

RYNEK FAKTORINGU W POLSCE



Usługi finansowe szyte na miarę

Factoring jest obecny na polskim rynku usług finansowych od lat 90. ubiegłego wieku, i mimo że nie jest już usługą młodą, to w dalszym ciągu stanowi bardzo elastyczne i coraz bardziej popularne źródło finansowania bieżącej działalności gospodarczej.

**Łukasz
Piekutowski**

Według szacunków Polskiego Związku Faktorów (PZF) na koniec pierwszego półrocza 2016 roku z usług firm faktoringowych zrzeszonych w PZF korzystało ok. 7 tysięcy przedsiębiorstw, które przedłożyły do sfinansowania ok. 3,3 miliona faktur wobec ponad 140 tysięcy swoich odbiorców o wartości 73,5 miliarda złotych. Stanowi to około 7 proc. polskiego PKB. A rynek usług faktoringowych wykazuje 21 proc. wzrost porównując dane rok do roku. Należy dodać, że wśród klientów firm faktoringowych oraz banków oferujących usługi finansowania wierzycelności, są przedsiębiorstwa z każdego segmentu rynku, zarówno korporacje o wielomiliardowych przychodach, jak również małe, rodzinne firmy.

Elastyczność faktoringu

Niewątpliwie jednym z elementów przemawiających za faktoringiem jest jego elastyczność wynikająca z zakresu samej usługi. Przedsiębiorca może wybrać, czy w związku z przedkładanymi fakturami chce skorzystać przede wszystkim z finansowania (factoring niepełny), czy też interesuje go również przejęcie ryzyka niewypłacalności kontrahenta (factoring pełny). W wielu firmach faktoringowych klient może skorzystać z usługi odzyskiwania wierzycelności (windykacji) przez wyspecjalizowaną instytucję, jak również zweryfikować wiarygodność swojego potencjalnego odbiorcy. Warunki umowy faktoringowej z reguły pozwalają na uszycie zakresu usług na miarę potrzeb przedsiębiorstwa np. poprzez możliwość zastosowania różnych rodzajów faktoringu w stosunku do poszczególnych odbiorców, za-

stosowania faktoringu niejawnego tam, gdzie relacje z odbiorcą są bardzo wrażliwe, a przedsiębiorca nie chce ujawniać faktu sprzedaży wierzycelności do firmy faktoringowej (ma to np. miejsce podczas współpracy z sieciami handlowymi), automatycznego obejmowania umową faktoringową dużej ilości odbiorców z relatywnie niewielkimi saldami wierzycelności, w celu przyspieszenia finansowania dla przedsiębiorcy.

Pomoc faktora lepsza niż pożyczka

Niezależnie od wielkości firmy i branży w jakiej ona działa, łatwiej jest uzyskać decyzję o finansowaniu za pomocą faktoringu, niż starać się o kredyt, nawet jeśli usługa faktoringowa dostarczana jest przez banki. Wynika to z kilku czynników, ale przede wszystkim z dywersyfikacji źródła spłaty udzielonego przedsiębiorstwu finansowania, którym są płatności od wielu podmiotów (odbiorców), w związku z czym firmy faktoringowe są w stanie zaakceptować jako klientów podmioty o stosunkowo słabszej kondycji finansowej, o ile przedstawiają portfel rzetelnych kontrahentów. Firmy

factoringowe, w procesie akceptacji nowego klienta, w większej mierze skupiają się na zrozumieniu biznesu prowadzonego przez swojego potencjalnego klienta i dostosowują usługę do jego aktualnych potrzeb. Udzielane w ramach usługi faktoringu finansowanie jest dostarczane w oparciu o aktualną sprzedaż firmy. Pozwala to ograniczyć bieżącą ekspozycję kredytową i finansować faktyczne zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, a w części firm faktoringowych klient może dodatkowo skorzystać z finansowania przyszłych wierzycelności (prefinansowanie) oraz finansowania dostaw. Takie połączenie usług w wielu przypadkach umożliwia sfinansowanie przez instytucję faktoringową większej części łańcucha dostaw B2B. Dodając do tego zaletę w postaci „rośnięcia” usługi razem z przedsiębiorstwem, otrzymujemy bardzo elastyczne narzędzie wspierające płynność firmy.

Idealne wsparcie dla przedsiębiorstwa

Factoring u swoich korzeni jest nastawiony na wspieranie rozwoju przedsiębiorstwa poprzez dostar-

czanie środków na bieżącą działalność operacyjną, ograniczanie ryzyka kursowego w przypadku wierzycelności wyrażonych w walucie obcej, redukcję skutków ryzyka upadłości odbiorców, czy też monitoring płatności odbiorców. Jednocześnie może elastycznie zaspokajać zwiększone potrzeby na kapitał, szczególnie w przypadku gdy do rozwoju wymagane jest dalsze wydłużanie terminu płatności lub gdy działalność firmy jest sezonowa oraz wspierać wejście na nieznaną rynek (np. eksport do nowego kraju, wejście z dostawami do nieznaną wcześniej branży odbiorców, rozpoczynanie współpracy z nieznanymi podmiotami). Factoring, mimo że nie zaspokoi wszystkich potrzeb finansowych przedsiębiorstwa, nie sfinansujemy nim choćby potrzeb inwestycyjnych, to stanowi bardzo wygodne i elastyczne źródło środków do finansowania bieżącej działalności. A dobrze dopasowana do modelu biznesowego usługa faktoringowa jest w stanie wspierać rentowny rozwój firmy.

Autor jest dyrektorem departamentu ryzyka Eurofactor Polska

Faktoring w Idea Money

W ofercie
faktoring pełny –
Sprawdź!



Poprawa płynności finansowej
Firmy – gotówka za fakturę



Zwiększenie pozycji
konkurencyjnej na rynku



Poprawa relacji handlowych
z Dostawcami i Odbiorcami



Zwiększenie obrotów oraz
wzrost dynamiki rozwoju Firmy

801 700 802

Zadzwoń i dowiedz się więcej!



ideamoney.pl
801 700 802

 **IdeaMoney**

Idea Money Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie (ul. Przyokopowa 33, 01-208, Warszawa), wpisana do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS 0000315232, REGON 141509674, NIP 5213496074, o kapitale zakładowym w wysokości 4 349 900,00 zł (opłacony w całości)

DLA KOGO USŁUGI FAKTORINGOWE

Na gruncie polskiej rzeczywistości gospodarczej faktoring jest stosunkowo młodą instytucją. Pojawił się w latach 90. poprzedniego wieku wraz z rozwojem gospodarki wolnorynkowej i implementowaniem do polskiej rzeczywistości rozwiązań z gospodarek zachodnich. Podobny rodowód mają spotykane dzisiaj powszechnie w obrocie umowy leasingu, franczyzy, forfaitingu, sponsoringu, czy sekurytyzacja.



Remigiusz Brzeziński

Z prawnego punktu widzenia faktoring jest to tzw. umowa nienazwana (łac. negotium innominati). Cechą umów nienazwanych jest brak ich definicji legalnej w przepisach powszechnie obowiązujących. Podobnie rzecz się miała do roku 2000 z umową leasingu, która dopiero wtedy, wraz z nowelizacją kodeksu cywilnego, została wprowadzona do polskiej rzeczywistości prawnej jako umowa nazwana, zdefiniowana legalnie w tytule XVII 1 kodeksu cywilnego (Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93 z późn. zmianami).

Czym jest faktoring

Ogólnie przyjętą definicją faktoringu jest ta określona przez Konwencję Ottawską z roku 1988. Zgodnie z nią, umowa ta zawarta jest między dwiema stronami: klientem (dostawcą, zbywcą wierzytelności) i faktorem (nabywcą wierzytelności). W wyniku tego porozumienia

dostawca przekazuje na faktora niewymagalne należności wynikające z umów sprzedaży zawartych z odbiorcami. Zgodnie z Konwencją Ottawską firma faktoringowa świadczy co najmniej dwie z czterech czynności: finansuje bezsporne i niewymagalne należności, prowadzi sprawozdawczość i konta rozliczeniowe odbiorców, kieruje działaniami mającymi na celu odzyskanie należności, przejmuje ryzyko wypłacalności odbiorcy. Umowa faktoringu jest umową wzajemną, czyli jako typ umowy dwustronnie zobowiązującej, świadczenie jednej ze stron jest odpowiednikiem świadczenia drugiej strony. Ma ona charakter konsensualny – dochodzi do skutku poprzez zgodne oświadczenia woli stron, przy czym przybiera postać czynności zobowiązująco-rozporządzającej. W praktyce obrotu gospodarczego treść umowy faktoringu jest przygotowana i ujęta przez firmę faktoringową w standardowym wzorcu umownym, gdzie często są stosowane regulaminy lub ogólne warunki umów. Wyróżnia się dwa podstawowe rodzaje faktoringu: właściwy i niewłaściwy. Faktoring właściwy (bez regresu) to umowa, w której wraz ze sprzedażą wierzytelności jej zbywca zostaje zwolniony od wszelkiej odpowiedzialności doty-

czącej sprzedanej wierzytelności. Całą odpowiedzialność przejmuje faktoring. Z momentem podpisania takiej umowy jej zbywca nie musi się martwić, czy dłużnik jest wypłacalny, czy też nie, ponieważ ryzyko to w pełni obciąża nabywcę wierzytelności. Faktoring niewłaściwy (z regresem) to rodzaj faktoringu, gdzie nie dochodzi do przejścia przez nabywcę pełnej odpowiedzialności (ryzyka) za wypłacalność dłużnika. Ryzyko takie będzie obciążać nadal zbywcę.

Usługi faktora

Firmy faktoringowe minimalizują swoje ryzyko poprzez dokonywanie wnikliwej analizy finansowej stron transakcji, którą mają sfinansować oraz samej transakcji, która często jest ważniejsza dla faktora od np. kondycji zbywcy wierzytelności. Analiza opiera się zarówno na badaniu wiarygodności płatniczej stron, jak i ich

zdolności kredytowej. W przypadku faktoringu z regresem, badaniu podlegają zarówno zbywca wierzytelności, jak i jego kontrahent, z naciskiem na zbywcę wierzytelności. W przypadku faktoringu bez regresu badany jest kontrahent, a sama transakcja często jest ubezpieczona. Do dokonywania takich analiz wykorzystywane są bazy Biur Informacji Gospodarczej, internetowe giełdy wierzytelności, jak i w przypadku większych transakcji wywiadownie gospodarcze. Faktoring jest usługą skierowaną do praktycznie wszystkich podmiotów uczestniczących w obrocie gospodarczym. Pozwala na obrót wierzytelnościami pieniężnymi z różnych tytułów, np. umowy sprzedaży, dostawy, umowy o wykonanie różnego rodzaju usług. Formalnie bez znaczenia jest natomiast fakt, czy podmioty, które związane są z faktoringiem, mają swoje siedziby w różnych krajach (wierzy-

telności zagraniczne), czy też siedziby te znajdują się na terenie tego samego kraju (wierzytelności krajowe) w praktyce natomiast większość faktorów chętniej finansuje transakcje krajowe.

Zaletami faktoringu z punktu widzenia korzystającego są:

1. skuteczne i szybkie finansowanie działalności przy minimum formalności – większość firm faktoringowych oferuje finansowanie transakcji w ciągu 3 dni roboczych od daty przekazania przez korzystającego kompletu dokumentów,
2. faktoring nie obciąża zdolności kredytowej korzystającego, gdyż podstawą wypłaty środków z punktu widzenia faktora jest sama transakcja,
3. likwidacja zatorów płatniczych,
4. przyspieszenie obrotu środkami finansowymi.

Wymienione czynniki pozwalają ko-



Obroty faktorów po II kwartale 2016 r.

	Spółki	Obroty po II kwartałach 2016 r. narastająco (PLN, mln)	Obroty po II kwartałach 2015 r. narastająco (PLN, mln)
1	ING CF	11 536,52	8 668,55
2	Raiffeisen Polbank	8 772,96	8 798,14
3	BZ WBK Faktor	8 745,00	7 881,43
4	Bank Millennium	7 182,84	6 188,98
5	Pekao Faktoring	6 861,00	7 070,78
6	Coface Poland	6 000,64	5 290,93
7	BGŻ BNP Paribas Faktoring	5 612,51	1 980,02
8	mFaktoring	5 451,00	5 003,00
9	PKO BP Faktoring	4 478,90	2 257,00
10	HSBC	1 369,20	1 351,00
11	IFIS Finance	1 222,61	836,13
12	Bibby Financial Services	1 162,00	863,87
13	BOŚ Bank	1 124,62	1 234,19
14	BPH	1 099,58	968,68
15	UBI Factor	806,32	976,17
16	KUKE Finance	564,90	29,34
17	Eurofactor Polska	461,30	186,30
18	Arvato Bertelsmann	391,35	467,62
19	BPS Faktor	381,86	348,01
20	Pragma Faktoring	244,60	233,00
21	Faktorzy	86,63	86,50

Najbardziej dynamiczni faktoryzy po II kwartale 2016 r.

	spółka	Obroty po II kwartale 2016 r. (PLN, mln)	Obroty po II kwartale 2016 r. (PLN, mln)	zmiana proc.
1	KUKE Finance	564,90	29,34	1 825,36
2	BGŻ BNP Paribas Faktoring	5 612,51	1 980,02	183,46
3	Eurofactor Polska	461,30	186,30	147,61
4	PKO BP Faktoring	4 478,90	2 257,00	98,44
5	IFIS Finance	1 222,61	836,13	46,22
6	Bibby Financial Services	1 162,00	863,87	34,51
7	ING CF	11 536,52	8 668,55	33,08
8	Bank Millennium	7 182,84	6 188,98	16,06
9	BPH	1 099,58	968,68	13,51
10	Coface Poland	6 000,64	5 290,93	13,41
11	BZ WBK Faktor	8 745,00	7 881,43	10,96
12	BPS Faktor	381,86	348,01	9,73
13	mFaktoring	5 451,00	5 003,00	8,95
14	Pragma Faktoring	244,60	233,00	4,98
15	HSBC	1 369,20	1 351,00	1,35
16	Faktorzy	86,63	86,50	0,15

Źródło: PZF, oprac.: CBSF

rzystającemu na poprawę płynności finansowej i rozwój firmy bez angażowania kredytu bankowego. Aktualnie z faktoringu mogą korzystać praktycznie wszyscy przedsiębiorcy. Wzrost konkurencyjności na rynku usług faktoringowych doprowadził do sytuacji, gdzie faktoryzy finansują coraz większą paletę transakcji i w zasadzie wyłączenia przedmiotowe są coraz rzadsze i stosowane w coraz mniejszym stopniu. Jednocześnie uległy ograniczeniu wyłączenia podmiotowe i wśród wyłączeń najistotniejsze były związane z wielkością podmiotu, a co za tym idzie, transakcji. Faktoryzy niechętnie finansowali mikroprzedsiębiorców albo nawet małe firmy. Aktualnie ten segment rynku jest coraz chętniej zagospodarowywany przez mniejsze firmy faktoringowe, z reguły pozabankowe. Wymienione czynniki pozwalają z całą stanowczością stwierdzić, że faktoring jest usługą dla każdego.

Autor jest prawnikiem, prezesem zarządu Kancelarii Prawnej Inkaso WEC S.A.

WSPARCIE DLA SEKTORA MSP

Na polskim rynku faktoringowym działa wielu faktorów, a ich liczba rośnie z każdym rokiem. Oznacza to, że obecnie niemal każdy przedsiębiorca jest w stanie uzyskać satysfakcjonujące go rozwiązanie – nie jest jednakże prawdą, że każdy faktor jest w stanie zaoferować sensowne rozwiązanie dla każdego klienta.



Paweł **Starczak**

Wskazanie fatora najbardziej odpowiedniego dla potrzeb konkretnego przedsiębiorstwa powinno być poprzedzone analizą potrzeb i oczekiwań firmy. Trzeba przyjrzeć się także między innymi takim czynnikom, jak branża, w której działa przedsiębiorca rozważający zastosowanie tego rodzaju finansowania czy jego kondycji finansowej.

Wybór odpowiedniego fatora

Jednym z najważniejszych elementów, na który powinno się zwracać uwagę przy wyborze oferty faktoringowej, jest elastyczność danego rozwiązania. Każdy przedsiębiorca powinien rozważyć, jakie są jego plany na najbliższe miesiące czy lata. Faktorzy różnią się podejściem do takich kwestii, jak obejmowanie faktoringiem świeżo pozyskanych odbiorców, dodawanie kolejnych w trakcie stosowania faktoringu, a co za tym idzie zmian wielkości limitu finansowania. Jeśli firma rozważająca skorzystanie ze wsparcia finansowego, oferowanego przez firmy faktoringowe, planuje pozyskiwać nowych kontrahentów, wchodzić na nowe rynki zbytu lub nawet znacząco zwiększać sprzedaż z już posiadanymi klientami, powinna upewnić się, czy oferta faktoringowa pomoże jej w realizacji tych zamierzeń. Idąc dalej, przedsiębiorca powinien zastanowić się, czy propozycje przedstawiane przez faktorów współgrają z jego modelem działania. W tym miejscu należy pamiętać chociażby o tym, że dany faktor i jego wersja produktu mogą sprawdzać się świetnie w przypadku sprzedaży do jednego lub kilku odbiorców, a z kolei inny faktor sprawniej poradzi sobie z obsługą należności kilkuset lub więcej kontrahentów.

Faktoring pełny

Istotną kwestią, która nie powinna umknąć uwadze przedsiębiorców analizujących oferty faktoringowe jest też podejście danego fatora do kwestii opóźnień w płatnościach – jeśli nasi klienci opóźniają się znacząco, wybór fatora, który jest na tym punkcie szczególnie wyczulony i stosuje jedynie niewielki okres karencji nie jest dobrym pomysłem. Trzeba też zastanowić się, po jaką wersję faktoringu powinno się w danym przypadku sięgnąć. Nie wszyscy faktorzy oferują faktoring pełny, czyli z przejęciem ryzyka. Także wachlarz usług dodanych, związanych z obsługą należności i tak zwaną miękką windykacją, różni się znacząco pomiędzy poszczególnymi instytucjami. Nie mniej ważne jest to, że poszczególne firmy faktoringowe mają odmienne oczekiwania co do rynkowego stażu

firm szukających faktoringu; różnią się między sobą także podejściem do wyników finansowych firm starających się o to finansowanie, inaczej podchodzą także chociażby do kwestii nieuregulowanych zobowiązań publicznoprawnych.

Odpowiedź na pytanie, jaki faktor jest najlepszy dla MSP powinna być raczej zastąpiona odpowiedzią, jaki faktor najlepiej sprostą potrzebom danego przedsiębiorstwa. Nie należy koncentrować się na warunkach cenowych – rozwiązanie

dobrze dopasowane będzie dalece bardziej użyteczne niż tańsze, ale nie do końca zgodne z potrzebami naszego biznesu.

Autor jest członkiem zarządu Hilton-Baird Financial Solutions

Reklama

**OD 14 LAT ZAPEWNIAMY
FINANSOWANIE
DLA POLSKICH FIRM**

Elastyczność, otwartość na współpracę i doświadczenie to nasze trzy największe atuty potwierdzone badaniami satysfakcji klientów.* Finansujemy wierzycelności, znajdując rozwiązanie również w najbardziej nietypowych sytuacjach. Nie pytamy „czy”, tylko „jak”.

*Źródło: badanie satysfakcji klientów przeprowadzone w listopadzie 2015 przez GfK dla Bibby Financial Services.

ZADZWOŃ 800 224 229

ODWIEDŹ bibbyfinancialservices.pl

WIERZYMY W TWÓJ BIZNES

FAKTORING Z REGRESEM • FAKTORING BEZ REGRESU • FAKTORING EKSPORTOWY

BIBBY
FINANCIAL SERVICES

Faktoring, czyli finansowanie handlu

Przedsiębiorcy sprzedający swoje produkty lub usługi innym firmom, prędzej czy później zetkną się z propozycją zastosowania odroczonego terminu płatności. Każda firma woli sprzedawać za gotówkę, ale rezygnacja z wykorzystywania narzędzia wspierającego handel, jakim jest kredyt kupiecki – często oznacza utratę klienta.



Mariusz **Rdzanek**

Stosowanie odroczonego terminu płatności staje się często niemal koniecznością wymuszoną przez działania konkurencji kuszącej atrakcyjnymi formami rozliczeń. Kiedy firma zdecyduje się w końcu na oferowanie swoim odbiorcom kredytu kupieckiego, pojawia się kolejny problem, a mianowicie luka finansowa. Jeżeli kontrahent zapłaci za towar np. dopiero po 60 dniach, to zwykle oznacza, że w kasie firmy braknie pieniędzy na bieżące zakupy surowców potrzebnych do kontynuowania produkcji, na wypłaty wynagrodzeń dla pracowników, czy opłacenie innych bieżących zobowiązań.

Odroczenie płatności – zadanie dla faktora

Rozwiązaniem w tej sytuacji będzie skorzystanie z zewnętrznego finan-

sowania, którym może być kredyt obrotowy lub faktoring. Dzięki faktoringowi firma nie musi czekać na pieniądze od odbiorcy do czasu nadejścia terminu płatności,

ponieważ otrzymuje finansowanie zaraz po wystawieniu faktury – od banku lub innej instytucji finansowej oferującej takie rozwiązanie. Faktoring to nietypowe finansowanie, ponieważ jest spłacane przez odbiorców. Firma korzystająca z faktoringu nie musi również martwić się, czy kontrahent zapłacił za fakturę w terminie, ponieważ to instytucja finansowa zajmuje się zarządzaniem wierzytelnościami i monitorowaniem spóźniających

się odbiorców. Jeżeli kontrahent nie płaci, firma faktoringowa zajmie się windykacją, odciążając przedsiębiorcę z nieprzyjemnych obowiązków.

Faktoring to nie windykacja

Wbrew wciąż często spotykanej opinii, że faktoring jest usługą windykacji przyszłych zaległości, należy powiedzieć, że jest zupełnie odwrotnie. Bieżące zarządzanie wierzytelnościami przez faktora

służy uniknięciu windykacji, która jest ostatecznością. Faktoring oraz kredyt obrotowy pełnią to samo zadanie polegającą za finansowaniu działalności operacyjnej firmy. Faktoring ma jednak kilka zalet, które wpływają wyjątkowo korzystnie na sytuację firmy. Faktoring, poza finansowaniem, stanowi pakiet usług dodatkowych, które pozwalają przedsiębiorstwu skupić się na swojej podstawowej działalności.

Faktoring zamiast kredytu

Warto zwrócić również uwagę, że faktoring jest usługą finansową dostępną dla przedsiębiorstw, które nie posiadają wymaganej przez banki zdolności kredytowej i nie mogłyby otrzymać finansowania w formie kredytu obrotowego. Faktoring jest rozwiązaniem dobrze wspierającym przedsiębiorstwo w obszarze bieżącego finansowania działalności. Warunkiem zastosowania faktoringu jest jednak prowadzenie przez firmę sprzedaży z odroczonymi terminami płatności stałemu gronu odbiorców. Faktoring okazuje się doskonałym instrumentem finansowania handlu. Dzięki pakietowi dodatkowych usług niweluje ryzyko transakcji handlowych i znakomicie sprawdza się również w finansowaniu eksportu, tym samym czyniąc go zdecydowanie bezpieczniejszym.

Autor jest ekspertem Capital Access (właściciela serwisu FAKTORINGoferty.pl)



Oferta dostosowana do potrzeb

Rynek usług faktoringowych to jedna z najprężniej rozwijających się działalności związanych z finansowaniem przedsiębiorstw. Wg Polskiego Związku Faktorów na koniec pierwszego kwartału br. zrzeszeni faktorzy osiągnęli obroty o łącznej wartości 5 mld zł, notując przy tym wzrost o 15,4 proc. analogicznie do I kw. 2015 r. PZF gromadzi dane z 22 podmiotów, ale firm zajmujących się profesjonalnie faktoringiem na rynku jest znacznie więcej. Jest zatem w czym wybierać. Usługę kredytowania pod zastaw należności oferują nie tylko instytucje finansowe, banki, ale również firmy specjalizujące się w zarządzaniu wierzytelnościami.



Agnieszka **Szalast**

Niezależni inwestorzy chętniej akceptują wyższe ryzyko, a przede wszystkim są w stanie ofertę dopasować do potrzeb klienta. Obecnie z tej formy poprawy płynności mogą również skorzystać małe i mikroprzedsiębiorstwa, firmy usługowe, a nawet osoby rozpoczynające działalność gospodarczą. Jak wybrać tę najbardziej korzystną? Zanim podejmie się decyzję o wnioskowaniu o zewnętrzne finansowanie w formie faktoringu, warto

przeanalizować potrzeby przedsiębiorstwa i strukturę swoich należności. Oferta faktoringu będzie zależna od wnioskowanego limitu, ilości i kondycji wskazanych kontrahentów, terminów płatności, obrotu rocznego i ilości przekazywanych faktur. Jeśli zależy nam na niskim koszcie pozyskania środków finansowych, wskaźmy te najbardziej wiarygodne. Faktor będzie oceniał ryzyko po wiarygodności naszych odbiorców, ale nie bez znaczenia pozostanie nasz potencjał do zwiększania obrotu i wykorzystania faktycznie udzielonego kredytu. Poziom kosztów zależny będzie również od wnioskowanego limitu i poziomu koncentracji. Im większy limit na pojedynczych odbiorców, tym procentowe koszty finansowania niższe.

Rzetelność faktora

Przy wyborze potencjalnych kredytodawców warto sprawdzić ich wiarygodność. Faktorowi przekazujemy cesją swoje należności, dlatego istotnymi czynnikami w tej ocenie będą: renoma firmy, wiarygodność i przejrzystość finansowa, a także doświadczenie i zdolność do przejścia ryzyka. Obecnie 22 instytucje finansujące, monitorowane przez Polski Związek Faktorów pod kątem finansowym i rzetelności wobec klientów, ale aż 14 faktorów, to spółki bezpośrednio powiązane z bankami. Zapewne będą najpewniejszymi partnerami, ale korzystanie z takiego finansowania może być zarezerwowane dla klientów o pozytywnej historii kredytowej i nierzadko wiąże się z dodatkowymi zabezpieczeniami, obciążeniem zdolności kredytowej i koniecznością przejścia szeregu procedur do uruchomienia kredytu. Niezależne firmy faktoringowe oferują przeważnie szerszy zakres usług wspomagających zarządzaniem płynnością, takich jak monitorowanie kondycji odbiorców, czy usługi windykacyjne. Akceptują większe ryzyko i są w stanie ofertę dopasować do specyfiki działalności klienta. Część z działających na rynku faktorów specjalizuje się

w finansowaniu konkretnych branż. Znają odbiorców i specyficzne warunki płatności, co ułatwia pozyskanie adekwatnego finansowania. W ich ofertach znajdziemy te dedykowane eksporterom, dostawcom dla sieci, a nawet hurtowniom, których portfel odbiorców jest bardzo rozdrobniony.

Umowa jest najważniejsza

Oferta to nie wszystko. Ocena po samych wartościach prowizyjnych nie będzie miarodajna. Przed ostateczną decyzją pozyskajmy od faktorantów



Oferta to nie wszystko. Ocena po samych wartościach prowizyjnych nie będzie miarodajna. Przed ostateczną decyzją pozyskajmy od faktorantów wzór umowy i tabelę opłat dodatkowych.

wzór umowy i tabelę opłat dodatkowych. Zwróćmy uwagę na obowiązkowe opłaty dodatkowe związane z przekazywaniem faktur do finansowania, cenę aneksowania umów czy też objęcia finansowaniem kolejnego odbiorcy. Im prostsze zasady naliczania kosztów kredytowania, tym łatwiej będzie nam później zarządzać udzielonym limitem, ale też im więcej usług dodatkowych tym większe możliwości aktywnego zarządzania należnościami i wspierania płynności. Poprośmy też o symulację finansowania, która pokaże nam, jak faktor nalicza poszczególne składniki prowizji. Przed podpisaniem umowy przedsiębiorca winien poznać zasady komunikacji z faktorem, które obowiązują w wybranej instytucji finansowej. Istotne dla bezproblemowego wdrożenia usługi będą informacje: jak przekazywać faktury i jaka dokumentacja jest wymagana przez faktora. Wielu faktorów dedykuje swoim klientom doradcę rozliczeniowego, a komunikacja i przekazywanie faktur odbywa się poprzez elektroniczny panel klienta, co przy większej ilości transakcji ułatwia zarządzanie przekazanymi należnościami.

Autor jest dyrektorem sprzedaży SME Solutions

Zabezpieczyć rentowność firmy

Globalny kryzys finansowy zmobilizował przedsiębiorców do szukania nowych źródeł finansowania. Jego skutki odczuły również mikro- i małe firmy, dla których do dziś tego typu rozwiązania to jedyna możliwość przetrwania na rynku i zapewnienia sobie rentowności. Sektor alternatywnych finansów zajmuje jeszcze marginalną pozycję w Polsce, ale banki czy inne instytucje finansowe, świadczące usługi w bardziej tradycyjnym wydaniu, już czują wpływ innowacji i tempa rozwoju e-finansów na swoją konkurencyjność.



Maciej Drowanowski

Faktoring gwarantuje szybkie pozyskanie środków na pokrycie zobowiązań, co z kolei przekłada się często na tzw. być albo nie być przedsiębiorcy – zarówno jeśli chodzi o jego konkurencyjność, jak i zyskowność biznesu. Aby przetrwać, podmioty muszą zapewnić sobie płynną współpracę z partnerami i dzielnie walczyć o swoją pozycję i ich zaufanie. Kontrahenci z kolei żądają się swoimi prawami i najczęściej wymagają stosowania odroczonej terminowości płatności na fakturach, nawet o 90 dni, by mieć środki na swoje bieżące potrzeby. Taka sytuacja wcale nie zwiększa zyskowności, gdyż dochodzą dodatkowe koszty, np. windykacja należności. Zapewnienie rentowności w tej sytuacji jest niezwykle trudne. Jeśli zabraknie środków na własne zobowiązania, momentalnie traci się wiarygodność finansową, a co za tym idzie – zyski. Aby temu zapobiec, można oczywiście skorzystać z faktoringu, który obecnie jest

łatwiej dostępny niż kredyty, ale nie dla każdego.

Czy tylko faktoring pomaga w zabezpieczeniu rentowności?

Dla firm generujących milionowe obroty w roku i wystawiających całe pakiety faktur miesięcznie, faktoring to doskonałe narzędzie zabezpieczające biznes. Jednak – jak pokazują ostatnie lata – wymagania, jakie muszą spełnić przyszli faktoranci, nie zawsze są możliwe do spełnienia. Spora

większość z nich to mikro-podmioty o małych obrotach rocznych, borykające się z zatorami płatniczymi na co dzień lub posiadające ubogą historię działalności (np. start-upy). Skoro ani kredyty, ani faktoring nie pomogą – to co? O ile oferta faktoringu spełnia oczekiwania dużych, o tyle mali nie zawsze mogą z niej skorzystać. Ponadto tradycyjny faktoring zaczyna wypierać rozwiązania dopasowane do kondycji finansowej płatników, a nie wystawców faktur. Nowa alternatywa w postaci sprzedaży pojedynczych faktur niewymagalnych (czyli przed terminem płatności) jest bardziej wygodna i mobilna. Nie wymaga podpisywania długoterminowych umów współpracy i jest odpowiednia zwłaszcza dla tych przedsiębiorców, którzy współpracują jednocześnie z wieloma kontrahentami i na różnych warunkach. Usługa ta znalazła uznanie

zwłaszcza w branży TSL, gdzie na co dzień mamy do czynienia z długimi terminami płatności i bardzo rozdrobnionym rynkiem przewoźników. Mikro-firmy zmuszone są do stałego pokrywania bieżących kosztów, podczas gdy zapłatę za swoje usługi otrzymują z dużym opóźnieniem. Brak dostępu do bieżącego finansowania powodowałby praktycznie paraliż firmy i brak możliwości dalszego rozwoju biznesu. Możliwość sprzedaży pojedynczych (wybranych) faktur jest na tyle elastyczna, że doskonale sprawdza się w środowisku TSL i wspomaga utrzymanie rentowności.

Jak ma się sprzedaż pojedynczych faktur do rentowności?

Nowoczesne technologie odgrywają coraz większe znaczenie na rynku finansowym. Klienci wyma-

gają produktów „szytych na miarę”, co wynika z uwarunkowań środowiska, w jakim funkcjonują – w myśl zasady, że czas to pieniądz. Większość instytucji finansowych i banków już przeniosło swoje produkty do świata wirtualnego. Skrócenie i uproszczenie procesów transakcyjnych ma bezpośrednie przełożenie na zyski firm, stąd też wykazują one coraz większe zainteresowanie usługami świadczonymi on-line. Sprzedaż pojedynczych faktur przed ich terminem płatności to nowoczesne źródło dodatkowego kapitału, które pozwala przedsiębiorcom swobodnie podejmować decyzje biznesowe i wpływać na swoją rentowność. Transakcje ograniczone tu zostały do minimum formalności (bez długoterminowych umów współpracy, czy wielostronicowych dokumentów), dzięki czemu oszczędza się czas, zyskuje większą elastyczność i mobilność. Przedsiębiorcy sami decydują, jakie faktury chcą sprzedać i mogą to zrobić w dowolnym momencie. To narzędzie pomagające ograniczać koszty działalności i dopasować się do wymagań kontrahentów. Coraz częściej korzystają z niego mikro-podmioty, dla których warunki skorzystania z faktoringu czy kredytów są niemożliwe do spełnienia. Dynamizm procesów rynkowych wzmacnia potrzebę elastyczności, prostoty i mobilności usług finansowych. Wspomniana sprzedaż pojedynczych faktur niewymagalnych zrodziła się w ślad za coraz mniej przewidywalnym środowiskiem biznesowym oraz coraz większymi wymaganiami, stawianymi w relacjach B2B.

Autor jest prezesem zarządu Monevia



Faktoring na dobre i na złe

W ciągu pierwszego półrocza 2016 r. firma Bibby Financial Services Polska zanotowała obroty w wysokości 1,2 miliarda złotych, co przełożyło się na wzrost rzędu 34,5 proc. r/r. Co więcej, dołączyło do nas ponad 100 nowych przedsiębiorców. Oznacza to, że nasza dynamika wzrostu to aż 35,4 proc., podczas gdy średnia dla rynku to 8 proc. Co sprawia, że firmy tak chętnie korzystają z naszych usług?



Jerzy Dąbrowski

Bibby Financial Services Polska – firma należąca do brytyjskiej Bibby Line Group – jest obecna na polskim rynku od 2002 r. Jesteśmy niezależną organizacją świadcząca usługi finansowe przede wszystkim małym i średnim przedsiębiorstwom. Od samego początku jednym z najważniejszych elementów naszej strategii było elastyczne podejście do przedsiębiorcy i jego potrzeb. Wynika to z naszej filozofii działania, której osią jest długoterminowa relacja oparta na wzajemnym zaufaniu.

Zaangażowany zespół ekspertów i szybka wypłata

Na całym świecie Bibby Financial Services zapewnia finansowanie wierzycielności małym i średnim przedsiębiorstwom. Wspieramy naszych klientów w taki sposób, który pozwala im osiągać cele i rozwijać biznes. Formuła naszej działalności pozwala na szybką wypłatę nawet do 90 proc. wartości faktury objętej faktoringiem. Zapewniamy pomoc ekspertów finansowych, dla których ważne jest to, co istotne dla klienta. Wierzymy w naszych klientów i staramy się im pomagać na niekiedy krętej ścieżce rozwoju.

Rozwiązania szyte na miarę

W naszej ofercie posiadamy szeroki wachlarz produktów z obszaru finansowania wierzycielności – faktoring z regresem i bez regresu (z przejęciem ryzyka braku płatności odbiorcy), faktoring eksportowy

i odwrotny. Dobierając usługę do konkretnej firmy, myślimy przede wszystkim o jej potrzebach. Dzięki elastycznemu podejściu i niezależności, przedstawiane przez nas propozycje są szyte na miarę, a nietypowe sytuacje inspirują nas do poszukiwania nieszablonowych rozwiązań. Można powiedzieć, że faktoring sprawdza się tam, gdzie zawodzą tradycyjne bankowe źródła finansowania. Warto również pamiętać, że limit finansowania możliwy do uzyskania w ramach faktoringu jest wyższy niż to wynika ze standardowych ratingów kredytowych. A do tego elastyczność rośnie wraz ze wzrostem sprzedaży firmy.

Wyższe obroty i biznes na ścieżce wzrostu

Przedsiębiorców, którzy chcą się rozwijać, bardzo często blokuje długie oczekiwanie na płatność

od odbiorców. Faktoring pozwala firmom zbudować rezerwy finansowe i poprawia ich płynność finansową, zaś lepsze zarządzanie posiadanymi zasobami sprzyja inwestowaniu w przyszłość i rozwojowi firmy. Oferowane przez nas rozwiązania poprawiają też konkurencyjność firmy – dzięki dostępowi do gotówki przedsiębiorcy mogą proponować swoim dostawcom krótsze terminy płatności i – tym samym – negocjować lepsze warunki handlowe. Warto pamiętać, że faktoring bez regresu to też ochrona przed niewypłacalnością kontrahenta. Dzięki naszemu wsparciu, współpracując z nami firmy mogą skoncentrować się na poszukiwaniu nowych zleceń i rozwoju, zamiast konsumować czas i pieniądze na inkaso oraz windykację przeterminowanych faktur.

Autor jest dyrektorem generalnym Bibby Financial Services Polska

TEKST PROMOCYJNY