

GAZETA FINANSOWA

20 – 26 października 2017 r.

# FAKTORING W POLSCE



## SZANSA NA ROZWÓJ KAŻDEGO BIZNESU

**Dwucyfrowe tempo wzrostu, stale rosnąca liczba klientów i innowacyjne rozwiązania systematycznie wprowadzane do oferty – to kluczowe osiągnięcia rynku faktoringu w Polsce w ostatnich latach. Takie wnioski, a także perspektywy dalszego rozwoju tego sektora, były głównymi tematami VIII Międzynarodowego Kongresu Faktoringu.**



**Dariusz Steć**

przewodniczący komitetu wykonawczego Polskiego Związku Faktorów

Rynek faktoringu w Polsce od kilku lat utrzymuje dwucyfrowe tempo wzrostu. W I półroczu 2017 roku polscy przedsiębiorcy firmom zrzeszonym w Polskim Związku Faktorów powierzyli wierzycelności o łącznej wartości 83,6 mld zł. To o 13,6 proc. więcej niż przed rokiem.

Już ponad 8,1 tys. podmiotów gospodarczych w Polsce korzysta z tych usług. To o 12,5 proc. więcej niż rok temu. Tym, co menedżerów zarządzających podmiotami konkurującymi na tym rynku cieszy najbardziej, jest fakt, że liczba klientów rosła w ostatnim czasie po raz pierwszy równie szybko, jak kwota wierzycelności powierzonych faktorom. Firmy faktoringowe sfinansowały w ciągu sześciu miesięcy blisko 4 mln faktur. Średnia

wartość pojedynczej faktury sięgała 21,5 tys. zł.

Podczas VIII Międzynarodowego Kongresu Faktoringu zwracano uwagę, że jeszcze do końca 2016 roku mieliśmy do czynienia z sytuacją, w której szybciej niż liczba klientów, rosła wartość obrotów. To mogło sugerować, że wyniki rynku osiągnęte są przede wszystkim dużymi transakcjami. Tymczasem obecnie faktoryzy na tyle wzmocnili swoją pozycję, że ich obroty oraz liczba klientów rosną równomiernie. Osiągnięcie tej równowagi to efekt wieloletniego nabywania doświadczeń. Eksperti mają nadzieję, że rynkowi uda się ją utrzymać na dłużej.

### Faktoring odpowiada na potrzeby firm

Dzieje się tak między innymi dlatego, że firmy faktoringowe wprowadziły do oferty szereg nowych rozwiązań ułatwiających współpracę z odbiorcami usług. Dzięki temu coraz chętniej korzystają oni z udogodnień faktoringowych. Przy rosnącej liczbie faktur wystawianych przez podmioty dynamicznie rozwijające się, faktoring staje się dobrym sposobem na poprawienie płynności. Jeśli idzie w parze ze sprawnym systemem

informatycznym, wówczas pozwala także zmniejszyć obciążenie dla działów księgowych.

Faktorzy potrafią skutecznie rozwiązywać problemy finansowe polskich przedsiębiorców. Mają dla nich ofertę, która gwarantuje finansowanie bieżącej działalności i bezpieczeństwo obrotów handlowych. Zwiększają płynność firm, przez co umożliwiają ich stabilny rozwój. Właśnie dlatego przedsiębiorcy coraz chętniej sięgają po faktoring. Usługa zabezpiecza ich przy tym przed ryzykiem braku zapłaty ze strony kontrahentów.

Podmioty zrzeszone w Polskim Związku Faktorów w I półroczu 2017 roku prowadziły obsługę zobowiązań pochodzących od blisko 174,4 tys. dłużników. Na każdego z nich przypadało średnio blisko 480 tys. zł należności.

### Kto korzysta z faktoringu?

Usługami faktoringowymi najbardziej zainteresowane są dziś firmy z branży spożywczej, chemicznej i metalowej. Podmioty działające w tych obszarach najczęściej postrzegają faktoring nie tylko jako źródło finansowania, lecz także jako sposób na zminimalizowanie ryzyka niewypłacalności swoich kontrahentów.

Wraz z rozwojem prowadzonej działalności, wzrostem sprzedaży produktów i usług, a w ślad za tym – liczby i wartości wystawionych faktur, przedsiębiorcy potrzebują większej puli środków do wykorzystania na bieżącą działalność. Sięgając po

faktoring, podnoszą konkurencyjność w sektorach, w których działają. Dzięki temu mogą udostępnić kontrahentom więcej czasu na zapłatę faktur. Szybko i łatwo uzyskane środki, przedsiębiorca może też przeznaczyć na regulowanie własnych bieżących zobowiązań.

Dlatego najwięcej wierzycelności firmom faktoringowym powierzają przedsiębiorstwa z sektorów: produkcyjnego i dystrybucyjnego. W ich przypadku utrzymanie płynności finansowej ma fundamentalne znaczenie, ponieważ umożliwia utrzymanie konkurencyjności.

Polscy przedsiębiorcy coraz chętniej sięgają po faktoring jako rozwiązanie umożliwiające ekspansję na rynkach, na których działają. Uzyskanie finansowania bieżącej działalności w sytuacji, gdy kontrahenci oczekują coraz dłuższych terminów na zapłacenie faktur, ma dla krajowych producentów i usługodawców wartość podwójną. Oprócz zamiany należności na gotówkę otrzymują też narzędzie niwelujące ryzyko niewypłacalności swoich kontrahentów.

Największym zainteresowaniem przedsiębiorców cieszyły się usługi faktoringu pełnego, krajowego. Stanowiły one 44,5 proc. obrotów całego rynku. Faktorzy nabyli w ramach tych usług wierzycelności na łączną kwotę ponad 37,2 mld zł.

### Korzyści dla klientów

Bez faktoringu wiele przedsięwzięć biznesowych po prostu by nie prze-

trwało. Ci, którzy zaczynają jako start-upy, znajdują się w sytuacji, w której utrzymanie płynności finansowej staje się jednym z głównych warunków przetrwania. Zapewniła im je właśnie właśnie usługa faktoringowa. Inne podmioty po okresie prosperity mogą znaleźć się w sytuacji spowolnienia. Spadek płynności zmusza menedżerów do poszukiwania różnych form finansowania. Za faktoringiem w ich przypadku przemawiała jego elastyczność.

Klienci dostrzegają te korzyści niezależnie od branży, w jakiej działają. Wszędzie tam, gdzie biznes jest rozłożony w czasie, gdzie cechuje go sezonowość, a obroty zależą od inwestycji firm, którym oferowane są produkty, konieczne jest stosowanie wydłużonych terminów płatności. To właśnie faktoring umożliwia im zapewnienie takiej elastyczności. Usługa w praktyce polega na zamianie należności na gotówkę. W przypadku, gdy kontrahent zwleka z płatnością za dostarczony towar lub usługę, przedsiębiorca ma zablokowane środki na dalszy rozwój swojej firmy. Faktoring pozwala mu je uwolnić. Firma faktoringowa wypłaca przedsiębiorcy część wynikających z faktury pieniędzy, a wobec dłużnika podejmuje działania zmierzające do uzyskania zapłaty. Gdy ją otrzyma, wypłaca przedsiębiorcy pozostałą część środków. Dzięki temu przedsiębiorca może bez przeszkód dynamicznie rozwijać swój biznes.



## Poprawić płynność finansową przedsiębiorstwa

Zarządzanie finansami firmy, w zmiennym otoczeniu rynkowym, nie jest proste. Ale wystarczy przeanalizować swoje potrzeby i strukturę należności, by znaleźć rozwiązanie, pozwalające regulować bieżącą płynność finansową. W tym miejscu pojawia się pytanie zasadnicze: jak skutecznie planować swoje finanse, skoro kontrahenci płacą np. raz na kwartał? To spore obciążenie dla budżetu przedsiębiorstwa.



Maciej **Drowanowski**  
prezes zarządu, Monevia

Z płynnością finansową firmy jest jak z ludzkim organizmem. Im mniej dostarczamy sobie składników odżywczych, tym częściej chorujemy. Obniża się odporność organizmu na czynniki zewnętrzne, wskutek czego – w dłuższym okresie – może dojść nawet do śmierci. Tak samo jest z firmowym **cash flow**. Im rzadziej gotówka wpływa do firmowej kasy, tym częściej ona świeci pustką. Im bardziej nieregularne są dochody z działalności przedsiębiorstwa, tym częściej nie ma ono z czego opłacać własnych zobowiązań. W dłuższym okresie taki zator płatniczy może doprowadzić do bankructwa. Dlatego coraz częściej właściciele biznesów, bez względu na skalę działalności, sięgają po dodatkowe, zewnętrzne źródła finansowania. Wychodząc naprzeciw ich potrzebom, rynek finansów oferuje wiele rozwiązań, zatem jest z czego wybierać. Wystarczy tylko dokładnie przeanalizować swoje potrzeby finansowe i wybrać produkt „szyty na miarę”.

Faktoring jest jednym z narzędzi finansowych, które wspiera przedsiębiorców nie tylko w okresie zatorów płatniczych. Może być wykorzystywany jako stałe zewnętrzne źródło finansowania, które łatwo rozliczyć księgowo. Jest on coraz bardziej rozpoznawalny na rynku finansowym i coraz częściej stosowany przez mikro- i małe przedsiębior-

stwa. A to właśnie te podmioty mają najtrudniej w otoczeniu wielkich koncernów czy korporacji. Faktoring to sprawdzone i wygodne rozwiązanie w zasadzie dla każdej firmy, która wystawia faktury z wydłużonym terminem płatności. Sprzedając faktury do firmy faktoringowej, przedsiębiorca otrzymuje gotówkę od razu, bez konieczności czekania do terminu płatności. Dzięki temu zachowuje płynność finansową i na bieżąco może regulować własne zobowiązania. Z faktoringu można korzystać regularnie bądź okresowo, wg własnych potrzeb finansowych. Elastyczność tego produktu niewątpliwie jest przewagą w porównaniu do pożyczek czy kredytów bankowych. Korzystając z faktoringu regularnie, przedsiębiorcy mają stały dopływ gotówki, więc mogą inwestować i rozwijać swoją działalność. Doraźna sprzedaż należności do firm faktoringowych pozwala „latać” przejściowe dziury w budżecie, by nie popaść w spiralę zadłużenia. Tak więc faktoring to również narzędzie, które pozwala kontrolować płynność finansową oraz – niezwykle ważne dla przedsiębiorców – otaczać się rzetelnymi kontrahentami. Przy sprzedaży faktur oceniana jest bowiem przede wszystkim wiarygodność finansowa płatników, ich historia działalności i wypłacalności. To znacznie zwiększa bezpieczeństwo prowadzenia działalności gospodarczej, bo faktoring nie obciąża budżetu firmy. Aby dodatkowo obniżyć koszt pozyskania kapitału, warto sprzedawać faktury wystawione na wiarygodnych płatników. Faktor wyceni wówczas transakcję na korzystniejszych warunkach, a pozytywna współpraca wpłynie na ogólne warunki finansowania w przyszłości. Jeśli więc „mały” chce przetrwać na rynku i utrwalać pozycję w towarzystwie makropodmiotów, musi mieć pewne źródło finansowania.



## Polscy przedsiębiorcy zbyt długo czekają na płatności od kontrahentów

Niezapłacone faktury to zмога wszystkich przedsiębiorców. Średnio co druga faktura w Polsce opłacana jest z 30-dniowym opóźnieniem, a aż 13 proc. zostaje uregulowanych po 60 dniach. Z myślą o tych problemach Finiata – europejski lider mikrofaktoringu – przygotowała proste i skuteczne rozwiązanie takich problemów.



Grzegorz **Micyk**  
CEO, Finiata Polska

Problemy z płynnością finansową sprawiają, że wielu przedsiębiorców szuka pomocy w bankach. Jednak nie zawsze udaje się im znaleźć produkty dostosowane do potrzeb, specyfiki kosztów i przychodów MSP.

### Idealna odpowiedź

Firma Finiata, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom polskich przedsiębiorców, oferuje usługę cichego faktoringu z regresem, która idealnie odpowiada tego typu potrzebom. Finiata należy do tzw. fintechów, czyli firm z branży finansowej, które świadczą znane usługi w sposób innowacyjny i przyjazny dla klientów. Mikrofaktoring w Finiacie jest prowadzony na zupełnie innych zasadach niż w typowych bankach: jest dostępny dla podmiotów mniejszych i działających krócej, w tym freelancerów. Faktoring cichy z regresem oznacza, że fakt finansowania faktury jest znany tylko przedsiębiorcy i Finiacie. Spłata finansowania zostaje odroczone w czasie (nawet do 120 dni). Już na starcie przyspiesza to uzyskanie środków przez firmy i mniejszych przedsiębiorców. Ponadto środki są wypłacane najpóźniej w ciągu 24 godzin od zaakceptowania fak-

tury w systemie, co oznacza błyskawiczną poprawę płynności i zwiększa bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstwa.

Usługa okazała się niezwykle przydatna. Na platformie Finiaty w przeciągu czterech miesięcy zarejestrowało się ponad 4500 klientów, a obrót finansowania z każdym miesiącem rośnie o 100 proc. Ponad 70 proc. klientów korzysta z mikrofaktoringu wielokrotnie.

### Rozszerzyć ofertę

Dobre wyniki skłoniły fintecha do rozszerzenia oferty i pozyskania nowej grupy odbiorców. Początkowo oferta przygotowana była z myślą o MSP oraz freelancerach. Olbrzymi sukces naszej usługi skłonił nas do otwarcia się również na większe podmioty. Promocyjną ofertę, nawet z 50 proc. zniżką skierowaliśmy zarówno do większych przedsiębiorstw, jak i naszych stałych klientów, którzy zadeklarują przekazanie minimum 80 tys. zł. brutto do faktoringu miesięcznie. Nowa oferta w przeciągu miesiąca podwoiła wartość sfinansowanych fakturów, zaś retencja (wskaźnik lojalności klientów) utrzymuje się na poziomie 70–80 proc. To znak, że zapotrzebowanie na poprawę płynności finansowej w sektorze MSP jest niezwykle duże i jest ono trwałe.

Prócz poszerzenia oferty, Finiata ma również w planach przejścia mniejszych firm oferujących podobne usługi. Zapotrzebowanie na poprawę płynności finansowej w firmach jest niezwykle duże. Chcemy się rozwijać i docierać do kolejnych grup odbiorców. Skupowanie mniejszych firm z naszego sektora to kolejny krok w tym kierunku.

Zasady funkcjonowania usługi są bardzo proste: przedsiębiorca rejestruje się na platformie Finiaty i otrzymuje limit faktoringowy. Wprowadzając faktury do systemu, wykorzystuje przyznaną przez Finiatę kwotę. Przedsiębiorca sam ustala okres finansowania faktury (30/60/90 dni). Jeśli wcześniej ustalony termin okaże się zbyt krótki, może go przedłużyć nawet do 120 dni, przy czym 14 dni karencji jest bezpłatne. To, co przedsiębiorcy cenią sobie najbardziej, to fakt, że w Finiacie data wymagalności faktury nie jest powiązana w żaden sposób z datą zwrotu finansowania – przedsiębiorca w każdej chwili przed datą wymagalności może sfinansować fakturę i ciągle otrzyma finansowanie na 30 lub więcej dni.

Usługa Finiaty jest prosta do wyliczenia: 4 zł + VAT za każde 100 zł kwoty na finansowanej fakturze, za każde 30 dni okresu finansowania. Dodatkowo bezpłatnie oferowane są podstawowe działania związane z uruchomieniem finansowania, m.in. rozpatrzenie wniosku czy przeprowadzenie analizy kredytowej.

### Mikrofaktoring jak to działa?

- 1. Wystawiasz swojemu klientowi fakturę z odroczonym terminem płatności.
- 2. Dodajesz fakturę do systemu Finiata i wybierasz czas spłaty (30, 60 lub 90 dni).
- 3. Dostajesz przelew.
- 4. Klient nie jest informowany o tym, że faktura jest finansowana przez Finiatę.
- 5. Klient zapłacił? Świetnie! Zwracasz pieniądze Finiacie.
- 6. Klient zapłacił po terminie? Spokojnie! Masz dodatkowe darmowe 14 dni na spłatę!
- 7. Klient długo zwleka z zapłatą? Nie martw się! Finansowanie może trwać nawet 120 dni!

Więcej informacji: [www.finiata.pl](http://www.finiata.pl)



# Obalamy mity

**Wraz ze wzrostem zainteresowania faktoringiem wśród przedsiębiorców wiedza na temat tej usługi staje się coraz bardziej powszechna. Wraz z tym trendem narasta szereg mitów. Firmy są skłonne do porównań z kredytem obrotowym, czy skojarzeń z windykacją. Czy faktycznie faktoring należy porównywać z tymi produktami?**



**Agnieszka Szalast**

dyrektor sprzedaży SME Solutions, spółki funkcjonującej w grupie kapitałowej Kancelaria Prawna Inkaso WEC

## Faktoring to kredyt

Falsz. Faktoring to nie kredyt, choć jego podstawową funkcją jest finansowanie i poprawa płynności w firmie. Faktoring to pełen pakiet usług związanych z zarządzaniem należnościami – weryfikacja i monitorowanie kondycji finansowej kontrahentów, a nawet ubezpieczenie transakcji handlowych oraz monitoring płat-

ności przy sfinansowanych fakturach. Przedsiębiorcy poszukujący krótkookresowego finansowania bardzo często porównują koszt faktoringu do kosztu, jaki ponoszą w ramach korzystania z kredytu obrotowego. Jest to błędny rachunek. Przede wszystkim prowizja faktoringowa zawiera w sobie opłaty za usługi realizowane przez faktora w ramach zarządzania należnościami. Nie są to odsetki w rozumieniu kredytu, ale dyskonto za wcześniejszy dostęp do gotówki z danej faktury. Przykładowo przedsiębiorca, wystawiając rocznie faktury na 1 000 000 zł z trzydziestodniowym terminem płatności, ponosi koszt 3 proc. rocznie od tego obrotu, co wprost zmniejsza marżę. Zatem 3 proc. w skali miesiąca nie powinniśmy przeliczać na 36 proc. w skali roku, tak samo jak firma nie zarabia 120 proc. rocznie przy stosowanej marży 10 proc.

## To usługa finansowa tylko dla dużych firm z stałym portfelem kontrahentów

Falsz. Jeszcze kilka lat temu faktoring był usługą skierowaną raczej do firm z obrotem rocznym powyżej 3 mln i takich, które były w stanie określić stałych kontrahentów, którzy będą uczestniczyli w transakcjach. Jednak spore potrzeby i znaczne zainteresowanie wśród małych firm zachęciły faktorów do przygotowania produktów szytych na ich potrzeby. Dziś nawet mikroprzedsiębiorcy mogą korzystać z usług faktoringu bez konieczności wiązania się stałą umową i sfinansować nawet jednorazowe transakcje. Na rynku funkcjonują faktorzy udostępniający mikrofaktoring z całym pakietem usług związanych z zarządzaniem wierzytelnościami i z ubezpieczeniem transakcji nawet od 10 000 zł.

## Zbyt krótko prowadzę działalność, żeby korzystać z faktoringu

Faktoring to jedna z niewielu usług krótkoterminowego finansowania, z której mają możliwość korzystać młode firmy. Ocena ryzyka jest oparta o odbiorców, ponieważ

to oni stanowią faktyczne zabezpieczenie transakcji. Faktor patrzy na to, komu sprzedajesz, jakie realizujesz obroty. Zabezpieczenia nie mają dużego znaczenia. Na tej podstawie określa, jakiego limitu finansowania może udzielić. W znacznej większości przypadków większego niż bank.

## Faktoring to wykup

Faktoring to wykup. Co do zasady faktor przejmuje fakturę cesją. Warto natomiast wiedzieć, że nie każdy faktoring to przejęcie ryzyka przez faktora. Umowy faktoringowe przewidują w swoich warunkach prawo do regresu, czyli, najprościej mówiąc, jeśli kontrahent nie ureguluje zobowiązania w określonym czasie, faktor ma prawo zwrócić się o zwrot wypłaconych zaliczek. Jeśli przedsiębiorca poszukuje finansowania z pełnym przejęciem ryzyka, winien dokładnie przeanalizować ofertę. Szczególnie usługi pojedynczych finansowań są oferowane jako wykup faktur, co przedsiębiorcy mylnie interpretują i utożsamiają ze sprzedażą faktury. Faktoring z przejęciem ryzyka jest określony jako faktoring bez regresu i taka usługa daje rzeczywiste zabez-

pieczenie przed niewypłacalnością kontrahenta.

## Moi kontrahenci nie będą chętni do współpracy ze mną, jeśli będę korzystać z faktoringu.

Jedną z najczęściej wymienianych przez przedsiębiorców obaw przed próbą włączenia faktora do transakcji. Firmy, słysząc: faktoring to zarządzanie wierzytelnościami, łączą usługę z windykacją. Jeżeli relacje przedsiębiorcy z kontrahentem są oparte na partnerskich zasadach, a odbiorca jest uczciwy i nie zamierza unikać zapłaty – to współpraca z firmą faktoringową tego nie zmieni. Wprawdzie faktor po upływie terminu płatności uruchomi swoje działania monitorujące i będzie kontaktował się z naszym klientem, ale czynności będzie dokonywał z naciskiem na zachowanie pozytywnej relacji. W tym ułożeniu to też cel faktora – utrzymać, a nawet rozwijać finansowany stosunek handlowy. Celem jest poprawa płynności klienta, a co za tym idzie – rozwój i możliwości udostępniania kontrahentom dłuższych terminów płatności z zapewnieniem terminowych dostaw.

# Faktoring pełny – przejęcie ryzyka niewypłacalności odbiorcy

**Faktoring dla wielu przedsiębiorstw staje się coraz bardziej atrakcyjnym rozwiązaniem ze względu na fakt, że poza szybkim dostępem do środków obrotowych (tak, jak w przypadku typowego kredytu), może rozwiązywać również potencjalne problemy z odzyskiwaniem należności z tytułu dostaw i usług.**



**Jarosław Poloczek**

zastępca dyrektora handlowego ds. faktoringu, Coface

Faktoring jest formą finansowania działalności przedsiębiorstwa, skierowaną do firm chcących upłynnić wierzytelności krótkoterminowe, powstałe w ramach bieżącej sprzedaży w kredycie kupieckim, realizowanej do stałych odbiorców. W ramach tego produktu, przedsiębiorca może liczyć na inne funkcjonalności, poza samym dostępem do kapitału, a mianowicie na przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika oraz na zarządzanie wierzytelnościami. Finansowanie

działalności faktoringiem w ostatnich latach stało się popularne głównie ze względu na bezpieczny charakter tego instrumentu dla samego przedsiębiorcy. Gdy podczas trwania kryzysu finansowego produkty bankowe obciążone były ryzykiem związanym z dość dużą wrażliwością na zmiany koniunkturalne, wówczas faktoring w pełni zachowywał swoje funkcjonalności, gdyż ryzyko samej transakcji dotyczyło przede wszystkim dłużników i wierzytelności. Jedną z najważniejszych cech faktoringu jest jego elastyczność. Produkty faktoringowe mogą przyjmować różne konstrukcje, a przedsiębiorcy mają możliwość wyboru wariantu najlepiej odpowiadającego ich działalności.

## Faktoring pełny czy niepełny

Faktoring pełny i niepełny różni ułożenie ryzyka niewypłacalności odbiorcy. W faktoringu niepełnym ryzyko niewypłacalności dłużnika pozostaje po stronie klienta (faktora). Jeżeli dłużnik nie ureguluje płatności w terminie, wówczas faktor ma prawo dokonania cesji zwrotnej do faktora oraz domagania się od niego zwrotu wypłaconej wcześniej zaliczki. U większości faktorów okres regresu (cesji warunkowej) w stosunku do faktora wynosi

od 30 do 60 dni, licząc od daty wymagalności wierzytelności. W przypadku faktoringu niepełnego mamy do czynienia jedynie z funkcją finansowania, brak jest natomiast funkcji gwarancyjnej.

Często jednak faktorzy zapewniają opcję poszerzenia usługi o zarządzanie wierzytelnościami również po upływie terminu płatności (np. poprzez podjęcie działań zmierzających do odzyskania wierzytelności. Do których należą m.in.: wysyłanie monitorów, wezwań do zapłaty).

Faktoring pełny korzyści wynikające z zabezpieczenia ryzyka braku zapłaty, i z finansowania należności. Klient pozbawia się ryzyka niewypłacalności lub po prostu braku płatności odbiorcy, które zostaje przejęte przez nabywcę wierzytelności (faktora). W przypadku braku zapłaty od kontrahenta, faktor po ustalonym okresie podejmuje działania zmierzające do odzyskania należności bezpośrednio od dłużnika. W tego typu usłudze nie następuje regres wierzytelności do klienta, tzn. faktor nie wymaga zwrotu kwoty wypłaconej z tytułu nabycia należności od dostawcy (swojego klienta).

Przejęcie ryzyka niewypłacalności w faktoringu pełnym, pozwala na:

- bezpieczną sprzedaż i pewność otrzymania zapłaty za sprzedane towary lub usługi,
- optymalizację przepływów pieniężnych,
- poprawę struktury bilansu poprzez wyksięgowanie części należności z bilansu przedsiębiorstwa i ich konwersję na gotówkę,

• lepszą ocenę w oczach instytucji finansowych, czy wywiadowni gospodarczych.

Ze względu na zalety, jakie daje przedsiębiorstwom faktoring pełny, od kilku lat obserwujemy rosnące zainteresowanie tą odmianą faktoringu. Według danych Polskiego Związku Faktorów w zeszłym roku obroty zrealizowane w ramach faktoringu pełnego wzrosły o ponad 25 proc. w stosunku do roku poprzedniego. W 2016 roku obroty faktoringu pełnego (krajowego i eksportowego) wyniosły blisko 84 miliardy zł, a faktoringu niepełnego – prawie 73 miliardy zł.

Faktoring pełny może zostać zastosowany zarówno w firmie, która posiada już polisę ubezpieczenia należności (rozwiązania takie dostępne są nie tylko dla firm większych, lecz także dla małych i średnich przedsiębiorstw), jak i w przedsiębiorstwie, które chce otrzymać pełen pakiet, obejmujący finansowanie i przejęcie ryzyka w ramach jednego produktu oferowanego przez faktora. Dla lepszego zobrazowania zasad współpracy klienta z faktorem wyodrębnić można dwa zasadnicze modele faktoringu pełnego: model dwóch umów oraz model jednej umowy.

## Model dwóch umów

W takiej sytuacji przedsiębiorca zawiera osobno umowy ubezpieczenia należności i faktoringową, które „łączone” są poprzez cesję praw do przyszłych odszkodowań z umowy ubezpieczenia na instytucję finan-

sującą (dla całego portfela wierzytelności, bądź dla tej jego części, która została włączona do umowy faktoringowej). Rozwiązanie to może być stosowane przez faktorów w sytuacji, kiedy firma szukająca finansowania ma już polisę ubezpieczenia należności, a także – co istotniejsze – może wykorzystywać zawarte w polisie zapisy szczególnie istotne dla przedsiębiorcy, które odnoszą się do charakteru jego biznesu lub branży (np. niestandardowe terminy płatności czy zapisy dotyczące charakteru działalności bądź sposobu rozliczeń z odbiorcami itp.).

## Model jednej umowy

Innym rozwiązaniem jest sytuacja, kiedy faktor zawiera z ubezpieczycielem umowę, na mocy której sam zabezpiecza należności wykupione od dostawców. Przedsiębiorca ma niejako wbudowane przejęcie ryzyka niewypłacalności kontrahentów w umowę faktoringową. Słabością takiego rozwiązania może być standaryzacja procesu przejęcia ryzyka, która może nie być adaptowalna do specyficznych rozwiązań. W tej sytuacji przedsiębiorca pozbawiony jest możliwości negocjacji poszczególnych zapisów umowy ubezpieczeniowej. Natomiast plusami modelu jednej umowy z punktu widzenia wielu klientów są m.in.: możliwość selektywnego przejęcia ryzyka odbiorców; brak obowiązku zarządzania polisą (pilnowanie terminów zgłoszenia problemu płatniczego, zgłaszanie obrotów, składanie wniosków o wypłatę odszkodowania itd.).



# Ograniczyć negatywne konsekwencje długich terminów płatności

Z 14. fali badania Bibby MSP Index wynika, że wszyscy przedsiębiorcy w Polsce spotykają się z opóźnieniami w płatnościach. Firmy w codziennej pracy zmagają się z różnymi problemami wynikającymi ze specyfiki branży, jednak nieprawidłowo funkcjonujący przepływ należności jest jedną z poważniejszych trudności w funkcjonowaniu i rozwoju każdego biznesu. Nawet jedna nieopłacona faktura może prowadzić do powstania zatorów płatniczych, które mogą wywołać szereg negatywnych konsekwencji.



Jerzy Dąbrowski

dyrektor generalny,  
Bibby Financial Services w Polsce

W sytuacji, gdy właściciel firmy nie ma środków na uregulowanie swoich zobowiązań – w tym pensji dla pracowników, podatków i składek ZUS – nie jest w stanie również zapłacić swoim partnerom biznesowym, przez co powoduje zator płatniczy w innej

firmie. Przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynku tworzą swoisty łańcuch zależności. Jeśli jedno z nich nie otrzyma należności w terminie, może spowodować problemy z utrzymaniem płynności finansowej u swoich partnerów biznesowych.

Z 14. fali badania wynika, że w Polsce prawie 10 proc. przedsiębiorców z sektora MSP stosuje faktoring. Korzystający z tej usługi finansowania nie muszą obawiać się o przepływ swoich należności, ponieważ firma faktoringowa wypłaca im środki na podstawie wystawionych przez nich faktur nawet tego samego dnia. Dzięki temu rozwiązaniu firmy nie doświadczają negatywnych konsekwencji długich terminów płatności. Przedsiębiorcy,

którzy zdecydują się na współpracę z firmą faktoringową, mogą liczyć nie tylko na bieżące finansowanie, lecz także na monitoring spływu na-

leżności. Warto zwrócić uwagę, że faktoring nie jest narzędziem zapewniającym płynność finansową jedynie w kryzysowych sytuacjach, gdy po-

wstają zatory płatnicze. Z faktoringu powinni skorzystać przedsiębiorcy, którzy szukają narzędzia zapewniającego stały przepływ środków.



## CZY PRZEDSIĘBIORCY SKORZYSTAJĄ NA WZROŚCIE GOSPODARCZYM?



**Dziś kluczowym zagrożeniem dla stabilności biznesu są zatory płatnicze, które mogą nie tylko zaszkodzić bieżącej działalności przedsiębiorstwa, lecz także w konsekwencji doprowadzić do jego upadłości.**

Niestety, taka jest bolesna prawda. Dlatego, chcąc rozwijać swój biznes, należy w pierwszej kolejności pamiętać o płynności finansowej, czyli osiągnięciu sytuacji, w której opóźnione płatności od kontrahentów nie wpływają destrukcyjnie na działalność firmy. Można się przed tym zabezpieczyć, sięgając po faktoring. Przedsiębiorca nie musi czekać na płatności za wy-

stawione faktury. Przekazuje je do faktora, a ten przelewa pieniądze na jego konto.

**Czy dostrzega Pan duże zainteresowanie firm finansowaniem faktur w Idea Money?**

Działamy na rynku od pięciu lat. Wykorzystaliśmy ten czas na udoskonalanie naszych produktów i rozszerzenie pakietu propozycji dla przedsiębiorców. Niebagatelne znaczenie ma również baczne przyglądanie się zmianom technologicznym czy analizowanie wskaźników makroekonomicznych. W ten sposób tworzymy rozwiązania odzwierciedlające aktualne potrzeby polskich firm.

**Dynamiczny wzrost gospodarczy to nie tylko szansa dla polskich firm na rozwój. To również wyzwanie, przed którym stają właściciele mikro-, małych i średnich firm. Bez skutecznego zarządzania sytuacją finansową przedsiębiorstwa nie jest możliwe osiągnięcie zakładanych celów biznesowych i wykorzystanie dobrej koniunktury gospodarczej. O tym, jak ważne są stabilne źródła finansowania dla firm, rozmawiamy z Tomaszem Sękalskim, prezesem zarządu Idea Money.**

Przykładem takiego rozwiązania, które cieszy się niesłabnącym zainteresowaniem przedsiębiorców, jest Idea Płynności Abonament. W skrócie: klient zyskuje dostęp do faktoringu, ponosząc przy tym stałą, miesięczną opłatę abonamentową. Dzięki temu z góry jest w stanie oszacować stałe koszty współpracy z Idea Money. Mija rok, od kiedy wdrożyliśmy ten produkt. Dziś jest jednym z najczęściej wybieranych rozwiązań z naszego portfolio.

**W jaki sposób przedsiębiorcy mogą skorzystać na innowacjach w sektorze finansowym? Bo wydaje się, że jednak finanse to dość konserwatywny i tradycyjny sektor gospodarki.**

Przełamujemy ten stereotyp. Od początku nasi klienci mają do-

stęp do systemu obsługi faktoringowej IdeaFaktor24. To tam przedsiębiorca wprowadza faktury do finansowania, ma dostęp do raportów czy informacji o wykorzystaniu przyznanego limitu. Kilka miesięcy temu umożliwiliśmy naszym klientom zawieranie umów faktoringowych bez konieczności podpisywania papierowych dokumentów. Chcieliśmy w ten sposób doprowadzić do sytuacji, w której produkty faktoringowe będą w pełni zdigitalizowane, to znaczy, żeby dostęp do nich możliwy był online, czy to za pomocą komputera czy smartfona.

**Jak oceniacie efekty tego wdrożenia? Czy rzeczywiście polscy przedsiębiorcy wolą korzystać z rozwiązań internetowych i mobilnych, niż odwiedzać placówki instytucji finansowych?**

Decydując się na oferowanie faktoringu online, mieliśmy wiele wątpliwości, a przede wszystkim stawiliśmy przed sobą pytanie: czy sprzedaż faktoringu przez Internet jest możliwa. Z perspektywy czasu mogę potwierdzić, że podjęte przez nas ryzyko się opłaciło.

Dlatego poszliśmy za ciosem i zdecydowaliśmy się na stworzenie aplikacji mobilnej IdeaFaktor24. Dzięki temu przekazywanie faktur do finansowania jest możliwe z poziomu smartfona. Skróciliśmy do minimum czas oczekiwania na pieniądze za wykonane zlecenie czy dostarczony towar.

**Czy przyglądając się, waszym klientom, jesteście w stanie ocenić, czy i w jaki sposób faktoring wpływa na rozwój ich firm?**

Dobre dane makroekonomiczne zachęcają przedsiębiorców do większej aktywności i szukania szans rozwojowych, właśnie w okresie wzrostu gospodarczego. Dziś bez faktoringu trudno mówić o dynamicznym rozwoju. Kilka tysięcy przedsiębiorców, którzy codziennie korzystają z naszych rozwiązań, to dowód na to, że oferujemy produkty wspierające polski biznes.



# 4 MLN FAKTUR JEST PŁACONYCH PRZEZ PODMIOTY TRZECIE

**Blisko 4 mln faktur wystawionych przez przedsiębiorców w pierwszym półroczu zostało zapłaconych przez podmioty inne niż wyszczególnieni na fakturze nabywcy. Powodem są długie terminy zapłaty faktur – uciążliwe, ale powszechnie stosowane w polskiej gospodarce. Zapłata dokonywana przez firmy trzecie oznacza szybszy wpływ zarobionych środków i większe możliwości rozwoju przedsiębiorcy.**

**Piotr Gąsiorowski**

prezes zarządu eFaktor

Polscy przedsiębiorcy są najmniej sumienni w Europie, jeśli chodzi o regulowanie zobowiązań, a zatory płatnicze są zmurą krajowego biznesu. Długie terminy zapłaty, a tym bardziej niedotrzymywanie tych wcześniej ustalonych, to w naszym kraju prawdziwa plaga. W Polsce przedsiębiorstwo, które płaci w terminie, to rzadkość, dla porównania w Niemczech robi tak 8 na 10. 78 proc. polskich firm otrzymuje płatności nawet 30 dni po terminie, a jedna na dziesięć faktur jest płacona nawet 4 miesiące po terminie.

## W poszukiwaniu finansowania

Takie realia zmuszają do szukania finansowania pomostowego, które pozwoli przedsiębiorcy znacznie szybciej otrzymać należne mu pieniądze z wystawionej i niekwestionowanej faktury. Dla części przedsiębiorców to wyraz perspektywicznego myślenia i planowania rozwoju, dla innych – konieczność i ratunek przed bankructwem. Faktoring, czyli mechanizm polegający

na przelewie należności z faktury od razu po jej wystawieniu, ale przez podmiot trzeci, zwiększa bezpieczeństwo obrotów handlowych. W Europie Zach. faktoring działa od dawna, u nas szybko się rozwija. Napędzają go naturalne mecha-

nizmy wolnorynkowe polegające na zabezpieczaniu potrzeb małych i średnich przedsiębiorców.

## Podnieść konkurencyjność

Od stycznia do czerwca 2017 branża faktoringowa sfinansowała w Polsce wierzytelności przedsiębiorców o łącznej wartości 83,6 mld zł\*. To wzrost o 13,6 proc. w stosunku do analogicznego okresu 2016 roku. Z faktoringu skorzystało już 8,1 tys. przedsiębiorców (wzrost o 12,5 proc. rok do roku), którzy sfinansowali w ten sposób blisko 4 miliony faktur. Co roku

blisko tysiąc firm więcej korzysta z faktoringu. Dobra koniunktura w gospodarce przyczynia się do wzrostu zainteresowania usługami faktoringowymi. Zwiększanie zakresu prowadzonej przez firmy działalności oraz wzrost sprzedaży produktów i usług w naturalny sposób powodują zwiększenie liczby i wartości wystawionych faktur. Jeśli ich zapłata przeciąga się, firmy zmuszone są szukać zastępczych środków do wykorzystania na bieżącą działalność. Szybszy dostęp do gotówki podnosi ich konkurencyjność.

## Nie taki straszny

Nabywca usług czy towarów co do zasady nie musi wyrażać zgody na pośrednictwo faktora, chyba że zastrzegł to sobie w umowie (zakaz cesji). Coraz rzadziej takie podmioty odmawiają zgody na faktoring, gdyż nie wiąże się to dla nich z żadnymi dodatkowymi obciążeniami czy innymi utrudnieniami. Wyjątkiem są duże firmy, wykorzystujące swoją dominację nad często niewielkim kontrahentem, który ma wówczas utrudniony dostęp do finansowania. Z drugiej strony zdarza się jednak, że sami odbiorcy towarów i usług wspierają kontrahenta w rozmowach z faktorem, bo faktoring poprawia również ich płynność. Aktualnie już co dziesiąty przedsiębiorca korzysta z faktoringu, a najbardziej w takiej metodzie finansowania cenią sobie oni elastyczność i łatwość procesowania wniosków. Zwiększanie płynności firm poprzez przekazywanie im środków pieniężnych pozwala im na stabilny rozwój, inwestycje i ekspansję.

Usługami faktoringowymi najbardziej zainteresowane są dziś firmy z branży spożywczej, chemicznej i metalowej. Z badania „Barometr EFL” wynika, że z usług firm faktoringowych korzysta już co dziesiąty przedsiębiorca z sektora MŚP. Po faktoring najczęściej sięgają firmy średnie. Rynek usług faktoringowych ma duży potencjał i kolejne lata powinny być dalszym okresem dynamicznego rozwoju faktoringu w Polsce.

\* Dane Polski Związek Faktorów



## Małe i średnie firmy polubiły faktoring

**Odsetek mikro-, małych i średnich firm, które deklarują, że do finansowania bieżącej działalności wykorzystują faktoring, podwoił się w ciągu zaledwie jednego roku. Warto też podkreślić, że przedsiębiorstwa z sektora MŚP faktoring nie tylko wykorzystują jako wsparcie codziennej działalności, lecz także finansują w ten sposób inwestycje.**

Najpopularniejszym sposobem finansowania bieżącej działalności przez mikro-, małe i średnie firmy jest kredyt bankowy i limit na koncie firmowym. Z tych rozwiązań korzysta odpowiednio 20,6 oraz 11,4 procent ankietowanych przedsiębiorców. Po faktoring sięga natomiast 5,6 procent badanych firm z sektora MŚP.

## Najpopularniejsze formy finansowania

Dla porównania, z badania przeprowadzonego w sierpniu 2016 wynika, że firmy z sektora MŚP, poszukując kapitału na wsparcie codziennej działalności, najczęściej decydowały się na kredyt obrotowy (27,2 proc.) oraz limit na koncie firmowym (18,2 proc.). Korzystanie z faktoringu deklarowało wówczas zaledwie 2,8 proc. ankieto-

wanych. – Coraz więcej firm, w tym także tych najmniejszych, zauważa, że kredyt w banku czy limit na koncie to nie są jedyne opcje, jakie mają do dyspozycji. Kierunek zmian, jeśli chodzi o finansowanie działalności przez MŚP, nie jest więc dużym zaskoczeniem. Zaskakiwać może natomiast skala wzrostu popularności faktoringu. Dwukrotny wzrost zainteresowania tym rozwiązaniem wśród mikro-, małych i średnich firm w ciągu zaledwie roku to znakomity rezultat – ocenia Jacek Obłękowski, prezes NFG SA, a wcześniej wieloletni wiceprezes PKO BP.

Jednocześnie warto zauważyć, że w ciągu roku wyraźnie wzrosła liczba firm, które deklarują, że, prowadząc bieżącą działalność, nie wspierają się żadnymi zewnętrznymi środkami.

Przed rokiem taką odpowiedź zaznaczyła co druga badana firma z sektora MŚP. Obecnie taką deklarację składa siedem z dziesięciu ankietowanych firm. To efekt dobrej koniunktury w polskiej gospodarce, ale również skutek ogólnej niechęci części przedsiębiorców do pożyczania pieniędzy.

## Zewnętrzne finansowanie?

### Niekonieczne

Co jednak byłoby w sytuacji pojawienia się konieczności sięgnięcia po zewnętrzne środki na bieżące potrzeby? Spośród firm, które obecnie finansują codzienną działalność wyłącznie zyskami, aż 44 proc. zdecydowałoby się wówczas na kredyt w banku, a niemal 18 proc. skorzystałoby z limitu w koncie firmowym. Kolejne odpowiedzi to: dotacja (4,8 proc.), faktoring (4 proc.) oraz pożyczka od znajomych bądź rodziny (4 proc.). Co ciekawe, aż 22,5 proc. firm zaznaczyło odpowiedź „nie wiem, trudno powiedzieć”. – Wśród najmniejszych firm w Polsce wciąż jest wiele

takich, które swoją działalność prowadzą i rozwijają wyłącznie przy wykorzystaniu wypracowanych zysków. Często wręcz chronią się przed zewnętrznym finansowaniem. Najlepiej podsumowuje to opinia jednego z przedsiębiorców, który w trakcie badania zadeklarował „jakbym musiał sięgnąć po kredyt, to wolałbym przyjąć więcej zleceń, aby go nie brać – wyjaśnia Mirosław Sędlak, prezes Rzetelnej Firmy. Własne środki służą przedsiębiorcom nie tylko do prowadzenia codziennej działalności. Około 2/3 firm z sektora MŚP deklaruje, że wyłącznie z wypracowanych zysków finansuje nawet inwestycje firmy. Te, które wykorzystują zewnętrzne środki, najczęściej stawiają na leasing (21,4 proc. wszystkich ankietowanych firm), kredyt bankowy (20 proc.), faktoring (4 proc.), dotacje (3,8 proc.) oraz pożyczki od innych spółek (1,8 proc.). – Faktoring, szczególnie ten oferowany przez Internet, to nie tylko opcja na krótkoterminowe problemy

z płynnością, kiedy kluczowe dla przedsiębiorcy są jego główne cechy, czyli szybkość pozyskania pieniędzy, minimum formalności i atrakcyjna cena. To również rozwiązanie, które może być wykorzystywane do rozwijania biznesu. Myślę, że liczba firm stosujących je w celach inwestycyjnych będzie w najbliższych latach rosła – uważa Jacek Obłękowski.

\*W tekście wykorzystano wyniki Raportu „Finansowanie działalności przez MŚP w Polsce”. Badania przeprowadzono w lipcu i sierpniu 2017 roku na ogólnopolskiej, reprezentatywnej próbie 500 aktywnych firm zatrudniających 1–9 (mikro-), 10–49 (małe) i 50–249 osób (średnie) w proporcjach oddających strukturę krajowego rynku firm segmentu MŚP. Respondentami byli właściciele, współwłaściciele oraz osoby współzarządzające firmami. Powyższa informacja jest pierwszą z cyklu publikacji dotyczących finansowania działalności przez mikro-, małe i średnie firmy w Polsce.