. Faktory w czasie rzeczywistym mogą nie tylko obserwować zainteresowanie samym produktem czy pozyskiwanie nowych klientów przez firmy, ale także analizować to, jak ci klienci funkcjonują. Widzą również, jak duży jest wolumen sprzedaży w tej branży wobec poszczególnych kontrahentów, jak wygląda wiekowanie wiarytelności oraz czy pojawiają się zatory.

Dzięki temu specjaliści mogą tworzyć prognozy i ostrzegać przedsiębiorców i konsumentów przed tzw. szokami.



Historia pokazuje, że faktoring już niejednokrotnie wyszedł obronną ręką z wielu kryzysów. Współcześni przedsiębiorcy są na tyle świadomi tego, czym jest i jakie ma zalety, że raczej nie grozi mu poważna zapaść.

Co jeszcze czeka nas w 2023 roku?

Eksperti zajmujący się faktoringiem patrzą w przyszłość z pewną obawą. Podkreślają zwłaszcza problemy, z którymi boryka się branża meblarska – wysokie ceny energii i braki w surowcach. Nie brakuje im jednak ostrożnego optymizmu: Staramy się w dalszym ciągu monitorować gospodarkę i elastycznie reagować na to, co zmienia się w sytuacji przedsiębiorstw.

Czy branża faktoringowa ma powód do zmartwień?

Choć zawsze mogą pojawić się zewnętrzne czynniki, na które nie mamy wpływu, to historia pokazuje, że faktoring już niejednokrotnie wyszedł obronną ręką z wielu kryzysów. Współcześni przedsiębiorcy są na tyle świadomi tego, czym jest i jakie ma zalety, że raczej nie grozi mu poważna zapaść. Należy także pamiętać, że faktoring i ubezpieczenie należności to obecnie filary bezpiecznego zarządzania ryzykiem finansowym. W dużej mierze przyczyniła się do czego trwająca nieprzerwanie od roku 2020 niepewność w gospodarce. Utrudnione pozyskiwanie tradycyjnego finansowania, spowodowane wysokimi stopami procentowymi i poważnymi zachwianiami na rynkach, skłoniło firmy do korzystania z faktoringu. W ten sposób polscy przedsiębiorcy przekonali się, jak bardzo usprawnia on funkcjonowanie ich działalności.

¹. Analizy i statystyki, dostęp online: <https://faktoring.pl/analizy-i-statystyki/>.

Faktoring ważnym narzędziem przeciwdziałającym powstawaniu zatorów płatniczych

Z zaraportowanych przez Polski Związek Faktorów (PZF) danych wynika, że firmy faktoringowe w I półroczu 2023 r. sfinansowały wiarytelności o wartości blisko 225,7 mld zł. To oznacza 1,2 proc. wzrost liczony rok do roku. Z faktoringu skorzystało ponad 24 tys. firm.



Stanisław Atanasow

prezes zarządu, Eurofactor

Dynamika w bieżącym roku znacząco osłabła. Przyczyną jest przede wszystkim spadek wartości faktur, które firmy przedkładały, ubiegając się o faktoring. Dodatkowo sytuacja makroekonomiczna, wysoka inflacja, mają

bezpośredni wpływ na spadek średniej wartości faktur wystawianych przez korzystające z faktoringu firmy.

Mimo to faktoring nadal jest instrumentem finansowym, który wspiera przedsiębiorców, zapewniając im bezpieczeństwo w prowadzeniu biznesu.

Przedmiotem udzielanego przez firmy faktoringowe finansowania zewnętrznego nie są bowiem planowane inwestycje, ale potrzeby związane z prowadzeniem bieżącej działalności. A te zwiększają się obecnie w związku z toczącą się wojną w Ukrainie oraz pogar-

szającą się sytuacją społeczno-gospodarczą w efekcie rosnącej inflacji i kolejnych podwyżek stóp procentowych.

Jedną z największych bolączek polskich przedsiębiorców w takiej sytuacji jest problem zatorów płatniczych. Jeśli źródła bieżącego finansowania firmy (środki własne czy kredyty obrotowe etc.) są niewystarczające, to przy groźbie utraty płynności firma często, z konieczności, opóźnia 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 form pozyskania pozakredytowych środków finansowych zabezpieczających firmy przed ryzykiem utraty płynności finansowej. 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 z tej usługi korzysta coraz więcej firm, a faktoring stał się ważnym narzędziem przeciwdziałającym powstawaniu zatorów płatniczych, sprzyjającym poprawie sytuacji finansowej przedsiębiorców.

Dla kogo jest faktoring?

Faktoring jest usługą przeznaczoną dla firm, które posiadają stałą grupę odbiorców, do których realizują sprzedaż towarów lub/i usług z odroczoną płatnością zarówno w obrocie krajowym, jak i zagranicznym. W transakcji faktoringowej podstawowym zabezpieczeniem są wiarytelności

handlowe przedsiębiorstwa, dlatego też faktory nie wymagają twardych zabezpieczeń, natomiast szczegółowo badają jakość portfela wiarytelności, które finansują i których stają się właścicielem, gdyż to odbiorcy są dla faktora głównym źródłem spłaty udzielonego klientowi finansowania. Faktoring jest korzystnym rozwiązaniem dla tych firm, które chcą zamienić swoje wiarytelności z wystawionych faktur w gotówkę jeszcze przed terminem płatności. Narzędzie to zabezpiecza wówczas przed utratą płynności, spowodowaną długimi terminami płatności.

Faktoring jest też dla firm, które mają problemy z uzyskaniem terminowych spłat od swoich odbiorców, lub chcą zabezpieczyć się przed ryzykiem braku spłaty wiarytelności, jeżeli na przykład rozpoczynają sprzedaż na nowych rynkach i kontrahenci nie są znani.

Zapewnić firmie finansowanie

W pierwszym kwartale b.r. odnotowano 110 przypadków niewypłacalności firm transportowych. W analogicznym okresie poprzedniego roku było ich jedynie 34, a dwa lata wcześniej – 17. Natomiast przeciętny czas oczekiwania na przelew w ww. branży jest najdłuższy ze wszystkich sektorów i wynosi aż 20 dni. Jednocześnie, TSL plasuje się w czołówce branż, które korzystają z faktoringu. Skąd wzrost popularności tego rozwiązania? I w jaki sposób może pomóc firmom transportowym w utrzymaniu płynności finansowej?

Patryk Niedziatka

szeff sprzedaży, FaktorOne

Zahamowanie w branży transportowej stało się zauważalne już w ostatnim kwartale 2022 roku. „Transport Intelligence” prognozował, że w bieżący roku cały europejski rynek transportu drogowego urośnie tylko o 1,1 proc. do 389,3 mld euro, a przewozy krajowe w samej Europie z trendu wzrostowego 3,3 proc. spadną do 0,7 proc. Oprócz spadku zapotrzebowania na usługi transportowe branża ta boryka się jednak z innymi wyzwaniami. W Polsce brakuje około 150 tysięcy kierowców, a zmiany w Pakiecie Mobilności paradoksalnie

skomplikowały sytuację przewoźników korzystających z pojazdów o masie całkowitej poniżej 3,5 tony (obowiązek posiadania licencji oraz wymóg zabezpieczeń finansowych). Do tego należy dodać efekty inflacji, czy wojny w Ukrainie. Rosnące kłopoty ekonomiczne oraz spadek liczby zamówień mogą zatem skutkować pogłębieniem fali bankructw, płatności za pozostałe zlecenia nadejdą bowiem ze znacznym opóźnieniem.

Przepływy finansowe pod kontrolą

Nie można się dziwić, że branża szuka rozwiązania, a przedsiębiorców wnioskujących o finansowanie w procesie faktoringu

przybywa. Dlaczego decydują się na faktoring? Firmy transportowe coraz częściej korzystają z faktoringu, ponieważ jest to sposób na poprawę ich płynności finansowej. Faktoring umożliwia im wcześniejsze uzyskanie środków pieniężnych za wystawione faktury, co pozwala na pokrycie bieżących kosztów działalności i uniknięcia problemów związanych z opóźnieniami w płatnościach. To również pomaga zminimalizować ryzyko związane z niewypłacalnymi klientami. Jedną z kluczowych zalet faktoringu jest bowiem możliwość natychmiastowego uzyskania środków pieniężnych. Tradycyjnie, firmy transportowe muszą oczekiwać na terminowe płatności od swoich klientów, co często prowadzi do utrudnień w płynności finansowej. Dzięki faktoringowi przedsiębiorstwa mogą uniknąć długiego okresu oczekiwania i zyskać dostęp do potrzebnych środków natychmiast po wystawieniu faktury. Faktoring transportowy pozwala firmom również na bieżąco pokrywać koszty operacyjne np. wynagradzać na czas kierowców (co pozytywnie wpływa na odbiór firmy w środowisku pracowników). Brak ciągłego stresu związanego z oczekiwaniem na wpłaty klientów pozwala przedsiębiorcom na efektywniejsze zarzą-

danie swoimi finansami, zwiększając tym samym płynność i stabilność firmy. Tego rodzaju rozwiązanie ogranicza również ryzyko zatorów w płatnościach, gdyż to faktor monitoruje płatności od kontrahentów przedsiębiorstwa transportowego. W efekcie przedsiębiorca zyskuje dodatkowy czas na realizację podstawowych działań operacyjnych i deleguje zadanie na usługodawcę. Pozwala to także uniknąć zaangażowania w proces pozostałych przedstawicieli firmy, którzy nie są odciążeni od swoich obowiązków i mogą skoncentrować się na doskonaleniu jakości usług oraz zwiększaniu efektywności operacyjnej.

Korzyści

A co istotne – firmy zyskują możliwość inwestowania w rozwój. Bez



Trudna sytuacja na rynku sprawiła, że firmy jeszcze bardziej potrzebują rzetelnych partnerów, zamiast zbiurokratyzowanych instytucji.

względem na to, czy to zakup nowego taboru, rozbudowa floty czy modernizacja infrastruktury, faktoring umożliwia im elastyczność finansową i ułatwia osiągnięcie swoich celów rozwojowych. Trudna sytuacja na rynku sprawiła, że firmy jeszcze bardziej potrzebują rzetelnych partnerów, zamiast zbiurokratyzowanych instytucji. Partnerstwo to realizuje się m.in. poprzez fakt, że to właśnie faktor przeprowadza dokładną analizę kontrahentów, pomagając uniknąć potencjalnych problemów związanych z opóźnieniami lub niezapłaconymi fakturami. Dodatkowo widzimy, jak ważne jest, aby ograniczać problemy, z jakimi przedsiębiorcy mogą się spotkać podczas korzystania z usług. Dlatego bariera wejścia została maksymalnie zredukowana, a klient ma poczucie, że wspieramy jego cele i potrzeby na każdym etapie kontaktu.

W dzisiejszym dynamicznym środowisku biznesowym przedsiębiorstwa transportowe stoją przed wyjątkowymi wyzwaniami związanymi z utrzymaniem płynności finansowej. W odpowiedzi na te wyzwania coraz większa liczba firm transportowych decyduje się na wykorzystanie faktoringu. Dzięki niemu mogą sprawniej zarządzać finansami, rozwijać się oraz osiągać lepsze rezultaty biznesowe.

ESG – perspektywy dla biznesu i branży faktoringowej



Z Marcinem Lisem, Dyrektorem Departamentu Faktoringu w BOŚ Banku, rozmawia Justyna Szymańska.

Jak ESG wpływa na rozwój branży faktoringowej?

Strategia Banku Ochrony Środowiska odzwierciedla trzy filary ESG reprezentujące kwestie środowiskowe (E), społeczne (S) i ładu korporacyjnego (G). Faktoring w szczególności wpisuje się w założenia pierwszego z filarów ESG realizowanego pod hasłem „Lider Zielonej Zmiany”.

W praktyce oznacza to budowanie proekologicznego portfela banku. Dbamy, by finansowane przez nas inwestycje wspierały transformację ekologiczną klientów, a co za tym idzie, przyczyniły się do systematycznej poprawy ochrony środowiska.

W Banku Ochrony Środowiska dużą grupę klientów stanowią dostawcy rozwiązań z zakresu transformacji energetycznej, w tym producenci, dystrybuto-

ry oraz sprzedawcy zielonych technologii, takich jak panele fotowoltaiczne, pompy ciepła, klimatyzacje czy części i komponenty do tych urządzeń. Te firmy często korzystają z produktów faktoringowych – zarówno z tzw. faktoringu odwrotnego, gdzie jako faktor finansujemy zobowiązania danej firmy (np. za zakup materiałów i komponentów), jak i faktoringu klasycznego, służącego do finansowania należności, tj. faktur sprzedażowych.

W 2023 roku wielu kredytodawców po raz pierwszy zostało zobligowanych do przedstawienia informacji dotyczących zarządzania ryzykami ESG. Chodzi przykładowo o konieczność ujawnienia charakterystyki portfela kredytowanych nieruchomości pod kątem ich efektywności energetycznej według standardów EPC (certyfikat efektywności energetycznej).

Dlatego BOŚ oferuje nowy produkt „zielony faktoring”. Dzięki wsparciu naszego zespołu ekologów możemy ocenić faktoringowy wniosek klienta również

pod kątem wpływu danej transakcji na środowisko. Firmy korzystające z faktoringu BOŚ uzyskują w ten sposób potwierdzenie, że działają na rzecz ochrony klimatu i środowiska lub w sposób klimatycznie neutralny. Może mieć to niebagatelne znaczenie w oczach kontrahentów oraz inwestorów przykładających dużą wagę do kwestii zrównoważonego rozwoju (ESG).

Dodatkowo od wielu lat promujemy w naszym banku „ekofaktoring”, to sposób na realizację umów faktoringowych – maksymalnie ograniczający przepływ dokumentacji papierowej.

A jakie są jeszcze perspektywy rozwoju rynku faktoringowego?

Mówiąc o perspektywach, warto wspomnieć o tym, że w czerwcu Sejm przyjął ustawę wprowadzającą Krajowy System e-Faktur (KSeF) oraz obowiązek e-fakturowania, który wejdzie w życie z początkiem lipca przyszłego roku. Obowiązywać będzie jednolity standard e-faktury w for-

mie zapisu elektronicznego, a cały obieg dokumentów ma zostać uproszczony oraz w dużej mierze zautomatyzowany.

Dla faktorów ta regulacja ma szczególne znaczenie. Z jednej strony stanowi pracochłonne i kosztowne wyzwanie, tak aby zdążyć z odpowiednim przystosowaniem swoich systemów do KSeF przed wakacjami 2024 roku. Z drugiej strony, dzięki digitalizacji i centralizacji, faktury będą dostępne dla faktorów w jednym miejscu, co znacznie ułatwi ich finansowanie oraz zredukuje ryzyko transakcji faktoringowych.

Wdrożenie KSeF pozwoli także znacząco ograniczyć zużycie papieru w przedsiębiorstwach, co będzie mieć korzystny efekt środowiskowy, czemu my jako Bank Ochrony Środowiska mocno kibicujemy.

Kto dziś głównie korzysta z faktoringu?

BOŚ ma bardzo duży portfel szeroko rozumianego sektora zielonych projektów. To np. branża OZE w tym fotowoltaika, producenci sprzętu czy hurtownie. Aktywność tych podmiotów stale rośnie.

Faktoring ma szczególne znaczenie również dla firm z tzw.

nowej gospodarki. Młode przedsiębiorstwa technologiczne, czy operujące w zupełnie nowych obszarach, często mają problem z pozyskaniem potrzebnego do dalszego rozwoju finansowania. Ze względu na krótką historię, ale i skalę działalności, mają one bowiem utrudniony dostęp do kapitału. Z faktoringiem jest inaczej. Przy rozpoczynaniu współpracy, to po stronie faktora pozostaje ocena, czy dany kontrahent jest godny zaufania oraz jaki limit finansowy można przyznać dla takiej współpracy. Można więc powiedzieć, że to bank wykonuje część pracy za klienta, a ten może skupić się na prowadzeniu swojego biznesu.

Jakie wyzwania pojawiają się przed faktoringiem w BOŚ?

Pracujemy nad dużymi zmianami technicznymi – będziemy wdrażać nowy system faktoringowy i rozszerzymy naszą ofertę produktową. Widzimy duży potencjał do rozwoju np. w branży eko i ESG, gdzie BOŚ dominuje w Polsce. Staramy się także dopasowywać do klientów, w zależności od ich specyfiki modyfikując całą ofertę. Tu cały czas można być coraz lepszym.