

RYNEK FAKTORINGU W POLSCE



Faktoring dynamicznie przyspiesza

Ponad 15 tys. firm w Polsce zabezpiecza się przed skutkami zatorów płatniczych korzystając z faktoringu. Skala finansowania działalności przedsiębiorców na podstawie faktur rośnie coraz szybciej. Na koniec I półrocza 2018 r. firmy zrzeszone w Polskim Związku Faktorów osiągnęły obroty w wysokości 109,5 mld zł., aż o 27,5 proc. wyższe niż przed rokiem. Najczęściej wybieraną przez podmioty gospodarcze formą finansowania stał się faktoring pełny, który zdejmując z przedsiębiorcy ryzyko niewypłacalności kontrahentów.



Sebastian Grabek

Przewodniczący Komitetu
Wykonawczego Polskiego
Związku Faktorów

w I półroczu 2018 r. obroty na poziomie 109,5 mld zł, czyli o 27,5 proc. więcej niż rok wcześniej.

Finansowanie i ochrona przed brakiem zapłaty

Najpopularniejszą formą faktoringu trwale stał się faktoring pełny. Umożliwia on szybki dostęp do środków na finansowanie bieżącej działalności, połączony z ochroną przed ryzykiem braku zapłaty ze strony kontrahentów za dostarczone towary bądź usługi.

Podmioty zrzeszone w PZF objęły w I półroczu 2018 r. w jego ramach ponad 54,5 mld zł wierzytelności, co stanowi niemal 50 proc. obrotów. Kolejne 35 proc. generuje faktoring niepełny. Ok. 15 proc. przypada natomiast na faktoring importowy, odwrócony oraz wymagalnościowy. Pokazuje to, że polscy przedsiębiorcy są klientami bardzo świadomymi i wymagającymi. Nie sięgają po faktoring tylko po to, aby skrócić czas zaciągania pożyczki, ale po to, aby skorzystać z prostej formy finansowania. Oczekują także ochrony przed ryzykiem braku zapłaty ze strony kontrahentów za dostarczone towary bądź usługi, a tę oferuje tylko faktoring pełny. W przypadku nieprzewidzianych trudności handlowych zabezpiecza on przedsiębiorców przed utratą płynności oraz wpadnięciem w pułapkę zatorów płatniczych. Z usług faktoringowych w ujęciu sektorowym, najczęściej korzystają

przedsiębiorstwa produkcyjne i dystrybucyjne. W ich przypadku utrzymanie płynności finansowej ma fundamentalne znaczenie, ponieważ umożliwia utrzymanie silnej pozycji konkurencyjnej. Faktoring pomaga przedsiębiorcom w ekspansji na rynkach, na których działają. Używanie finansowania bieżącej działalności w sytuacji, gdy kontrahenci oczekują coraz dłuższych terminów

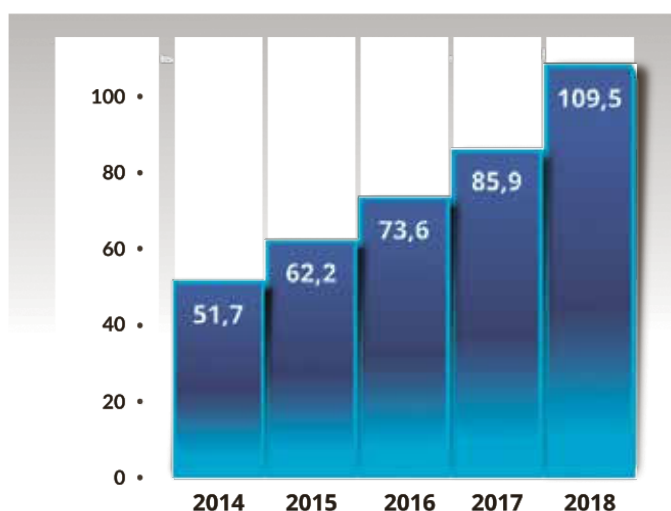
na zapłatę faktur, ma dla krajowych producentów i usługodawców wartość podwójną. Oprócz zamiany należności na gotówkę, otrzymują też narzędzie niwelujące ryzyko niewypłacalności odbiorców. Faktoring gwarantuje im finansowanie bieżącej działalności i bezpieczeństwo obrotów handlowych. Zwiększają w ten sposób płynność firm przez co umożliwiają ich stabilny rozwój.

Faktoring to usługa finansowa umożliwiająca skuteczne i szybkie przeciwdziałanie negatywnym skutkom zatorów płatniczych. Dzięki niej przedsiębiorcy mogą bez przeszkód zrealizować bieżące płatności, mimo długich terminów wystawianych faktur. Zarządzający coraz częściej dostrzegają płynące z tego korzyści, dlatego od kilku lat chętniej sięgają po faktoring.

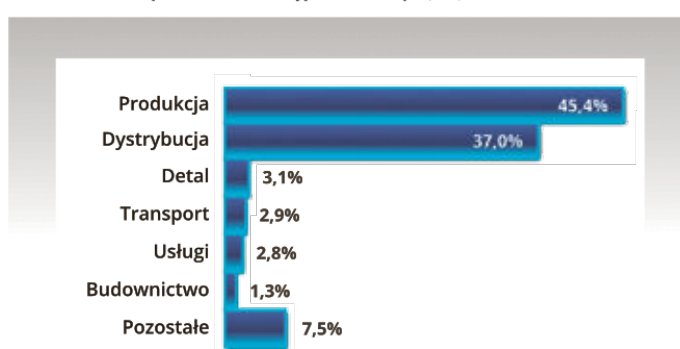
Faktoring to odpowiedź na potrzeby firm

Z usług krajowych faktorów korzystało w I półroczu 2018 r. ponad 15 tys. przedsiębiorstw. Wystawiły one 6,6 mln faktur, na podstawie których faktoringowe firmy udzieliły finansowania. Skąd tak dynamiczny wzrost zainteresowania? Usługa ta innych form finansowania jest prostą. Faktoring przejmując bowiem zobowiązania jedynie na podstawie faktur. Dzięki temu mogą szybko zaspokoić najpilniejsze potrzeby klientów, związane z wypłacaniem wynagrodzeń i wypełnianiem obowiązków wobec fiskusa czy ZUS. Dzięki rosnącemu uznaniu wśród prowadzących działalność gospodarczą, a także zarządzających finansami firm, faktoring pozostaje najszybciej rozwijającą się usługą finansową. Podmioty zrzeszone w Polskim Związku Faktorów osiągnęły

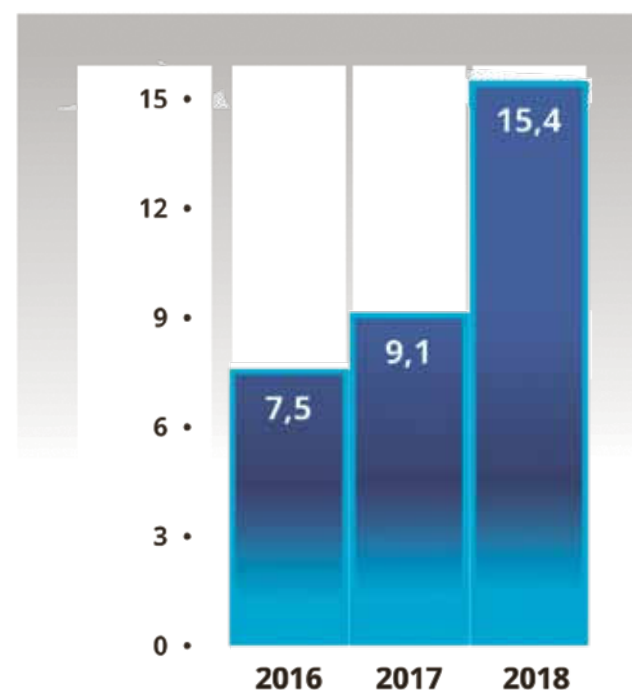
Wykres 2. Obroty firm zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów w I półroczu w latach 2014 - 2018 r. (w mld zł)



Wykres 3. Struktura obrotów firm zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów w I półroczu 2018 r. w ujęciu sektorowym (w %)



Wykres 1. Liczba klientów firm zrzeszonych w PZF po I półroczu w latach 2016 - 2018 (w tys.)



Najważniejsze wskaźniki finansowe rynku faktoringu w Polsce po I półroczu 2018 r. w oparciu o dane firm zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów



RYNEK FAKTORINGU W POLSCE

Zalety i wady faktoringu online

Mikroprzedsiębiorstwa miewają problemy z opłacaniem składek ZUS, podatków, faktur dla kontrahentów i bieżących potrzeb. Ratunkiem może być dla nich nowoczesna usługa faktoringu online, która staje się coraz bardziej popularna na rynku krótkookresowego finansowania. Polega ona na tym, że

przedsiębiorcy przekazują swoje faktury zewnętrznej firmie. Ta z kolei przelewa na ich konto wymagalną kwotę, która ma posłużyć właśnie na spłatę konkretnych zobowiązań. Wszystko odbywa się przez Internet, a przedsiębiorca może w ten sposób pozyskać nawet kilkadziesiąt tysięcy złotych w kilkanaście mi-

nut, i to bez zbędnych formalności. Jedyne wymagane dokumenty to NIP, data rozpoczęcia działalności, numer rachunku bankowego, a także informacje o dochodach, przychodach i obciążeniach finansowych. – eFaktoring jest nowoczesnym narzędziem finansowym, które wspiera nie tylko bieżącą działalność przedsiębiorstwa, ale też jego rozwój. Tymczasem z badań, jakie przeprowadziliśmy wśród przedsiębiorców, wynika, że 47,2 proc. re-

spondentów obawia się finansowania działalności przez Internet. Ukryte koszty, wyłudzenie danych osobowych czy brak kontaktu w razie pojawienia się problemów to najczęstsze bariery. Ponad 31 proc. firm po prostu nie ufa tego typu rozwiązaniom. Warto się zastanowić, dlaczego tak jest, i zrobić wszystko, by usługi faktoringowe online zyskały większe zaufanie wśród przedsiębiorców – uważa Dariusz Szkaradek, prezes NFG.

REKLAMA

Wzrost pomimo... dobrej koniunktury

I półrocze było dobre dla branży, nie przeszkodziła nawet... dobra koniunktura. Powszechny stereotyp mówi, że faktoring to narzędzie na czas bessy, jednak coraz częściej przedsiębiorcy świadomie wykorzystują je jako rozsądny i przewidywalny sposób planowania przyszłości finansowej w swoich firmach. Powody ciągle rosnącej popularności faktoringu to elastyczność usługi, krótki czas rozpatrywania wniosków (nawet 24h), rosnąca dostępność faktoringu wynikająca z coraz większej liczby firm oferujących go i rozbudowy sieci sprzedaży funkcjonujących wcześniej. Nie bez znaczenia jest rosnąca świadomość tej usługi u przedsiębiorców i dostosowywanie oferty do mniejszych podmiotów. – mówi Piotr Gąsiorowski, prezes zarządu eFaktor.

Dynamiczne zmiany

Polska jest jednym z fintechowych liderów w regionie Europy Środkowo-Wschodniej z rynkiem wartym blisko 860 mln euro. Po części wynika to z faktu, że na tle innych krajów europejskich krajów polscy konsumenci najszybciej adaptują technologiczne nowinki i innowacje w finansach. Podobnie jest z biznesem, co widać na przykładzie dynamicznie rosnącej popularności mikro-faktoringu online. Innowacyjna usługa jest dedykowana sektorowi MŚP i freelancerom, dla których brak odpowiednich produktów finansowych w ofercie tradycyjnych banków. Dzięki fintechom rynek usług finansowych dla biznesu szybko się rozwija. – Rynek usług finansowych dla przedsiębiorców dynamicznie się zmienia. Banki próbują być na czele tej innowacji, ale dosłownie każdego dnia powstają fintechy oferujące produkty w kolejnej niszy. Dużą rewolucją na rynku usług finansowych jest wprowadzenie faktoringu online, który umożliwia polskim przedsiębiorcom rozwój biznesu. Co ważne, jest to usługa przeznaczona dla firm, które do tej pory nie mogły liczyć na finansowanie ze strony banków – powiedział agencji informacyjnej Newseria Biznes podczas Europejskiego Kongresu Gospodarczego w Katowicach Krzysztof Węclawowicz, country manager Finiaty.



DZIĘKUJEMY ZA
ZAUFANIE

Bibby Financial Services została uhonorowana przez polskich przedsiębiorców z sektora MŚP w kategorii firma faktoringowa nagrodą „**Marka Godna Zaufania**”.

Na podstawie badania przeprowadzonego przez Kantar Millward Brown na próbie 950 przedsiębiorców.

ZADZWOŃ 800 224 229

ODWIEDŹ bibbyfinancialservices.pl

WIERZYM W TWÓJ BIZNES

FAKTORING Z REGRESEM • FAKTORING BEZ REGRESU • FAKTORING EKSPORTOWY

BIBBY
FINANCIAL SERVICES

RYNEK FAKTORINGU W POLSCE

Czy faktoring jest dla każdego, czyli od najmniejszego do największego?

Faktoring na polskim rynku skutecznie działa już od ponad 20 lat. Początki wcale nie należały do najłatwiejszych, brakowało specjalistów posiadających wiedzę i praktykę oraz dedykowanych systemów IT. Pierwsi polscy faktorzy z jednej strony więc kreowali popyt na rynku, a z drugiej zaś – edukowali.



Maciej Drowanowski
prezes zarządu Monevia

Faktoring stanowił początkowo ofertę tylko dla dużych podmiotów gospodarczych, które wykazywały odpowiednie obroty i przychody, określony staż na rynku, płynność finansową czy też zasobny lub zróżnicowany portfel kontrahentów. Produkt – jak na owe czasy – był dość drogi i dostępny tylko dla wybranych. Na korzystniejsze warunki mogły z pewnością liczyć te makropodmioty, które sprzedawały całe pakiety faktur, a nie tylko pojedyncze lub wybrane wierzytelności. Współpraca odbywała się w ramach umowy faktoringowej, której podpisanie poprzedzały skomplikowane i długofalowe procedury.

Szansa na utrzymanie działalności
Dziś faktoring jawi się w zupełnie innej odsłonie, a wiedza na jego temat staje się coraz bardziej powszechna. Odkąd pojawił się na polskim rynku, przeszedł ogromną metamorfozę – od tradycyjnego finansowania pozyskanego „w okienku” po elastyczne narzędzia dostępne on-line 24/7. Jest poważnym konkurentem dla kredytów bankowych i pożyczek. Obecnie faktoring daje ogromne możliwości i jest szansą dla utrzymania działalności gospodarczej każdej wielkości i w każdej branży. Często słyszymy o faktoringu, mikrofaktoringu, nanofaktoringu czy po prostu – finansowaniu faktur. Ta alternatywa wobec produktów bankowych bardzo szybko podbiła rynek finansów w Polsce.

Wzmocnić pozycję
Faktoring polega na odzyskiwaniu gotówki zamrożonej w formie faktur z odroczonej terminami płatności. Przedsiębiorcy często sięgają po ten produkt zaraz po wystawieniu faktury, a nie dopiero, gdy widzą problem z odzyskaniem zapłaty. W przypadku, gdy faktura ma odległy termin płatności, przedsiębiorca ma zablokowane środki na dalszy rozwój lub spłatę własnych zobowiązań, dlatego korzysta z dodatkowego źródła finansowania. Faktoring minimalizuje ryzyko niewypłacalności kontrahentów oraz sprzyja wzmocnieniu pozy-

cji konkurencyjnej. Podmiot może nadal stosować wydłużone terminy płatności przy jednoczesnym bieżącym dostępie do gotówki. Faktoring zapewnia również elastyczność w dostosowaniu się do zmiennego otoczenia oraz wszędzie tam, gdzie biznes jest rozłożony w czasie – czyli np. cechuje go sezonowość lub obroty zależą od inwestycji długoterminowych.

Elastycznie i dostępne
Faktoring to bardzo wygodny i przyjazny produkt, gdyż przedsiębiorca korzysta z niego tylko wtedy, gdy tego potrzebuje. Nie ma tu żadnych umów ramowych ani zobowiązań do długoterminowej współpracy. Jest na tyle elastyczny i dostępny, że sprawdza się w każdej branży. Jednak najpopularniejszy jest w transporcie, gdzie terminy płatności są odległe nawet o 90 dni, a właściciele firm często są w trasie – mobilność dzisiejszego faktoringu jest zatem nieocenioną zaletą. Warto też zauważyć, że to produkt nowoczesny i intuicyjny. Zastosowana automatyzacja procesów obsługi – zachowując przy tym bezpieczeństwo transakcji – to dziś podstawa w strategii działania firm faktoringo-

wych. Dlatego też zwykło się je nazywać FinTechami. Są to instytucje finansowe zbudowane na podstawie synergii branży finansowej i IT. Wykorzystując nowoczesne technologie, FinTech nie potrzebuje dużego zaplecza obsługi, dzięki czemu ogranicza swoje koszty działalności do niezbędnego minimum przy jednoczesnej możliwości dynamicznego zwiększania skali działania.

Dla każdego i na każdym etapie
Faktoring to produkt dostępny dla każdego przedsiębiorcy i na każdym etapie rozwoju firmy. Jest wręcz produktem „szytym na miarę” zarówno dla start-upów, które dopiero rozpoczynają swoją drogę w biznesie, jak również dla dojrzałych podmiotów stale walczących o utrwalenie pozycji na rynku. Firmy faktoringowe stworzyły model wsparcia finansowego, oparty na bieżącej informacji o kondycji finansowej, potencjale biznesu oraz nowoczesnej technologii pomagającej obsługiwać transakcje on-line, 24/7 z każdego miejsca na Ziemi. Stała współpraca z firmą faktoringową pomaga nie tylko zachować płynność finansową, ale również prowadzić biznes bezpiecznie. Przy sprzedaży faktur oceniana jest bowiem wiarygodność finansowa płatnika, co ma istotny wpływ na współpracę. Doraźna sprzedaż należności pozwala „łatać” przejściowe dziury w budżecie i efektywnie roz-

wijać biznes. Aby dodatkowo obniżyć koszt pozyskania kapitału warto sprzedawać faktury wystawione na wiarygodnych płatników. Faktor wy-

ceni wówczas transakcję na korzystniejszych warunkach, a pozytywna współpraca wpłynie na ogólne warunki finansowania w przyszłości.

Obroty faktorów po II kwartałach

lp	spółka	obroty ogółem po II kwartałach 2018 r. (mln zł)	obroty ogółem po II kwartałach 2017 r. (mln zł)
1	ING Commercial Finance	22152	18852
2	BZ WBK Faktor	18886	16406
3	BGŻ BNP Paribas Faktoring	17833	10772
4	Bank Millennium	14041	11736
5	Raiffeisen Polbank	13644	12823
6	PKO Faktoring	12655	8285
7	mFaktoring	12389	8967
8	Coface Poland Factoring	12282	10092
9	Pekao Faktoring	12052	10778
10	Citi Handlowy	5711	2325
11	HSBC Bank Polska	3542	2551
12	Alior Bank	2964	2694
13	BOŚ Bank	2493	2245
14	Bibby Financial Services	1896	1545
15	IFIS Finance	1781	1563
16	Eurofactor Polska	1737	1386
17	Idea Money	1729	0
18	KUKE Finance	1454	1078
19	UBI Factor	1388	1203
20	Arvato Financial Solutions	635	582
21	Pragma Faktoring	496	477
22	BPS Faktor SA	381	561
23	BFF Polska/ d. Magellan	300	290
24	Faktorzy	196	137

Dynamika obrotów faktorów po II kwartałach

lp	spółka	obroty ogółem po II kwartałach 2018 r. (mln zł)	obroty ogółem po II kwartałach 2017 r. (mln zł)	zmiana proc.
1	Citi Handlowy	5711	2325	145,63
2	BGŻ BNP Paribas Faktoring	17833	10772	65,55
3	PKO Faktoring	12655	8285	52,75
4	Faktorzy	196	137	43,07
5	HSBC Bank Polska	3542	2551	38,85
6	mFaktoring	12389	8967	38,16
7	KUKE Finance	1454	1078	34,88
8	Eurofactor Polska	1737	1386	25,32
9	Bibby Financial Services	1896	1545	22,72
10	Coface Poland Factoring	12282	10092	21,70
11	Bank Millennium	14041	11736	19,64
12	ING Commercial Finance	22152	18852	17,50
13	UBI Factor	1388	1203	15,38
14	BZ WBK Faktor	18886	16406	15,12
15	IFIS Finance	1781	1563	13,95
16	Pekao Faktoring	12052	10778	11,82
17	BOŚ Bank	2493	2245	11,05
18	Alior Bank	2964	2694	10,02
19	Arvato Financial Solutions	635	582	9,11
20	Raiffeisen Polbank	13644	12823	6,40
21	Pragma Faktoring	496	477	3,98
22	BFF Polska/ d. Magellan	300	290	3,45

źródło: PZF, opracowanie: CBSF

Obroty faktorów w II kwartale 2018

	Firma	Obroty ogólne [mln PLN] w II kwartale 2018	Obroty ogólne [mln PLN] w II kwartale 2017
1	ING Commercial Finance	14 816,00	12 587,00
2	BZ WBK Faktor	12 785,00	11 095,00
3	BGŻ BNP Paribas Faktoring	11 945,00	7 314,00
4	Bank Millennium	9 440,00	7 979,00
5	Raiffeisen Polbank	9 077,00	8 538,00
6	mFaktoring	8 473,00	6 045,00
7	Coface Poland Factoring	8 316,00	6 817,00
8	PKO Faktoring	8 302,00	5,53
9	Pekao Faktoring	8 278,00	7 231,00
10	Citi Handlowy	3 899,00	1 201,00
11	HSBC Bank Polska	2 388,00	1 759,00
12	Alior Bank	2 025,00	1 265,00
13	BOŚ Bank	1 637,00	1 490,00
14	Bibby Financial Services	1 280,00	1 042,00
15	IFIS Finance	1 246,00	1 057,00
16	Eurofactor Polska	1 170,00	941,00
17	Idea Money	1 169,00	bd
18	KUKE Finance	988,00	728,00
19	UBI Factor	937,00	795,00
20	Arvato Financial Solutions	426,00	390,00
21	Pragma Faktoring	338,00	317,00
22	BPS Faktor SA	248,00	374,00
23	BFF Polska/ d. Magellan	202,00	195,00
24	Faktorzy	135,00	94,00

RYNEK FAKTORINGU W POLSCE

WCIAŻ NA WYSOKIM POZIOMIE

Factoring pełny, inaczej zwany faktoringiem bez regresu, polega na wykupie niewymagalnych wierzytelności handlowych klienta, z wyłączeniem jego ewentualnej odpowiedzialności za niewypłacalność odbiorcy.



Marcin **Stefaniuk**

dyrektor Departamentu Faktoringu
i Finansowania Handlu, Bank Millennium

Jak czytamy w ostatnich raportach dotyczących liczby wszczynanych postępowań restrukturyzacyjnych i upadłościowych (wzrost 21 proc. r/r po 6 miesiącach 2018, przy 16 proc. wzroście w roku 2017 w stosunku do 2016), a także raportach firm zajmujących monitorowaniem złych długów, problem ściagalności wierzytelności handlowych narasta i to pomimo bardzo dobrej koniunktury gospodarczej. Jednym z dwóch głównych stymulatorów wzrostu obrotów w faktoringu pełnym jest zatem chęć zabezpieczenia się przedsiębiorcy przed nieściągalnością jego wierzytelności powstających z tytułu zrealizowanych dostaw.

Alternatywa dla ubezpieczenia należności

Factoring pełny jest tu alternatywą dla ubezpieczenia należności – szczególnie atrakcyjną dla firmy, która chce ubezpieczyć tylko wybranych kontrahentów, ponieważ ubezpieczyciel co do zasady żąda objęcia polisą całego portfela wierzytelności handlowych, a więc również poniesienia kosztów także za tych odbiorców, których ryzyka przedsiębiorca się nie obawia. Dodatkowo w przypadku podmiotów mniejszych, negocjowanie warunków polisy, a przede wszystkim takie późniejsze nią zarządzanie, żeby nie utracić ochrony ubezpieczeniowej może być zbyt trudne. Podjęcie współpracy z faktorem wiąże się z przerzuceniem na instytucję finansową choćby np. obowiązku terminowego opłacania składek, czy zgłaszania przeterminowań wierzytelności, co naturalnie jest dla przedsiębiorcy bardzo korzystne.

Pozytywny wpływ na bilans

Drugi czynnik, który powoduje tak wielką popularność tej usługi, jest jej pozytywny wpływ na bilans spółki korzystającej z faktoringu pełnego. Zgodnie z Międzynarodowym Standardem Sprawozdawczości Finansowej (a także Krajowym Standardem Rachunkowości) należności sprzedane do banku w faktoringu pełnym mogą zostać wyksięgowane z bilansu spółki i zamienione w aktywa pieniężne. Informacja o umowie faktoringowej powinna być umieszczona jedynie w informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego, ale same wskaźniki finansowe poprawiają się, a przede wszystkim poziom zadłużenia spółki nie ulega zwiększeniu. Jeśli firma (lub grupa kapitałowa, do której firma należy) korzysta z finansowania kredytowego, zwykle musi wypełniać odpowiednie warunki, między innymi odnośnie poziomu długu i wyniku finansowego na poziomie EBITDA w relacji do tego długu. Pozytywny wpływ faktoringu pełnego może być wtedy dla firmy bezcenny. W przypadku grup kapitałowych zdarza się, że spółki do nich należące, zgodnie z wytycz-

nymi grupy nie mogą wręcz korzystać z innych form finansowania. Ale ten aspekt faktoringu pełnego jest ważny również dla mniejszych, samodzielnych podmiotów, szczególnie tych, które prowadzą znaczące procesy inwestycyjne. W zasadzie każdy przedsiębiorca, szczególnie ten, który posiada już polisę ubezpieczenia na-

leżności powinien poważnie rozważyć faktoring pełny – jest to, z punktu widzenia wskaźników finansowych firmy, rozwiązanie zdecydowanie bardzo korzystne.

Dwie wymienione powyżej przesłanki powodują, iż obroty faktoringu pełny notują stale wysoką dynamikę. W 2017 roku wykupione

wierzytelności w ramach tej usługi przekroczyły 104 mld zł versus 83 mld zł w 2016 roku. Ten rodzaj faktoringu od kilku już lat stanowi ponad 50 proc. obrotów faktoringowych polskiego rynku i jego udział będzie prawdopodobnie stabilnie utrzymywał się na tym bardzo wysokim poziomie.

FAKTORING ROŚNIE W SIŁĘ – Idea Money i nasi klienci również!

Wzrost obrotów faktorów zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów w I półroczu 2018 r. o 27,5 proc. w stosunku do I półrocza 2017 r., często postrzegany jest jako zaskakujący w świetle panującej obecnie korzystnej koniunktury, związanej z ogólnym rozwojem rynku i wzrostem popytu konsumpcyjnego.



Tomasz **Sękałski**

prezes zarządu Idea Money

Zwiększenie popularności usługi faktoringu, który obserwujemy w Idea Money zarówno pod względem ilości klientów, jak i wartości finansowanych przez nich faktur, powinien być jednak postrzegany nie jako zaskoczenie, a raczej jako rezultat tej sytuacji. Dlaczego polscy przedsiębiorcy wybierają faktoring i to właśnie wtedy, kiedy ich biznesy się rozwijają? Powodów tej sytuacji jest co najmniej kilka.

Rozwój biznesu siłą napędową faktoringu

Po pierwsze, faktoring okazuje się odpowiedzią na te potrzeby polskich przedsiębiorców, które pojawiają się w momencie rozwoju ich biznesu. Wzrost ilości klientów i zleceń czy rosnąca sprzedaż, to nie tylko sukces i radość, ale także więcej problemów z płatnościami i płynnością finansową. Odroczone terminy na fakturach są na chwilę obecną standardem. Wynika to nie tylko z tego, że takie są potrzeby odbiorców, lecz także z faktu, że przedsiębiorcy nauczyli się już, że warto zachować elastyczność w kwestii płatności i oferować swoim kontrahentom więcej, w zamian za większą ilość zleceń, czy większe rabaty. W ten sposób budują oni swoją przewagę konkurencyjną i opinię dobrego partnera w biznesie. Taka elastyczność jest jednym z powodów, dla którego coraz więcej firm interesuje się usługą fak-

toringu, a już 15,4 tys. z nich korzysta z usług faktorów zrzeszonych w PZF, co stanowi 100 proc. wzrost w stosunku do pierwszego półrocza 2016 r. i 70 proc. względem 2017 r. Klienci Idea Money na fali lepszej koniunktury, eksportują coraz więcej swoich towarów do Holandii, Niemiec, Słowacji, Czech, Francji czy Włoch, dzięki czemu odnotowujemy również wzrost faktoringu eksportowego. Wiele przedsiębiorstw traktuje także faktoring jako formę finansowania swojej bieżącej działalności – szczególnie w świetle ograniczeń, które pojawiły się ostatnio w związku z wprowadzeniem rozliczeń w formule Split Payment. Mechanizm ten zabrał firmom możliwość korzystania z jednego z popularnych źródeł finansowania ich działalności, a my takie finansowanie im zapewniamy.

Factoring w abonamencie – stałą gwarancją finansowego bezpieczeństwa

Coraz więcej naszych Klientów decyduje się także na oferowany przez nas faktoring w abonamencie, który daje im gwarancję stabilizacji finansowej, w zamian za jedną, stałą miesięczną opłatę. Jednocześnie, cały czas 9 na 10 przedsiębiorstw doświadcza opóźnień w płatnościach za wystawione faktury. Nawet jeśli w większości są one regulowane w ciągu pierwszych 14 dni po upływie terminu płatności, okres, w którym firma nie ma dostępu do zarobionych już przez siebie środków, jest dla większości z nich niezwykle trudny do przetrwania. Najważniejsza dla naszych Klientów jest ich zdolność do regulowania bieżących zobowiązań. Jeśli tracą płynność finansową, nie tylko nie zrealizują kolejnych zleceń, ale także nie zapłacą podatków, nie zatrudnią pracowników, nie opłacą swoich dostawców, a w konsekwencji stracą wizerunek solidnej marki i potencjalnych klientów.

Które branże najczęściej korzystają z faktoringu?

Coraz więcej polskich przedsiębiorców wie, że to właśnie faktoring jest dla

nich najprostszym, najbardziej dostępnym rozwiązaniem problemu braku środków. Wśród Klientów Idea Money prym wiodą firmy zajmujące się handlem hurtowym i detalicznym. To właśnie tam przedsiębiorcy najczęściej stykają się z problemem długich terminów płatności i zatorów pieniężnych. Z kolei drobni przedsiębiorcy z branży transportowej i budowlanej, znajdują się na końcu bardzo długiego łańcucha płatności i gdyby nie faktoring, nie mieliby szans utrzymać się na rynku. Faktoring działa także motywująco i dyscyplinująco w stosunku do kontrahentów. Z przeprowadzonych analiz wynika, że jeśli wiedzą oni o tym, że ich dostawca korzysta z faktoringu, wykazują się większą dyscypliną w regulowaniu swoich zobowiązań.

Factoring łatwiejszy niż kredyt

Jeśli zastanowimy się, dlaczego firmy z sektorów najbardziej zagrożonych opóźnieniami w płatnościach, nie zawsze decydują się na inne formy finansowania, na przykład kredyt obrotowy, okaże się, że nie jest to jedynie kwestia ich wyboru, a raczej dostępności tej usługi dla przeciętnego mikroprzedsiębiorcy. Aby skorzystać z faktoringu firma nie musi mieć doskonałej sytuacji ekonomicznej, wieloletniej historii funkcjonowania na rynku, czy mocnych zabezpieczeń. Faktoring opiera się na rzetelności kontrahentów i ich zdolności do regulowania swoich zobowiązań, przez co jest usługą łatwiejszą i szybszą niż kredyt. Niektórzy nasi klienci korzystają także jednocześnie z obu tych form finansowania, traktując faktoring jako narzędzie do spełnienia warunku umów kredytowych, dotyczących przeprowadzenia obrotów. My nie odwracamy się od firm, które dopiero startują ze swoją działalnością, czy tych, które nie posiadają twardych zabezpieczeń. Zgodnie z naszym hasłem, pomagamy wszystkim polskim przedsiębiorcom – zarówno mikrofirmom, jak i dużym graczom na rynku, freelancerom, start-upom czy JDG.

RYNEK FAKTORINGU W POLSCE

Ochronić się przed ryzykiem braku zapłaty



Janusz Władyczak
prezes zarządu KUKA

Prowadzenie działalności eksportowej jest obciążone wieloma ryzykami m.in. związanymi z niepewnością kontrahenta, utratą płynności finansowej w związku z przeterminowanymi należnościami czy wahaniami kursów walut. Takie same ryzyka związane są z działalnością na rynku krajowym.

Przeciętny okres przeterminowania należności nadal wynosi 3 miesiące, a ponad 15 proc. badanych przedsiębiorstw posiada średnio w portfelu ponad 50 proc. nieuregulowanych płatności. Wpływa to bezpośrednio na zdolność odpłacania własnych zobowiązań oraz na obniżenie zdolności inwestycyjnych firm w Polsce. Ponad 60 proc. europejskich MŚP spotkała się z prośbą o wydłużenie terminu płatności, a około 23 proc. zwiększyłoby zatrudnienie, gdyby płatności od kontrahentów były regulowane w terminie. Aż 33 proc. deklaruje, że zatory płatnicze stanowią poważną barierę w rozwoju biznesu. Obecnie koszty opóźnionych płatności wynoszą przeciętnie 6,1 proc. ogółu kosztów przedsiębiorstw. Według danych Krajowego Rejestru Długów aż 15 proc. przedsiębiorstw ponosi koszty opóźnień w płatnościach na poziomie 10-19 proc. ogółu kosztów, rośnie też odsetek firm, gdzie poziom ten przekracza 30 proc.

Szczególnie podatne na utratę płynności są małe i średnie przedsiębiorstwa, których źródła przychodów mogą być mało zdywersyfikowane, a płynność finansowa niska. Faktoring może nie tylko poprawić płynność finansową przedsiębiorstwa, ale także zapewnić bezpieczeństwo wymiany handlowej. Rynek już zauważył tę możliwość – wartość obrotu w ramach faktoringu eksportowego pełnego wyniosła w 2017 roku 22,3 mld PLN wobec 18,8 mld zł w roku 2016, co oznacza wzrost o 18,65 proc. Zauważalne jest dalsze zwiększanie zainteresowania faktoringiem – obroty firm zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów w I połowie 2018 roku wzrosły aż o 27,5 proc. Obecnie z usług firm zrzeszonych z PZF korzysta ponad 15 tys. przedsiębiorstw, a w analogicznym okresie 2017 roku było to 8,1 tys. firm.

Korzyści na wielu płaszczyznach

Korzyści wynikające z wykorzystania faktoringu są widoczne na wielu płaszczyznach prowadzonej działalności. Faktoring to wykup nieprzeterminowanych należności w obrocie handlowym udokumentowany fakturą VAT. Zastosowanie tego narzędzia znacznie przyspiesza obrót gotówki w przedsiębiorstwie uwalniając środki na dalsze transakcje i zwiększając płynność finansową, której utrata jest jedną z głównych przyczyn ogłaszania przez spółki upadłości. Daje to także możliwość lepszego konkurowania na rynku oferując kontrahentom m.in. dłuższe terminy płatności. Dzięki natychmiastowemu odzyskaniu należności eksporter unika także ryzyka związanego

z wahaniami kursu walut przy działalności eksportowej, co może być przyczyną utraty zysku.

Bezpieczeństwo współpracy z odbiorcami

Faktoring zapewnia też bezpieczeństwo współpracy z odbiorcami – ponieważ istotą faktoringu pełnego jest – oprócz finansowania – przejęcie ryzyka niewypłacalności kontrahentów objętych umową faktoringu. Jest to możliwe dzięki ubezpieczeniu należności przez samego faktora, bądź wykorzystaniu istniejącej polisy zawartej przez przedsiębiorcę z ubezpieczycielem. To właśnie ubezpieczyciel weryfikuje odbiorcę, a w przypadku niewypłacalności kontrahenta zajmuje się jego windykacją. W obu wariantach eksporter – podpisując umowę faktoringu pełnego – pozbywa się ryzyka braku zapłaty przez odbiorcę za dostarczony towar lub wykonaną usługę.

Różnorakie rozwiązania faktoringowe

Na rynku dostępne są różnorakie rozwiązania faktoringowe, dzięki czemu łatwo je dostosować do swoich potrzeb. Można w ten sposób finansować zarówno długoterwale relacje handlowe, jak i finansowanie dostaw towarów o charakterze inwestycyjnym. Mowa tu np. o dostawie maszyn, urządzeń czy środków transportu, gdzie terminy płatności są dłuższe niż w przypadku dóbr szybko zbywalnych, a wartość transakcji wysoka. Co istotne można go stosować także w przypadku pojedynczych transakcji. Wadą jest to, że jest to rozwiązanie jeszcze mało popularne w branży faktoringowej.

Nie należy również zapominać, że faktoring może obniżyć koszty prowadzenia działalności przez uwolnienie przedsiębiorstwa od działalności operacyjnej polegającej na pracochłonnych i uciążliwych procedurach związanych z monitorowaniem i egzekwowaniem spływu należności. Liczne korzyści wynikające ze stosowania faktoringu stawiają to na

rzędzie wysoko wśród realnych sposobów na zabezpieczenie przedsiębiorstwa – także w działalności eksportowej. Warto pamiętać, że odpowiedzialne minimalizowanie ryzyk prowadzonej działalności może decydować o sukcesie w kraju i na arenie międzynarodowej oraz być znaczącym elementem umożliwiającym rozwój budowę biznesu.

Dynamika obrotów faktorów w II kwartale 2018

	Firma	Obroty ogólne [mln PLN] po II kwartałach 2018	Obroty ogólne [mln PLN] po II kwartałach 2017	Zmiana [%]
1	Citi Handlowy	3 899,00	1 201,00	224,65
2	BGŻ BNP Paribas Faktoring	11 945,00	7 314,00	63,32
3	Alior Bank	2 025,00	1 265,00	60,08
4	PKO Faktoring	8 302,00	5,53	50,10
5	Faktorzy	135,00	94,00	43,62
6	mFaktoring	8 473,00	6 045,00	40,17
7	HSBC Bank Polska	2 388,00	1 759,00	35,76
8	KUKE Finance	988,00	728,00	35,71
9	Eurofactor Polska	1 170,00	941,00	24,34
10	Bibby Financial Services	1 280,00	1 042,00	22,84
11	Coface Poland Factoring	8 316,00	6 817,00	21,99
12	Bank Millennium	9 440,00	7 979,00	18,31
13	IFIS Finance	1 246,00	1 057,00	17,88
14	UBI Factor	937,00	795,00	17,86
15	ING Commercial Finance	14 816,00	12 587,00	17,71
16	BZ WBK Faktor	12 785,00	11 095,00	15,23
17	Pekao Faktoring	8 278,00	7 231,00	14,48
18	BOŚ Bank	1 637,00	1 490,00	9,87
19	Arvato Financial Solutions	426,00	390,00	9,23
20	Pragma Faktoring	338,00	317,00	6,62
21	Raiffeisen Polbank	9 077,00	8 538,00	6,31
22	BFF Polska/ d. Magellan	202,00	195,00	3,59

źródło: PZF, opracowanie: CBSF

Sytuacja w branżach korzystających z faktoringu

Faktoring w niektórych sektorach jest szczególnie pożądanym i znacznie ułatwia prowadzenie przedsiębiorstwa oraz finansowanie jego bieżącej działalności. Niemal 89 proc. przedstawicieli sektora MŚP deklaruje znajomość pojęcia faktoringu – wynika z 15. fali badania Bibby MSP Index. Przeszło 10 proc. respondentów przyznaje, że korzysta z tego narzędzia finansowania biznesu. To rozwiązanie dla każdej firmy, która sprzedaje z odroczonym terminem płatności. Faktoring pozwala zachować płynność finansową i umożliwia rozwój przedsiębiorstwom zarówno z branży produkcyjnej, transportowej, jak i handlowej. Z danych Polskiego Związku Faktorów wynika, że to właśnie te sektory mają największy udział w faktoringu.

Nieterminowe regulowanie opłat za sprzedane wyroby czy wykonane usługi dotyka 6/10 przedstawicieli sektora MŚP – wynika z 15. fali badania Bibby MSP Index. Z problemem niezapłaconej na czas faktury przynajmniej raz w miesiącu styka się ponad połowa (52,6 proc.) ankietowanych firm z różnych branż. Optymistyczne jest to, że w poprzedniej fali badania odsetek tych odpowiedzi był większy (56,4 proc.). Co więcej, prawie 37 proc. przebadanych

na uregulowanie należności czeka średnio od 7 do 14 dni po terminie, w porównaniu do 14. edycji raportu nastąpił wzrost o 4 pkt. proc. Rynek faktoringu w Polsce rozwija się dynamicznie i zyskuje coraz większe uznanie wśród przedsiębiorców.

Produkcja

Działania firm wyspecjalizowanych w produkcji potrafią być bardzo kosztochłonne. Zakup surowców, pensje pracowników czy inwestycje

w maszyny mogą być dużym obciążeniem nawet dla świetnie prosperującej organizacji. Niestety nie są to wydatki, które można odkładać na później. Dlatego przedstawiciele tej branży często są zmuszeni sięgać po dodatkowe możliwości finansowania swoich zobowiązań. Dostrzegany w tym sektorze jest wzrost wskaźnika odnoszącego się do płynności – z 13,5 do 14 pkt. w porównaniu fala do fali Bibby MSP Index. Wynik ten potwierdza, że firmy z danego sektora nadal borykają się z nieterminowym otrzymywaniem płatności. Co więcej, po wzroście jesienią poprzedniego roku wskaźnika – obrazującego stan polskich przedsiębiorstw – dla branży produkcyjnej aktualnie widoczny jest jego niewielki (0,9 pkt.) spadek do wartości 62,2 pkt. W przypadku produkcji za spadek ten odpowiada zmniejszona liczba zamówień (-0,8 pkt.) oraz inwestycji (-0,6 pkt.). Nadal jednak dany sektor – co potwierdza osiągnięty wynik – spodziewa się poprawy kondycji firm.

Transport

Branża transportowa natomiast nieco mniej optymistycznie patrzy w przyszłość. Firmy z tego sektora codziennie zmagają się z licznymi problemami, które mogą mieć negatywny wpływ na ich prawidłowe funkcjonowanie. Długie terminy płatności, liczne wydatki wynikające z charakterystyki branży, takie jak opłaty związane z eksploatacją pojazdów, koszty przejazdów przez autostrady oraz ubezpieczenie aut wymagają od przedsiębiorców elastycznego reagowania, a obecnie dochodzi jeszcze brak na rynku pracy kierowców z odpowiednimi kwalifikacjami. To wszystko powoduje dalszy spadek wartości wskaźnika do poziomu 54,5 pkt. (-0,4 pkt.). Warto zaznaczyć, że wskaźnik częściowy dla danej branży systematycznie spada od października 2015 roku. Wyzwaniem dla branży transportowej jest również niestabilna sytuacja na rynku paliw. Jest ona szczególnie istotna w sytuacji, gdy przedsiębiorca decyduje się na dłuższą

współpracę uwzględniającą z góry określone wynagrodzenie.

Handel

Równie wymagający jest sektor handlowy. Przyjmowanie towaru, negocjacje cenowe, wprowadzanie nowych pozycji do oferty, logistyka itd. – to w nim codzienność. Ta branża nie ma czasu na nieustanne kontrolowanie płatności czy windykowanie nierzetelnych kontrahentów. Gdy marże spadają, terminy płatności wydłużają, a koszty ogólne rosną, zachowanie płynności finansowej staje się jednym z najważniejszych filarów biznesu. Z 15. fali badania Bibby MSP Index wynika, że handlowcy od początku prac nad ustawą odnośnie zakazu handlu w niedziele oceniają ją negatywnie. 37,3 proc. badanych przedsiębiorców uważa, że zakaz ten utrudnia ich działalność. Zmiana w przepisach wpłynęła na spadek wskaźnika Bibby MSP Index o 2,6 pkt. (największy biorąc pod uwagę wszystkie branże objęte bieżącą edycją raportu), obecnie wynosi on 51,5 pkt.