

RYNEK FAKTORINGU



Blisko ćwierć biliona złotych obrotów polskich faktorów w 2018 r.

Firmy zrzeszone w Polskim Związku Faktorów osiągnęły w 2018 r. obroty o wartości 242,8 mld zł. Oznacza to wzrost o 26,7 proc. w porównaniu z poprzednim rokiem. Z ich usług korzysta w Polsce obecnie już blisko 17 tys. przedsiębiorstw. W obrocie krajowym szybszy wzrost zanotował faktoring pełny, natomiast wśród eksporterów wzrosło znaczenie usługi w wersji niepełnej.

Polski Związek Faktorów (PZF) skupia obecnie przeważającą część podmiotów świadczących tego rodzaju usługi. Zrzesza 30 członków: 5 banków komercyjnych, 21 wyspecjalizowanych firm faktoringowych, dwa podmioty o statusie partnera oraz 2 członków honorowych.

Firmy należące do PZF osiągnęły w 2018 r. największy wzrost obrotów w ciągu ostatnich 8 lat. Sfinansowały działalność krajowych przedsiębiorstw na łączną kwotę 242,8 mld zł. Dzięki temu rynek zanotował wzrost o 26,7 proc.

– Wzrost rynku faktoringowego w 2018 r. był imponujący. Cieszymy się, że klienci coraz powszechniej korzystają z naszych usług i doceniają je. Tak znaczący skok zawdzięczamy z jednej strony coraz lepszej znajomości oferty wśród przedsiębiorców, z drugiej – umiejętnemu dopasowaniu naszych usług do ich potrzeb. Wyniki polskich faktorów są też odzwierciedleniem ogólnego klimatu gospodarczego. Dobre nastroje wpływają na decyzje przedsiębiorców o inwestycjach i zatrudnieniu. Stabilna sytuacja polskich firm zachęca zarządzających do poszukiwania różnych form finansowania dalszego rozwoju, toteż częściej sięgają oni po faktoring. – mówi Sebastian Grabek, przewodniczący komitetu wykonawczego PZF.

Popularność

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 2018 r. w jego ramach blisko 123,5 mld zł wierzytelności, co stanowi 51 proc. obrotów. Kolejne 33,4 proc., generuje faktoring niepełny. Pozostałe 15,6 proc. przypada natomiast na faktoring importowy, odwrócony oraz wymagalnościowy. – Przewaga faktoringu pełnego nad pozostałymi jego

Wykres 1. Obroty firm zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów w latach 2014 – 2018 r. (w mld zł)



formami świadczy o rosnącej świadomości ekonomicznej klientów korzystających z tego rodzaju finansowania. Chroni on przed ryzykiem utraty płynności oraz wpadnięcia w pułapkę zatorów płatniczych. Zabezpiecza przed nieprzewidywanymi trudnościami handlowymi. Oferta opiera się zarówno na finansowaniu działalności, jak i przejęciu przez faktora ryzyka niewypłacalności kontrahentów. Rosnące zainteresowanie tą formą faktoringu widać szczególnie wśród przedsiębiorców działających na rynku krajowym. Także eksporterzy częściej stawiają na jego pełną opcję, jednak coraz większa ich grupa decyduje się na niepełny faktoring eksportowy. Są to przede wszystkim podmioty kierujące swoje towary i usługi na rynek europejski oraz w re-

giony, w których czują się pewnie. – wyjaśnia Sebastian Grabek.

Liczebność

Z usług firm należących do PZF korzysta obecnie 16,9 tys. przedsiębiorców. Wystawili oni blisko 15 mln faktur, na podstawie których krajowi faktorzy udzielili finansowania. – Liczba firm, które sięgają po faktoring stale rośnie. Dzieje się tak przede wszystkim dlatego, że nasza usługa jest prostsza od innych form finansowania. Przejmujemy zobowiązania jedynie na podstawie faktur. Dzięki temu klienci mogą szybko zaspokoić najpilniejsze potrzeby, związane z terminowym wypłaćaniem pensji i wypełnianiem obowiązków wobec fiskusa czy ZUS. Zauważalny silny wzrost liczby klientów obsługiwanych przez członków PZF wiąże się też z faktem, że do związku przystępują nowe podmioty, oferujące m.in. finansowanie dla mikroprzedsiębiorców – mówi Sebastian Grabek.

Dzięki rosnącemu uznaniu wśród przedsiębiorców, faktoring pozostaje najszybciej rozwijającą się usługą finansową. Rozwiązuje kluczowy problem, z jakim borykają się firmy: przeciwdziałanie skutkom opóźnień w płatnościach. Jak wynika z badań prowadzonych przez PZF są one wciąż największą barierą, jaka zdaniem zarządzających stoi na drodze rozwoju firm w Polsce.

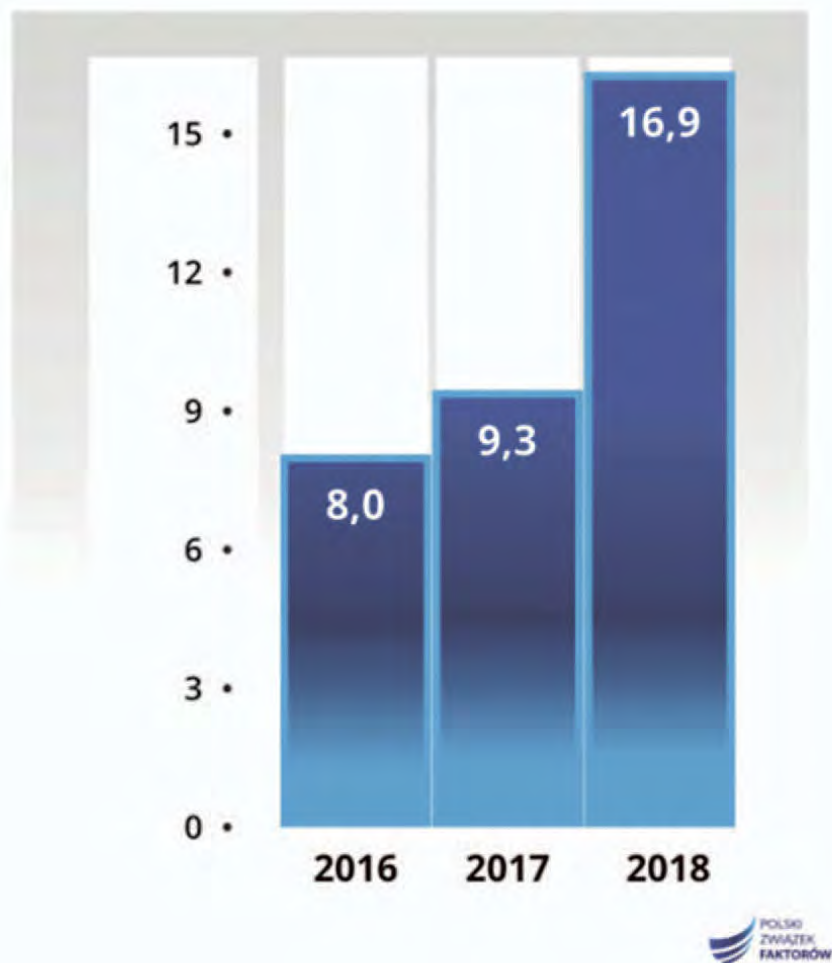
Z usług firm faktoringowych w ujęciu sektorowym, najczęściej korzystają przedsiębiorstwa: produkcyjne i dystrybucyjne. Utrzymanie płynności finansowej w ich przypadku decyduje o przetrwaniu lub rozwoju. Faktoring umożliwia im zachowanie dobrej kondycji ekonomicznej, a przez to – stabilnej pozycji rynkowej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

Zaangażowanie

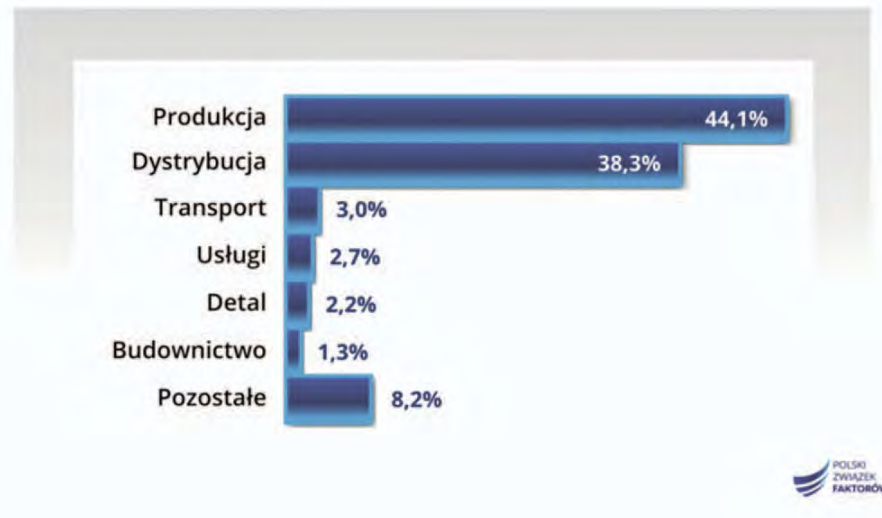
Środowisko faktoringowe reprezentowane przez Polski Związek Faktorów angażuje się też w roz-

RYNEK FAKTORINGU

Wykres 2. Liczba klientów firm zrzeszonych w PZF w latach 2016 – 2018 (w tys.)



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



wój przedsiębiorczości w Polsce. Uczestniczy w pracach legislacyjnych nad poprawą warunków funkcjonowania firm na krajowym rynku. PZF włączył się do prowadzonych przez Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii konsultacji nad inicjatywami, zmierzającymi do wyeliminowania z obrotu gospodarczego zjawie-

stwa zatorów płatniczych oraz przyczyn ich powstawania. Przedstawił rozwiązanie prawne, likwidujące problem stosowania w umowach handlowych zakazu cesji wierzytelności wynikających z faktur wystawianych przez dostawców towarów i usług swoim kontrahentom. Problem ten jest jedną z głównych przyczyn

powstawania zatorów płatniczych. – Proponowane przez PZF rozwiązanie opiera się na zmianach w Kodeksie Cywilnym, zmierzających do rozróżnienia wierzytelności pieniężnych od niewierzytelności. W przypadku wierzytelności niewierzytelnych istniejące kodeksowe restrykcje powinny zostać utrzymane. Natomiast w odniesieniu do wierzytelności pieniężnych konieczne jest w opinii faktorów wprowadzenie zmian mających na celu osiągnięcie wyważonej ochrony zarówno dłużnika, jak i wierzyciela. Taki kształt prawa przywróci równowagę handlową w obrocie gospodarczym w Polsce. Nie będą to zmiany zbyt daleko idące, a jedynie służące wspólnemu

interesowi wszystkich stron wymiany handlowej. – mówi Sebastian Grabek. Podobne rozwiązania przyjęło już kilka krajów, które podobnie jak Polska, dostrzegły negatywne dla gospodarek skutki zatorów płatniczych. Nie są one liczne, ale w opinii środowiska faktoringowego, warto brać z nich przykład. Uczyniły one zakaz cesji zapisem nieważnym, albo też – mimo możliwości jego stosowania – umożliwiły zachowanie skuteczności zbycia wierzytelności, usuwając w ten sposób bariery stojące na drodze do poprawy warunków funkcjonowania przedsiębiorczości. Krajami tymi są Francja, Wielka Brytania oraz Łotwa.

Wysokość obrotów ogółem

Faktorzy	Obroty ogółem w 2018 r. (w mln zł)	Obroty ogółem w 2017 r. (w mln zł)	zmiana proc. r/r
ING Commercial Finance	31538	27789	13
Pekao Faktoring	27839	14984	86
Santander Factoring	27281	23356	17
BGŻ BNP Paribas Faktoring	25082	18627	35
Bank Millennium	19767	16796	18
mFaktoring	19171	13738	40
BGŻ BNP Paribas Bank	18628	18318	2
PKO Faktoring	17978	11601	55
Coface Poland Factoring	17422	15016	16
Citi Handlowy	8567	6563	31
HSBC Bank Polska	4815	3962	22
Alior Bank	4246	5028	-16
BOŚ Bank	3396	3095	10
Eurofactor Polska	2820	2192	29
Bibby Financial Services	2763	2258	22
IFIS Finance	2493	2069	20
Idea Money	2303	bd	bd
UBI Factor	2032	1856	9
KUKE Finance	2029	1459	39
Arvato Financial Solutions	856	835	3
Pragma Faktoring	615	666	-8
BPS Faktor	495	741	-33
BFF Polska	408	431	-5
Faktorzy	294	225	31

źródło: PZF, oprac.: CBSF

Faktoring przyjazny klientowi



Idea Money oferuje usługi faktoringowe dla firm z sektora MŚP – zarówno dla JDG, freelancerów, jak i mniejszych czy większych przedsiębiorstw. Czym różni się jej działalność od działalności innych faktorów na rynku? Idea Money po raz kolejny została nagrodzona laurem Firmy Przyjaznej Klientowi. O tym, co oznacza to dla Klientów firmy, opowiada Joanna Gasek – dyrektor Departamentu Obsługi Klienta.

Czym jest Laur Firmy Przyjaznej Klientowi dla Idea Money i jej Klientów?

Dla pracowników to informacja zwrotna od Klientów. Dla menadżerów to rodzaj drogowskazu, papierka lakmusowy na przyjęte przez firmę rozwiązania obsługowe i zaciągnięte zobowiązania! A dla Klientów? To gwarancja tego, że firma którą wybrali, nie poprzestaje na chwilowych staraniach. Dla nas nie jest celem zdobycie Klienta, lecz zapewnienie mu satysfakcji z wybranego produktu, efektywne korzystanie z przyznanego limitu, optymalizowanie zaproponowanych rozwiązań i dostosowywanie ich do zmieniającej się sytuacji na rynku.

Czas to pieniądź

Dla Klientów Idea Money najważniejszy jest czas, w którym sfinansujemy przekazaną przez nich fakturę. Gwarantujemy im, że pieniądze z faktur wpłyną na konto w ciągu jednego dnia. Dodatkowo jesteśmy faktorem, który zapewnia nie tylko błyskawiczne finansowanie, lecz także maksymalnie krótki czas obsługi wniosków, dodawania kontrahentów, reakcji na maile i połączenia telefoniczne, jak również – i nie boję się tego powiedzieć – odpowiedzi na ewentualne reklamacje. Jesteśmy nie tylko dostawcą innowacyjnych

usług faktoringowych, lecz także inspirujemy przedsiębiorców i kreujemy nowoczesne rozwiązania – takie jak faktoring online, czy aplikacje mobilne. Idea Money jest firmą, której misją jest rozwój polskich przedsiębiorców, dlatego profesjonalną obsługę rozumiemy jako doradztwo i pomaganie właścicielom firm w skutecznym prowadzeniu ich biznesu. W codziennej praktyce przekłada się to na rodzaj oferowanych produktów oraz czas i jakość obsługi. Każdego dnia dokładamy starań, by nasi Klienci mogli rozwijać swoje biznesy w tempie i kierunku, na którym im zależy.

Zadowolony Klient to nasza najlepsza rekomendacja!

Z dumą i nieskrywaną satysfakcją, wraz z Tomaszem Sękalskim – prezesem Idea Money, miałam po raz kolejny przyjemność odebrać statuetkę Firmy Przyjaznej Klientowi. Życzyłabym sobie i naszym klientom, aby za rok spotkała nas ta sama przyjemność – podsumowuje Joanna Gasek. Laur Firmy Przyjaznej Klientowi jest wyrafinowanym smakiem. Kiedy raz skosztuje się satysfakcji płynącej z dobrej strategii obsługowej opartej w równej mierze na zadowoleniu klientów, co na zadowoleniu pracowników, chce się kosztować tej przyjemności już zawsze.

TEKST PROMOCYJNY

RYNEK FAKTORINGU

Faktoring rośnie w kryzysie i podczas hossy

W 2018 roku branża faktoringowa zarządzała wierzycielami przedsiębiorców o łącznej wartości 242,8 mld zł. To wzrost o 26,7 proc. w stosunku do 2017 roku. Z faktoringu skorzystało w ubiegłym roku blisko 17 tys. przedsiębiorców, faktoryzowali 14,5 mln faktur.*

Piotr Gąsiorowski
prezes zarządu eFaktor

Czas przestać myśleć o faktoringu wyłącznie jako o ratunku w trudnej sytuacji i narzędziu awaryjnego ratowania płynności.

Duży potencjał

Branża mocno się rozwija, a potencjał do wzrostu w kolejnych latach jest w Polsce ciągle duży. Gonimy standardy wielu krajów UE i choć na rynkach Zachodniej Europy z faktoringu korzysta znacznie większy odsetek przedsiębiorców niż w Polsce, wzrosty takie jak w 2018 roku zbliżają nas do tamtych poziomów. Na mocne wyniki i popularność usługi najbardziej wpływają zwiększające się opóźnienia w płatnościach, powszechne w polskim obrocie gospodarczym, częściowo także ustawa o podzielonej płatności VAT czy problemy z brakiem siły roboczej i rosnące koszty płacowe. Do potrzeb przedsiębiorców dostosowują się też faktoryzy przyspieszając czas rozpatrywania wniosków, czy zmniejszając koszty i prowizje. Na rynku pojawiają się kolejne fintechy, które starają się zagospodarować coraz większą niszę. Obecnie można spotkać oferty faktoringowe na finansowanie faktur o wartości już od 100 zł.

Po wzrostach blisko 17 proc. na koniec 2017 roku wydawało się, że trudno będzie ten wynik przebić, tymczasem potrzeby przedsiębiorców odnośnie elastycznego finansowania są tak duże, że na koniec 2018 roku mówimy o wzroście blisko 27 proc. To największy wzrost obrotów w ciągu ostatnich ośmiu lat. To także absolutnie wyjątkowy i rekordowy wynik, jeśli chodzi o produkty finansowe dla firm. W rzeczywistości wzrost branży faktoringowej jest jeszcze większy, bo duża część nowych firm na tym rynku pozostaje poza Polskim Związkiem Faktorów i ich wyniki nie są wliczane do zbiorczych danych. Uzyskany wzrost zadaje kłam opiniom tradycjonalistów uważających, że faktoring to usługa wyłącznie na czas bessy i regresu gospodarczego. Okazuje się – o czym ja od dawna mówiłem – że w wielu branżach faktoring może być narzędziem wzrostu i rozsądnej polityki przedsiębiorstwa także w czasie dobrej koniunktury gospodarczej – PKB Polski wzrósł w 2018 r. o 5,1 proc.

**Perspektywy**

Niewątpliwie kolejny rok będzie równie dobry dla faktoringu. Chociażby z tego względu, że polityka banków będzie nadal ostrożna, a może się zaostrić w związku z prawdopodobnie zbliżającym się spowolnieniem gospodarczym. Efekt spowolnienia, jeśli zadziała, to na pewno z opóźnieniem wykraczającym poza obecny rok. Z tej perspektywy, przynajmniej przejściowo, rynek faktoringu skorzysta, gdyż firmy faktoringowe są

z definicji w rzeczywistości bardziej elastyczne niż banki. Dopóki kredyty bankowe są dość drogie i trudno dostępne dla małych lub krótko funkcjonujących na rynku firm, faktoring będzie zyskiwał na popularności. Obecnie banki raczej poszerzają tzw. „czarne listy” branż, które z akcji kredytowej są wyłączone. W takich zestawieniach są firmy transportowe, budowlane, czy IT. W 2019 roku prawdopodobnie relatywnie najszybciej będą rozwijać

się mali faktoryzy pozabankowi, bo ich oferta jest dostępna dla najszerszej grupy odbiorców, także tych dla których oferty nie mają banki, a różnice w kosztach finansowania nie będą odgrywać decydującej roli. Faktoryzy związani z bankami stawiają zazwyczaj wyższe wymagania, raczej nie wykupują też pojedynczych wierzycielności, wolą pakiety faktur, oczekują większej ilości kontrahentów zgłaszanych do faktoringu.

Dynamika obrotów ogółem

Faktorzy	Obroty ogółem w 2018 r. (w mln zł)	Obroty ogółem w 2017 r. (w mln zł)	zmiana proc. r/r
Pekao Faktoring	27839	14984	86
PKO Faktoring	17978	11601	55
mFaktoring	19171	13738	40
KUKE Finance	2029	1459	39
BGŻ BNP Paribas Faktoring	25082	18627	35
Citi Handlowy	8567	6563	31
Faktorzy	294	225	31
Eurofactor Polska	2820	2192	29
HSBC Bank Polska	4815	3962	22
Bibby Financial Services	2763	2258	22
IFIS Finance	2493	2069	20
Bank Millennium	19767	16796	18
Santander Factoring	27281	23356	17
Coface Poland Factoring	17422	15016	16
ING Commercial Finance	31538	27789	13
BOŚ Bank	3396	3095	10
UBI Factor	2032	1856	9
Arvato Financial Solutions	856	835	3
BGŻ BNP Paribas Bank	18628	18318	2
BFF Polska	408	431	-5
Pragma Faktoring	615	666	-8
Alior Bank	4246	5028	-16
BPS Faktor	495	741	-33

źródło: PZF, oprac.: CBSF

Kto wygrywa pojedynki na ROE?

W 2018 roku walka pomiędzy bankami a firmami faktoringowymi na rynku finansowym trwała w najlepsze. Choć banki od dłuższego czasu usiłują osiągnąć dwucyfrowe ROE (rentowność kapitału własnego), to muszą mierzyć się z przeszkodami w rodzaju podatku bankowego i presją ze strony nowej konkurencji – faktoringowych fintechów.

Jakub Ananicz
prezes zarządu Faktorama

ROE, czyli stopa zwrotu z kapitału własnego, to jeden z najczęściej stosowanych wskaźników rentowności przedsiębiorstwa. Jest miarą stosunku wygenerowanego zysku netto do posiadanych kapitałów własnych. Rezultaty pokazują, jaka część zainwestowanych środków zwróciła się po upływie danego okresu. Co istotne, ROE odnosi się do kapitałów własnych, czyli środków finansowych, które zostały m.in. wpłacone na budżet przedsiębiorstwa przez jego właścicieli. Te zasoby pozostają do dyspozycji firmy na czas nieokreślony. W efekcie przedsiębiorstwo nie musi ich oddawać, ani ponosić kosztów odsetkowych, tak jak odbywa to się w przypadku

kredytów. Nie dziwi więc, że wskaźnik ROE budzi duże zainteresowanie inwestorów. Obiecujące wyniki to znak, że w przyszłości jednostka będzie wypłacać dywidendy lub powiększy wartość kapitałów własnych, a w konsekwencji wykorzysta je do finansowania swojego rozwoju i nowych przedsięwzięć. Dzięki temu przedsiębiorstwo ma szansę na szybki wzrost, a przez to i zwiększenie swojej wartości.

Faktorzy na tle banków

Tymczasem wyniki raportów ekonomicznych za trzeci kwartał 2018 roku pokazują, że tylko 3 banki osiągnęły rentowność kapitałów własnych powyżej 10 procent. Są to: ING Bank Śląski (11,84 proc.), Pekao SA (11,78 proc.) i Alior Bank (10,41 proc.). Na tle sektora bankowego tym bardziej widoczny jest dy-

namiczny rozwój faktoringu. Branża w trzecim kwartale tego roku zanotowała wzrost o 27,66 proc. względem ubiegłego roku jeśli chodzi o wartość sfinansowanych faktur firm zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów. Firmy, które zajmują się tylko faktoringiem i nie prowadzą działalności bankowej, osiągają zauważalnie wyższe stopy zwrotu. Dobrym przykładem jest Pragma Faktoring ze wskaźnikiem ROE na poziomie 12,84 proc. Z kolei liderami rentowności są faktoringowe fintechy, które osiągają zawrotne stopy zwrotów z kapitału, co pokazuje przykład Faktoramy, zamykającej trzeci kwartał 2018 roku wskaźnikiem ROE równym 70,1 proc.

Sytuacja komplikuje się w przypadku inwestorów indywidualnych – najbardziej dochodowe fintechy znajdują się poza Giełdą Papierów Wartościowych, przez co inwestycje w nie dostępne są tylko dla funduszy venture capital lub w ramach emisji crowdfundingowych. Te stają się coraz popularniejsze wśród fintechów (Faktorama) czy Inpay (z emisją na platformie finansowania udziałowego Beesfund).

Wsparcie dla rozwoju przedsiębiorstwa

Firmy z sektora MSP, które finansują inwestycje i bieżącą działalność pożyczonymi pieniędzmi, z reguły spłacają te kredyty w 24 miesięcznych ratach i z oprocentowaniem miesięcznym na poziomie 2-5 proc. Jest to jednocześnie najbardziej akceptowalny próg opłaty za pożyczone środki. Takie wnioski płyną z badania Instytutu Keralla Research na zlecenie firmy faktoringowej NFG.

Nie jedynym, ale jednym z najczęściej występujących powodów wspomagania się zewnętrznym finansowaniem, są zatory płatnicze. Wiele firm teoretycznie ma pieniądze i na bieżącą działalność i nawet na inwestycje, tyle że... na papierze. A zjawisko niepłacenia w terminie lub w ogóle wcale nie maleje. Ostatni raport Krajowego Rejestru Długów i Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych „Portfel Należności Polskich Przedsiębiorstw”, pokazuje, że firmy czekają na pieniądze od kontrahentów średnio 3 miesiące i 9 dni. Opóźnienia w płatnościach powodują utratę płynności finansowej, kłopoty w rozliczeniach z dostawcami, konieczność redukcji zatrudnienia i ograniczenie inwestycji. Ratunkiem dla firm w takich sytuacjach może być finansowanie zewnętrzne, jednak nie każdy przedsiębiorca chce z niego korzystać. Z badań NFG wynika, że na taki krok decyduje się zaledwie 30-40 proc. przedsiębiorców. Pozostali (60-70 proc.) wolą wykorzystywać w tym celu własny kapitał, którego nie mają.

Ma być szybko, tanio i bez biurokracji

Jak wskazuje badanie NFG, ponad 57 proc. przedsiębiorców, którzy dotychczas nie pożyczali pieniędzy na sfinansowanie działalności swojej firmy, deklaruje, że w razie potrzeby

zwrócić się o pomoc do banku. Przyczyną 42,1 proc. badanych byłoby zainteresowanych kredytem, a 15 proc. limitem w koncie. Ponad 6 proc. firm (głównie mikroprzedsiębiorstwa) rozważa pożyczkę od znajomych lub rodziny. O tym, które źródło finansowania wchodziłoby w grę, świadczy gradacja postrzeganych zalet. Dla przedsiębiorców największe znaczenie ma krótki czas oczekiwania na decyzję (21,9 proc. wskazań), niski koszt (17,4 proc.) i minimum formalności (15,1 proc.). Na dalszych miejscach znajdują się: dostępność przez Internet, bezpieczeństwo i elastyczne formy spłaty.

Effekt inżyniera Mamonia

– Ciekawe jest to, że właśnie „krótki czas oczekiwania na decyzję”, „niski koszt” i „minimum formalności” to największe zalety faktoringu online. Spełnia on wszystkie kryteria, które teoretycznie interesują przedsiębiorców, zatem powinien być wymarzoną formą finansowania zewnętrznego bieżącej działalności i drobnych inwestycji. Tymczasem mało kto bierze go pod uwagę. Jak pokazuje nasze badanie, na ten rodzaj finansowania zdecydowałoby się zaledwie 3,1 proc. firm, podczas gdy kosztowniejszy i bardziej ryzykowny kredyt wybiera aż 42,1 proc. respondentów. Najwidoczniej faktoring wciąż pozostaje egzotyczną usługą,

a duże grono przedsiębiorców nie zdaje sobie sprawy z jego zalet. Myślę, że działa też tutaj efekt inżyniera Mamonia, który jak wiadomo lubił tylko te melodie, które znał. Firmy wybierają więc rozwiązania, które są im dobrze znane, nie próbując tego co nowe, tańsze, szybsze i wygodniejsze – uważa Dariusz Szkaradek, prezes zarządu NFG.

Warto dodać, że nowoczesna usługa faktoringu online – eFaktoring – jest doskonałą alternatywą dla kredytu. Polega na finansowaniu przez firmę faktoringową należności przedsię-

biorcy, których termin płatności jeszcze nie upłynął. Dzięki tej zamianie faktur na gotówkę, przedsiębiorca w krótkim czasie otrzymuje kwotę należną za sprzedaż określonej usługi lub towaru, zachowując stały dostęp do środków pieniężnych i ograniczając ryzyko utraty płynności finansowej. Co ważne, pieniądze może przeznaczyć na dowolny cel. W odróżnieniu od kredytu – faktoring uwalnia pieniądze zamrożone w nieopłaconych jeszcze fakturach, a nie zmusza do zaciągania nowych zobowiązań.

Masz to jak w banku

Główną zaletą kredytu bankowego jest – zdaniem respondentów – krótki czas oczekiwania na decyzję (22,4 proc.), a limitu w koncie – minimum formalności (24,5 proc.). Co ciekawe – 19,4 proc. firm nie potrafi wskazać żadnej przewagi kredytu. Jest on więc lubiany za to, że jest znany.

– Popularność produktów bankowych wśród przedsiębiorstw nie powinna dziwić. Banki przez lata wypracowały sobie reputację silnych i stabilnych instytucji, które oferują bezpieczne rozwiązania finansowe. „Masz to u mnie jak w banku” – ta maksyma do dziś jest kwintesencją rzetelnego i uczciwego prowadzenia interesów. Przypomnijmy, że dokładnie 100 lat temu powstał największy i najstarszy bank uniwersalny w Polsce – PKO BP. Przez lata banki nie miały więc żadnej konkurencji. Jednak czasy się zmieniają i obok nich wyrastają w Polsce nowoczesne fintechy, które zapewniają efektywne i skuteczne narzędzia finansowe szyte na miarę. Aby te fintechy mogły przekonać do sie-

bie rzesze potencjalnych klientów, muszą zdobyć ich zaufanie. A więc stworzyć w ciągu roku czy dwóch to, co tradycyjna bankowość budowała przez sto lat. Być może właśnie jest na to teraz najlepszy czas – uważa Mirosław Sędkak, zarządzający programem Rzetelna Firma w Kaczmarem Group.

Jako przykład niech posłuży wspomniany faktoring. Jeszcze niedawno usługę faktoringu oferowały w Polsce tylko banki. Była przeznaczona głównie dla dużych firm. Klasyfikacja faktoringu był niedostępny dla najmniejszych przedsiębiorstw, z uwagi na ilość obostrzeń formalnych, wysokie koszty i inne kryteria. Bardzo często mikro- i małe firmy nie mogły pozwolić sobie na tego typu usługę, przez co cierpiały ich pozycja na rynku. Jednak w ostatnich latach grupa podmiotów oferujących faktoring w Polsce powiększała się o spółki z sektora fintech. Dzięki tym właśnie spółkom, najmniejsze przedsiębiorstwa na polskim rynku zyskały w końcu dostęp do bezpiecznego, szybkiego i taniego finansowania.

– Dziś eFaktoring wspiera nie tylko bieżącą działalność przedsiębiorstwa, lecz także jego rozwój. Pieniądze uwolnione z faktur z odroczonym terminem płatności przedsiębiorcy mogą bowiem wykorzystać na swój biznes i w ten sposób rozwijać go szybciej. Narzędzie pomaga zachować płynność finansową i skutecznie ogranicza ryzyko bankructwa spowodowane przez zatory finansowe. A to wszystko bez zbędnych formalności i z możliwością realizacji przez Internet – podsumowuje Dariusz Szkaradek.



Grupa podmiotów oferujących faktoring w Polsce powiększała się o spółki z sektora fintech. Dzięki tym właśnie spółkom, najmniejsze przedsiębiorstwa na polskim rynku zyskały w końcu dostęp do bezpiecznego, szybkiego i taniego finansowania.

Prostota i łatwość dostępu budują przewagę faktoringu nad innymi formami finansowania

Problem płynności finansowej dotyka zarówno duże korporacje i jak firmy z sektora Małych i Średnich Przedsiębiorstw (MSP). Odroczone terminy płatności za sprzedane towary czy wykonane usługi często jest elementem budowania przewagi konkurencyjnej i stałym elementem obecnej wymiany gospodarczej, może jednak doprowadzić do zatorów płatniczych. Udrożnić przepływ finansów w firmie może szereg rozwiązań, m.in. faktoring.



Piotr Winnicki

dyrektor Departamentu Finansowania Handlu i Faktoringu, HSBC Bank Polska

Finansowanie bieżącej działalności poprzez faktoring od lat rozwija się dynamicznie w Polsce. Tylko

w 2018 roku firmy zrzeszone w Polskim Związku Faktorów sfinansowały 15 mln faktur o łącznej wartości 242,8 mld zł.

Zalety

W dużym uproszczeniu faktoring polega na finansowaniu faktur z odroczonym terminem płatności poprzez ich wykup przez faktora, czyli firmę lub bank świadczący usługi finansowe. Dzięki temu rozwiązaniu sprzedawca nie musi czekać na zapłatę faktury, tylko od razu otrzymuje nawet do 100 proc. jej wartości

z możliwością przejęcia ryzyka zapłaty ze strony kontrahenta, co jest jedną z najważniejszych zalet faktoringu.

Rodzaje

Wśród rodzajów faktoringu dostępnego na rynku, najbardziej popularne są: faktoring pełny oraz faktoring niepełny. W przypadku faktoringu pełnego, firma finansująca fakturę przejmuje na siebie również ryzyko braku płatności od kontrahentów. Przy opcji faktoringu niepełnego, strony ustalają termin, po którym brak płatności kontrahenta za fakturę oznacza konieczność zwrotu faktorowi wypłaconej sumy.

Elastyczność

Jedną z ważniejszych zalet faktoringu i przewagą nad innymi formami finansowania jest elastyczność procesu decyzyjnego oraz większa skłonność do akcep-

tacji ryzyka w porównaniu do standardowego kredytu bankowego. W odróżnieniu od wielu wymagań banków w kwestii zabezpieczenia kredytu, podstawowym zabezpieczeniem faktoringu jest wykupiona wierzytelność. Klient, który miałby problem z uzyskaniem kredytu banku m.in. ze względu na krótki staż prowadzenia działalności lub braku zabezpieczenia materialnego, może finansowanie uzyskać w firmie faktoringowej, dla której ważniejsza będzie bieżąca sytuacja przedsiębiorstwa oraz rodzaj i jakość kontraktów i partnerów biznesowych. W odróżnieniu do kredytu bankowego, faktoring nie obciąża bilansu firmy.

Zminimalizowane ryzyko

Wartością dodaną faktoringu jest wsparcie w zakresie monitorowania spłat, zarządzania wierzytelnościami

oraz monitorowaniem sytuacji kontrahentów. Dzięki wsparciu specjalistów, przedsiębiorcy minimalizują ryzyko strat związanych ze ściąganiem należności, a w przypadku faktoringu pełnego całe ryzyko związane z niewypłacalnością kontrahenta jest po stronie faktora. Warto podkreślić, że renomowane firmy faktoringowe oferują umowy bezterminowe oraz ułatwiają w sposób długofalowy i kompleksowy rozwój swoim klientom. Sam faktoring poprawia płynność finansową firmy, a także zapewnia lepsze i trafniejsze planowanie finansów firmy oraz umożliwia wydłużenie terminów płatności dla kontrahentów, co może budować przewagę konkurencyjną. Faktoring eksportowy może dodatkowo zminimalizować ryzyko kursowe wynikające ze sprzedaży do kontrahentów zagranicznych w walutach obcych.

RYNEK FAKTORINGU

Czy to na pewno faktoring, a nie pożyczka?
Upewnij się, by uniknąć kłopotów z VAT-em

Choć firmom korzystającym z faktoringu czy pożyczek chodzi o jedno – zdobycie pieniędzy – usługi te są z założenia czymś zupełnie innym. Ostrzegamy, na co zwracać uwagę, żeby nie narazić się na problemy – przede wszystkim prawne.



Monika Woźniak

współzałożycielka SMEO

Choć zdaję sobie sprawę z tego, że to odważna i niewygodna dla niektórych teza, ktoś wreszcie musi o tym powiedzieć głośno. Część firm pseudo-faktoringowych (a tak naprawdę pożyczkowych) łamie Ustawę o VAT. Bezpośrednio ich to nie naraża, ale klientów takich usług finansowych – owszem. Ale zanim zagłębimy się w problematykę i niebezpieczeństwa dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, musimy dokładnie zrozumieć, czym tak naprawdę jest faktoring.

Zrozumieć faktoring

Jak zauważa Polski Związek Faktorów, faktoring często bywa mylony z windykacją, kredytem, a nawet ubezpieczeniem. Jeśli chodzi o pierwsze rozróżnienie, należy pamiętać, że windykacja zajmuje się „przetartymi fakturami”, a faktoring tymi, które dopiero mają zostać opłacone. Istotą faktoringu jest przyspieszenie płatności z faktur przychodowych i zarządzanie wierzytelnościami – czyli wypłata tych pieniędzy, które już się przedsiębiorcy należą za wykonaną usługę bądź dostarczony towar. Jednak ze względu na długie terminy płatności faktur w Polsce i chęć zapewnienia sobie płynności finansowej, firmy zgłaszają się do nas – czyli faktorów. Otrzymują nie tylko finansowanie, ale szereg dodatkowych funkcjonalności – o nich więcej w podsumowaniu. Najlepiej wyjaśnić to na konkretnym przykładzie. Pan Tomasz ma firmę transportową i za wykonaną usługę – zgodnie z umową ze swoim kontrahentem – wystawia fakturę na 45 dni na kwotę 10 tys. zł. Nie chce jednak czekać na pieniądze półtora miesiąca, bo musi opłacić ZUS, wypłacić pensję kierowcy, a wkrótce czeka go kosztowny przegląd pojazdu i wymiana opon na letnie. Woli „odmrozić” pieniądze „zamrożone” w fakturze, więc zgłasza się na przykład do SMEO lub innej firmy faktoringowej (czyli do tzw. faktora). Faktor od razu wypłaca część należności ustaloną w umowie faktoringowej z panem Tomaszem (oczywiście „od razu” może trwać krócej lub dłużej, dlatego Tomasz wyszukuje takiego faktora, u którego wszystko załatwia się on-

line, a pieniądze faktycznie trafiają do niego w ciągu kilkunastu minut). Zaś kontrahent Pana Tomasza spona fakturę w całości bezpośrednio do firmy faktoringowej w terminie płatności umieszczonym na fakturze.

Prawdziwy faktoring – tylko z cesją

Faktoring poprawia płynność finansową firm i niweluje ryzyko utraty źródła przychodów. Dlatego wydatki z tytułu prowizji faktoringowej i odsetek przedsiębiorca może zaliczać do kosztów uzyskania przychodu i bez ryzyka kontroli odliczyć to od podatku. Usługi faktoringowe są opodatkowane podatkiem VAT w stawce 23 proc. Przedsiębiorca może go odliczyć od podatku VAT, który nalicza w swoich fakturach sprzedażowych. Jest to jednak możliwe tylko w faktoringu klasycznym z cesją, który oferują prawdziwi faktory, spełniający standardy np. wspomnianego Polskiego Związku Faktorów. Dlaczego firmy faktoringowe naliczają VAT (który potem firma może odliczyć)? To bardzo proste: ich usługa to coś innego niż przelewanie pieniędzy, a potem naliczanie odsetek. Faktoring to rzeczywiście finansowanie, ale też monitoring, weryfikowanie wierzytelności i kontrahentów, którym dana firma wystawiła fakturę, kontakt z tymi kontrahentami, nierzadko również działania polubowne prowadzące do zapłaty. Profesjonalni faktory sprawdzają też, czy usługa naprawdę została wykonana. Prowizja za korzystanie z takiej usługi jest opodatkowana – i ten VAT można odliczyć.

Pożyczka vs. faktoring

Teraz wyobraźmy sobie klienta, który finansuje swoje faktury w firmie pseudo-faktoringowej. Ta za udzielone finansowanie nalicza prowizję i odsetki (dokładnie tak samo, jak bank w przypadku kredytu) i... nie robi nic więcej. Taka usługa, w gruncie rzeczy pożyczkowa, a nie faktoringowa:

1. weryfikuje jedynie przedsiębiorcę i nic więcej,
 2. zgodnie z prawem nie podlega opodatkowaniu podatkiem VAT!
- Podsumujmy. Ci, którzy udzielają pożyczki i nie świadczą żadnych dodatkowych usług – nie dają faktoringu. A te usługi, często przedstawiane jako faktoring, nazwałabym raczej „pożyczką pod fakturę”, będącą tak naprawdę pożyczką gotówkową, która co do zasady jest zwolniona z VAT. Co więcej, takie firmy na swoich stronach często ko-

munikują koszty po odpisaniu od podatku.

Ustawa o VAT: Art. 43 ust. 1. Zwalnia się od podatku (...)

pkt. 38) usługi udzielania kredytów lub pożyczek pieniężnych oraz usługi pośrednictwa w świadczeniu usług udzielania kredytów lub pożyczek pieniężnych, a także zarządzanie kredytami lub pożyczkami pieniężnymi przez kredytodawcę lub pożyczkodawcę;

Jednak jeśli mimo tego firmy pożyczko-faktoringowe, czy też pseudo-faktoringowe, opodatkowują swoje usługi 23-procentowym VAT-em, ich działania narażają klientów tych firm na ogromne ryzyko. Dlaczego? Odliczenie VAT z takiej faktury przez przedsiębiorcę może zostać zakwestionowane przez Fiskusa zgodnie z art. 88. Ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług:

Art. 88 Przepis ust. 1 pkt. 2 (...):

3 a. Nie stanowią podstawy do obniżenia podatku należnego oraz zwrotu

– 20, 30 lub 100 procent. Myślę, że nie warto ryzykować – taki proceder obserwujemy od stosunkowo niewielu lat i ktoś wreszcie może go wziąć pod lupę. Zwłaszcza biorąc pod uwagę zaangażowanie odpowiednich służb w ściąganie VAT-owskich należności.

Gdyby faktoring zakładał jedynie finansowanie – bez nabycia i zarządzania wierzytelnościami – byłby po prostu pożyczką. I to bez względu na to, jak w ofercie na stronie internetowej czy w reklamach nazwie go firma finansowa.

Faktoring. Korzystaj odpowiedzialnie

Jak zatem zabezpieczyć się przed pseudo-faktoringiem (a tak naprawdę, jak już ustaliliśmy, pożyczką), mogącym skutkować problemami z fiskusem?

Po pierwsze, wymagajmy więcej, niż szybkiej wypłaty gotówki. Ona jest oczywiście kluczowa, ale jeżeli prócz

się tylko na tych po terminie płatności, czy nawet na tych przed nim. Dowiedz się, czy pomoże odzyskać Twoje pieniądze, jeśli kontrahent opóźni się w zapłacie. Czy w tych działaniach konsultuje się z Tobą? Czy jest skłonny do polubownego rozliczenia w sytuacjach braku zapłaty od kontrahenta? Niektóre rzeczy pewnie wyjdą już podczas współpracy, ale o wiele możesz zapytać przed podpisaniem umowy.

Profesjonalny faktor powinien zajmować się szeroko rozumianym zarządzaniem wierzytelnościami. Sprawdza to m.in. Polski Związek Faktorów, więc uważam, że warto współpracować z firmami zrzeszonymi w tej instytucji.

Wreszcie: odejźmy od planowania finansami „od pożaru do pożaru”. Faktoring powinien ułatwić racjonalne zarządzanie płynnością finansową, choć niekiedy oczywiście może posłużyć jako pilne zdobycie brakującej gotówki.



Wymagajmy więcej, niż szybkiej wypłaty gotówki.

Ona jest oczywiście kluczowa, ale jeżeli prócz przyjęcia faktury rzekoma firma faktoringowa zupełnie nie sprawdzi Twojego kontrahenta, nie zapewni monitorowania płatności za fakturę – udziela Ci po prostu pożyczki i za taką usługę nie powinieneś odliczać podatku VAT.

Po drugie, nie bój się tego, że firma faktoringowa chce Cię jak najdokładniej zweryfikować – oczywiście w sposób nieinwazyjny i niewymagający Twojego czasu – bo tak samo zachowa się względem Twojego kontrahenta, prześwietlając jego działalność. Nie bój się też cesji – korzystanie ze sprawdzonego partnera faktoringowego w świecie biznesowym może dobrze o Tobie świadczyć i Cię uwiarygodnić.

Po trzecie, sprawdzaj, jak działa faktor i jakie dodatkowe usługi może Ci zaoferować. Upewnij się, jak monitoruje Twoje należności i czy skupia

roznicę podatku lub zwrotu podatku naliczonego faktury i dokumenty celne w przypadku gdy:

2) transakcja udokumentowana fakturą nie podlega opodatkowaniu albo jest zwolniona od podatku; Złożenie błędnej deklaracji VAT, w której przedsiębiorca odliczy VAT z błędnie wystawionej faktury za prowizję i odsetki, podlega karze. Nawet jeśli konkretna firma pożyczkowa posiada indywidualną interpretację podatkową na swoją usługę, to chroni ona tylko tę firmę, a nie jej klientów (przedsiębiorców), którzy łamią przez jej działania Ustawę o VAT.

Nieświadomy przedsiębiorca odliczając w takim przypadku VAT jak za faktoring, naraża się na karę. Jaka? Orzecznictwo jest tutaj nieprecyzyjne. Przepisy mówią jedynie, że sankcji za nierzetelne rozliczanie podatku mogą być ustalone wedle trzech „widełek”

przyjęcia faktury rzekoma firma faktoringowa zupełnie nie sprawdzi Twojego kontrahenta, nie zapewni monitorowania płatności za fakturę – udziela Ci po prostu pożyczki i za taką usługę nie powinieneś odliczać podatku VAT.

Po drugie, nie bój się tego, że firma faktoringowa chce Cię jak najdokładniej zweryfikować – oczywiście w sposób nieinwazyjny i niewymagający Twojego czasu – bo tak samo zachowa się względem Twojego kontrahenta, prześwietlając jego działalność. Nie bój się też cesji – korzystanie ze sprawdzonego partnera faktoringowego w świecie biznesowym może dobrze o Tobie świadczyć i Cię uwiarygodnić.

Po trzecie, sprawdzaj, jak działa faktor i jakie dodatkowe usługi może Ci zaoferować. Upewnij się, jak monitoruje Twoje należności i czy skupia