

RYNEK FAKTORINGU  
W POLSCE

## Faktoring – usługa o stale rosnącej popularności

Obroty odnotowane przez 22 faktorów zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów są wyższe o 15,4 proc. w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Obroty faktorów osiągnęły łączną wartość 34,8 mld zł. Liczba klientów korzystających z faktoringu wzrosła do 6 870, o 14,1 proc. więcej niż w 1Q 2015 roku. Stały trend wzrostu rynku nie powinien jednak zaskakiwać, rynek faktoringu wchodzi w fazę dojrzałą, a usługa cieszy się coraz większą popularnością.



Jerzy Dąbrowski

Pierwszy kwartał 2016 roku przyniósł wzrost liczby klientów, którzy wybrali usługi faktoringu. Z faktoringu skorzystało 6870 przedsiębiorców (6071 w 1Q 2015 r.) – wzrost o 14,1 proc. rok do roku. Faktorzy obsłużyli w tym okresie 138 tys. kontrahentów (125,5 tys. w 1Q 2015 r.), co stanowi zmianę w plus o 7,5 proc. rok do roku. Wzrosła również liczba faktur. W 1Q br. było to 1,6 mln wobec 1,4 mln w 1Q 2015 roku (wzrost o 18,3 proc.). Instytucje faktoringowe obsługują coraz więcej klientów z sektora MŚP, o czym świadczy 2,5 proc. spadek średniej wartości faktury przedstawianej do wykupu, która wyniosła niewiele ponad 20 tysięcy złotych. Ten trend będzie się utrzymywał, rynek pokazuje bowiem, że w tym segmencie potrzeby finansowania stale rosną, a sami faktorzy są co-

raz bardziej elastyczni i poszerzają swoją ofertę produktową.

**Mocny faktoring pełny i eksportowy**

W pierwszym kwartale roku najszybciej rozwijał się faktoring pełny, który wzrósł o 23 proc. oraz faktoring eksportowy – wzrost o 13,2 proc. r./r. Potwierdza to obserwowany już od pewnego czasu trend charakteryzujący oczekiwania klientów. Przedsiębiorcy oczekują po prostu coraz częściej czegoś więcej, niż samo finansowanie wierzycielności w obrocie krajowym. Pozyskiwanie środków na bieżącą działalność to nadal bardzo istotny element oczekiwań, ale firmy chcą równocześnie zmniejszyć lub całkowicie pozbyć się ryzyka niewypłacalności swoich odbiorców. Silnym impulsem wzrostu popularności tego produktu jest szybko rosnący polski eksport. Wraz ze wzrostem eksportu rosną także obawy o niewypłacalność kontrahentów zagranicznych. Dodatkowo, faktoring eksportowy zmniejsza ryzyko kursowe, tak istotne w transakcjach międzynarodowych. Pierwsza tabela przedstawia wolumen obrotów wg rodzajów usług:

**Pierwszy kwartał 2016 roku – obroty faktorów według formy usług**

rodzaj faktoringu	2016 (mln zł)	2015 (mln zł)
faktoring krajowy	103 853	90 167
w tym: pełny	14 634	11 302
niepełny	12 417	11 910
faktoring eksportowy	28 731	22 668
w tym: pełny	4 172	3 989
niepełny	3 217	2 539

Źródło: Dane PZF

**Branże, które najczęściej korzystają z faktoringu**

Zbrane dane o obrotach w poszczególnych branżach gospodarki wykazują, że pierwszym kwartale br. z faktoringu najchętniej korzystali klienci z branży spożywczej, chemicznej i metalowej. 49 proc. ob-

**10 najbardziej faktorowalnych branż polskiej gospodarki**

branża	Obrót (mln zł)	proc.
spożywcza	6 050	17,7 proc.
chemiczna	3 830	11,2 proc.
metalowa	3 347	9,8 proc.
elektroniczna	2 107	6,2 proc.
energetyczna	1 525	4,5 proc.
motoryzacyjna	1 489	4,4 proc.
papiernicza i opakowania	1 358	4,0 proc.
budowlana	1 259	3,7 proc.
maszynowa	1 157	3,4 proc.
transport	1 059	3,1 proc.

Źródło: Dane PZF

rotów wypracowali klienci z sektora produkcyjnego podczas gdy klienci sektora handlu 37 proc. Druga tabela pokazuje 10 najbardziej faktorowalnych branż polskiej gospodarki.

**Co czeka branżę i klientów w kolejnych kwartałach roku?**

Obroty faktorów mierzone wartością wierzycielności nabywanych i finansowych przez faktorów rosną w tempie dwucyfrowym nieprzerwanie od 2009 roku. Możliwość łączenia finansowania z innymi zaletami faktoringu, w tym – przejęcie ryzyka niewypłacalności odbiorców lub możliwość aktywnego zarządzania strukturą bilansu sprawia, że faktoring jest istotnym narzędziem w zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa. W bieżącym roku utrzymanie dwucyfrowej dynamiki wzrostu nabywanych oraz finansowanych wierzycielności jest osiągalne i prawdopodobne. Nie możemy zapomnieć jednak o osłabionej akcji kredytowej banków oraz bessie na giełdzie papierów wartościowych. Tę lukę bardzo dobrze wypełnić mogą faktorzy. Przypomnijmy podstawowe czynniki, które nakręcają koniunkturę dla rynku:

- po pierwsze, rynek wchodzi w fazę dojrzałą. Produkty faktoringowe są dobrze rozpoznawalne a klienci doceniają korzyści jakie niesie zastosowanie rozwiązań z dziedziny finansowania i zarządzania wierzycielnościami;
- po drugie, z faktoringu korzysta nieco ponad 7 tys. klientów. Potencjalny rynek przyszłych odbiorców

usług faktoringowych jest ogromny, w Polsce funkcjonuje przecież ponad dwa miliony przedsiębiorstw. Nawet w sytuacji, w której faktorzy zastosują b. ostrą selekcję w doborze klientów, te zasoby są ogromne;

- po trzecie, mimo ciągłego zagrożenia wystąpienia niekorzystnych zjawisk w gospodarce światowej, gospodarka polska utrzymuje dobrą kondycję;
- po czwarte wreszcie, udział eksportu w polskim produkcie globalnym stale rośnie. Nie jest więc przypadkiem, że obroty faktoringu eksportowego wzrosły w 1Q br. o 13,2 proc.

Pozytywne uwarunkowania wzrostu branży pozwalają prognozować utrzymanie się pozytywnych trendów. Są jednak widoczne symptomy zagrożenia. Przy niejasnych jeszcze celach polityki gospodarczej i zapowiedziach zmian w sferze podatkowej, faktorzy mogą stanąć w obliczu konieczności podwyższenia progów ostrożnościowych a nawet podnieść ceny swoich usług.

Sądzę jednak, że dobry klimat dla faktoringu powinien się utrzymać w najbliższej perspektywie. Dodatkową szansą dla branży jest stale poprawiająca się innowacyjność. Poszukiwanie nowych rozwiązań dających łatwiejszy i bezpieczniejszy dostęp do produktów oraz wdrażanie nowych technologii w dziedzinie FinTech może przynieść rozwiązania, które zbudują nową jakość w relacjach klient/faktor.

*Autor jest wiceprzewodniczącym komitetu wykonawczego Polskiego Związku Faktorów; dyrektorem generalnym Bibby Financial Services*

# Siła napędowa dla przedsiębiorców

Rynek usług faktoringowych przez ostatnie lata bardzo mocno się rozwinął, co oczywiście ma szereg wymiernych korzyści dla klienta (choćby porównywanie kosztów i negocjowanie tych najlepszych dla klienta). Ale jak ocenić warunki oferty, kiedy umowy na rynku diametralnie się różnią? Czy rzeczywiście cena to kluczowa kwestia? Czy np. największy faktor jest w stanie zapewnić obsługę, jakiej oczekujemy? A co z procesem obsługi, szybkością procesu wydawania decyzji? Czas to też pieniądź, a może i przede wszystkim...

Na te pytania postaram się odpowiedzieć i przybliżyć państwu kilka kluczowych elementów, na które warto zwrócić uwagę przy wyborze partnera do współpracy.



Lena Krzemień

Na pewno spotkacie się Państwo ze sformułowaniem „należy do jednych z największych faktorów na rynku” – ale czy ma to dla Was faktycznie tak dużą wartość? Duży nie zawsze oznacza dobry. To jak z wyborem pomiędzy podróżą autobusem a własnym autem. Autobus pomieści wiele osób, ale czy na pewno będziemy czuć się naprawdę komfortowo? W Idea Money nie traktujemy naszych Klientów masowo, na każdym etapie współpracy zapewniamy profesjonalną, spersonalizowaną obsługę.

## Klient vs. faktor – plusy minusy dla klienta

A co w sytuacji, kiedy kontrahent nie będzie chciał podpisać dokumentu cesji (powszechnie wymagana forma)? U nas istnieje możliwość faktoringu „cichego” – słuchamy głosu naszego klienta i jego oczekiwań, cesja cicha to dla nas żaden problem. Oczywiście jest, że niektórzy kontrahenci w swojej polityce biznesowej z góry nie zgadzają się na cesję – my mamy na to rozwiązanie. Kolejny ważny parametr współpracy z faktorem to przyzwolenie finansowania tylko wybranych przez klienta faktur (rynek narzuca klientom pełny obrót i przekazywanie wszystkich faktur, co oczywiście wiąże się z kosztem). Idea Money nie tylko finansuje wybrane faktury, ale przede wszystkim, mając na uwadze różne branże i modele współpracy klientów z kontrahentami, finansujemy wybrane kontrakty.

Czy zdarzają się sytuacje, w których faktor odrzuci klienta z uwagi na to, że jego branża

jest ryzykowna? To standard na rynku, zwłaszcza u faktorów bankowych. My z kolei jesteśmy świadomi, przed jakimi wyzwaniami stoją przedsiębiorcy w naszym kraju i za granicą. Dlatego zajmujemy się finansowaniem faktur wystawianych przez każdą branżę, także budownictwo i transport.

## Czas wydawania decyzji

Tutaj możemy spodziewać się, że czas oczekiwania na ostateczną decyzję będzie dłuższy niż deklaracje. W praktyce faktor wydaje decyzje około 3 tygodni, ponieważ analiza oparta jest na procesie bankowym. Nie ma się co łudzić – szybko nie będzie. Idea Money wydaje decyzje maksymalnie do 3 dni, a niejednokrotnie do 3 godzin. Z uwagi na to, że sami szanujemy swój czas, wiemy, że klient także tego oczekuje od nas. Warto się o tym przekonać.

Przekazując faktury do finansowania, nie czekasz na spłatę w terminie ich płatności – pieniądze dostajesz od ręki, zapewniając sobie płynność finansową. Jesteśmy po to, aby pomóc Twojej firmie rozwinąć skrzydła – zwiększyć obrót i urosnąć w siłę. Nawet wtedy, gdy otoczenie dynamicznie się zmienia.

Factoring to siła napędowa dla przedsiębiorców, a jego cena, wśród pozostałych składników, gra niekoniernie pierwszoplanową rolę, choć warto znać rynek także pod względem opłat.

## Czym jest limit faktoringowy i jak określić jego wolumen?

Dobranie odpowiedniego limitu jest jednym z najistotniejszych elementów decyzji. Warto zatem wiedzieć, że umowa faktoringowa przewiduje dwa rodzaje limitów: Limit dla klienta (faktoranta) oznaczający maksymalną kwotę, jaką faktor wypłaci klientowi, finansując poszczególnych kontrahentów. Limit dla kontrahenta – to wartość przyznana danemu kontrahentowi (tzw. sublimit), określający maksymalną kwotę, do której faktor zaangażuje się, wypłacając zaliczkę na danego kontrahenta. Suma poszczególnych sublimitów dla kontrahentów niekoniernie musi być równa limitowi faktoranta. Faktor, finansując poszczególnych kontrahentów, w pierwszej kolejności angażuje się do wartości sublimitu danego

kontrahenta, a następnie, finansując wszystkich kontrahentów, nie może zaangażować się do kwoty wyższej niż wartość limitu globalnego określonego dla klienta (faktoranta).

Sama kwota limitu klienta ma z kolei przełożenie na pierwszy koszt, tzw. prowizję przygotowawczą (nazywaną także „up front”). Dlatego też należy być czujnym i weryfikować ofertę Faktora przez pryzmat faktycznego zapotrzebowania na limit globalny.

## Jak wygląda koszt faktoringu?

Analiza wbrew pozorom niekoniernie jest łatwa i przyjemna, z uwagi na to, że konstrukcje opłat na rynku są różnicowane. Co należy zatem wiedzieć?

## Pierwszą podstawową opłatą jest prowizja przygotowawcza

(standardowo naliczana od wartości limitu). Im wyższa kwota limitu, tym prowizja będzie wyższa. W standardzie jest określana w proc. i jest naliczana przy podpisaniu umowy oraz w każdą rocznicę, jednak część faktorów dodatkowo określa także wolumen tj. proc. od limitu, ale nie mniej niż...

## Kolejną opłatą jest prowizja od finansowanej faktury

– i tu należy mieć się „na baczności”. Jakie pytania klient powinien zadać? – czy faktor nalicza tą opłatę od wypłaconej zaliczki czy może od wartości f-ry brutto?

– czy koszt naliczany jest za faktyczny okres finansowania faktury (od terminu wykupu f-ry do terminu zapłaty przez kontrahenta), czy może potrąca koszt z góry za cykl, na jaki jest wystawioną fakturą i bez względu, kiedy klient ją przekazuje do finansowania?

– czy koszty finansowania faktury są naliczane w stawkach dziennych, czy naliczane z góry, jak opisałam to wcześniej?

## Opłaty naliczane po terminie płatności faktury

Powszechnie stosowane i nie powinny nikogo dziwić, dlaczego? W sytuacji, kiedy klient przekazuje dobry portfel swoich kontrahentów i opóźnienia występują sporadycznie – koszty pojawią się tylko w wyjątkowej sytuacji. Natomiast kiedy klient przekazuje do faktoringu mocno opóźniających się w płatnościach kontrahentów – wówczas faktor ponosi wyższe koszty obsługi umowy. Oczywiście koszty należy porównać – są naliczane w tzw. „okresie regresu” (lub jak w Idea Money w okresie „tolerancji i monitoringu”).

Factoring to siła napędowa dla przedsiębiorców, a jego cena, wśród pozostałych składników, gra niekoniernie pierwszoplanową rolę, choć warto znać rynek także pod względem opłat.

## Do współpracy z Idea Money SA. zapraszamy każdą firmę.

*Autorka jest menadżerem ds. wsparcia i rozwoju sprzedaży, departament sprzedaży Idea Money*



# Najtańszy nie znaczy najlepszy

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 rozwiązania dla każdego klienta.



Paweł Starczak

Wskazanie faktora najbardziej odpowiedniego dla potrzeb konkretnego przedsiębiorstwa powinno być poprzedzone analizą potrzeb i oczekiwań firmy. Trzeba przyjrzeć się branży, w której działa przedsiębiorca rozważający zastosowanie tego rodzaju finansowania czy jego kondycji finansowej.

## Elastyczność

Jednym z najważniejszych elementów, na które 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. Faktory 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 kontrahentami, 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.

## Opóźnienia w płatnościach

Istotną kwestią, która nie powinna umknąć uwadze przedsiębiorców analizujących oferty faktoringowe, jest też podejście danego faktora do kwestii opóźnień w płatnościach – jeśli nasi klienci opóźniają się znacząco, wybór faktora, który jest na tym punkcie szczególnie wyczulony i stosuje jedynie nie-

wielki okres karencji nie jest dobrym pomysłem.

Trzeba też zastanowić się, po jaką wersję faktoringu powinno się w danym przypadku sięgnąć. Nie wszyscy faktory 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.

## Staż

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 do



**Odpowiedź na pytanie, jaki faktor jest najlepszy dla MSP powinna być raczej zastąpiona odpowiedzią, jaki faktor najlepiej sprostą potrzebom danego przedsiębiorstwa.**

kwestii nieregulowanych 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 dyrektorem Hilton-Baird Financial Solutions Sp. z o.o.*

## Obroty faktorów po I kwartale 2016 r.

	FAKTOR	1Q 2016 mln zł	1Q 2015 mln zł	zmiana proc.
1	Raiffeisen Polbank	4151	4545	-8,70 proc.
2	ING CF	5115	4295	19,10 proc.
3	Pekao Faktoring	3436	3628	-5,30 proc.
4	BZ WBK Faktor	4058	3539	14,70 proc.
5	Bank Millennium	3473	3029	14,70 proc.
6	mFaktoring	2631	2571	2,30 proc.
7	Coface Poland	2676	2532	5,70 proc.
8	BGŻ BNP Paribas Faktoring	2604	921	182,70 proc.
9	PKO BP Faktoring	1956	843	132,10 proc.
10	SEB	500	708	-29,40 proc.
11	HSBC	603	639	-5,60 proc.
12	BOŚ Bank	533	626	-14,80 proc.
13	UBI Factor	390	502	-22,30 proc.
14	BPH	522	438	19,30 proc.
15	Bibby Financial Services	577	380	51,70 proc.
16	IFIS Finance	556	341	62,80 proc.
17	Arvato Bertelsmann	205	214	-4,10 proc.
18	BPS Faktor	165	167	-1,20 proc.
19	Pragma Faktoring	119	109	9,40 proc.
20	Eurofactor Polska	268	91	195,30 proc.
21	Faktorzy	40	43	-5,7 proc.
22	KUKE Finance	247	11	2094,00 proc.

Źródło: PZF, oprac.: CBSF

## Faktoring dla MSP – jak dostosować ofertę dla małych przedsiębiorstw?

**Małe i średnie przedsiębiorstwa to siła napędowa naszej gospodarki. Bardzo często jednak firmy z tego sektora nie są traktowane jako równoprawny gracz w dostępie do kapitału obrotowego. Nadzieją na wyrównanie szans w możliwościach otrzymania finansowania są usługi pozabankowych firm faktoringowych dedykowane dla przedsiębiorców z segmentu MSP.**



Grzegorz Pardela

Pragma Faktoring od 20 lat specjalizuje się w obsłudze sektora MSP. Narzędzia finansowania, procedury dokumentacyjne dostosowano specjalnie do możliwości małych i średnich przedsiębiorstw. W przypadku mniejszych podmiotów faktoring jest często jedynym narzędziem umożliwiającym zwiększenie konkurencyjności i rozwoju. Te firmy z powodu

braku lub złej historii kredytowej, braku zabezpieczeń czy zaległości publicznoprawnych, nie mają dużych szans na pozyskanie w banku kredytu obrotowego na odpowiednim poziomie. Jeżeli w końcu uda im się uzyskać pozytywną ocenę analityków bankowych to często szansa zrealizowania intratnego zamówienia czy kontraktu mija już bezpowrotnie.

## Oferta dostosowana do potrzeb

Mikro, mali i średni przedsiębiorcy sięgając po ofertę faktoringu przede wszystkim powinni zwrócić uwagę na to, czy firma faktoringowa specjalizuje się w obsłudze tego sektora i jak długie ma doświadczenie w tym obszarze. Z naszych rozmów z klientami wynika, że często oferty

kierowane do nich przez duże instytucje finansowe, nie rozumieją logiki ich działania. Już sam proces złożenia wniosku i oczekiwanie na decyzję przypomina ścieżkę ubiegania się o wielomilionowe finansowanie w banku. W Pragma Faktoring doskonale zdajemy sobie sprawę, jak ważny jest szybki dostęp do kapitału dla przedsiębiorców działających na nasyconym, konkurencyjnym rynku, dlatego skracamy do minimum czas od momentu przedstawienia oferty do wypłaty środków. Czas i dostępność do podstawowe czynniki, które przekonują mniejsze firmy do korzystania z faktoringu. Przyznając limit faktoringowy, skupiamy się na ocenie finansowanej transakcji a nie na analizie zdolności kredytowej przedsiębiorstwa. Należności klienta to główne aktyw, które przy ocenie transakcji faktoringowej jest brane pod uwagę.

## Świadomość realiów

Nie bez znaczenia pozostaje znajomość krajowych realiów biznesu. Często bywa bowiem, iż oferty dla

sektora MSP projektowane i testowane są w zupełnie innej części Europy i mimo świetnych kompetencji kadry, które oferuje na terenie naszego kraju, zwyczajnie nie przystają do realiów naszego rynku. Aby bardziej obrazowo oddać istotę problemu – podpisanie przez klienta takiej umowy przypomina często zakup samochodu z kierownicą po lewej stronie i próbę sprawnego poruszania się nim po naszych ulicach. Oferta dla przedsiębiorców MSP, poza finansowaniem, powinna również zawierać wsparcie Faktora w pozostałych obszarach, takich jak: monitoring płatności, obsługa prawna zawieranych transakcji, czy weryfikacja odbiorców, które pomagają zarządzać ryzykiem finansowym. Mali i średni przedsiębiorcy nie mają wyspecjalizowanych kadr w tych obszarach, gdyż koncentrują się na podstawowym profilu działalności, więc w naturalny sposób oczekują outsourcingu w tym obszarze. W naszej opinii oferta faktoringowa, która nie zawiera ta-

kiego wsparcia w dłuższej perspektywie, jest w tym sektorze skazana na porażkę.

## Grunt to dobre rozwiązanie

W Pragma Faktoring jesteśmy elastyczni i aby nasi klienci osiągnęli maksimum korzyści dostosowujemy indywidualnie ofertę do specyfiki branży i potrzeb konkretnego przedsiębiorstwa. Dzięki kompetencjom całej Grupy Pragma jako jedyni w kraju oferujemy kompletną obsługę wierzycielności od finansowania i usług prawnych po windykację i sekurytyzację. Dzięki temu nasi doradcy wchodząc do klienta, rozmawiają o wszystkich należnościach – niewymagalnych, wymagalnych, jak i tych, wobec których potrzebne są bardziej złożone działania wymagające współpracy pomiędzy wszystkimi trzema stronami transakcji. Nasze przewodnie hasło – faktoring to nie tylko cena, to przede wszystkim rozwiązanie.

*Autor jest dyrektorem handlowym, członkiem zarządu Pragma Faktoring SA*

# Ludzie przestają bać się faktoringu

Polski rynek faktoringowy jest relatywnie młody, jednak rozwija się wyjątkowo dynamicznie. Polscy faktorzy wprowadzają produkty bazujące na wykorzystaniu technologii IT. Jest to zjawisko zachodzące na całym świecie, które ma prowadzić do automatyzacji zawieranych transakcji i ich uproszczenia.



Jakub Ananicz

Powstają platformy IT działające na wzór znanego serwisu aukcyjnego AMAZON. Kupujący i sprzedający spotykają się w przestrzeni internetowej i mogą za pośrednictwem przygotowanych i wyspecjalizowanych narzędzi systemowych zawrzeć umowę. Takie portale ofertowe funkcjonują w Wielkiej Brytanii, a ostatnio także w Polsce. Rozwiązanie wspomniane jest oferowane na platformie internetowej Faktorama.pl.

## Zainteresowanie stale rośnie

Wobec obserwowanego stałego wzrostu zainteresowania usługami faktoringowymi i poszukiwaniem przez firmy coraz to nowych źródeł kapitału na działalność bieżącą, funkcjonowanie takich platform stanowi konieczny krok w kierunku ułatwienia prowadzenia biznesu. Platforma umożliwia bowiem skomunikowanie stron transakcji, tj. potrzebującej finansowania i to finansowanie oferującej. Platforma jest narzędziem wysoce innowacyjnym, które może w perspektywie czasu zredukować przede wszystkim koszty prowadzenia działań faktoringowych, i pozwolić na zaoferowanie przez firmy faktoringowe oferty finansowej zbliżonej w warunkach do oferty proponowanej przez podmioty bankowe. Kluczowy w tym przypadku jest automatyzm działania komputera, który nie przepuści żadnego braku w dokumentacji i zaoferuje ludziom korygującym jego działanie gotowe wzory umów i innych dokumentów uzupełnionych o dane stron transakcji.

Zaletą systemu komputerowego obsługującego transakcję jest zdolność do przetworzenia zgodnie z zastosowanym modelem scoringowym większej ilości i bardziej zaawansowanych danych. Oczywiście ostateczną decyzję w kwestii przyznania limitu faktoringowego, czy samego faktu podpisania umowy podejmuje człowiek, ale ma on uproszczone zadanie i dostaje gotowe dane, których pozyskanie z wyłączeniem wsparcia systemu IT zajęłoby nieproporcjo-



Ważne jest, aby patrzeć na rynek perspektywnie, móc zredukować ryzyko, czy dywersyfikować je, inwestując niewielkie kwoty w pojedyncze faktury, czy aukcje faktur. Platformy powstające w ostatnich latach umożliwiają taki właśnie model prowadzenia biznesu, co wywołuje dynamiczny wzrost, a ludzie przestają bać się faktoringu. Obieg dokumentów jest minimalizowany, transakcje mogą być dokonywane przy pomocy smartfona, praktycznie w każdym miejscu na świecie.

nalnie wiele czasu, i było dodatkowo narażone na ryzyko błędu.

## Oceń ryzyko

Wsparcie systemów IT umożliwia polskim firmom notowanie dwucyfrowego rocznego, co przyczynia się do postrzegania rynku polskiego jako jednego z najszybciej rozwijających się rynków faktoringowych w Europie.

Według raportu Factors Chain International rynek europejski zwiększył się w skali 10 proc., zaś polski w tym czasie o 17 proc. Wpływ na to ma umożliwienie stronom transakcji korzystanie z opisanych narzędzi IT, w szczególności plat-

wczesnym etapie nie kwalifikował się do finansowania bankowego, natomiast każdy w efekcie przynosi miliardowe zyski.

## Patrzeć perspektywnie

Ważne jest, aby patrzeć na rynek perspektywnie, móc zredukować ryzyko, czy dywersyfikować je, inwestując niewielkie kwoty w pojedyncze faktury, czy aukcje faktur. Platformy powstające w ostatnich latach umożliwiają taki właśnie model prowadzenia biznesu, co wywołuje dynamiczny wzrost, a ludzie przestają bać się faktoringu. Obieg dokumentów jest minimalizowany, transakcje mogą być dokonywane przy pomocy smartfona, praktycznie w każdym miejscu na świecie. Ważne by w tym pędzie wywołanym rozwojem technologii IT i ich stosowania w branży nie tracić zdrowego rozsądku i mimo wszystko rzetelnie sprawdzać kontrahentów, szczególnie wykonując samodzielnie wizje lokalne, lub zlecając wykonanie takowych podmiotom fachowym. Branża otworzyła się zatem na niewielkie firmy i małych inwestorów dopuszczając do obiegu mikrokapitał. Rynek korzystając z udogodnień oferowanych przez platformy internetowe, jak wspomniany serwis Faktorama.pl, rozwija się, umożliwiając przy tym firmom oszczędność czasu i pieniędzy oraz, w zależności od celów biznesowych, wybór najlepszego pakietu rozwiązań.

Autor jest wiceprezesem zarządu Faktoramy

Reklama



**EUROFACTOR POLSKA SA**

# NOWA SIŁA DLA TWOJEGO ROZWOJU



<p><b>FAKTORING EKSPORTOWY</b></p> <p>WSPARCIE FINANSOWE EKSPORTERÓW W TRANSAKCJACH Z WIELU KRAJACH Z CAŁEGO ŚWIATA</p>	<p><b>FAKTORING BEZ REGRESU</b></p> <p>FINANSOWANIE NALEŻNOŚCI I PRZEJĘCIE RYZYKA NIETYPLACALNOŚCI KONTRAHENTÓW</p>	<p><b>FAKTORING ODWROTNY</b></p> <p>GWARANCJA SZYBKICH SPŁAT WIERZYTELNOŚCI DO DOSTAWCÓW</p>
---	---	--



**EUROFACTOR**  
GRUPA CRÉDIT AGRICOLE

EUROFACTOR POLSKA SA  
ul. Żwirki i Wigury 18A  
02-092 Warszawa  
tel. +48 22 560 74 20  
fax +48 22 560 74 50  
www.eurofactor.pl

## Dynamika obrotów faktorów po I kwartale 2016 r.

FAKTOR	1Q 2016 mln zł	1Q 2015 mln zł	zmiana proc.
1 KUK Finance	247	11	2 094,00
2 Eurofactor Polska	268	91	195,30
3 BGŻ BNP Paribas Faktoring	2604	921	182,70
4 PKO BP Faktoring	1956	843	132,10
5 IFIS Finance	556	341	62,80
6 Bibby Financial Services	577	380	51,70
7 BPH	522	438	19,30
8 ING CF	5115	4295	19,10
9 BZWBK Faktoring	4058	3539	14,70
10 Bank Millennium	3473	3029	14,70

Źródło: PZF, oprac.: CBSF

# Lepiej zapobiegać niż leczyć

**Factoring to pewien sposób na uniknięcie zatoru płatniczego i utrzymanie firmy w dobrej kondycji, jednak nie jedyny. Istnieją także alternatywne sposoby zarządzania wierzytelnościami. Jak inaczej można zadbać o płynność finansową naszego przedsiębiorstwa?**



Sławomir Szarek

Na płynność finansową, czyli dobrą kondycję naszego biznesu, składa się 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. 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. Lepszym sposobem na zachowanie płynności finansowej na stałym poziomie jest profilaktyka, czyli bieżące zapobieganie zatorom płatniczym. Jak można to osiągnąć? Grupy finansowe, oferujące pełen proces zarządzania wierzytelnościami, proponują rozpocząć współpracę od

weryfikacji przyszłego partnera biznesowego przed podpisaniem z nim umowy.

#### Audyt prewencyjny

Jeśli planujemy podpisanie liczącego się kontraktu, warto dokładnie zweryfikować kondycję finansową partnera – od transakcji z nim zależy rozwój naszej firmy. Weryfikacji potencjalnego kontrahenta można dokonać na kilka sposobów, m.in. poprzez wywiadownię gospodarczą. Przedsiębiorca, korzystający z usług wywiadowni, otrzymuje szczegółowy raport ogólnodostępnych danych oraz analizę wiarygodności potencjalnego partnera biznesowego. Choć informacje te można zgromadzić we własnym zakresie, np. z KRS, ksiąg wieczystych, a nawet na podstawie publikacji w mediach, warto skorzystać z usług profesjonalnej firmy, która zrobi to szybko i sprawnie. Działalność podmiotów z tego segmentu ograniczają jednak m.in. przepisy o ochronie danych osobowych, których złamanie grozi odpowie-



## Który rodzaj faktoringu wybrać?

**Factoring w Polsce rozwija się dynamicznie od ponad 18 lat. Jednak mimo długoletniej obecności na krajowym rynku, nadal zauważalny jest niski poziom świadomości tych usług. Przedsiębiorcy często postrzegają faktoring jako narzędzie dla firm w gorszej sytuacji finansowej, natomiast z finansowania działalności za pomocą faktoringu korzystają również firmy o dobrej kondycji finansowej, a sam produkt umożliwia ich rozwój.**



Stanisław Atanasow

Na polskim rynku funkcjonują dwa główne rodzaje faktoringu. W zależności od potrzeb, firmy mogą zdecydować się na faktoring pełny lub niepełny. Pierwszy rodzaj, zwany również faktoringiem bez regresu, dedykowany jest firmom, które chcą zabezpieczyć się przed ryzykiem braku zapłaty od swoich odbiorców, gdy na przykład dopiero rozpoczynają z nimi współpracę, bądź wobec istniejących odbiorców, z którymi chcą zwiększyć obroty, czy też znacząco wydłużyć im terminy płatności. Faktoring pełny pozwala na wyśięgowanie krótkoterminowych należności handlowych z bilansu, co poprawia jego strukturę. Drugi rodzaj faktoringu, tzw. faktoring z regresem, kierowany jest do

firm, które mają stałą grupę sprawdzonych odbiorców i wymagają jedynie szybszego splotu gotówki. Ten rodzaj faktoringu jest też dedykowany firmom, które chcą wydłużyć terminy płatności w zamian za zwiększanie wolumenu sprzedaży. Jak wynika z danych Polskiego Związku Faktorów, 22 zrzeszone w nim firmy w 2015 r. wykupiły wierzytelności o łącznej wartości 134 335 mln zł. (w 2014 r. 114 446 mln zł.), co oznacza 17,4 proc. wzrostu r/r. W ubiegłym roku z usługi faktoringu skorzystało 7 095 klientów (6314 w roku 2014). Faktorzy sfinansowali łącznie 6 566 213 faktur (5 451 327 w roku 2014). W faktoringu z regresem w 2015 r. wykupiono wierzytelności o wartości 65 006 mln zł, co stanowi 48 proc. całego obrotu, a rok wcześniej 59 141 mln zł. Coraz popularniejszy staje się faktoring eksportowy, który zanotował dynamikę na poziomie 26,8 proc. oraz faktoring pełny, z blisko 26 proc. wzrostem.

*Autor jest prezesem zarządu Eurofactor Polska SA*

## Dla kogo faktoring?

**Factoring nie jest niczym nowym – funkcjonuje już od końca II wojny światowej. Jednak wciąż przedsiębiorcy stają przed pytaniem – czy to odpowiedni rodzaj finansowania dla mojej firmy?**



Tomasz Jankotowicz

Factoring jest usługą skierowaną do firm udzielających kredytu kupieckiego. Usługa ta pozwala odblokować środki zamrożone w fakturach i zapewnia szybki dopływ gotówki, chroniąc jednocześnie przed zatorami płatniczymi. Usługa na polskim rynku funkcjonuje już od ponad 20 lat, więc trudno traktować opisywany mechanizm jako novum, tym bardziej, iż na świecie na szeroką skalę funkcjonuje już od czasu zakończenia II wojny światowej. Niemniej jednak ciągle i dynamiczny rozwój wspomnianego narzędzia nasuwa pytanie: komu dedykowany jest faktoring, a kto nie odczuje zbyt wielu korzyści z zastosowania go we własnym przedsiębiorstwie?

#### Po pierwsze termin płatności

Biorąc pod uwagę pierwsze zdanie artykułu niejako domyślną grupą docelową faktoringu są wszystkie firmy stosujące długie terminy płatności – trzydziestodniowy okres płatności lub dłuższy. W takim przypadku usługa faktoringu pozwoli efektywnie i terminowo regulować własne zobowiązania, umożliwiając dzięki temu prowadzenie stabilnego biznesu.

Factoring nie jest natomiast ani opłacalny, ani potrzebny wszystkim tym przedsiębiorstwom, które prowadzą sprzedaż z terminami płatności nieprzekraczającymi siedmiu dni, tym, które handlują za gotówkę oraz podmiotom wymagającym przedpłaty od odbiorców swoich produktów lub usług. Przykładem opisywanej grupy mogą być firmy produkujące urządzenia specjalistyczne – nierzadko pobierają one zaliczki sięgające nawet 70 proc. ceny finalnego produktu. Praktykują one takie podejście po to, aby zapewnić sobie środki na zakup niezbędnych do produkcji materiałów oraz ograniczyć ryzyko braku zapłaty ze strony swoich odbiorców. Odbiorcy tych firm powinni natomiast rozważyć skorzystanie z faktoringu odwrotnego, dzięki któremu mogliby skorzystać z dobrodziejstw wydłużonego terminu płatności.

#### Branże mile widziane

Możemy wyróżnić kilka branż będących pod stałą „kroplówką kapitałową” pochodzącą od firm zajmujących się dyskontowaniem faktur. Pierwszą z nich jest z pewnością szeroko pojęty transport. Przyczyn takiego stanu rzeczy jest oczywiście kilka, zaczynając od terminów płatności oscylujących zwyczajowo koło 45 dni, a kończąc na konieczności ponoszenia wysokich kosztów stałych związanych z utrzymaniem floty samochodowej, zakupem paliwa, czy zatrudnieniem pracowników. Rynek usług finansowych dla wspomnianej branży jest od niedawna bardzo rozbudowany. Zarówno firmy generujące wielomilionowe obroty z wieloma płatnikami, jak i mikrofirmy z pojedynczymi zleceniami rzędu kilkaset złotych, znajdują dla siebie partnera, który zechce je finansować. Kolejnymi branżami chętnie obsługiwanymi przez firmy faktoringowe są te, które charakteryzują się długimi cyklami produkcyjnymi, np. branża drzewna czy rolnictwo. Z usług faktorów często korzystają także podmioty gospodarcze, które muszą kupować za gotówkę surowce czy materiały do produkcji, np. przetwórstwo mięsne. Faktoring jest też popularny tam, gdzie stosowane terminy płatności są nadzwyczaj długie, a zaangażowanie finansowe podmiotów w jed-



działalnością karną. Dlatego może się okazać – niezależnie od tego, że dane zebrane przez wywiadownię gospodarczą są we właściwy sposób zinterpretowane i złożone w całościowy raport – że partner biznesowy skrzętnie ukrywa niepokojące informacje na swój temat i wywiadownie gospodarcze nie są w stanie do nich dotrzeć. Więcej możliwości daje zatrudnienie licencjonowanych detektywów, mających uprawnienia do zbierania danych wrażliwych. Dzięki szerszym możliwościom detektywi mają dostęp do informacji pozwalających na weryfikację, czy z pozoru dobrze prosperująca firma nie ukrywa istotnych danych lub nie prowadzi działalności niezgodnej z prawem. Stosowane instrumenty, np. wywiad (także środowiskowy), umożliwiają ustalenie majątku firmy, a także jego pokrycia, powiązań z innymi podmiotami polskimi i zagranicznymi, czy też stopnia wywiązywania się z dotychczasowych zobowiązań kredytowych. Wszystkie czynności detektywistyczne kończą się zawsze

raportem zawierającym rekomendacje i wskazanie ewentualnych zagrożeń. Niektóre firmy świadczą także usługi weryfikacji zagranicznych podmiotów gospodarczych.

#### Monitoring płatności

Jeśli weryfikacja kondycji finansowej potencjalnego partnera przebiegnie korzystnie, warto rozpocząć z nim współpracę. Jednak także w tym momencie należy czuwać nad stanem finansów firmy, regularnie monitorując terminowość płatności dokonywanych przez kontrahenta. Monitoring płatności naszych partnerów uchroni nas przed wpadnięciem w problemy finansowe wynikające z niewypłacalności kontrahenta.

Sprawnie prowadzony system księgowy to również jeden ze sposobów na utrzymanie finansów firmy w dobrej kondycji. Umożliwia on m.in. monitoring płatności, który pozwala sprawdzić saldo należności wymagalnych oraz ocenić, kiedy dojdzie do ich przekroczenia. Monitoring należ-

ności zwykle prowadzony jest na dwóch etapach. Po pierwsze – są to działania prewencyjne, wykonywane przed upływem terminu płatności, takie jak przypomnienie o zbliżającym się terminie zapłaty, zapobiegające opóźnieniom w regulowaniu należności. Drugim etapem jest monitoring należności z bardzo krótkim okresem przeterminowania, nie dłużej niż 30 dni od daty upływu wymagalności. Firmy zarządzające wierzytelnościami stosują w tym celu specjalne narzędzia w postaci pieczęci prewencyjnych stawianych na wysyłanych fakturach. Aby działania były skuteczne, niezbędny jest także stały kontakt z klientami – częste rozmowy telefoniczne i wezwania do zapłaty. Jest to czasochłonne i wymaga wykwalifikowanego personelu, w przeciwnym razie może skutkować popsuciem relacji z klientem opóźniającym się z zapłatą. Dlatego często tego typu usługi zlecane są zewnętrznym firmom oferującym monitoring płatności.

#### Odzyskiwanie wierzytelności

Kontrpropozycją dla faktoringu jest odzyskiwanie wierzytelności. Na etapie polubownym polega to na odzyskaniu kwoty postawionej w stan wymagalności w jak najkrótszym czasie za pomocą zawarcia z klientem ugody. 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 kancelaria prawna wchodzi w skład grupy zarządzającej należnościami.

Wybór optymalnego dla nas rozwiązania zależy od tego, z jakimi problemami płatniczymi mamy do czynienia. Dlatego przed podjęciem decyzji o najlepszym dla nas środku zaradczym, warto skonsultować się ze specjalistą z branży zarządzania wierzytelnościami.

*Autor jest prezesem zarządu Lindorff SA*



Zarówno firmy generujące wielomilionowe obroty z wieloma płatnikami, jak i mikrofirmy z pojedynczymi zleceniami rzędu kilkaset złotych, znajdą dla siebie partnera, który zechce je finansować.

Kolejnymi branżami chętnie obsługiwanymi przez firmy faktoringowe są te, które charakteryzują się długimi cyklami produkcyjnymi, np. branża drzewna czy rolnictwo.

Z usług faktorów często korzystają także podmioty gospodarcze, które muszą kupować za gotówkę surowce czy materiały do produkcji, np. przetwórstwo mięsne.

który ze względu na liczne oszustwa związane m.in. z wyłudzeniem podatku VAT bądź fikcyjnym obrotem surowcem, jest omijany przez faktorów szerokim łukiem. Także dla firm z sektora budowlanego dostęp do usługi faktoringu jest utrudniony, bo zależy od aktualnej koniunktury na rynku. Dodatkowym czynnikiem utrudniającym w tym przypadku sięgnięcie po finansowanie jest wszechobecny w umowach pomiędzy podmiotami zakaz cedowania należności, co skutecznie utrudnia zawarcie umowy z faktorem. Rozwiązaniem może być korzystanie z faktoringu niejawnego, który nie wymaga cedowania wierzytelności. Trzeba także wymienić branżę górniczą, której finansowanie wiąże się z wysokim ryzykiem. Firmy działające w sektorze okologicznym mają szczególny problem ze znalezieniem partnera finansującego, głównie ze względu na brak przewidywalności tego sektora gospodarki. Z drugiej strony obowiązujące w tej branży terminy płatności rzędu 120 – 150 dni skutecznie zniechęcają do podjęcia ryzyka związanego z lokowaniem kapitału w transakcje z tej gałęzi przemysłu.

#### Widoki na przyszłość

Ilościowemu i wartościowemu wzrostowi rynku faktoringowego towarzyszą zmiany w relacjach faktor – faktorant. Aktualnie coraz częściej to nie faktoranci muszą spełniać restrykcyjne kryteria stawiane przez banki i firmy faktoringowe, ale to faktorzy w coraz większym stopniu są nastawieni na spełnianie oczekiwań klientów. Upraszczają i uelastyczniają swoje procedury, redukują limity dotyczące obrotów czy liczby płatników faktoringowych oraz minimalizują inne wymagania w stosunku do firm chcących skorzystać z finansowania. Dlatego nie wydaje się zbyt daleko idącym stwierdzeniem, że firmy, które obecnie mają problemy ze zdyskontowaniem faktur, za kilka lat będą mogły zapomnieć o obecnych problemach.

*Autor jest doradcą klienta INDOS SA*

#### Reklama

**PRAGMA FAKTORING**  
Faktoring. Pragmatycznie.

[www.pragmafaktoring.pl](http://www.pragmafaktoring.pl)  
infolinia: 801 020 122  
Pragma Faktoring SA jest częścią Grupy Kapitałowej Pragma Inkaso SA

nostkowe transakcje jest bardzo wysokie, np. handel stalą.

#### Kto słyszy: „Może lepiej nie...”?

Jest kilka branż, które zazwyczaj mają problem z finansowaniem się za pośrednictwem faktoringu. Można zacząć od sektora paliwowego,