

## FAKTORING DLA MSP



## Finansowa troska o biznes

**Kredytowanie, jak i faktoringowanie są bezpieczne jeżeli wykorzystujemy je w sposób właściwy oraz zgodnie z ich przeznaczeniem. Każda firma posługująca się produktami kredytowymi powinna mieć dostęp również do faktoringu. Tym bardziej, że są one względem siebie komplementarne.**



**Michał Kinkel**  
prezes zarządu AOW Faktoring

W ramach umowy przedsiębiorca może przelać na firmę faktoringową swoje faktury. W zamian otrzymuje szereg korzyści. Na pierwszy rzut oka wydaje się, że najważniejszą jest uzyskanie od razu środków finansowych,

na które w innym przypadku musiałby czekać co najmniej do terminu płatności faktury, a może i dłużej jeżeli odbiorca opóźni zapłatę.

#### Utrzymanie płynności – faktoring

Nie mniej ważne są usługi dodatkowe. Do tych podstawowych zalicza się weryfikacja kontrahentów. Firma faktoringowa przed przyznaniem limitu finansowania z reguły przeprowadza dokładną analizę kontrahenta. Dobrze, jeżeli poza samym nadaniem limitu, przedstawi swojemu klientowi wynik takiej analizy oraz wskaże ewentualne zagrożenia związane ze współpracą. Dzięki temu

możemy uniknąć zadania się z potencjalnym nierzetelnym kontrahentem oraz wielu problemów z tym związanych. Nie mniej ważna jest odpowiednia reakcja w przypadku braku terminowej zapłaty. Tu odpowiednie rozeznanie powodów takiej sytuacji, i zaproponowanie odpowiednich rozwiązań, pozwala z jednej strony na utrzymanie kontrahenta w przyszłości, jak również szybkie odzyskanie środków zanim będzie za późno. Wszystko to sprawia że faktoring jest dobrym narzędziem na utrzymanie płynności oraz ograniczanie ryzyka prowadzonej działalności.

#### Wspólne działanie na rzecz firmy

Żeby jednak daną fakturę można było sfinansować musi ona najpierw powstać. To znaczy musi zostać wykonana usługa lub dostarczony towar. A na to też są potrzebne odpowiednie środki ob-

rotowe. I tu może nas wspomóc kredyt. Jest to usługa o wiele mniej skomplikowana, ale dzięki temu też tańsza od faktoringu. Pozwoli na dokonanie niezbędnych zakupów w celu realizacji kontraktu. Bardzo ważne przy kredycie jest aby jego raty spłacane były terminowo, a w przypadku kredytu obrotowego terminowo obsługiwane były odsetki. Dzięki temu bank nie będzie miał powodów do wypowiedzenia takiej umowy, a współpraca będzie dla nas bezpieczna. I tu z pomocą znowu przychodzi faktoring. Po wykonaniu naszej umowy wystawiamy fakturę i od razu możemy uzyskać za nią środki od faktora. Dzięki temu zawsze mamy zabezpieczone środki na spłatę raty i/lub odsetek. Jak widać na powyższym przykładzie oba produkty są względem siebie komplementarne. Użyte w odpowiedni sposób nawzajem się

wspierają. Natomiast wykorzystane w odpowiedni sposób nie dość, że są bezpieczne to jeszcze znacząco ograniczają ryzyko prowadzenia naszej działalności. Należy pamiętać aby przy faktoringu nie przekazywać do finansowania faktur w stosunku, do których mogą być wysunięte zarzuty w związku z nienależytym wykonaniem umowy. Jeżeli taka sytuacja ma miejsce może ona szybko popsuć nasze relacje z faktorem. Natomiast w przypadku kredytu najważniejsza jest jego terminowa obsługa. Jeżeli trzymamy się tych zasad i wykorzystamy mądrze z obu produktów jednocześnie, to minimalizujemy z jednej strony koszty finansowe w naszej firmie, oraz ograniczamy ryzyko prowadzonej działalności. Zapewniamy też naszej firmie płynność finansową i możemy tym samym skupić się na realizacji zyskowych transakcji.



## BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

9–15 grudnia 2016 r.

## Zewnętrzne źródła finansowania

Agnieszka Szalast

dyrektor sprzedaży  
w spółce SME Solutions

Obserwując badania rynkowe, chociażby na przykładzie indeksu BIG, wskaźnika kalkulowanego przez Biuro Informacji Gospodarczej BIG Infomonitor, można zauważyć, że ryzyko windykacyjne w większości branż znacznie maleje.

Ta tendencja nie dotyczy jednak sektora budowlanego i transportowego. Te dwie branże uchodzą za najbardziej narażone na utratę płynności. Prowadzenie działalności w tych obszarach bez odpowiedniej polityki kredytowej i oceny ryzyka współpracy z kontrahentem z dużym prawdopodobieństwem spowoduje utratę płynności.

## Problematiczne branże

Drabinka podwykonawców, długie terminy płatności, brak zaplecza finansowego, trudności w ocenie wiarygodności kontrahenta to najczęściej wymieniane przez przedsiębiorców przyczyny zatorów płatniczych, a co za tym idzie pilnej potrzeby finansowania. Większość przedsiębiorców jest zmuszona do korzystania z zewnętrznych źródeł pozyskiwania gotówki, aby terminowo pokrywać swoje zobowiązania. Nadal najpopularniejszą formą finansowania jest kredyt, ale w tych branżach obciążenie zdolności kredytowej krótkookresowym finansowaniem w przyszłości może być przeszkodą do otrzymania kredytu inwestycyjnego czy chociażby leasingu. Dla firm z branży faktoringowej świadczenie usług podmiotom z branży budowlanej czy transportowej to spore ryzyko, ale też szansa na zwiększenie przychodów. Dla przedsiębiorców borykających się z długim cyklem rotacji należności i dodatkowo wysokim ryzykiem współpracy z nierzetelnym kontrahentem faktoring jest idealnym rozwiązaniem. Nie obciąża zdolności kredytowej, a zapewnia dostęp do usług, które zmniejszają ryzyko windykacyjne tj. weryfikacja kontrahenta czy monitoring płatności objętych finansowaniem. Szczególną aktywnością w tym obszarze wykazują się pozabankowe instytucje finansujące, rekomendując ryzyko większymi stawkami prowizyjnymi.

## Wiemy mniej, niż nam się zdaje

Tylko co czwarty przedsiębiorca przyznaje wprost, że nie wie, czym jest faktoring. Aż 75 proc. firm deklaruje jego, mniejszą lub większą, znajomość. Jak się okazuje, deklaracje to jedno, a rzeczywistość coś zupełnie innego. Poprawnie

na pytanie, czym jest faktoring, odpowiedziało zaledwie trzy z dziesięciu firm z sektora MSP. Z badania przeprowadzonego na zlecenie NFG (eFaktoring.pl) przez Keralla Research wynika, że przedsiębiorcy całkiem nieźle oceniają

swoją wiedzę o faktoringu. Jego znajomość zadeklarowało aż 74,5 proc. badanych. Ponad połowę z nich stanowią osoby oceniające poziom swojej wiedzy na ten temat jako średni. Tylko jedna czwarta badanych firm przyznaje wprost, że nie mają żadnego pojęcia o faktoringu. Poziom deklarowanej znajomości faktoringu najwyższy

jest oczywiście w gronie średnich firm. W przypadku przedsiębiorstw zatrudniających od 50 do 249 pracowników wiedzą na ten temat chwali się 99 proc. badanych. W przypadku firm małych (10–49 pracowników) odsetek ten spada do 75 proc. Wśród mikroprzedsiębiorców, zatrudniających do 9 pracowników, sięga już niespełna 60 proc.

## 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 wierzytelności, 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](http://bibbyfinancialservices.pl)**

**WIERZYM W TWÓJ BIZNES**

FAKTORING Z REGRESEM • FAKTORING BEZ REGRESU • FAKTORING EKSPORTOWY

**BIBBY**  
FINANCIAL SERVICES 



GAZETA FINANSOWA

9–15 grudnia 2016 r.

BIZNES RAPORT

# Recepta na zator płatniczy

**Płynność finansowa to nic innego jak dobra kondycja naszego biznesu. Składa się na nią wiele czynników, m.in. terminowe regulowanie zobowiązań przez naszych kontrahentów. Jeśli jednak wystawione przez nas faktury nie są opłacane terminowo, wówczas płynność firmy może zostać zachwiana. Szybkim i skutecznym sposobem na jej stabilizację jest zlecenie obsługi lub sprzedaż faktur podmiotowi, który dochodzić będzie od naszego kontrahenta uregulowania rachunków.**



Krzysztof Różycki

członek zarządu Lindorff

W przypadku faktoringu dostajemy jednak jedynie część ich wartości – resztę, w ramach prowizji, pobiera firma, której odsprzedaliśmy zaległe faktury. Najważniejsze

jest jednak to, że uzyskaliśmy pieniądze, które utrzymają nasz biznes w dobrej kondycji. Rozwiązanie to ma jednak wyłącznie doraźny charakter i dotyczy konkretnej sprawy, dlatego nie uchroni nas przed kolejnymi nierzetelnymi płatnikami.

## Zadania faktora

Lepszym sposobem na zachowanie płynności finansowej na stałym poziomie jest profilaktyka, czyli bieżące zapobieganie zatorom płatniczym. Grupy finansowe oferujące pełen proces zarządzania wierzytelnościami, proponują rozpocząć

współpracę od weryfikacji przyszłego partnera biznesowego przed podpisaniem z nim umowy. Działania z obszaru prewencji warto zlecić wyspecjalizowanej firmie zarządzającej wierzytelnościami. Po pierwsze dlatego, że pozwala to zachować dobre relacje z kontrahentami. Nie musimy sami zajmować się upominaniem partnerów biznesowych, robią to za nas zewnętrzni eksperci, a my możemy skupić się na naszej pracy. Po drugie, ze względu na fakt, że wyspecjalizowane firmy zarządzające wierzytelnościami posiadają wiedzę i doświadczenie, a obecnie także nowoczesne procesy monitoringu płatności i przypominania o terminach i kwotach. Jeśli jednak okazuje się, że nie mamy już czasu na działania prewencyjne, bo nasz kontrahent od dłuższego czasu nie spłaca swoich zobowiązań, jednym ze skutecznych rozwiązań może być faktoring. W tym przypadku musimy jednak działać bardzo szybko, gdyż w proce-

sie faktoringu najważniejszy jest moment wystawienia na sprzedaż tzw. koszyka należności, czyli przedatowanych faktur. Wycena portfela zależy m.in. od czasu, jaki upłynął od daty wymagalności środków na koncie oraz od wielkości koszyka. Faktoringowi nie podlegają jednorazowe zlecenia dotyczące odbiorców detalicznych, ale w przypadku tego rozwiązania mamy kilka różnych wariantów usług do wyboru.

## Faktoring pełny czy niepełny?

Najmniej korzystna dla przedsiębiorcy opcja to faktoring niepełny. Polega na przejęciu przez bank lub firmę faktoringową zaległych wierzytelności jedynie do momentu ich zapadalności. Oznacza to, że ryzyko niewypłacalności kontrahenta nie jest na faktora w ogóle przenieszone, gdyż jeśli nierzetelny kontrahent nie spłaci swojego zobowiązania, faktor zażąda zwrotu przekazanych w ramach fakto-

ringu pieniędzy wraz z odsetkami. Z uwagi na fakt, że faktor nie podejmuje ryzyka, koszt faktoringu niepełnego jest zdecydowanie niższy niż faktoringu pełnego. W przypadku tego drugiego rozwiązania, bank lub firma faktoringowa przejmuje na siebie ryzyko niewypłacalności kontrahenta. Obowiązek odzyskania całej należności wraz z odsetkami leży już po stronie faktora. Rozwiązanie to jest jednak droższe i wykorzystywane tylko w przypadku najbardziej nierzetelnych kontrahentów. W przypadku faktoringu mieszanego faktor łączy dwa poprzednie rozwiązania – tzn. przejmuje ryzyko niewypłacalności kontrahenta, ale tylko do określonej kwoty. Ryzyko powyżej ustalonego limitu leży już po stronie przedsiębiorcy.

## Alternatywa dla faktoringu

Innym sposobem umożliwiającym odzyskanie zaległych płatności, jest sprzedaż lub zlecenie wierzytelności. Na etapie polubownym polega na odzyskaniu kwoty postawionej w stan wymagalności w jak najkrótszym czasie na podstawie porozumienia stron. Pomagają w tym wyspecjalizowani negocjatorzy telefoniczni i terenowi. Gdy podmiot posiadający zobowiązanie dłużne odmawia jednak współpracy polubownej, sprawę przejmuje kancelaria prawna, kontynuująca proces odzyskiwania należności na etapie sądowym i egzekucyjnym. Najlepiej jeśli wchodzi ona w skład grupy zarządzającej należnościami. Wybór optymalnego dla nas rozwiązania zależy od tego, z jakimi zatorami płatniczymi mamy do czynienia. Dlatego przed podjęciem decyzji o najlepszym dla nas środku zaradczym warto skonsultować się ze specjalistą z branży zarządzania wierzytelnościami.



# Rośnie popyt na faktoring

**Wśród przedsiębiorców widać pogorszenie nastrojów, spada sprzedaż i inwestycje, ale jednocześnie rośnie popyt na faktoring. Jest to bowiem produkt potrzebny przedsiębiorstwom nie tylko w okresach prosperity, ale również wtedy, gdy odnotowują one pogorszenie koniunktury. Czy tendencja wzrostowa utrzyma się w 2017 r.?**



Jerzy Dąbrowski

dyrektor generalny  
Bibby Financial Services

Jak wynika z raportu Polskiego Związku Faktorów, w ostatnich miesiącach wzrósł popyt na faktoring. W III kwartale 2016 r. PZF odnotował obroty o łącznej war-

tości 112,7 mld zł. W porównaniu do analogicznego okresu sprzed roku jest to wzrost na poziomie 19,8 proc. Jak widać, branża dalej utrzymuje dużą dynamikę wzrostu. W III kwartale z faktoringu oferowanego przez firmy skupione wokół PZF skorzystało aż 7 328 klientów, co oznacza niemalże tysiąc nowych faktorantów. Sfinansowanych zostało 5,2 mln faktur.

## Popyt na faktoring

Największą popularnością cieszy się faktoring krajowy pełny, czyli

faktoring bez regresu – od kilku miesięcy rozwijający się z 30-procentową dynamiką. W III kwartale br. osiągnął on obroty na poziomie prawie 48 mld zł (dla porównania w analogicznym okresie w 2015 r. obroty wyniosły niecałe 36 mld zł). Co więcej – na rynku polskim faktoring pełny przekroczył ponad połowę obrotów ogółem.

Widać zatem, że coraz więcej przedsiębiorców chce zabezpieczać się przed ryzykiem niewypłacalności kontrahentów.

## Eksport na topie

Najnowszy raport NBP dotyczący III kwartału 2016 r. potwierdza, że wciąż na bardzo wysokim poziomie utrzymują się konkurencyjność cenowa i opłacalność eksportu. Co więcej – można się spodziewać

w najbliższym czasie zwiększonej dynamiki podpisywania nowych umów eksportowych oraz zwiększenia dynamiki eksportu.

Wzrostem przy tym charakteryzuje się również faktoring eksportowy. Wśród polskich eksporterów widać większy optymizm niż wśród firm prowadzących działalność jedynie na rynku rodzimym. Polskie firmy wciąż więcej eksportują, niż importują, a prowadząc biznes z zagranicznymi kontrahentami, dyktującymi długie terminy płatności, potrzebują zewnętrznego finansowania. Faktorzy wychodzą naprzeciw ich potrzebom, rozwijając faktoring eksportowy.

## A jak będzie w 2017 roku?

Według raportu NBP koniunktura polskich firm w ostatnim kwartale 2016 r. może się poprawić, ale

prognozy o dłuższym horyzoncie cechuje zwiększający się pesymizm. Podwyższoną niepewność przedsiębiorców potwierdza badanie Bibby MSP Index (cyklicznie prowadzone przez Bibby Financial Services). Trudno zatem przewidzieć, w jakim kierunku firmy będą się rozwijać w nadchodzącym roku. Jednocześnie, obserwując wzrost zainteresowania faktoringiem, można się spodziewać, że popularność zewnętrznego finansowania będzie rosła i być może dzięki niemu coraz więcej firm będzie zwiększać inwestycje i rozwijać działalność. Finansowanie, np. w postaci faktoringu, pomoże im poradzić sobie z problemem zatorów płatniczych, na które w ostatnich miesiącach skarży się aż 90 proc. firm przyjmujących płatności z odroczonym terminem.



## Firma do zadań specjalnych

**Usługa faktoringu nie jest już traktowana przez przedsiębiorców jak finansowa nowinka. Faktoring wrósł już w funkcjonowanie firm, a jego rosnąca popularność uwidacznia się w stale zwiększających się obrotach firm faktoringowych, liczbie podmiotów korzystających z tego rozwiązania czy wreszcie coraz szerszej gamie dostępnych produktów faktoringowych.**



**Paweł Starczak**  
dyrektor Hilton-Baird  
Financial Solutions

Sama idea faktoringu opiera się na finansowaniu przez firmę faktoringową nieprzeterminowanych faktur – klient otrzymuje co najmniej 80 proc. ich wartości w ciągu kilkunastu godzin od przekazania faktur i dokumentów do faktora. Reszta, pomniejszona o prowizję, spływa do klienta po uiszczeniu opłaty przez odbiorcę.

### Dla kogo faktoring

Do dyspozycji klientów szukających takiego finansowania jest kilka

możliwości. W grę wchodzi faktoring z regresem, bez regresu oraz odwrotny. Faktoring z regresem przeznaczony jest zazwyczaj dla przedsiębiorców, którzy chcą szybko uzyskać środki z faktur wystawianych odbiorcom charakteryzującym się dobrą dyscypliną płatniczą. Jeśli odbiorcy nie uregulują płatności, klient może być zmuszony do zwrotu środków firmie faktoringowej. Dla klientów, którzy chcieliby objąć faktoringiem odbiorców nowych, czy takich, co do których rzetelności żywią obawy, mogą posłużyć się faktoringiem bez regresu. Ta forma, określana też jako faktoring pełny, oprócz finansowania niesie ze sobą także dodatkowe ubezpieczenie należności. Przed rozpoczęciem finansowania faktor weryfikuje wskazanego odbiorcę i nadaje limit, do którego jest skłonny zaangażować się w przypadku danego kontrahenta. Jeśli ten nie wywiąże się

z zadeklarowanej płatności, podjęte zostaną procedury windykacyjne. Ryzyko przejmuje w tym wypadku firma faktoringowa, ale jest to związane z nieco wyższą ceną usługi. Faktoring odwrotny bywa określany jako finansowanie dostaw. W tej usłudze firma faktoringowa reguluje zobowiązania klienta wobec kluczowych dostawców, wskazanych przez klienta.

### Ograniczenia faktora

Na rynku działa tak wiele podmiotów zajmujących się faktoringiem, że niemal każde przedsiębiorstwo może sięgnąć po takie finansowanie, o ile oczywiście prowadzi lub zamierza prowadzić sprzedaż z odroczone terminami płatności. Firmy faktoringowe są w stanie obsłużyć zarówno sprzedaż krajową, jak i eksport. Ograniczeniem nie jest branża

klienta – chociaż niektóre rodzaje działalności postrzegane są przez faktorów jako bardziej ryzykowne, są na rynku gracze gotowi obsłużyć i takie transakcje. Podobnie jest ze stażem firmy – z pewnością nieco łatwiej jest podmiotom z wieloletnią historią, ale także zupełni debiutanci nie są z miejsca skreśleni – kluczową sprawą będzie tu jakość ich odbiorców. Nawet firmy w kiepskiej kondycji finansowej lub zalegające z płatnościami w ZUS lub urzędzie skarbowym mogą liczyć na to finansowanie. Faktoring jest produktem daleko bardziej elastycznym niż kredyt, z którym bywa niesłusznie porównywany. Kluczowe są należności, a nie wyniki finansowe czy zabezpieczenia. Warto też pamiętać, że to wyłącznie od klienta zależy to, których odbiorców zechce objąć faktoringiem, a w trakcie trwania umowy faktoringowej można dołączać kolejnych kontrahentów, zwiększając limit finansowania. Brak ograniczeń co do wielkości obrotu, liczby kontrahentów, branży czy wyników finansowych sprawia, że niemal każdy przedsiębiorca wystawiający faktury z odroczonym terminem płatności znajdzie dla siebie rozwiązanie spośród dostępnych na rynku produktów faktoringowych.



Reklama

# Promocja na Święta!

Idea Płynności za 0% z wyjątkowym prezentem dla nowych klientów

gotówka za fakturę –  
poprawa płynności  
finansowej firmy

zwiększenie pozycji  
konkurencyjnej  
na rynku

zwiększenie obrotów  
oraz wzrost dynamiki  
rozwoju firmy

Gotówka  
za fakturę

Zadzwoń  
i dowiedz się więcej!

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 regulaminie poszczególnych produktów i w regulaminie promocji dostępny na stronie: [www.ideamoney/regulaminy.pl](http://www.ideamoney/regulaminy.pl)

[ideamoney.pl](http://ideamoney.pl)  
801 700 802



## Mieszany najlepszy dla MSP

**Coraz częściej przedsiębiorstwa, aby nie stracić kontrahentów, a zyskać nowych oferują atrakcyjne warunki realizacji rozliczeń. Polegają one na korzystnych, wydłużonych terminach płatności.**

Vanessa **Kreft**

ekspert Kancelarii Prawnej Arkana

Takie działania powodują jednak problemy z utrzymaniem płynności finansowej. Jednym ze sposobów radzenia sobie z nimi jest skorzystanie z usługi faktoringu, oferowanej przez banki lub wyspecjalizowane w tej dziedzinie firmy faktoringowe.

### Kilka słów o faktoringu

Faktoring to rodzaj działalności finansowej, która polega na wykupie nieprzeterminowanych wierzytelności, od odbiorców z tytułu dostaw towarów lub usług, połączony z finansowaniem klientów oraz świadczeniem na ich rzecz dodatkowych usług. W transakcji faktoringowej występują trzy podmioty: faktor, czyli wyspecjalizowana instytucja finansowa, która nabywa od dostawcy wierzytelność, faktorant – najczęściej przedsiębiorstwo, któremu przysługuje wierzytelność w stosunku do jego odbiorcy oraz dłużnik. Firmy faktoringowe, dostarczają przedsiębiorstwom środki finansowe pod nieuregulowane faktury, w ten sposób mogą one uzyskać do 90 proc. wartości wystawionych faktur w momencie wysłania towarów lub świadczenia usług, a wypłata pozostałej części następuje po wpłacie należności na konto faktora. W efekcie firma uzyskuje natychmiastowe finansowanie i ma możliwość między innymi spłaty swoich zobowiązań, planowania w zarządzaniu finansami oraz w znaczny sposób minimalizować ryzyko ściągnięcia należności. Praktyka gospodarcza wykształciła wiele form faktoringu.

### Faktoring mieszany

Na gruncie tego kryterium wyróżnia się: faktoring pełny, w którym faktor przejmuje całkowite ryzyko związane z niewypłacalnością dłużnika, faktoring niepełny, którego istotą jest, że ryzyko niewypłacalności dłużnika nie przechodzi na faktora oraz faktoring mieszany, który łączy w sobie cechy faktoringu pełnego i niepełnego oraz polega na tym, że ryzyko niewypłacalności dłużnika dzieli się między faktora i faktoranta. Strony ustalają przy tym również, w jakich przypadkach i w jakim stopniu ryzyko niewypłacalności będzie obciążać każdą z nich. W takiej umowie faktor określa kwotę graniczną do wysokości, której bezwarunkowo przejmuje na siebie ryzyko wypłacalności dłużników. Pozostała kwota wierzytelności jest nabyta pod warunkiem, że dłużnik zapłaci ją w terminie. Kiedy dłużnik nie dokona tego w określonym czasie, skutki prawne nabycia wierzytelności powyżej kwoty określonej w umowie ustają, a faktorant zobowiązany jest do zwrotu tej kwoty faktorowi. Wierzytelności, które przekraczają ustalony w umowie limit zostają przekazane faktorowi na zasadzie faktoringu niepełnego. Natomiast należności znajdujące się poniżej kwoty granicznej stają się wierzytelnością, podlegającą regułom faktoringu pełnego. Należy zwrócić również uwagę na fakt, że w miarę regulowania przez dłużnika należności znajdujących się poniżej kwoty granicznej, następuje włączanie ich do limitu, czyli dochodzi do transferu wierzytelności z faktoringu niepełnego do pełnego, dzięki temu wierzytelności takie zostaną również objęte funkcją gwarancyjną przez faktora.

### Kto jest adresatem?

Faktoring mieszany skierowany jest przede wszystkim dla firm, które:

- stosują odroczone terminy płatności
  - chcą się zabezpieczyć przed niewypłacalnością dłużników
  - szukają sposobów na zdyscyplinowanie swoich kontrahentów do terminowego regulowania zobowiązań
  - poszukują alternatywnych źródeł finansowania bieżącej działalności
  - realizują ekspansywną strategię zwiększania obrotów, min. poprzez stosunkowo długie terminy płatności
- Faktoring mieszany to forma szczególnie chętnie wykorzystywana przez firmy z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, gdyż to one mają największy problem z zachowaniem płynności finansowej. W praktyce zmuszane są do ustalania dłuższych terminów płatności oraz mają większe problemy w związku ze spłatą swoich wierzytelności. Dzięki zastosowaniu faktoringu firma otrzymuje natychmiastowy dostęp do gotówki dzięki czemu może uniknąć problemów związanych z zachowaniem płynności finansowej. Ponadto małe firmy mają ograniczony dostęp do uzyskania kredytu, szczególnie w początkowej fazie rozwoju. Problemem są bariery w postaci dobrej kondycji finansowej czy też stażu na rynku, dlatego też faktoring, który w zasadzie jest łatwiej i szybciej dostępny będzie idealną alternatywą. Faktoring mieszany przeznaczony jest dla małych i średnich firm o rosnącej sprzedaży, które dysponują dobrymi kontrahentami, ale zmuszonych rozliczać się z nimi w kredycie kupieckim – który wymaga finansowania, aby zrealizować swoje kontrakty. Stosowanie takiej praktyki pozwoli firmom utrzymać dobrą płynność finansową, sprawną i bezpieczną obsługę realizowanych transakcji oraz stały wzrost i rozwój firmy.

## Realne wsparcie odpowiedzialnego rozwoju



Tomasz **Sękalski**

prezes zarządu Idea Money

Poprawa warunków funkcjonowania firm w Polsce bezpośrednio przekłada się na kondycję rodzimej gospodarki. Natomiast gwarancją utrzymania tempa wzrostu gospodarczego jest stabilność ekonomiczna małych i średnich przedsiębiorstw. Faktoring może odegrać w tym procesie jedną z kluczowych ról, zabezpieczając płynność finansową firmy, umożliwiając jej dalszy rozwój i wzmacniając konkurencyjność.

### Faktoring dla polskiej przedsiębiorczości

Polskie przedsiębiorstwa są aktualnie w dość dobrej sytuacji ekono-

micznej. Natomiast zauważalne jest zahamowanie tempa inwestycji, wynikające z obaw będących efektem dynamicznych zmian gospodarczych i politycznych w otoczeniu rynkowym Polski. Równocześnie obserwujemy poszukiwanie nowych narzędzi pozwalających redukować ryzyka, związane z bieżącym prowadzeniem działalności gospodarczej. Rośnie zainteresowanie właścicieli firm produktami i usługami, pozwalającymi im stabilnie funkcjonować, a równocześnie realizować strategię rozwoju swoich firm.

Stąd dostrzegalny wzrost popularności faktoringu, gwarantującego bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstw. Będąc produktem wspierającym prowadzenie biznesu, eliminuje konieczność chaotycznego, wielogodzinnego poszukiwania źródeł finansowania, w przypadku zaistnienia ryzyka zatorów płatniczych. W konsekwencji produkty faktoringowe mogą stymulować nie tylko rozwój przedsiębiorczości, ale również realizację procesów inwestycyjnych.



## Jak zabezpieczyć małe przedsiębiorstwo przed brakiem płynności finansowej?

**Według szacunków Głównego Urzędu Statystycznego w połowie 2015 r. w Polsce zarejestrowanych było niemal 3 miliony małych przedsiębiorstw, a jak szacuje w założeniach budżetowych Ministerstwo Finansów, dobra koniunktura dla nich potrwa co najmniej przez następne 2 lata. Jednocześnie stale rośnie liczba podmiotów zatrudniających ponad 10 osób. Niezależnie od warunków rynkowych, jednym z kluczowych wyzwań dla przedsiębiorstw z sektora MSP jest zapewnienie środków na bieżącą działalność, a co za tym idzie, zabezpieczenie przed brakiem płynności finansowej.**



Łukasz **Piekutowski**

dyrektor departamentu ryzyka  
Eurofactor Polska

W celu zapewnienia finansowania rosnącego portfela zamówień oraz wydłużających się terminów płatności, idealnym rozwiązaniem jest faktoring pozwalający na skrócenie czasu oczekiwania na gotówkę z 30 czy 90 dni (lub dłużej) do zaledwie kilku dni. Dla firm z sektora MSP możliwe jest uzyskanie około 80 proc. wartości faktur,

a pozostała ich część jest przelewana przez instytucję faktoringową po spłacie dokonanej przez kontrahenta. Koszty usługi są zazwyczaj potrącane z góry przy dokonywanej wypłacie lub z dołu, np. w okresach miesięcznych, co ułatwia ich uwzględnienie w cenie towaru lub usługi.

Spśród różnych form faktoringu dostępnych na rynku, małe przedsiębiorstwo powinno skupić się na możliwościach, jakie daje faktoring pełny (inaczej: z przejęciem ryzyka lub faktoring ubezpieczony). Wybór takiej formy finansowania zapewnia największy zakres usług dodatkowych oraz daje największe szanse na uzyskanie szybkiej i pozytywnej decyzji kredytowej w instytucji finansowej ze względu na oparcie ryzyka

transakcji na zweryfikowanych kontrahentach.

Głównymi zaletami, jakie, oprócz finansowania, zapewnia faktoring z przejęciem ryzyka, są weryfikacja wiarygodności odbiorców firmy oraz zabezpieczenie przed ich niewypłacalnością. Zawierając umowę faktoringu, przedsiębiorca już na etapie rozpoczynania współpracy może uzyskać informację o wysokości dostępnego dla odbiorcy limitu kredytowego lub inaczej salda faktur, jakie będzie objęte odpowiedzialnością firmy faktoringowej, a co za tym idzie, w przypadku braku płatności ze strony kontrahenta, przedsiębiorca nie jest zobowiązany do zwrotu wypłaconego finansowania.

W celu minimalizowania ryzyka handlowego swoich klientów,

firma faktoringowa świadczy również usługę monitoringu płatności faktur, wysyła monity ponagające oraz prowadzi czynności windykacyjne w przypadku, gdy okaże się to konieczne, minimalizując koszty po stronie przedsiębiorcy. Faktoring z przejęciem ryzyka pozwala również na wyśięgowanie wierzytelności z bilansu firmy, jak również uwiarygadnia między sobą obydwie strony transakcji, w szczególności w przypadku konieczności znalezienia finansowania sprzedaży eksportowej. Faktoring zmniejsza też ryzyko walutowe, skracając czas ekspozycji w walucie obcej z przykładowo 90 do zaledwie kilku dni, co, oprócz zapewnienia środków na bieżącą działalność, pozwala na świadome zarządzanie rentownością sprzedaży.