

FAKTORING



Rynek faktoringu po III kwartałach 2016 r.

Po trzech kwartałach 2016 roku firmy Polskiego Związku Faktorów sfinansowały wierzycelności o łącznej wartości blisko 113 mld zł, czyli o 19,8 proc. więcej niż w analogicznym okresie przed rokiem.

Tomasz Biernat

sekretarz
Polskiego Związku Faktorów

faktoringu jest niesamowity, nigdzie indziej na świecie nie odnotowano tak stale utrzymującego się – dynamicznego tempa wzrostu trwającego nieprzerwanie od 2010 roku. Wzrosły też – liczba klientów do ponad 7 tys. firm oraz liczba wykupionych faktur do ponad 5 milionów sztuk.

Na tak dobrą kondycję branży wpływają:

- rosnąca znajomość usługi pogłębiona coraz lepszą wiedzą przedsiębiorców o faktoringu;
- rosnąca potrzeba rynku na zabezpieczenie przed wystąpieniem ryzyka braku zapłaty;
- coraz większe obroty polskich eksporterów i wynikająca z tego

potrzeba zapewnienia bezpieczeństwa należności w obrocie transgranicznym.

– relatywnie niska cena tej złożonej usługi.

Obroty odnotowane przez faktorów PZF po trzech kwartałach roku wykazują rosnący udział faktoringu pełnego w obrocie krajowym – wzrost o 30 proc. i zagranicznym – wzrost o 27 proc. Z dużym zainteresowaniem czekam na informacje o obrotach faktorów w skali całego roku. Z doświadczenia wiem, że czwarty kwartał jest dla faktorów najlepszy. Czy możemy więc spodziewać się rekordowego wyniku w historii faktoringu w Polsce? Tego dowiemy się już za trzy miesiące...

Największe firmy faktoringowe po III kwartałach 2016 r.

	Firma	Przychody po III kwartałach 2015 r. (mln zł)	Przychody po III kwartałach 2016 r. (mln zł)
1	ING CF	13 435	17 8734
2	BZ WBK Faktor	12 306	13 466
3	Raiffeisen Polbank	13 042	13 264
4	Bank Millennium	9 627	10 886
5	Pekao Faktoring	10 621	10 422
6	Coface Poland	8 264	9 271
7	BGŻ BNP Paribas Faktoring	3 198	8 690
8	mFaktoring	7 505	8 476
9	PKO BP Faktoring	4 279	6 943
10	HSBC	2 181	2 263
11	BOŚ Bank	1 778	1 737
12	IFIS Finance	1 304	1 682
13	Bibby Financial Services	1 471	1 673
14	BPH	1 477	1 664
15	UBI Faktor	1 481	1 122
16	Eurofactor Polska	283	797
17	KUKE Finance	114	770
18	Arvato Bertelsmann	696	581
19	BPS Faktor	539	578
20	Pragma Faktoring	366	387
21	Faktorzy	130	143

źródło: PZF, opracowanie CBSF

Był to kolejny, bardzo dobry kwartał dla branży. Rynek polskiego

Faktoring 0% prowizji miesięcznej

Gotówka
za fakturę!

Zadzwoń! 801 700 802

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). Szczegóły w regulaminach poszczególnych produktów i w regulaminie promocji dostępnym na stronie: <https://ideamoney.pl/regulaminpromocji/>



www.ideamoney.pl



801 700 802

 **IdeaMoney**

Widmo bankructwa

Factoring to usługa finansowa, która nie tylko doskonale może stymulować wzrost przedsiębiorstwa. Factoring chroni również przedsiębiorstwo w codziennej działalności, a nawet w niektórych wypadkach może uratować firmę przed widmem bankructwa.



Mariusz Rdzanek

niezależny ekspert Capital Access,
właściciel serwisu FAKTORINGoferty.pl

Jeżeli przedsiębiorstwo przestanie regulować swoje bieżące zobowiązania i stan ten będzie się przedłużał, może to zakończyć się bankructwem każdej firmy. Factoring zabezpiecza firmę przed bankructwem z powodu utraty płynności finansowej. Do utraty płynności finansowej przedsiębiorstwa może dojść m.in. z powodu zatorów płatniczych, ale również z powodu niespodziewanego wypowiedzenia umowy kredytu obrotowego przez bank. W obydwu tych przypadkach lekarstwem może być właśnie factoring.

Funkcja prewencyjna

W codziennej działalności stosowanie faktoringu chroni firmę przed zatorami płatniczymi i ich skutkami, czyli utratą płynności finansowej. Factoring zabezpiecza firmę przed utratą płynności spowodowaną opóźnieniami w płatnościach od kontrahentów poprzez swoją prewencyjną oraz zabezpieczającą funkcję. Funkcja prewencyjna polega na możliwości korzystania z badania wiarygodności i wypłacalności kontrahentów prowadzonych przez faktora oraz bieżącej kontroli należności i raportowaniu o wszelkich nieprawidłowościach w regulowaniu zobowiązań przez odbiorców. Umożliwia to szybkie wychwycenie oraz reakcję wobec niesolidnego kontrahenta i w razie potrzeby wstrzymanie przez firmę kolejnych dostaw oraz bezwzględne przystąpienie przez faktora do egzekwowania należności. Warto tu zauważyć, że dyscyplinowanie spóźniających się płatników i egzekwowanie należności przez firmę faktoringową jest zwykle bardziej skuteczne, niż gdy przedsiębiorstwo stara się robić to we własnym zakresie. Dla ociążającego się z płatnością kontrahenta, wezwania do zapłaty wystosowane przez zewnętrzną, wyspecjalizowaną firmę dysponującą działem

windykacji, jest traktowane szczególnie poważnie. Należy dodać również, że szybkość z jaką podejmuje się windykację oraz konsekwencja w jej prowadzeniu często decyduje o skuteczności, a tym samym ograniczeniu strat z tytułu nieściągalnych należności.

Factoring pełny – bezpieczny dla firmy

Funkcja zabezpieczająca (gwarancyjna) dotyczy faktoringu pełnego (bez regresu), gdzie faktor przejmie ryzyko wypłacalności kontrahenta i wówczas firma (faktorant) nie ponosi konsekwencji w przypadku ewentualnej niewypłacalności swojego odbiorcy. Factoring pełny daje gwarancję zapłaty za sprzedany towar lub wykonaną usługę, pozwalając cieszyć się najwyższym stopniem bezpieczeństwa w obszarze działalności handlowej. Zagrożenie dla płynności finansowej przedsiębiorstwa płynie jednak nie tylko ze strony jej kontrahentów. Nawet stabilnej firmie zdarzyć się może gorszy okres, który niekorzystnie odbije się na wykazywanych wynikach i wskaźnikach finansowych. Pogorszenie się wskaźników poniżej wymaganych kryteriów dopuszczanych przez bank może być przyczyną wypowiedzenia umowy kredytowej. Takie nagłe przerwanie bieżącego bankowego finansowania może spowodować brak możliwości regulowania przez firmę swoich zobowiązań m.in. względem własnych dostawców. W takiej sytuacji przerwanie dostaw jest tylko kwestią czasu. Firma, która nie może zapłacić, a więc i otrzymać niezbędnych do produkcji surowców i półproduktów czy też towarów do dalszej dystrybucji – przestaje faktycznie funkcjonować. Przedłużanie się tego stanu oznacza nieuchronne bankructwo. Mimo że dla banku ocena firmy wykluczyła możliwość jej kredytowania, to zupełnie inne kryteria przyjmowane w faktoringu czynią go w wielu sytuacjach prawdziwym kołem ratunkowym biznesu. W faktoringu główny ciężar oceny przesuwają się na odbiorcę towarów, który musi być wiarygodnym, wypłacalnym płatnikiem. Tym samym nawet firma bez zdolności kredytowej i bez szans na finansowanie w banku może korzystać z faktoringu i kontynuować działalność.

PRAWO W PRACY

Prawo w Polsce nie określa faktoringu jako czynności bankowej. Świadczenie usług tego typu nie wymaga zatem zezwolenia prezesa NBP. Faktorzy nie mają również konieczności uzyskiwania z tego tytułu zezwoleń ze strony Komisji Nadzoru Finansowego.

dr Paweł Mikołajczak

ekspert Katedry Pieniądza i Bankowości
Uniwersytetu Ekonomicznego
w Poznaniu

Factoring jest definiowany jako przeniesienie przez faktoranta (firmę produkcyjną, handlową lub usługową) na faktora (instytucję finansową) nieprzetworzonych i niespornych płatności krótkoterminowych (14-210 dni) przysługujących wierzycielowi od dłużnika z tytułu zrealizowanych dostaw towarów i usług w zmian za wypłatę środków za tę wierzytelność, z wyjątkiem sytuacji, w której przedmiotem tych umów są towary lub usługi przeznaczone do użytku osobistego lub rodzinnego z przeznaczeniem do prowadzenia gospodarstwa domowego dłużnika.

Podstawa prawna

Instytucje finansowe zawierające transakcje faktoringowe ze swoimi klientami mają jednak obowiązek przestrzegania przepisów i regulacji, które nakładają na nie określone prawa i obowiązki.

Z uwagi na fakt, iż umowy faktoringowe należą do umów nienazwanych stosuje się do nich przepisy dotyczące cesji wierzytelności, tj.: art. 509-516 Kodeksu cywilnego oraz art. 410 §2 dotyczący świadczenia nienależnego, a także umowy zlecenia (art. 734 i następnie k.c.). Prawo do zawierania umów faktoringowych wynika z kolei z art. 353 §1 k.c., który mówi o swobodzie zawierania umów (Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, Dz.U. Nr 16, poz. 93 ze zm.). Podstawę dla bankowej działalności faktoringowej stanowi natomiast art. 5 ust. 2 pkt 5 Prawa Bankowego. Na gruncie obowiązującego prawa, fakt pozostawiania umowy faktoringowej jako nienazwanej determinuje możliwość swobodnego dopasowania ich treści do potrzeb obu stron transakcji, a co za tym idzie indywidualną interpretację umowy, dokonaną przez sąd. W praktyce gospodarczej umowy faktoringowe są sporządzane przez faktorów.

Factoring właściwy i niewłaściwy
Zasadniczo wyróżnia się faktoring właściwy i niewłaściwy. W przypadku faktoringu właściwego firma



factoringowa lub bank nabywając wierzytelności obciąża się pełnym ryzykiem wypłacalności dłużnika, z którym faktorant zawarł umowę sprzedaży, dostawy lub o świadczeniu usług. Z uwagi na fakt, iż ryzyko wypłacalności dłużnika spoczywa w tym przypadku na faktorze, nie może on skutecznie domagać się od faktoranta w drodze regresu zapłaty

Factoring – postrach

Factoring jest jedną z wielu form finansowania działalności przedsiębiorstwa, ale dla młodych firm często jedyną dostępną. Zwykle polega on na wykupie wierzytelności z tytułu sprzedaży towarów lub usług do przedsiębiorstw przez firmę świadczącą usługi faktoringowe od faktoranta. Pozwala on w szybki sposób pozyskać środki na pokrycie zobowiązań bez dodatkowych zabezpieczeń, a zazwyczaj to należności stanowią jedyne zabezpieczenie finansowania.



Nikola Biały

ekspert Uniwersytetu Ekonomicznego
we Wrocławiu – Koła Naukowego Bankier

Podstawowymi zaletami faktoringu dla małych firm są przede wszystkim poprawa płynności finansowej oraz zwiększenie możliwości inwestowania we własny rozwój. Ponadto faktor wspiera działania windykacyjne oraz stanowi dodatkowe źródło infor-

macji o odbiorcach. Monitorując płatności, utrwała politykę należności firmy i dyscyplinuje spóźniających. Firmy współpracujące będą bardziej zmotywowane, aby terminowo realizować płatności za zamówienia, nie odkładając ich na później. Dzięki takiemu rozwiązaniu korzystają też solidni odbiorcy, którzy mogą uniknąć problemów związanych z dostarczeniem im towarów lub półproduktów.

Czas to pieniądź

Dzięki faktoringowi przedsiębiorcy kupujący materiały za gotówkę mogą dodatkowo uzyskać jeszcze jedną korzyść finansową jaką jest upust, który może być zbliżony do poniesionego kosztu faktoringu

owego i tym samym może być to faktoring „0 proc.” Z chwilą wykupu wierzytelności firma faktoringowa przejmie wierzytelność. Faktor zajmuje się rozliczaniem wierzytelności, ale też przejmie ryzyko wypłacalności kontrahentów, co stanowi kolejną korzyść dla faktoranta. Pilnowanie terminów płatności, przypominanie dłużnikom o zapłacie, wysyłanie wezwań do zapłaty czy kierowanie spraw do sądu należy już do obowiązków faktora. Dla małej firmy to korzyść, gdyż zwykle nie posiada ona jeszcze wystarczającej liczby pracowników, a właściciel zajmuje się całą firmą. W przypadku korzystania z faktoringu wszelkie działania związane z obsługą wierzytelności będą już w rękach doświadczonych pracowników faktora. W takiej sytuacji przedsiębiorca może wykorzystać zaoszczędzony czas na rozwój i prowadzenie swojej działalności.

Rodzaje faktoringu

Factoring jest też usługą finansową, która rozwija się wraz z po-

FAKTORA



nałej faktorowi kwoty. Oznacza to zatem rezygnację z roszczenia zwrotnego względem zbywcy wierzytelności, gdy nabyte należności nie zostaną uregulowane przez dłużnika w terminie ich wymagalności. W świetle prawa, konsekwencją zawarcia umowy faktoringu właściwego jest definitywne przeniesienie wierzytelności wraz z wszelkimi in-

nymi prawami z nią związanymi z faktoranta na faktora. Ryzyko niewypłacalności dłużników sprawia, że faktoring niepełny jest najdroższą formą faktoringu, a zarazem najrzadziej oferowaną przez faktorów. Zdecydowanie częściej można znaleźć w ofercie firm faktoringowych faktoring niewłaściwy, w którym faktor przejmuje wierzytelności,

jednak bez ryzyka niewypłacalności kontrahenta, co oznacza, że w razie gdyby dłużnik nie spłacił należności w terminie, faktor będzie posiadał regres do faktoranta. Ta forma współpracy jest zwykle tańsza niż faktoring właściwy, a zarazem najczęściej spotykany w Polsce. Ponadto w ofercie rynkowej występuje faktoring mieszany, który łączy

pewne elementy faktoringu pełnego i niepełnego. Polega na przejęciu przez faktora ryzyka niewypłacalności wierzyciela, jednak do wysokości pewnej kwoty ujętej w umowie.

Prawa i obowiązki stron faktoringu

W myśl art. 353 kodeksu cywilnego „Strony zawierające umowę mogą

„
Instytucje finansowe zawierające transakcje faktoringowe ze swoimi klientami mają obowiązek przestrzegania przepisów i regulacji, które nakładają na nie określone prawa i obowiązki

ułożyć sobie stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego”. Istotne znaczenie z punktu widzenia kształtowania wzajemnych relacji między stronami umowy faktoringu ma kwestia cesji należności. Zgodnie z art. 509 k.c. wierzytelność może zostać przeniesiona na osobę trzecią bez zgody dłużnika, chyba że sprzeciwiałoby się to ustawie, zastrzeżeniu umownemu, właściwości zobowiązania. Wprawdzie w kodeksie cywilnym brak jest przepisów ograniczających lub wyłączających możliwość przeniesienia na inny podmiot wierzytelności wynikających z umów dostawy, sprzedaży lub o świadczenia usług, jednak praktyka tworzenia umów faktoringowych przez polskie instytucje faktoringowe wskazuje, iż na mocy konwencji ottawskiej z 1988, której Polska nie jest sygnatariuszem, faktorzy tworzą umowy faktoringowe zgodnie z wytycznymi określonymi tą konwencją, tj. faktorant przenosi na faktora własność wierzytelności wynikających z umowy, wykonuje co najmniej dwie z usług, wśród których głównie należy wyróżnić: inkaso należności, weryfikację stanu wypłacalności dłużnika czy ponaglanie dłużników spóźniających się ze spłatą zobowiązań. Zakres świadczonych usług determinowany jest rodzajem faktoringu będącym przedmiotem umowy.

dłużników

wstawianiem nowych potrzeb i oczekiwań klientów. Do obsługi finansowej dokładane są różne elementy obsługi biznesu i doradztwa biznesowego. Do najciekawszych należy tworzenie grup zakupowych czy wspieranie logistyczne. Do podstawowych rodzajów usług faktoringowych dostępnych dla małych firm można zaliczyć faktoring pełny, niepełny i odwrotny.

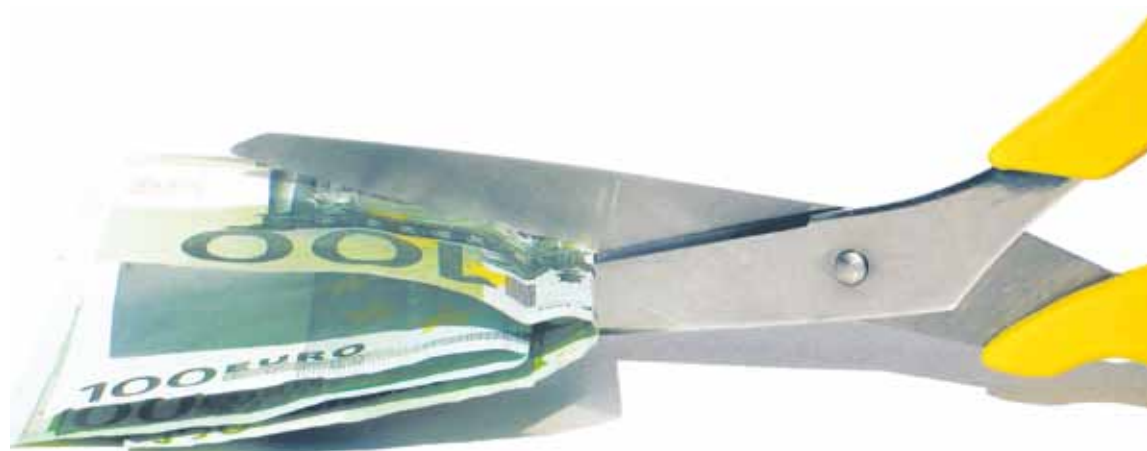
- Tradycyjnie faktoring niepełny zaspokajał podstawową konieczność uzyskania finansowania i zapewnienia płynności firmie.
- Faktoring pełny jest zaś odpowiednim rozwiązaniem w momencie, gdy firmie zależy na finansowaniu i ubezpieczeniu tylko wybranych kontrahentów. Faktoring pełny też ma korzystny wpływ na strukturę bilansową przedsiębiorstwa.
- Faktoring odwrotny jest natomiast stosowany w sytuacji, kiedy wierzyciel oczekuje płatności w chwili doręczenia towarów. Według danych Polskiego Związku Faktorów z 2015 roku, faktoring odwrotny stanowi już 16 proc. całości obrotu realizowanego w faktoringu przez małe firmy.

Połączone siły

Jeśli przedsiębiorca chciałaby, aby spłaty zobowiązań odbywały się za pomocą należności, może skorzystać z usługi jaką jest faktoring należności połączony z faktoringiem odwrotnym. W przypadku, gdy firma potrzebuje dodatkowego terminu spłaty, faktor zastosuje faktoring wymagalnościowy. Faktorzy stale poszerzają ofertę produktową i podwyższają jakość obsługi, walcząc na konkurencyjnym rynku

o zaufanie przedsiębiorców. Faktoring w Polsce cieszy się rosnącą popularnością wśród przedsiębiorców przede wszystkim ze względu na coraz większą elastyczność firm faktoringowych, ale też jest to coraz tańsze finansowanie niż jeszcze kilka lat temu. Finansowanie przy pomocy faktoringu ma też jedną niezaprzeczną zaletę z punktu widzenia doskonalenia biznesu. Przedsiębiorcy współpracujący z faktorami korzystają z know-how

w zakresie zarządzania finansami swoich firm. Jednocześnie wymagania faktorów uzmysławiają wyzwania, jakie stają przed dobrym prowadzeniem biznesu. Firma korzystająca z faktoringu lepiej radzi sobie z ryzykiem biznesowym. Dla małych i młodych firm, które jak wskazują statystyki często nie przeżywają kolejnego roku, kontakt z faktorem czasami może być kwestią być albo nie być.



Najbardziej dynamiczne firmy faktoringowe

	Firma	Dynamika (proc.)
1	KUKE Finance	574,00
2	Eurofactor Polska	181,70
3	BGŻ BNP Paribas Faktoring	171,70
4	PKO BP Faktoring	62,30
5	ING CF	33,00
6	IFIS Finance	29,00
7	Bibby Financial Services	13,70
8	Bank Millennium	13,10
9	mFaktoring	12,90
10	BPH	12,70
11	Coface Poland	12,20
12	Faktorzy	10,50
13	BZWBK Faktor	9,40
14	BPS Faktor	7,40
15	Pragma Faktoring	5,70

źródło: PZF, oprac.: CBSF

Potrzeba poprawy płynności

Jaka może być rola faktoringu w danej firmie i kiedy warto zacząć z niego korzystać? Na tak postawione pytanie nie da się udzielić jednoznacznej odpowiedzi. Potrzeba sięgnięcia po faktoring nie powinna wynikać z wcześniej ustalonego schematu, a raczej z pojawienia się potrzeby poprawienia płynności finansowej przedsiębiorstwa, ponieważ podstawowym celem zastosowania faktoringu jest odblokowanie środków zamrożonych w fakturach z odroczonej terminami płatności. Sytuacji, w której oczekiwanie na pieniądze za dostarczone towary czy usługi blokuje rozwój, a nawet codzienne funkcjonowanie biznesu, nie da się powiązać z takim czy innym etapem rozwoju przedsiębiorstwa.



Paweł Starczak

dyrektor w Hilton-Baird
Financial Solutions Sp. z o.o.

Firma rozpoczynająca działalność, może być zmuszona do zmierzenia się z brakiem środków w obrocie będącym wynikiem długich terminów płatności stosowanych w rozliczeniach z dostawcami. Mimo dobrej jakości dostarczanych dóbr czy usług, z powodu niewielkiego stażu rynkowego, ma zamkniętą drogę do finansowania w postaci kredytu.

Lekarstwo na dłużników

Jeśli jednak posiada odbiorców o dobrej pozycji rynkowej, a jej należno-

ści są dobrej jakości, może skorzystać z faktoringu. Poziom finansowania będzie rósł wraz ze wzrostem sprzedaży. Przedsiębiorstwa mogące pochwalić się dłuższym okresem działania także sięgają po faktoring. Terminy płatności stosowane w rozliczeniach zarówno z dostawcami, jak i odbiorcami nie są przecież ustalane raz na zawsze, a zmiany w danej branży mogą wymusić rozważenie sięgnięcia po faktoring, tak aby zachować konkurencyjność i nie przegrać rynkowej rywalizacji. Siegnięcie po faktoring może być też spowodowane pozyskaniem nowych kontrahentów lub wejściem na nowe rynki – rozpoczęciem działalności eksportowej. W tym przypadku, oprócz szybkiego spływu środków z wystawionych faktur, faktoring daje też przedsiębiorcy bezpieczeństwo: faktoring pełny pozwala zweryfikować sytuację potencjalnego odbiorcy, a w trakcie współpracy chroni firmę przed brakiem zapłaty ze strony nowego partnera biznesowego.



Faktoring dla każdego

Faktoring może być też dobrym rozwiązaniem dla tych przedsiębiorstw, których kondycja finansowa z różnych przyczyn pozostawia sporo do życzenia. Brak zysku, zaległości publicznoprawne, wpis do ewidencji dłużników – wszystkie te elementy skutkują utrudnionym dostępem do finansowania kredytowego, ale nie zamykają drogi do skorzystania z faktoringu. Także i tutaj kluczem do dostępności finansowania jest jakość należności, na którą składają się takie czynniki jak: moralność płatnicza odbiorców, ilość reklamacji i zwrotów towaru, a także wzajemne rozliczenia między klientem a jego kontrahentami. Poszczególni faktoryzy stosują różne kryteria brzegowe decydując o udzieleniu finansowania danemu przedsiębiorcy, ale dostęp do faktoringu nie jest zamknięty nawet dla firm z potężnymi zaległościami, a nawet zajęciami komorniczymi. Co więcej, część faktorów stosuje specjalne rozwiązania dedykowane takim klientom, wspierając ich w regulowaniu zaległych zobowiązań i wychodzeniu na prostą. Ze względu na swoją elastyczność faktoring może być użytecznym narzędziem niezależnie od etapu rozwoju danego przedsiębiorstwa. Kluczem jest tu pojawienie się potrzeby poprawienia płynności, a wybór odpowiedniej oferty i firmy faktoringowej powinien być wynikiem analizy odnoszącej się do sytuacji danej firmy.

Specyfikacja rynku MMSP

Kto by pomyślał, że to już ponad 20 lat minęło odkąd faktoring zagościł na polskim rynku. Z początku mało znany i niedoceniany instrument, dziś posiada cechy i wartości odpowiadające coraz większej liczbie firm poszukujących dodatkowych źródeł finansowania biznesu.



Maciej Drowanowski

prezes zarządu Monevia sp. z o.o.

Jego dynamiczny rozwój – spotęgowany zwłaszcza globalnym kryzysem finansowym – sprawił, że banki i inne instytucje finansowe zaczęły dywersyfikować swoje oferty. Dzięki temu wielu przedsiębiorców zyskało szansę na rozwój – do tej pory tłumiony trudnymi wymaganiami ekonomicznymi, często niemożliwymi do spełnienia. Dziś faktoring nadal wspiera firmy (wystawiające faktury z odroczonym terminem płatności) w zakresie płynności finansowej, ale nie jest już jedynym tego typu instrumentem na rynku. Zmienne i coraz

częściej nieprzewidywalne uwarunkowania ekonomiczne sprawiają, że to przedsiębiorcy stawiają wymagania a instytucje finansowe „stają na głowie”, by im sprostać. Również rosnący udział mikro- i małych firm na polskim rynku spowodował konieczność dopasowania się do ich potrzeb.

Alternatywa dla faktoringu

Wsparcie finansowe MMSP polega przede wszystkim na elastycznej współpracy, opartej na wzajemnym zaufaniu. Wymiana informacji toczy się na bieżąco, dwukierunkowo i w bardzo krótkim odstępie czasu. „Mali” – z uwagi na specyfikę swojej działalności – często współpracują z różnymi kontrahentami i na różnych warunkach, w związku z czym wyrażają różne potrzeby finansowe i w różnym czasie. Konkurencja jest tu na tyle duża, że bardzo łatwo jest wypaść z rynku, z dnia na dzień. Mikropodmioty z góry skazane są na trudniejsze warunki działalności w porównaniu do „dużych” – nie

oznacza to jednak, że pozostają bez szans na przetrwanie. Odpowiedzią na ich potrzeby stało się przeniesienie biznesu do świata wirtualnego – odważny i skuteczny krok, który zrobiły niektóre instytucje finansowe w momencie, w którym banki i tradycyjny faktoring nadal skupiały się na potrzebach dużych podmiotów gospodarczych. Rzadkością na rynku wciąż są internetowe platformy, służące do handlowania i zarządzania należnościami m.in. poprzez sprzedaż pojedynczych faktur niewymagalnych. Tymczasem powstały one już kilka lat temu i z sukcesem powiększają swoje bazy o podmioty, którym te warunki odpowiadają. Jest to atrakcyjna alternatywa nie tylko dla faktoringu czy kredytów bankowych, ale również dla firm poszukujących zewnętrznych źródeł stałego lub doraźnego finansowania.

Rozwiązania informatyczne wspomagające faktora

Sprzedaż należności niewymagalnych on-line to przede wszystkim elastyczne dopasowywanie się do otoczenia, w którym działa firma. Brak tu długoterminowych umów ramowych (jak w przypadku tradycyjnego faktoringu) czy dodatkowych zabez-

pieczeń i procedur jakich wymagają np. banki. Zastosowanie nowoczesnych rozwiązań informatycznych umożliwia przeprowadzanie transakcji bez zbędnych formalności i w dowolnym momencie. Już w ciągu kilku godzin przedsiębiorcy zyskują środki na bieżące zobowiązania lub „załatwienie dziury finansowej”. Środki na koncie pojawiają się w niedługim czasie po wystawieniu faktury, a nawet tego samego dnia. Dzięki temu firmy mogą utrzymywać swoją konkurencyjność i wzmacniać relacje z kontrahentami. Mogą również zapobiegać zatorom płatniczym w przyszłości i planować swój rozwój. A co najważniejsze – mogą na bieżąco zarządzać swoją płynnością finansową. Platformy finansowe dedykowane są nie tylko firmom działającym na rynku od wielu lat, ale również tzw. start-upom, rozpoczynającym dopiero swoją „karierę”. Istotne znaczenie ma bowiem nie tyle sytuacja finansowa czy historia wystawcy faktury, co uwarunkowania płatnika i na nim opiera się głównie ryzyko transakcji.

Utrzymać dyscyplinę płatniczą

Obecnie dla mikro- i małych firm najważniejszy jest czas oraz elastyczność

w działaniu. Rynek MMSP w Polsce jest bardzo zróżnicowany, nieprzewidywalny i ryzykowny (w znaczeniu finansowym). Z jednej strony zwiększa swój udział wśród ogółu przedsiębiorstw, z drugiej – jest coraz bardziej wymagający dla banków i instytucji go wspierających. W związku z tym coraz mniejszą rolę odgrywa tu cena utrzymania płynności finansowej. Firmy skłonne są zapłacić więcej, byleby dostać gotówkę zaraz po wystawieniu faktury i dzięki temu zdobyć środki na pokrycie bieżących zobowiązań, a dalej – walczyć o klienta i utrwaląc swoją pozycję konkurencyjną. Osobną kwestią jest to, że sprzedaż faktur niewymagalnych posiada dodatkowe atuty – jakże istotne dla prowadzonego biznesu. Mianowicie podnosi bezpieczeństwo transakcji oraz obniża koszty działalności. To faktor (lub inaczej cesjonariusz) bierze na siebie odpowiedzialność za monitoring płatności i weryfikację kontrahentów pod względem ich dyscypliny płatniczej. Nowoczesność i elastyczność usług świadczonych przez platformy finansowe spowodowała, że faktoring i jemu podobne usługi stale są rozwijane i stają się coraz bardziej popularne w Polsce.