

FAKTORING W POLSCE



Dynamiczny rozwój

Początek 2019 roku przyniósł kolejny wzrost rynku faktoringu w naszym kraju. Polski Związek Faktorów odnotował w I kwartale ponad 18 proc. zwiększenie obrotów branży w porównaniu do wyników osiągniętych rok wcześniej. Firmy członkowskie PZF objęły wierzytelności o wartości 62,6 mld zł. Z tej formy finansowania korzysta w Polsce obecnie blisko 16 tys. przedsiębiorstw. Zarówno w obrocie krajowym, jak i międzynarodowym najszybszy wzrost zanotował faktoring pełny.

Polski Związek Faktorów (PZF) skupia obecnie przeważającą część podmiotów świadczących usługi faktoringowe. Zrzesza 30 członków: 5 banków komercyjnych, 19 wyspecjalizowanych firm udzielających fi-

nansowania, 3 podmioty o statusie partnera oraz 2 członków honorowych. Podmioty należące do PZF sfinansowały w I kwartale 2019 r. działalność krajowych przedsiębiorstw na łączną kwotę 62,6 mld zł.



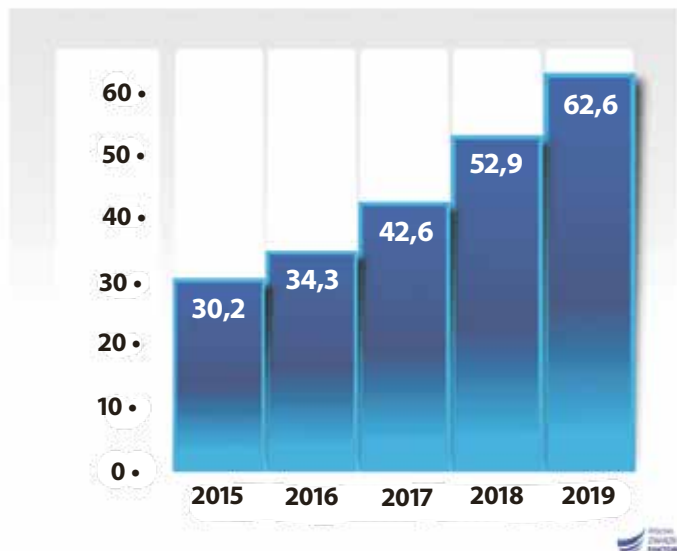
Dzięki temu rynek zanotował wzrost o 18,4 proc.

Kontynuacja pozytywnego trendu

– Wzrost rynku notowany w ostatnich latach jest przez faktorów kontynuowany. Sprzyja temu dobra i stabilna koniunktura gospodarcza w Polsce. Zwłaszcza pod koniec roku oceny sytuacji makroekonomicznej wśród przedsiębiorców były wysokie, toteż zapotrzebowanie na gotówkę i płynność przełożyły się na korzystanie z finansowania w formie faktoringu – mówi Sebastian Grabek,

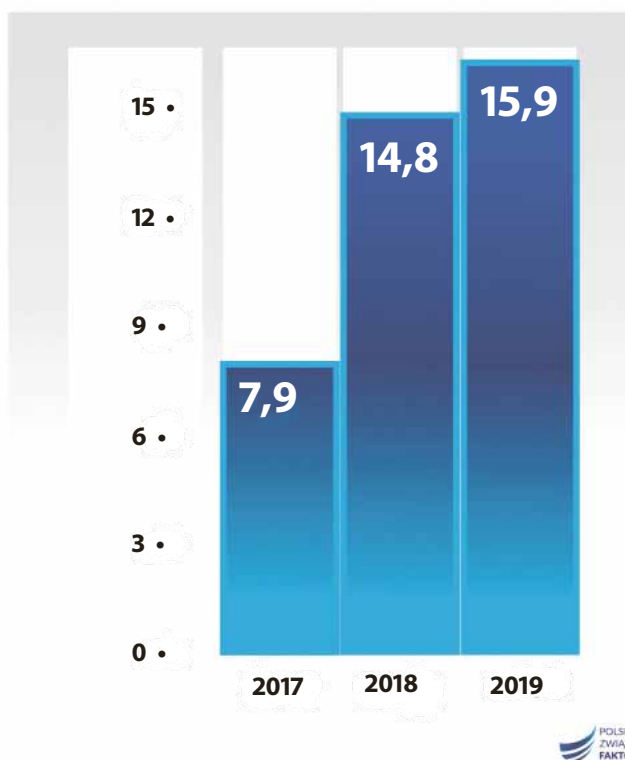
FAKTORING W POLSCE

Wykres 1. Obroty firm zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów w I kwartale 2019 r. (w mld zł)

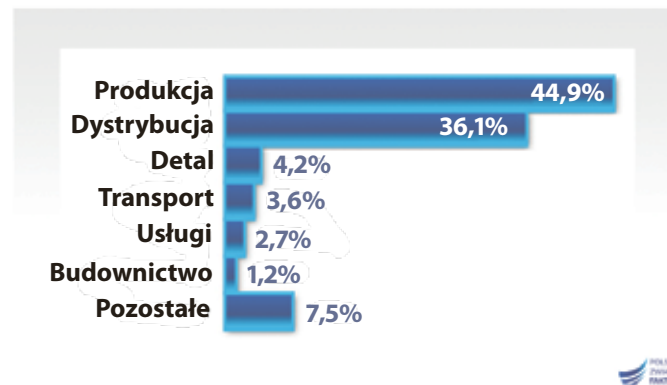


W odróżnieniu od innych form finansowania faktoryzy nie wymagają przedstawienia zabezpieczeń. Przejmują zobowiązania jedynie na podstawie faktur wystawionych przez przedsiębiorców

Wykres 2. Liczba klientów firm zrzeszonych w PZF w I kwartale w latach 2017-2019 (w tys.)



Wykres 3. Struktura obrotów firm zrzeszonych w PZF w I kwartale 2019 r. w ujęciu sektorowym



przewodniczący komitetu wykonawczego PZF.

Najpopularniejszą formą faktoringu, podobnie jak na innych rozwiniętych rynkach europejskich, trwale stał się faktoring pełny. Zainteresowanie nim szczególnie dynamicznie rośnie w obrocie krajowym. Umożliwia szybki dostęp do środków na bieżącą działalność, połączony z ochroną przed brakiem zapłaty za dostarczone towary lub usługi ze strony kontrahentów. Podmioty zrzeszone w PZF objęły w I kwartale 2019 r. w jego ramach blisko 31,7 mld zł wierzytelności, co stanowi 51 proc. obrotów. Kolejne 33 proc. generuje faktoring niepełny. Pozostałe 16 proc. przypada natomiast na faktoring importowy, odwrócony oraz wymagalnościowy.

Coraz więcej korzystających

– Przewaga faktoringu pełnego zarówno w obrocie krajowym jak

i międzynarodowym wskazuje na rosnącą wśród przedsiębiorców świadomość wagi, jaką w biznesie mają zabezpieczenie i pewność. Nie sięgają po faktoring tylko 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 – wyjaśnia Sebastian Grabek. Z usług firm należących do PZF korzysta obecnie 15,9 tys. przedsiębiorców. Wystawili oni blisko 2,8 mln faktur, na podstawie których krajowi faktoryzy udzielili finansowania.

– Szybki i prosty dostęp do gotówki sprawia, że faktoring pozostaje naj-

szybciej rozwijającą się usługą finansową w Polsce. Rozwiązuje kluczowy problem, z jakim borykają się krajowe firmy: przeciwdziałania skutkom opóźnień w płatnościach. Dzięki faktoringowi przedsiębiorcy mogą zaspokoić swoje najpilniejsze potrzeby i zobowiązania, takie jak wypłaty wynagrodzeń, pokrywanie ubezpieczenia społecznego czy wypełnianie obowiązków podatkowych. W odróżnieniu od innych form finansowania faktoryzy nie wymagają przedstawienia zabezpieczeń. Przejmują zobowiązania jedynie na podstawie faktur wystawionych przez przedsiębiorców – mówi Sebastian Grabek.

Z usług firm faktoringowych w ujęciu sektorowym najczęściej korzystają przedsiębiorstwa: produkcyjne i dystrybucyjne. Utrzymanie płynności finansowej w ich przypadku decyduje o przetrwaniu lub rozwoju. Faktoring umożliwia im zachowanie dobrej kondycji ekonomicznej, a przez to – stabilnej pozycji rynkowej i przewagi konkurencyjnej.

REKLAMA

EUROFACTOR POLSKA SA

NOWA SIŁA DLA TWOJEGO ROZWOJU

FAKTORING EKSPORTOWY
WSPARCIE FINANSOWE EKSPORTERÓW W TRANSAKCYJACH W WIELU KRAJACH Z CAŁEGO ŚWIATA

FAKTORING BEZ REGRESU
FINANSOWANIE NALEŻNOŚCI I PRZEJĘCIE RYZYKA NIEWYPŁACALNOŚCI KONTRAHENTÓW

FAKTORING ODWROTNY
GWARANCJA SZYBKICH SPŁAT WIERZYTELNOŚCI DO DOSTAWCÓW

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

FAKTORING W POLSCE

Jakich produktów finansowych potrzebuje Twoja firma

Z Barometru EFL za I kw. 2019 r. wynika, że najchętniej wybieranym przez MŚP finansowaniem zewnętrznym jest leasing oraz kredyt. Na znaczeniu zyskuje także faktoring, o czym świadczą dane finansowe firm zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów – ich obroty w 2018 r. wzrosły o 26,7 proc. w porównaniu z rokiem poprzednim. Każdy przedsiębiorca w ofercie instytucji finansowych może znaleźć odpowiedni dla swojej firmy produkt. Warto wiedzieć, które mogą być przydatne na różnych etapach jej funkcjonowania.

Paweł Mazur

ekspert ANG Biznes

W 2018 r. powstało w Polsce ponad 377 tys. firm. Wśród spółek prowadzących działalność w Polsce aż 99 proc. stanowią małe i średnie przedsiębiorstwa. Podmioty te wytwarzają ponad 60 proc. krajowego PKB i zatrudniają 70 proc. spośród ogólnej liczby pracujących. Nie dziwi więc fakt, że instytucje finansowe tworzą coraz więcej produktów przeznaczonych właśnie dla MŚP. Przedsiębiorca powinien wiedzieć, z jakich opcji może skorzystać na każdym etapie funkcjonowania firmy.

1. Pożyczki unijne na start lub rozwój działalności

W każdym województwie funkcjonują fundusze pożyczkowe zajmujące się udzielaniem firmom finansowania ze środków z Unii Europejskiej. Jeszcze kilka lat temu fundusze miały do dyspozycji jeden produkt, na jednym poziomie oprocentowania, a oferta skierowana była do jednej grupy odbiorców. Dziś ta oferta jest znacznie bardziej rozbudowana i mogą z niej skorzystać zarówno start-upy,

jak i funkcjonujące na rynku mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa. Z tego typu pożyczki mogą skorzystać firmy na każdym etapie rozwoju, jednak ze względu na możliwe do pozyczenia sumy jest to finansowanie przeznaczone przede wszystkim dla małych firm i start-upów. Kwoty zaczynają się zwykle od 25 tys. zł, a kończą nawet na 2 mln. Oprocentowanie pożyczki w niektórych województwach może wynieść nawet zaledwie 1 proc. Zaletą pożyczek unijnych jest także indywidualne podejście do sytuacji firmy i, co szczególnie istotne w przypadku start-upów, możliwość udzielenia finansowania na podstawie prognoz, a nie wyników.

2. Leasing vs. kredyt

Z Barometru EFL za I kw. 2019 r. wynika, że najchętniej wybieranym przez MŚP finansowaniem zewnętrznym jest leasing oraz kredyt. Każdy z tych produktów może być dla przedsiębiorcy korzystnym rozwiązaniem, a wybór jednego z nich powinien zależeć od kilku czynników. Chcąc kupić samochód czy maszynę na kredyt musimy przedstawić w banku dodatkowe zabezpieczenie, np. nieruchomości. Firmy leasingowe, ze względu na wyspecjali-



zowanie właśnie w tej dziedzinie, potrafią ocenić rynek wtórny i płynność, a co za tym idzie – taki przedmiot wystarczy jako jedyne zabezpieczenie. Dzięki temu formalności nie są aż tak uciążliwe dla klienta. Kredyt jest natomiast bardziej elastyczny w kwestii czasu umowy – można ją zawrzeć na 10 czy nawet 15 lat. W leasingu okres umowy często determinowany jest stawką amortyzacji i jest ściśle związany z ustawą o rachunkowości. Inaczej wygląda natomiast kwestia cesji – jest to łatwiejsze w leasingu, gdzie zmiany korzystającego są zresztą bardzo popularne. Wybór finansowania powinien więc być poprzedzony analizą potrzeb danej firmy.

3. Wynajem długoterminowy

Wynajem długoterminowy jest szczególnie atrakcyjny dla firm, w których samochody są bardzo eksploatowane. W branżach takich jak catering firma musi mieć stały dostęp do sprawnych samochodów. Przy wynajmie, w razie kłopotów z autem, to na fir-

mie udostępniającej samochody ciężary obowiązek jego naprawy i zorganizowanie pojazdu zastępczego. Jednak to stałe miesięczne koszty są najczęściej podawaną przez przedsiębiorców zaletą najmu. Od początku obowiązywania umowy aż do jej zakończenia przedsiębiorca płaci stałą sumę, którą wynegocjował z firmą. Najemca nie musi się martwić o nieprzewidziane wydatki związane z naprawami czy o wysokie koszty ubezpieczenia. Istotną przewagą wynajmu nad leasingiem, szczególnie dla początkujących przedsiębiorców, jest brak konieczności wpłacania wkładu własnego, który wynosi zwykle 20 proc. wartości samochodu.

4. Faktoring

Ze względu na powszechność w Polsce zatory płatnicze coraz większą popularnością wśród przedsiębiorców cieszy się także faktoring, o czym świadczą dane finansowe firm zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów – ich obroty w 2018 r. wzrosły

o 26,7 proc. w porównaniu z rokiem poprzednim. Firma, która wystawia fakturę z odroczonym terminem płatności (np. 90 dni), może czekać na płatność, a może też taką fakturę, a dokładnie wierzytelność z niej wynikającą – sprzedać. Jeżeli te faktury wystawia cyklicznie i handluje np. meblami, to musi kupić surowiec ze swoich pieniędzy, wyprodukować meble, sprzedać je często z odroczonym terminem płatności. Przez to tworzą się zatory płatnicze. Wyjściem w takiej sytuacji jest właśnie faktoring. Przedsiębiorca może przekazać fakturę do faktora, który najczęściej następnego dnia (lub czasem nawet tego samego) wypłaci tzw. zaliczkę faktoringową. Standard rynkowy to wypłacanie 80 proc. wartości faktury. Kontrahent w terminie wskazanym na fakturze opłaca ją, a faktor kompensuje wypłaconą zaliczkę z tą wpłatą, a resztę środków przelewa na konto firmy.

5. Ubezpieczenia

Świadomość zalet posiadania ubezpieczenia wśród przedsiębiorców rośnie. Dotyczy to zarówno ubezpieczenia posiadanego majątku, jak też ubezpieczenia OC związanego z możliwością wyrządzenia szkody osobom trzecim. Coraz częściej przedsiębiorcy decydują się również na Cyberochronę – ubezpieczenie od skutków ataku hakerskiego, którego efektem może być długotrwała destabilizacja działalności przedsiębiorstwa lub utrata danych stanowiących tajemnicę handlową czy patentową, a także wyciek danych osobowych klientów. Ubezpieczenie od cyberataku pokrywa m.in. koszty dodatkowe prowadzenia działalności związane z zastosowaniem rozwiązań prowizorycznych, w tym koszty przeniesienia danych na inne serwery, przywrócenia reputacji lub wizerunku, porady prawnej, usunięcia skutków utraty danych. Co równie ważne, ubezpieczeniem można objąć także odpowiedzialność cywilną z tytułu wyrządzenia szkody osobom trzecim w wyniku ataku hakerskiego.

Wartość obrotów firm zrzeszonych w PZF po I kwartale 2019 r.

	Spółka	Obroty w mln zł po I kwartale 2019 r.	Obroty w mln zł po I kwartale 2018 r.	zmiana proc.
1	BGŻ BNP Paribas Faktoring	11,060	5,888	88
2	Pekao Faktoring	8,262	4,353	90
3	ING Commercial Finance	8,110	7,336	11
4	Santander Faktoring	7,010	6,101	15
5	mFaktoring	5,006	3,916	28
6	Bank Millennium	4,928	4,601	7
7	Coface Poland Faktoring	4,442	3,966	12
8	PKO Faktoring	4,090	3,774	8
9	Citi Handlowy	2,708	1,812	49
10	HSBC Bank Polska	1,198	1,154	4
11	Alior Bank	1,042	939,000	11
12	BOŚ Bank	777	856,000	-9
13	Eurofactor Polska	767	567,000	35
14	Bibby Financial Services	711	616,000	15
15	IFIS Finance	661	535	24
16	UBI Factor	528	451	17
17	Idea Money	452	560	-19
18	Pragma Faktoring	125	158	-21
19	BFF Polska/ d. Magellan	116	98	18

Dynamika wartości obrotów firm zrzeszonych w PZF po I kwartale 2019 r.

	Spółka	Obroty w mln zł po I kwartale 2019 r.	Obroty w mln zł po I kwartale 2018 r.	Zmiana proc.
1	Pekao Faktoring	8,262	4,353	90
2	BGŻ BNP Paribas Faktoring	11,060	5,888	88
3	Citi Handlowy	2,708	1,812	49
4	Eurofactor Polska	767	567	35
5	mFaktoring	5,006	3,916	28
6	IFIS Finance	661	535	24
7	BFF Polska/ d. Magellan	116	98	18
8	UBI Factor	528	451	17
9	Santander Faktoring	7,010	6,101	15
9	Bibby Financial Services	711	616	15
10	Coface Poland Faktoring	4,442	3,966	12
11	ING Commercial Finance	8,110	7,336	11
11	Alior Bank	1,042	939	11
12	PKO Faktoring	4,090	3,774	8
13	Bank Millennium	4,928	4,601	7
14	HSBC Bank Polska	1,198	1,154	4
15	BOŚ Bank	777	856	-9
16	Idea Money	452	560	-19
17	Pragma Faktoring	125	158	-21

Fakty na temat wykupu faktur

Factoring to usługa, po którą przedsiębiorcy sięgają coraz chętniej. Firmy specjalizujące się w tej dziedzinie oferują poprawę płynności finansowej w zamian za sprzedaż należności. Tego typu rozwiązania mogą okazać się pomocne, zwłaszcza w obliczu braku gotówki w firmowym budżecie. Oto kilka faktów dotyczących faktoringu.



Maciej **Drowanowski**

prezes zarządu, Monevia

należności pozwala na korzystanie z zamrożonych środków nawet mimo opóźnień w płatnościach.

Alternatywa dla kredytów i pożyczek

Factoring to również alternatywa dla kredytów i pożyczek. Zamiast pożyczać pieniądze od banku można skorzystać z własnych zasobów, które do tej pory były zamrożone. Zaletą jest przede wszystkim to, że takie rozwiązanie nie obciąża budżetu firmy. Działalność faktorów opiera się na systemie prowizyjnym, a nie rosnących odsetkach jak w przypadku kredytu. Dodatkową zaletą jest również szybki

dostęp do pieniędzy, które w razie pożyczki dostalibyśmy dopiero po dopełnieniu wielu formalności.

Na poprawę konkurencyjności

Skorzystanie z usługi faktora bezpośrednio przekłada się również na wzrost konkurencyjności. Sprzedane faktury pozwalają nam dysponować zamrożoną gotówką. Z kolei większa ilość dostępnych środków sprawia, że możemy zaoferować swoim klientom korzystniejsze warunki współpracy. Lepsza oferta oznacza większe zainteresowanie, co w dłuższej perspektywie przekłada się na zyski.

Klient decyduje o sprzedaży faktur

Jaką fakturę można wystawić na sprzedaż? Czy faktoryzy stawiają przed klientami jakieś wymagania co do ich wysokości? Z faktoringu korzystają zarówno duże przedsiębiorstwa, jak i jednoosobowe podmioty gospodarcze. Finansowy rozstrzał pomiędzy transakcjami zawieranymi przez jednych i drugich bywa ogromny. Faktoring staje się jednak rozwiązaniem na tyle elastycznym, że instytucje finansowe starają się dopasować swoje oferty do wszystkich klientów. Sprzedać można nawet faktury wystawione na niewielkie kwoty, nawet te sięgające kilkuset złotych. Dodatkowo to

klient podejmuje decyzję o tym, które należności chce sprzedać, co daje bardzo dużą swobodę w działaniu.

Factoring to nie tylko odzyskiwanie należności

Factoring to nie tylko usługa umożliwiająca sprzedaż faktur. To także możliwość weryfikacji partnerów biznesowych jeszcze przed zawarciem transakcji. Faktoryzy są w stanie uzyskać informacje dotyczące wypłacalności i wiarygodności finansowej kontrahentów. Dzięki temu przedsiębiorca nie musi tracić czasu na współpracę z nierzetelnym klientem. Unika w ten sposób również strat finansowych.



Nie tylko dla dużych firm

Utrata płynności finansowej dla małych i średnich przedsiębiorstw może oznaczać duże problemy. Lokalni przedsiębiorcy nie dysponują tak dużymi budżetami, jak chociażby ogólnokrajowe koncerny. Dlatego nawet kilkutygodniowe opóźnienia w płatnościach mogą wywołać spory chaos w budżecie. Z zamrożonej gotówki nie można skorzystać, natomiast kolejka niezbędnych wydatków bez przerwy się wydłuża. Dokonanie bieżących opłat, zakup towaru niezbędnego do produkcji, ubezpieczenie, pensje pracowników – te i wiele innych czekają na uregulowanie. Sprzedaż

Factoring antidotum na zatory płatnicze

Z najnowszego badania „Portfel należności polskich przedsiębiorstw” przeprowadzonego przez Krajowy Rejestr Długów (KRD) i Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych (KPF) wynika, że zatory płatnicze są coraz większym problemem dla firm. Obecnie pieniądze od kontrahentów wpływają na firmowe konto średnio po trzech miesiącach i 24 dniach, czyli trwa to o dziewięć dni dłużej niż pod koniec 2018 r. W I kwartale 2019 r. pojawiło się także więcej faktur przeterminowanych o ponad 12 miesięcy (wzrost z 13,6 proc. do 13,8 proc.).



Stanisław **Atanasow**

prezes zarządu, Eurofactor Polska

nansowania, co sprawia, że nie musi już czekać na zapłatę ze strony kontrahentów. Środki otrzymana od faktora nawet w dniu wystawienia faktury. W ten sposób podnosi swoją płynność finansową i może na bieżąco regulować własne zobowiązania.

Factoring coraz bardziej popularny

Z Barometru EFL wynika, że w II kwartale br. 7,5 proc. przedsiębiorców z sektora MŚP wskazało, że do finansowania swojej działalności korzysta z faktoringu. Kwartał wcześniej na to narzędzie wskazało mniej,

bo 6 proc. firm. Na rosnącą rolę faktoringu wskazują również najnowsze dane sprzedażowe. W I kwartale 2019 roku firmy faktoringowe zrzeszone w Polskim Związku Faktorów (PZF) sfinansowały wierzycelności o łącznej wartości 62,6 mld zł. To aż o 18,4 proc. więcej niż przed rokiem. Wynika to z faktu, że po pierwsze, nadal wiele firm w Polsce nie miało do czynienia z faktoringiem. Z badania EFL wynika, że sięga po niego jedna na trzynaście mikro-, małych lub średnich firm, co oznacza, że zdecydowana większość jeszcze nie zapoznała się z zaletami tego narzędzia finansowego. Jednak świadomość zalet i korzyści wynikających z faktoringu rośnie, co widać po wynikach firm faktoringowych, i kolejne lata powinny być dalszym okresem dynamicznego rozwoju faktoringu w Polsce. Po drugie, faktoryzy dostosowują swoją ofertę do specyfiki klientów, pojawiają się dedykowane usługi dla najmniejszych firm, które dotychczas nie były grupą docelową faktorów ze

względu na ich specyfikę i profil ryzyka, czy faktoring dla bardzo dużych korporacji, gdzie rozwiązania są dostosowane do oczekiwań i potrzeb konkretnego klienta.

Dla kogo faktoring?

Z Barometru EFL wynika, że w II kwartale br. na faktoring najczęściej decydują się firmy średnie (14,2 proc. wskazań), podczas gdy wśród małych firm ten odsetek jest niemal o połowę niższy (7,5 proc.), a w przypadku najmniejszych przedsiębiorstw wynosi zaledwie 3,5 proc. Z faktoringu najczęściej korzystają firmy transportowe – blisko 11 proc. i produkcyjne – 10 proc. Nieco mniejsze zainteresowanie obserwujemy w usługach – 8 proc. wskazań.

Z danych Polskiego Związku Faktorów (PZF) wynika, że w I kwartale 2019 roku przedsiębiorcy najczęściej wybierali faktoring pełny krajowy. Wartość wierzycelności sfinansowanych przy użyciu tego instrumentu wyniosła 31,7 mld zł, co stanowi nieco

ponad połowę obrotów (51 proc.). Na drugim miejscu znalazł się faktoring krajowy niepełny z udziałem na poziomie 33 proc. W sumie z usług firm należących do PZF korzysta niemal 16 tys. przedsiębiorców.



Z faktoringu najczęściej korzystają firmy transportowe – blisko 11 proc. i produkcyjne – 10 proc. Nieco mniejsze zainteresowanie obserwujemy w usługach – 8 proc. wskazań.

Z pomocą przedsiębiorcom przychodzi faktoring

Dzięki faktoringowi przedsiębiorca ma natychmiastowy dostęp do fi-

FAKTORING W POLSCE

Potrzeba edukacji

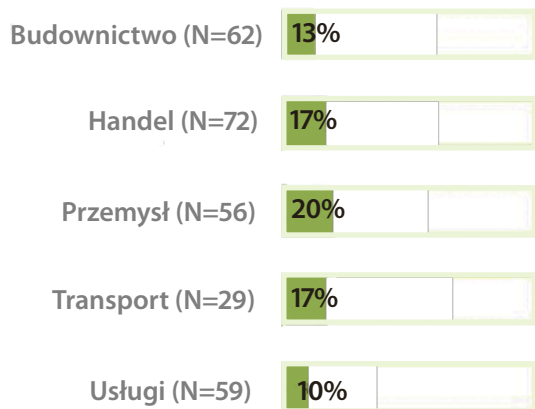
Przed faktorem, mimo sukcesów, wciąż jeszcze wiele pracy. Opóźnienia w otrzymywaniu płatności od kontrahentów są wciąż największym problemem, z jakim borykają się obecnie polscy przedsiębiorcy – wynika z badania postrzegania faktoringu przeprowadzonego przez ARC Rynek i Opinia na zlecenie Polskiego Związku Faktorów.

Wśród przedsiębiorców niska jest gotowość do zapłacenia za pozbycie się ryzyka braku opłacenia faktur przez kontrahentów. Gotowość tę deklaruje niespełna 20 proc. menedżerów polskich firm. Kolejnych trzech na dziesięciu się waha. Winę za to ponosi w znacznej mierze ich stan wiedzy na temat korzyści wynikających z finansowania w formie faktoringu. Satisfakcjonuje on niewiele ponad jedną trzecią ankietowanych. Dlatego niełatwo jest im rekomendować to rozwiązanie innym. Mimo tego więcej niż czterech na dziesięciu badanych dobrze ocenia faktoring, a połowa wyraża w tej kwestii zdanie ambiwalentne. – Z faktoringu korzysta obecnie 15 proc. respondentów. Podkreślają oni, że usprawnia to płynność finansową, pozwala przewyżczyć problemy z wypłacalnością kontrahentów, szybciej uzyskać pieniądze oraz zwiększyć kontrolę nad płatnościami. Aby poszerzyć grono odbiorców warto zaangażować więcej staran w edukowanie przedsiębiorców – podkreśla Marek Lekki, dyrektor zarządzający ARC Rynek i Opinia, która realizowała badanie.

Korzystanie z faktoringu

Korzystanie obecnie

W podziale według branży



Korzystanie z faktoringu

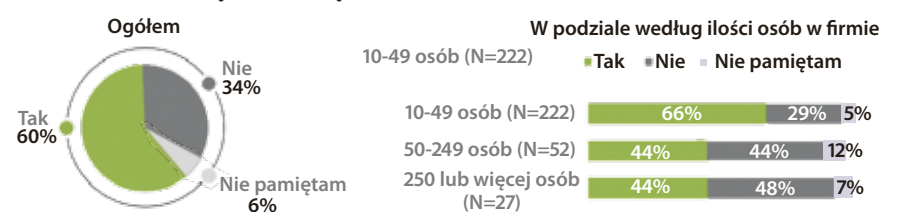
Korzystanie obecnie



P11. Czy Państwa firma korzysta z faktoringu
Wszyscy respondenci, N=301

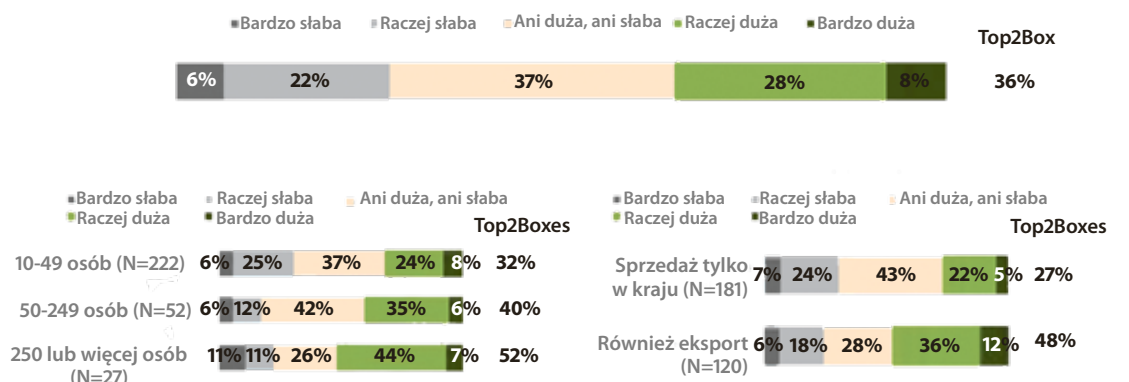
Terminy płatności

SPOTKANIE SIĘ Z PROŚBĄ O WYDŁUŻENIE TERMINU PŁATNOŚCI



Ocena wiedzy na temat usług faktoringowych

Ogółem



P10. Jak Pan/i ocenia własną wiedzę na temat usług faktoringowych
Wszyscy respondenci, N=301

Coraz korzystniejsze narzędzie dla przedsiębiorców

Wg pierwotnego planu w piątek 12.04 Wielka Brytania miała opuścić Unię Europejską. Brak pewności, czy i kiedy to się stanie, to problem dla wielu firm, szczególnie starających się o finansowanie swoich inwestycji i rozwoju. Wg szacunków statystyczne koszt brexitu przypadający na każdą polską firmę to około 1 300 zł.

Nie wiadomo, jakie straty polskim firmom przyniesie brexit, jednak Wielka Brytania to dla naszych firm trzeci największy rynek eksportowy. Polski eksport do Wielkiej Brytanii w ubiegłym roku osiągnął wartość 58,2 mld zł. Wysłałyśmy tam maszyny i urządzenia mechaniczne, sprzęt elektroniczny (blisko jedna czwarta eksportu), a także części i komponenty do samochodów, artykuły spożywcze, gryby czy meble.

Obawy

Wg szacunków niemieckiej Fundacji Bertelsmanna opuszczenie Unii Europejskiej przez Wielką Brytanię będzie ją kosztowało około 57 miliardów euro rocznie, jeśli brexit będzie przebiegał bez uzgodnienia warunków z UE. To w przeliczeniu około 244 mld zł. Polska gospodarka wg Fundacji Bertelsmanna straciłaby ok. miliarda euro, czyli około 4,3 mld zł. Jeśli podzielimy to przez liczbę firm w Polsce, każda z nich po-

nosiłaby statystyczne koszty brexitu w kwocie 1,3 tys. zł. – Część firm nie odczuje brexitu, lecz będą też takie, które rozwód będzie kosztował o wiele więcej niż tys. złotych. Dotyczy to głównie eksporterów, np. z branży motoryzacyjnej. Temat brexitu pojawia się w naszych rozmowach z firmami przychodzącymi po finansowanie i budzi ich niepokój. Część polskich przedsiębiorców działających na rynku w Wlk. Brytanii – obawia się m.in. cel i obostrzeń w handlu z innymi rynkami. Podam przykład: przedsiębiorca sprzedający towar „na Wyspy” nie jest pewien, czy po brexicie na jego towary nie zostaną nałożone cła, a tym samym czy taka działalność nie przestanie być opłacalna. Taka firma, starając się w banku o wieloletni kredyt na roz-

wijanie produkcji, nie będzie umiała przekonać bankowych analityków, że nie ma zagrożenia spłaty pożyczonych środków. W naszej działalności jest inaczej, jak do tej pory w przypadku faktoringu nie ograniczamy finansowania faktur przedsiębiorców prowadzących biznes także w Wielkiej Brytanii – mówi Anna Konecka-Pająk, dyrektor Regionu Mazowieckiego w eFaktor.

Koszty „rozvodu”

Szacunki związane z kosztami brexitu są bardzo różne, ale np. wg Oxford Economics Polska jest trzecim najbardziej narazonym na straty państwem UE po Wielkiej Brytanii i Irlandii. Po „rozwodzie” mogą pojawić się problemy w rozliczeniach z firmami działającymi na tamtym

rynku. Mimo tego faktoring dla przedsiębiorcy obawiającego się brexitu jest mniej ryzykowny niż kredyt, łatwiej też go otrzymać. W 2018 roku branża faktoringowa zarządzała wierzytelnościami przedsiębiorców o łącznej wartości 242,8 mld zł. To prawie dokładnie tyle ile szacowany przez Bertelsmanna koszt brexitu dla Anglików, to także wielokrotnie więcej niż szacunkowy koszt dla polskiej gospodarki. Choć oczywiście nie będzie jednej faktury za Brexit, pokazuje to skalę i wzrost branży faktoringowej, która w ostatnich latach rozwija się w Polsce w tempie kilkunastu procent rocznie. To coraz korzystniejsze dla przedsiębiorców narzędzie. W Wielkiej Brytanii taki model finansowania jest niemal tak popularny jak kredyt dla firm.