

RYNEK FAKTORINGU W POLSCE



Dynamiczna branża

Faktorzy należący do Polskiego Związku Faktorów odnotowali na koniec 2016 r. obroty o łącznej wartości 158 mln zł. W porównaniu do obrotów z ubiegłego roku jest to wzrost o 20 proc. Branża nieprzerwanie od 2009 r. wykazuje dwucyfrową dynamikę wzrostu.

Faktorzy zrzeszeni w Polskim Związku Faktorów odnotowali na koniec 2016 r. obroty o łącznej wartości 158 157 mln zł. (131 146 mln zł. w 2015 r.). Wynik osiągnięty w 2016 r. jest o 20,6 proc. wyższy od wyniku poprzedniego roku. Z faktoringu skorzystało w 2016 r. 7 853 klientów (7046 w roku 2015). Faktorzy sfinansowali 7,5 miliona faktur (6,5 mln w roku 2015).

Struktura obrotów według rodzajów usług faktoringowych przedstawia się następująco:

forma usługi	2016/mln zł	2015/mln zł	zmiana proc.
faktoring pełny (krajowy)	64 842	51 969	25
faktoring niepełny (krajowy)	60 060	49 667	21
faktoring pełny (eksportowy)	18 872	14 390	27
faktoring niepełny (eksportowy)	12 795	12 908	-1
faktoring importowy	1 633	1 751	-7

Struktura obrotów w ujęciu sektorowym przedstawia się następująco:

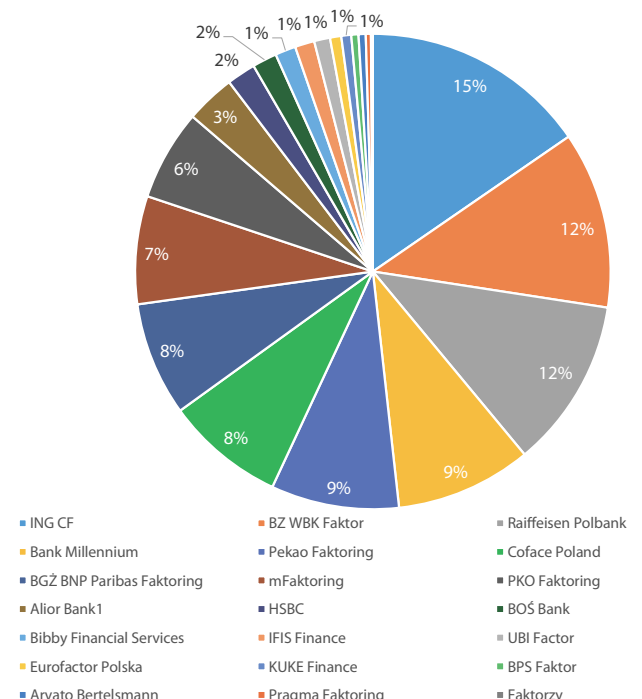


– W 2016 r. najszybciej rozwijał się faktoring eksportowy, z dynamiką 31 proc. Silnie wzrosły obroty faktoringu pełnego, wzrost o 25 proc. Te dwie odmiany faktoringu zapewniły tak znaczący

niż w roku poprzednim. Klienci lepiej wykorzystują swoje limity przyznanych środków, średnie obroty klienta wynosiły w 2016 r. nieco

ponad 20 milionów złotych (wzrost o 10 proc.) – mówi Dariusz Steć, przewodniczący komitetu wykonawczego PZF.

Faktorzy PZF, udział w rynku w 2016 roku



wzrost branży. Wzrost obrotów w tych formach usług, potwierdza odnotowany trend – klienci coraz częściej sięgają po usługę, która skutecznie rozwiązuje problem bezpieczeństwa obrotów handlowych. Wysokiej dynamice wzrostu obrotów towarzyszy wzrost liczby klientów, do prawie 8 tysięcy (wzrost o 11,5 proc.). Faktorzy sfinansowali też więcej faktur, o 16 proc. więcej

Efektywne instrumenty wsparcia dla firm z sektora MSP

Factoring jest jednym z najpopularniejszych wśród przedsiębiorców sposobów na odzyskanie płynności finansowej. Jego bezsprzeczną zaletą jest szybkie pozyskanie gotówki na realizację bieżących zobowiązań. Ma jednak charakter doraźny i nie w każdej sytuacji musi być dla firmy najlepszym rozwiązaniem. Nie zobliguje nierzetelnych płatników do terminowości, zwłaszcza w długoterminowej perspektywie, i przy kolejnej fakturze możemy spotkać się z takim samym opóźnieniem w płatności lub – co gorsza – z problemami z wyegzekwowaniem spłaty. Jak zatem budować terminowe i płynne finansowo relacje?



Krzysztof Różycki
członek zarządu Lindorff SA

Factoring może być ciekawym sposobem, kiedy zależy nam na natychmiastowym zasileniu konta – choć musimy się wtedy liczyć z tym, że kwota wpływająca na nasze konto będzie o kilka lub kilkanaście procent niższa niż wyjściowa.

Natychmiastowe wsparcie finansowe

W procesie faktoringu najważniejszy jest czas, czyli moment wystawienia na sprzedaż tzw. koszyka dłużników. Wycena portfela zależy bowiem m.in. od tego, ile czasu upłynęło od daty wymagalności należności. Jest to więc doraźny sposób na przywrócenie płynności finansowej w firmie. Alternatywną formą poprawiającą stan bieżących finansów może być kredyt inwestycyjny. W przeciwieństwie do faktoringu jego pozyskanie wiąże się jednak z wieloma formalnościami, które niejednokrotnie trwają kilka miesięcy. Kolejną formą finansowania jest leasing – najczęściej operacyjny, w którym przedmiot leasingu pozostaje własnością leasingodawcy. Leasingobiorca po zakończeniu leasingu może wykupić jego przedmiot na własność.

Audyt prewencyjny

Szeroko rozumiana prewencja pozwala ochronić firmę przed niewypłacalnymi kontrahentami, których niespłaconych faktur wcale nie trzeba sprzedawać, by otrzymać zastrzyk gotówki. Firmy zarządzające należnościami oferują różnorodne narzędzia mobilizujące partnerów biznesowych do regularnej spłaty swoich zobowiązań.

Zacznijmy od momentu planowania współpracy. Jeśli rozważamy podpisanie liczącego się kontraktu, warto dokładnie zbadać kondycję finansową partnera. Weryfikacji potencjalnego kontrahenta można dokonać na kilka sposobów, m.in. poprzez wywiadownię gospodarczą. Raport otrzymany z wywiadowni pozwoli ocenić ryzyko kluczowe dla ewentualnej współpracy wnioski. Analizowane są transakcje i terminowość naszego potencjalnego kontrahenta, aby na bazie danych wykazać, czy nawiązanie z nim współpracy na pewno nam się opłaci. Choć informacje te można zgromadzić we własnym zakresie, np. z KRS, ksiąg wieczystych, a nawet na podstawie publikacji w mediach, warto skorzystać z usług profesjonalnej firmy,

która zrobi to szybko i sprawnie. Działalność podmiotów z tego segmentu ograniczają jednak m.in. przepisy o ochronie danych osobowych, których złamanie grozi odpowiedzialnością karną. Dlatego może się okazać, że partner biznesowy skrzętnie ukrywa niepokojące informacje na swój temat i wywiadownie gospodarcze nie są w stanie do nich dotrzeć. Więcej możliwości daje zatrudnienie licencjonowanych detektywów, mających uprawnienia do zbierania danych wrażliwych. Dzięki szerszym możliwościom detektywi mają dostęp do informacji pozwalających na weryfikację, czy z pozoru dobrze prosperująca firma nie ukrywa istotnych danych lub nie prowadzi działalność

powierzmy proces odzyskiwania należności posiadają w swoich strukturach negocjatorów terenowych, którzy bezpośrednio skontaktują się z nierzetelnym kontrahentem. Jeśli windykacja polubowna zawiedzie, kolejnym etapem będzie windykacja sądowa. Tutaj także istotny jest wybór podmiotu zarządzającego naszymi należnościami. Najlepiej, by w skład grupy, której powierzmy nasze zobowiązania, wchodziła kancelaria prawna. O ile faktoring jest usługą skierowaną wyłącznie do dużych firm i korporacji ze względu na konieczność posiadania zdolności kredytowej firmy i wykazania się regularnymi obrotami, o tyle windykację może zlecić każdy, również mikrofirma, osoby



ści niezgodnej z prawem. Stosowane instrumenty, np. wywiad (także środowiskowy), umożliwiają ustalenie majątku firmy, a także jego pokrycia, powiązań z innymi podmiotami polskimi i zagranicznymi czy też stopnia wywiązywania się z dotychczasowych zobowiązań kredytowych. Wszystkie czynności detektywistyczne kończą się zawsze raportem zawierającym rekomendacje i wskazanie ewentualnych zagrożeń. Niektóre firmy świadczą także usługi weryfikacji zagranicznych podmiotów gospodarczych (np. Lindorff Detektyw sp. z o.o.).

Odzyskiwanie zaległych płatności

Co zrobić jeśli już współpracujemy z partnerem, który nie reguluje na czas płatności? Pierwszym podejmowanym działaniem powinien być monitoring płatności, czyli system przypominania o terminie płatności jeszcze przed jego upływem, kontrola terminowości i wysokości wpłat oraz natychmiastowa interwencja w przypadku opóźnień. Kolejnym krokiem w odzyskiwaniu zaległych płatności będą działania z zakresu klasycznej windykacji, polegające na telefonicznym i listownym kontakcie z podmiotem zalegającym z płatnościami. W przypadku gdy te okażą się bezskuteczne, warto, by firma, której

prowadzące działalność gospodarczą i osoby prywatne.

Dobre relacje poprawiają terminowość

Działania z obszaru prewencji warto powierzyć firmie zewnętrznej, która w swojej ofercie posiada kompleksowe usługi wspomagające zarządzanie ryzykiem oraz dostarczy niezbędnych analiz i rekomendacji dotyczących wiarygodności partnerów oraz prawdopodobieństwa ich wypłacalności. Współpraca na zasadzie outsourcingu korzystna jest dla nas nie tylko ze względu na wiedzę i doświadczenie firm wyspecjalizowanych w zakresie zarządzania ryzykiem. Wartością dodaną jest zachowanie dobrych relacji z kontrahentami, bowiem nasi pracownicy nie są bezpośrednio zaangażowani w monitoring płatności, czy w przypadku jego nieskuteczności – w działania windykacyjne. Ma to istotne znaczenie zwłaszcza w przypadku firm z sektora MSP, które współpracują najczęściej ze stałym gronem kontrahentów i czystość relacji biznesowych warunkuje dalszy, pozytywny rozwój ich biznesu. Firma zarządzająca wierzycielami zajmie się za nas monitoringiem i odzyskiwaniem wpłat, pozwalając nam na skupieniu się na prowadzeniu naszego biznesu.

Faktorzy według obrotów

	Firma	Obroty 2016 w mln zł	Obroty 2015 w mln zł	zmiana proc.
1	ING CF	24 356,00	18 911,00	29
2	BZ WBK Faktor	19 030,00	17 017,00	12
3	Raiffeisen Polbank	18 267,00	17 784,00	3
4	Bank Millennium	14 640,00	13 462,00	9
5	Pekao Faktoring	13 777,00	14 479,00	-5
6	Coface Poland	12 808,00	11 290,00	13
7	BGŻ BNP Paribas Faktoring	12 247,00	5 085,00	141
8	mFaktoring	11 607,00	10 412,00	11
9	PKO Faktoring	9 757,00	6 308,00	55
10	Alior Bank	5 330,00	2 142,00	149
11	HSBC	3 106,00	2 972,00	5
12	BOŚ Bank	2 638,00	2 378,00	11
13	Bibby Financial Services	2 215,00	2 120,00	4
14	IFIS Finance	2 099,00	1 783,00	18
15	UBI Factor	1 710,00	1 949,00	-12
16	Eurofactor Polska	1 206,00	493,00	145
17	KUKE Finance	1 064,00	260,00	309
18	BPS Faktor	774,00	735,00	5
19	Arvato Bertelsmann	768,00	894,00	-14
20	Pragma Faktoring	553,00	490,00	13
21	Faktorzy	204,00	181,00	13

Opracowanie CBSF, źródło: PZF

Faktorzy według dynamiki obrotów

		Obroty 2016 w mln zł	Obroty 2015 w mln zł	zmiana proc.
1	KUKE Finance	1 064,00	260,00	309
2	Alior Bank	5 330,00	2 142,00	149
3	Eurofactor Polska	1 206,00	493,00	145
4	BGŻ BNP Paribas Faktoring	12 247,00	5 085,00	141
5	PKO Faktoring	9 757,00	6 308,00	55
6	ING CF	24 356,00	18 911,00	29
7	IFIS Finance	2 099,00	1 783,00	18
8	Coface Poland	12 808,00	11 290,00	13
8	Pragma Faktoring	553,00	490,00	13
8	Faktorzy	204,00	181,00	13
9	BZ WBK Faktor	19 030,00	17 017,00	12
10	mFaktoring	11 607,00	10 412,00	11
10	BOŚ Bank	2 638,00	2 378,00	11
11	Bank Millennium	14 640,00	13 462,00	9
12	HSBC	3 106,00	2 972,00	5
12	BPS Faktor	774,00	735,00	5
13	Bibby Financial Services	2 215,00	2 120,00	4
14	Raiffeisen Polbank	18 267,00	17 784,00	3

Opracowanie CBSF, źródło: PZF

Przepis na płynność

Zatory płatnicze to największa bolączka firm w Polsce, zwłaszcza tych małych i średnich. Jest jednak grupa, której ten problem nie dotyczy – to przedsiębiorstwa, które odkryły zalety faktoringu. O praktycznym zastosowaniu faktoringu mówi Małgorzata Szymańska, dyrektor departamentu faktoringu Banku Ochrony Środowiska

Statystyki robią wrażenie, w ostatniej dekadzie rynek usług faktoringowych wzrósł wielokrotnie. Zgodnie z danymi opublikowanymi przez Polski Związek Faktorów firmy faktoringowe zrzeszone w ramach PZF wykupiły w 2016 r. wierzytelności o wartości 158 miliardów złotych.

Dynamika ta wskazuje, że przybywa firm korzystających z usług faktorów. Rośnie też odsetek przedsiębiorstw z obszaru MSP – na tym rynku wciąż jednak jest jeszcze wiele do zrobienia. Barię w przypadku małych i średnich przedsiębiorców jest przede wszystkim obawa przed kosztami. – Warto rozwiązać te wątpliwości. Małe i średnie firmy poszukując optymalnych rozwiązań zapewniających utrzymanie płynności firmy zwykle w pierwszej kolejności rozważają kredyt. Nie zawsze jednak udaje się uzyskać dość środków. Warto pomyśleć o alternatywie bądź równoległym wsparciu biznesu. W przypadku wielu branż to właśnie faktoring jest najbardziej efektywnym sposobem finansowania bieżącej działalności. Szczególnie produkt ten jest popularny w branży spożywczej, metalowej, chemicznej, wśród pro-

ducentów opakowań, branży motoryzacyjnej – uważa Małgorzata Szymańska, dyrektor departamentu faktoringu BOŚ.

Na dobre i na złe

Nawet niewielka skala działalności wystarczy, żeby sięgnąć po produkty faktoringowe. – Najważniejsze jest, aby firma miała co najmniej kilku stałych klientów, którzy płacą w terminie – wtedy może liczyć na finansowanie – tłumaczy Małgorzata Szymańska. Właściciele przedsiębiorstw, którzy zdecydowali się na usługi faktorów doceniają nie tylko najważniejszą i najbardziej znaną zaletę faktoringu, czyli rozwiązanie problemów zatorów płatniczych. Wiedzą, że faktor jest z nimi na dobre i na złe – i nawet w okresie kryzysu ta forma finansowania nie zostanie im ograniczona, jak to się często dzieje z finansowaniem otwartym. Poza tym przedsiębiorcy, którzy od lat korzystają z tej usługi mówią, że większa płynność finansowa pozwala im być jeszcze bardziej elastycznym i konkurencyjnym na rynku, np. proponować klientom dłuższe terminy płatności. Często ułatwia też starania o inne formy finansowania. Dodatkowo firmy zyskują profesjonalny monitoring należności

i narzędzia do zarządzania nimi. – To atuty doceniane zwłaszcza przez mniejsze firmy, które nie mogą sobie pozwolić na sztaby analityków czy rozbudowane działy windykacji – podkreśla Małgorzata Szymańska.

Warto też pamiętać, że spektrum usług faktoringowych jest bardzo szerokie – korzyści mogą dotyczyć zarówno relacji dostawca – firma, jak i odwrotnie. Rozwiązaniem zyskującym na popularności jest np. faktoring odwrotny, który pozwala sfinansować zobowiązania właśnie wobec dostawców. Dzięki tej usłudze przedsiębiorca ma pewność, że otrzyma dodatkowe finansowanie, a jego zobowiązania zostaną terminowo uregulowane przez bank. Faktoring odwrotny adresowany jest zwłaszcza do firm, które ze względu na przyjęty model biznesu nie są w stanie skorzystać ze standardowego faktoringu. Są to m.in. sieci handlowe prowadzące sprzedaż dla osób fizycznych czy firmy realizujące działania inwestycyjne. Faktoring odwrotny jest wart uwagi również w przypadku tych przedsiębiorstw, którzy nie mogą uzyskać od swoich odbiorców cesji, nie mają wystarczającej liczby odbiorców, czy też z innych powodów nie chcą stosować faktoringu klasycznego. Oczywiście najciekawszym rozwiązaniem jest korzystanie z rozwiązania nazywanego finansowaniem „łańcucha dostaw” – jest to połączenie faktoringu odwrotnego z faktoringiem klasycznym pozwalającym na finansowanie



Małgorzata Szymańska, dyrektor departamentu faktoringu BOŚ

zobowiązań klienta i jego należności. Takie rozwiązanie wspiera korzystających z niego przedsiębiorców w budowaniu rzetelnej marki swojej firmy, która spłaca swoje zobowiązania na czas i jednocześnie może oferować swoim odbiorcom wydłużone terminy płatności.

Z dobrym partnerem

Kluczowym czynnikiem zadowolenia i efektywnego wykorzystania zalet faktoringu jest właściwy dobór usługodawcy. – Porównując oferty, warto zwrócić uwagę na doświadczenie i system obsługi. Tworząc BOŚ Faktor, kierowaliśmy się opiniami Klientów. Stworzone dzięki temu rozwiązanie łączy prostotę i wygodę stosowania – wystarczy dostęp do internetu – z profesjonalnym instrumentarium wspierającym zarządzanie należnościami – mówi Szymańska. Przykładowo – Platforma BOŚ Faktor, zapewnia stały dostęp do informacji o stanie spłat dokonywanych przez kontrahentów, umożliwia księgowanie i wygodne przeglądanie faktur, niezależnie od ich liczby. Dyscyplinuje też kontrahentów, przez wysyłanie do odbiorców monitów i wezwań do zapłaty.

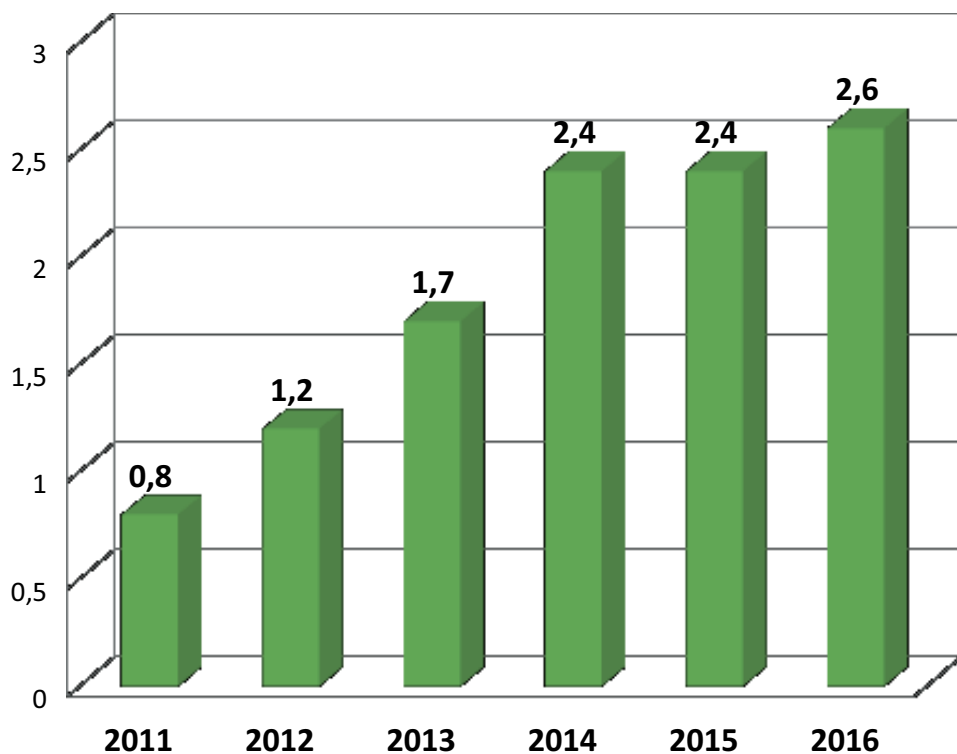
Eko korzyści

Jest jeszcze jeden atut przemawiający na korzyść faktoringu – jest nim szybkość procesu, obsługi transakcji faktoringowych. Tak jest choćby na platformie BOŚFaktor, która gwarantuje obieg dokumentów w wersji elektronicznej – bez potrzeby drukowania papierowych faktur i potwierdzeń. I tu mamy dodatkową korzyść: według szacunków ekologów BOŚ, firma, która wystawia 3 tys. faktur rocznie, dzięki wysłaniu informacji o fakturach on-line może w tym czasie zaoszczędzić nawet kilkanaście tysięcy zł (koszty dostarczenia faktur do banku) i ponad 15 kg papieru.



Spektrum usług faktoringowych jest bardzo szerokie – korzyści mogą dotyczyć zarówno relacji dostawca – firma, jak i odwrotnie. Rozwiązaniem zyskującym na popularności jest np. faktoring odwrotny, który pozwala sfinansować zobowiązania właśnie wobec dostawców. Dzięki tej usłudze przedsiębiorca ma pewność, że otrzyma dodatkowe finansowanie, a jego zobowiązania zostaną terminowo uregulowane przez bank.

Portfel faktoringowy BOŚ (wartość obrotów w mld zł)



źródło: PZF

Więcej niż finansowanie



Paweł Starczak

dyrektor

Hilton-Baird Financial Solutions

Przedsiębiorca rozważający kredyt i faktoring jako potencjalne źródła finansowania swojej firmy, powinien zdawać sobie sprawę z cech, które charakteryzują te produkty.

O ile kredyt jest formą finansowania od dawna dobrze znaną polskim biznesmenom, to już faktoring dla wielu z nich wciąż stanowi nowość, a jego właściwości są często błędnie rozumiane.

Faktoring pozwala uzyskać środki z wystawionych faktur w ciągu kilkunastu godzin od ich wystawienia, eliminując konieczność oczekiwania na pieniądze i poprawiając płynność finansową. Sprzedaż z odroczonej terminami płatności staje się dla przedsiębiorcy dużo łatwiejsza, przez co wzrasta konkurencyjność danej firmy.

Bezpieczeństwo transakcji

Kredyt z założenia ma jedną główną funkcję – finansowanie działalności. Faktoring to znacznie więcej niż finansowanie. Oprócz usługi finansowej faktor bierze na siebie także funkcje administracyjno-kontrolne: rozliczenia z odbiorcami, monitorowanie spłat i różnorakie działania mające na celu poprawę spływu należności. Te działania podnoszą bezpieczeństwo transakcji i korzystnie wpływają na dyscyplinę płatniczą odbiorców.

Na tym nie koniec – wśród wielu rodzajów faktoringu dużą popularnością cieszy się faktoring pełny, określany też jako faktoring bez regresu. W tym przypadku oprócz finansowania i usług z zakresu zarządzania należnościami klient otrzymuje dodatkowe wsparcie w postaci ubezpieczenia transakcji. Faktor weryfikuje wskazanych przez przedsiębiorcę kontrahentów, a w razie braku zapłaty za zamówione przez nich towary lub usługi dochodzi roszczeń na drodze windykacyjnej.

Ważnym elementem jest także weryfikacja kontrahentów, a w razie braku zapłaty za zamówione przez nich towary lub usługi dochodzi roszczeń na drodze windykacyjnej.

Który sposób bardziej korzystny

Firmy nie mogące pochwalić się zyskiem odsyłane są z kwitkiem. W przypadku faktoringu sytuacja wygląda zgoła inaczej. Głównym przedmiotem zainteresowania faktora jest jakość należności, które mają być finansowane, ponieważ to należności są podstawowym zabezpieczeniem transakcji.

Zarówno firmy o niewielkim stażu, jak i te przechodzące trudności finansowe mogą liczyć na finansowanie za pomocą faktoringu, o ile mają dobrych odbiorców lub udało im się pozyskać znaczące zamówienie. W przypadku kredytu firmy borykające się z takimi problemami w ogromnej większości mają już zamkniętą furtkę finansowania.

Trudno precyzyjnie odpowiedzieć na pytanie, który ze sposobów finansowania jest korzystniejszy. Do każdej firmy należy podejść indywidualnie, rozpatrując jej potrzeby, oczekiwania oraz plany rozwoju. Warto też pamiętać, że różne rodzaje finansowania mogą uzupełniać się wzajemnie, a firmy nie są zmuszone do ograniczenia się wyłącznie do jednego z nich. Rozwojowi branży faktoringowej w Polsce sprzyja to, że klienci są coraz lepiej wyedukowani w dziedzinie źródeł finansowania przedsiębiorstw. Zdają sobie sprawę, że kredyt nie jest jedyną dostępną formą pozyskania środków na działalność i rozwój firmy – dostrzegają to też banki, które coraz częściej uzupełniają swoją ofertę o produkty dla klientów, którzy z różnych powodów nie korzystają z kredytu.

Jak uchronić się przed brakiem płatności od kontrahentów?

Brak dostępu do kosztownych narzędzi ograniczających ryzyko windykacyjne powoduje, że szczególnie małe firmy są narażone na brak płatności ze strony kontrahentów, a konsekwencje współpracy z nierzetelnym klientem dla tej grupy przedsiębiorców są wyjątkowo dotkliwe. Dlaczego faktoring dla małych firm jest tak korzystny?



Agnieszka Szalast

dyrektor sprzedaży SME Solutions

Przede wszystkim weryfikacja

Długie terminy płatności to w niektórych branżach standard. Konkurencja, silna pozycja odbiorcy, specyfika branży powodują, że przedsiębiorcy wystawiają faktury nawet z 60-dniowym terminem płatności już przy pierwszej transakcji z nowym klientem. Rzadko są w stanie gruntownie zweryfikować kontrahenta i właściwie ocenić ryzyko. Korzystając z faktoringu, poza finansowaniem otrzymują informację zwrotną dot. kondycji finansowej sprawdzoną i często monitorowaną w wywiadowniach i biurach informacji gospodarczej przez okres trwania umowy.

Po drugie kontrola płatności

Faktoring to nie tylko szybki dostęp do gotówki dla mikroprzedsiębiorców, ale również możliwość skorzystania z monitoringu płatności bez ponoszenia dodatkowych kosztów. Kontrola finansowych płatności jest elementem umowy faktoringu. Każda faktura po upływie terminu płatności, a czasem już w dniu zo-

staje objęta procedurą. Wykwalifikowane osoby kontaktują się z klientem i przypominają o płatności tak, by zmotywować kontrahenta do realizacji przy tym dbając o zachowanie pozytywnej relacji.

Po trzecie właściwa dokumentacja transakcji handlowych

Bez względu na to, czy mówimy o sprzedaży za 5000zł czy 500 000zł, umowy, potwierdzenia zamówienia i odbioru towaru czy usługi powinny stanowić zabezpieczenie i w razie braku płatności, umożliwić sprawną windykację. Jeszcze przed pierwszą fakturą przekazaną do finansowania, oprawa prawna transakcji zostanie gruntownie zbadana przez prawników faktora, a klient zwrótnie otrzymuje informację, jakie dokumenty wprowadzić w relacji z klientem, aby zmniejszyć ryzyko windykacyjne.

Po czwarte ubezpieczenie

Jeśli jest tylko taka możliwość, a weryfikacja kontrahentów u ubezpieczyciela przebiegnie pozytywnie, warto ubezpieczyć transakcje z kontrahentami, z którymi generuje się znaczne przychody, a brak płatności spowodowałby na tyle dużą stratę, że firma znalazłaby się na skraju upadłości. Coraz częściej faktorzy oferujący faktoring dla małych firm, udostępniają pełne przejęcie ryzyka, tym samym niwelując ryzyko utraty płynności. Dają w ręce przedsiębiorców narzędzia, które do tej pory były poza ich zasięgiem. Taka forma zabezpieczenia w połączeniu z środkami finansowymi na rozwój otwiera skrzydła prowadzącym małe firmy. Pomaga odważniej podejmować decyzje o współpracy z kolejnymi klientami, o wzroście produkcji.

Zatem faktor jest nie tylko instytucją finansującą, ale też w aspekcie zabezpieczenia transakcji działem windykacji, analitykiem ryzyka a nawet prawnikiem. To wszystko stanowi przewagę faktoringu jako kompleksowego pakietu zarządzania należnościami nad innymi źródłami pozyskania środków finansowych nawet, jeśli te są tańsze.



Dobry rok Eurofactora

Rok 2016 był kolejnym okresem dynamicznego rozwoju na rynku usług faktoringowych. Raportujące do Polskiego Związku Faktorów (PZF) firmy sfinansowały wiarytelności o łącznej wartości 158,2 mld zł. Oznacza to ponad 20 proc. wzrost liczony rok do roku.



Stanisław Atanasow

prezes zarządu Eurofactor Polska

Dużo wyższą, bo sięgającą 145 proc. dynamiką może pochwalić się należący do Grupy Credit Agricole Eurofactor Polska SA.

Z raportowanych przez PZF danych wynika, że w 2016 r. z faktoringu skorzystało 7 853 klientów (7046 w 2015 r.). Faktorzy sfinansowali łącznie 7,5 miliona faktur (1 mln więcej niż rok wcześniej). Najdynamiczniej rozwijającą się usługą był faktoring eksportowy – 31 proc.

Również klienci Eurofactora coraz częściej korzystają z usługi faktoringu eksportowego. Nasza usługa to autorski model obsługi, który polega na współpracy z dedykowaną do obsługi

transakcji zagranicznych Spółki z naszej Grupy, która świadczy dla nas i naszych klientów usługi polegające na weryfikowaniu uwarunkowań prawnych, monitorowaniu dłużników i płatności od nich, wysyłaniu upomnień i ponagleń oraz wspiera nas i naszych klientów w dochodzeniu należności. I, co bardzo istotne, spółki faktoringowe z Grupy Crédit Agricole w kraju importera pomagają nam również w ocenie kontrahentów.

Faktoring zyskuje w oczach polskich przedsiębiorców

Barometr EFL ina IV kw. 2016 r. potwierdza, że nadal podstawowym źródłem finansowania sektora MŚP są środki własne

(87 proc. wskazań). Jednak biorąc pod uwagę zewnętrzne wsparcie, najpopularniejszym narzędziem finansowania firmowych inwestycji jest leasing, z którego korzysta 51 proc. podmiotów z sektora MŚP. Kredyt bankowy zajmuje drugie miejsce – 48,2 proc. wskazań. Z faktoringu korzysta jedna na piętnaście firm – 6,4 proc. Wyraźną tendencję w korzystaniu z produktów finansowych widać spoglądając na wielkość podmiotów. Zgodnie z nią, im firma zatrudnia więcej pracowników, tym częściej korzysta z zewnętrznych funduszy. Wśród mikrofirm 95,5 proc. zarządzających bazuje na środkach własnych, 33,5 proc. na kredycie,

27,1 proc. na leasingu, a z faktoringu korzysta tylko 2,5 proc. Wśród średnich przedsiębiorców 88,2 proc. finansuje swoją działalność gotówką, 58,1 proc. leasingiem, 58,8 proc. kredytem bankowym, natomiast 7,9 proc. sięga po faktoring. W firmach zatrudniających od 50 do 249 pracowników nadal dominują środki własne (70,8 proc.), kredytem posiłkuje się 50,0 proc. przedsiębiorców, leasingiem ponad 70 proc., a po faktoring sięga 9,2 proc. firm.

To pokazuje, że rynek usług faktoringowych ma duży potencjał i kolejne lata powinny być dalszym okresem dynamicznego rozwoju faktoringu w Polsce.

TEKST PROMOCYJNY

Bez zastoju dzięki faktoringowi?

Dopóki przedsiębiorstwa zachowują płynność finansową, wszystko jest dobrze. Natomiast poważne problemy zaczynają się, gdy tracą nad nią kontrolę. Dobra kondycja firmy – jego sukcesy, jak również reputacja – zależą w zasadzie od zdolności do wywiązywania się ze zobowiązań finansowych. Aby utrzymać płynność finansową, warto rozważyć wdrożenie w firmie usługi faktoringu.



Kreft **Vanessa**

aplikant radcowski
z Kancelarii Prawnej ARKANA

Przedsiębiorca prowadzący działalność, niezależnie od przyjętej strategii zachowania danego podmiotu na rynku podlega ryzyku. Zdarza się, że firmy mają do czynienia z nierzetelnymi kontrahentami. Opóźnienia w zapłacie lub jej brak powodują zatory płatnicze w firmie i mogą poważnie zachwiać jej płynność finansową, nie wspominając o pogorszeniu wyniku finansowego. Nie ulega wątpliwości, że powyższe może mieć negatywny wpływ na relacje z dostawcami i instytucjami finansowymi oraz reputację przedsiębiorstwa. W skrajnych przypadkach firmy zobligowane są ogłosić upadłość oraz wprowadzić formalną ochronę przed wierzycielami. Pytanie pojawia się, co robić aby się ustrzec przed takim ryzykiem? Można by wprowadzić zasadę sprzedaży wyłącznie za gotówkę, jednak w obecnych czasach, kiedy to większość transakcji handlowych od-

bywa się w kredycie kupieckim, czyli z odroczonym terminem płatności, zasada ta nie miałaby racji bytu. Ponadto to właśnie konkurencja i rynek zmuszają przedsiębiorców do podejmowania ryzyka poprzez oferowanie coraz dłuższych terminów płatności oraz korzystniejszych warunków współpracy. Jeśli jednak przedsiębiorca chce być konkurencyjny, musi ryzyko wkalkulować w swoją działalność i jednocześnie szukać rozwiązań umożliwiających zminimalizowanie lub wyeliminowanie tych dwóch problemów.

Odpowiedzią na wszechobecne i powszechne ryzyko płynności finansowej w obrocie przedsiębiorstwa jest usługa faktoringu pełnego, który zabezpiecza przed stratami spowodowanymi brakiem spłaty należności. Istotą faktoringu pełnego jest przejęcie przez faktora, którym najczęściej jest bank, ryzyka niewypłacalności kontrahentów objętych umową faktoringu. Usługa ta jest realizowana poprzez ubezpieczenie należności, gwarantowane przez ubezpieczyciela, z którym współpracuje firma faktoringowa. Dzięki umowie faktoringowej należności klienta są zabezpieczone, tak więc na skutek niewypłacalności prawnej odbiorcy lub przewlekłej zwłoki w zapłacie przedsiębiorca nie musi się obawiać ryzyka nieodzyskania należności. Faktoring na tle innych form krótkoter-



minowego finansowania wyróżnia się dużo większą elastycznością oraz możliwością dostosowania poziomu gotówki do aktualnego poziomu sprzedaży i potrzeb firmy. Środki wypłacone w ramach faktoringu należności mogą być wykorzystane na dowolnie wybrany cel, a ich spłata będzie dokonana przez odbiorców firmy. Bez względu na okres opóźnienia płatności finansowanej należności, środki finansowe pozostają do dyspozycji przedsiębiorcy.

Usługa faktoringowa jest również dobrym sposobem na uwolnienie się od długotrwałych i uciążliwych czynności związanych ze śledzeniem sytuacji finansowej odbiorców. Co więcej, upominanie się o niewielkie zaległości w sytuacji negocjowania większych dostaw jest często

potencjalną grupą do której skierowany jest faktoring. Dzięki usłudze faktoringu pełnym przedsiębiorca zwolniony jest od konieczności monitorowania splotu należności i bieżącego reagowania na opóźnienia w zapłacie, gdyż to faktor zobowiązany jest do czynienia tego w imieniu swojego klienta.

Faktoring jest to forma finansowania szczególnie chętnie wykorzystywana przez firmy, które dążą do maksymalnego ograniczenia ryzyka niewypłacalności swoich odbiorców – zarówno krajowych, jak i zagranicznych. Również przedsiębiorstwa, które nie mają ugruntowanej pozycji na rynku, a których dynamiczny rozwój sprzedaży pociąga za sobą konieczność finansowania majątku obrotowego, są

potencjalną grupą do której skierowany jest faktoring. Dzięki usłudze faktoringu firmy otrzymują natychmiastowy dostęp do gotówki, co prowadzi do utrzymania płynności finansowej w ich przedsiębiorstwach. Idealnym przykładem grupy do której skierowana jest usługa faktoringu są przedsiębiorstwa, które charakteryzują się dużą sezonowością, bądź takie, gdzie należy zainwestować znaczne środki finansowe w majątek obrotowy. Nagłe spiętrzenie sprzedaży w krótkim okresie i możliwość uzyskania zapłaty dopiero po pewnym czasie prowadzi do szybkiego wyczerpania kapitału obrotowego. W takiej sytuacji, kiedy wdrożymy usługę faktoringową – zachwiana płynność finansowa firmy ulega poprawie.

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 NIETYPLACALNOŚCI 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