

# FAKTORING W POLSCE



## POLSCY FAKTORZY UTRZYMUJĄ DYNAMICZNE TEMPO WZROSTU

**Popyt na faktoring w Polsce nadal rośnie. Rynek zanotował w I półroczu 2019 r. wzrost obrotów o 21 proc. Podmioty zrzeszone w Polskim Związku Faktorów objęły wierzytelności o wartości 132 mld zł, podczas gdy rok temu kwota ta sięgała 109,1 mld zł. Z tej formy finansowania korzysta w Polsce obecnie blisko 16,6 tys. przedsiębiorstw. Zarówno w obrocie krajowym, jak i międzynarodowym najszybszy wzrost zanotował faktoring pełny.**

Polski Związek Faktorów (PZF) skupia obecnie przeważającą część podmiotów świadczących usługi faktoringowe. Zrzesza 29 członków: 5 banków komercyjnych, 19 wyspecjalizowanych firm udzielających finansowania, 3 podmioty o statusie partnera oraz 2 członków honorowych. Firmy należące do PZF sfinansowały w I półroczu 2019 r. działalność krajowych przedsiębiorstw na łączną kwotę 132 mld zł. Dzięki temu rynek zanotował wzrost o 21 proc.

– Rynek faktoringu w Polsce nabrał w ostatnich latach dużego rozpędu. Usługa ma ogromny potencjał, który udaje się coraz lepiej wykorzystywać. Zdecydowana większość dużych faktorów i spora część graczy średniej wielkości odnotowała dwucyfrowe wzrosty, niekiedy bardzo wysokie. Jeden podmiot z rynkowej czołówki może pochwalić wzrostem nawet ponad 100-pro-

centowym. To pokazuje, że popyt na faktoring stale rośnie. Przedsiębiorcy poszukują finansowania i stawiają na rozwiązanie szybkie i wygodne – mówi Sebastian Grabek, przewodniczący komitetu wykonawczego PZF. – Obserwujemy przy tym przetasowania w rynkowej czołówce. Liderem został faktor spod znaku BGŻ BNP Paribas. To efekt przejścia przez tę grupę

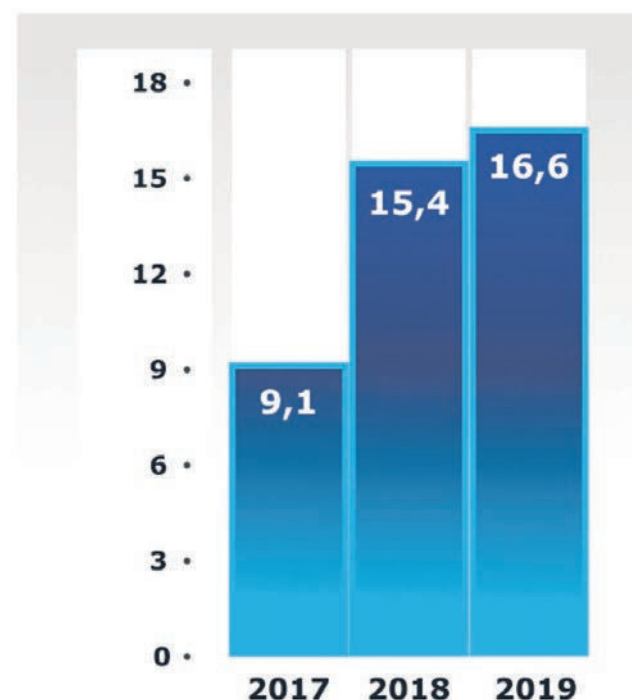
sieci Raiffeisen w Polsce. Na drugim miejscu plasuje się dynamicznie rosnący Pekao Faktoring, a na trzecim ING Commercial Finance – niedawny lider sektora – dodaje Sebastian Grabek.

**Skuteczność działań edukacyjnych**  
Najpopularniejszą formą faktoringu, podobnie jak na innych rozwiniętych rynkach europejskich, trwale stał się faktoring pełny. Zainteresowanie nim szczególnie dynamicznie

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

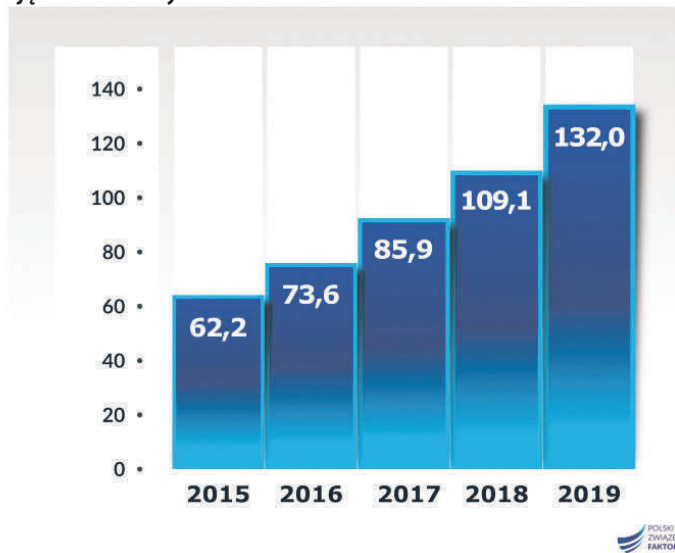


Wykres 2. Liczba klientów firm zrzeszonych w PZF w I półroczu w latach 2017-2019 (w tys.)



FAKTORING W POLSCE

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



rośnie w obrocie krajowym. Umożliwia szybki dostęp do środków na bieżącą działalność, połączony z ochroną przed brakiem zapłaty za dostarczone towary lub usługi ze strony kontrahentów. Podmioty zrzeszone w PZF objęły w I półroczu 2019 r. w jego ramach blisko 66,9 mld zł wierzytelności, co stanowi 51 proc. obrotów. Kolejne 32 proc. generuje faktoring niepełny. Pozostałe 17 proc. przypada natomiast na faktoring importowy, odwrócony oraz

wymagalnościowy. – Obserwujemy coraz większą skuteczność podejmowanych przez cały rynek działań edukacyjnych. Dzięki nim przedsiębiorcy coraz lepiej uświadamiają sobie, że faktoring to nie tylko prosta forma finansowania, ale także ochrona przed ryzykiem braku zapłaty ze strony kontrahentów za dostarczone towary bądź usługi. Zapewnia ją faktoring w opcji pełnej. Ponad połowa obrotów sektora od dłuższego czasu pochodzi właśnie z niej. To trend cha-

rakterystyczny dla lepiej rozwiniętych rynków – wyjaśnia Sebastian Grabek. Z usług firm należących do PZF korzysta obecnie 16,6 tys. przedsiębiorców. Wystawili oni blisko 8,3 mln faktur, na podstawie których krajowi faktoryzy udzielili finansowania. – Przedsiębiorcy zauważyli, że faktoring pozwala uniknąć ryzyka wpadnięcia w zatory płatnicze. Dlatego przedstawiają coraz więcej faktur do sfinansowania. Nie mogą sobie na to pozwolić jedynie te firmy, które są związane kontraktami zawierającymi zakaz cesji. Wyklucza on sięgnięcie po finansowanie. PZF od kilku miesięcy zabiega o zmiany prawne zmierzające do tego, aby nie obowiązywał on wierzycieli pieniężnych. Realizuje ten postulat w ramach kampanii „Wolne Faktury”. Jesteśmy przekonani, że kolejne ułatwienia dla przedsiębiorców będą go uwzględniać – dodaje Sebastian Grabek. Z usług firm faktoringowych w ujęciu sektorowym najczęściej korzystają przedsiębiorstwa: produkcyjne i dystrybucyjne. Utrzymanie płynności finansowej w ich przypadku decyduje o przetrwaniu lub rozwoju. Faktoring umożliwia im zachowanie dobrej kondycji ekonomicznej, a przez to – stabilnej pozycji rynkowej i przewagi konkurencyjnej.

Wysokość obrotów firm faktoringowych po II kwartałach 2019 r.

Firma	obroty ogółem po II kwartałach 2019 r. (w mln zł)	obroty ogółem po II kwartałach 2018 r. (w mln zł)
BGŻ BNP Paribas Faktoring	22,832	11,945
Pekao Faktoring	19,153	8,278
ING Commercial Finance	16,814	14,816
Santander Faktoring	14,193	12,785
mFaktoring	10,683	8,473
Bank Millennium	10,228	9,44
PKO Faktoring	9,382	8,302
Coface Poland Faktoring	9,279	8,316
Citi Handlowy	5,117	3,899
HSBC Bank Polska	2,47	2,388
Alior Bank	2,09	2,025
BOŚ Bank	1,674	1,637
Eurofactor Polska	1,553	1,17
Bibby Financial Services	1,459	1,28
IFIS Finance	1,316	1,246
UBI Factor	974	937
KUKE Finance	951	988
Idea Money	949	1,169
BFF Polska	252	202
Pragma Faktoring	249	338
BPS Faktor SA	215	248
Faktoryzy	153	135

## FAKTORING DLA MIKROFIRM I FREELANCERÓW – DYNAMICZNY ROZWÓJ OFERTY NA RYNKU

**Mikroprzedsiębiorcy są nie tylko najbardziej narażeni na utratę płynności finansowej, ale też mają największe problemy finansowe. W Krajowym Rejestrze Długów stanowią oni trzy czwarte wszystkich zadłużonych firm. Są winni swoim wierzycielom ponad 5 mld zł. W relacjach biznesowych z większymi kontrahentami często pozostają tą słabszą stroną. To głównie ich kosztem duże firmy nierzadko kredytują swoją działalność, wydłużając ponad normę terminy płatności za faktury. Dlatego faktoring, który pozwala szybko i łatwo zamienić faktury na gotówkę, może być dla mikrofirm skuteczną formą pomocy.**

Kiedy trzy lata temu firma faktoringowa NFG wchodziła na rynek, przedsiębiorcy niewiele wiedzieli na temat finansowania faktur. Co czwarty z nich przyznawał, że jego wiedza o faktoringu jest zerowa. W tym roku zerową wiedzę deklaruje tylko 13,6 proc. badanych. Jednocześnie z 19,5 proc. do 23 proc. wzrósł odsetek przedsiębiorców, którzy bardzo dobrze znają usługę faktoringu, a blisko połowa badanych wie co nieco na ten temat. W ciągu trzech lat poprawiła się nie tylko znajomość samej usługi, ale też chęć korzystania z niej. W 2016 roku faktoring wybierało 2,8 proc. przedsiębiorców, a dziś już 12 proc.<sup>1</sup>. Coraz częściej w tym gronie są właśnie mikroprzedsiębiorcy. – Przed trzema laty nie było na rynku praktycznych rozwiązań finansowych dedykowanych dla najmniejszych firm. Klasyczny faktoring był dla nich za drogi, a kredyt w banku nieosiągalny. Dodatkowo brakowało oferty skrojonej na miarę mi-

kroprzedsiębiorców i takiej, która uwzględniałaby potrzeby chociażby branży transportowej czy budowlanej. Duże wymogi formalne i finansowe, jak na przykład wymóg wysokich obrotów, dyskryminowały mikrofirmy. Dlatego stworzyliśmy dla nich jeden z najlepszych instrumentów poprawiających płynność finansową, dostępny przez Internet, czyli eFaktoring. Z czasem i on zaczął ewoluować, zmieniając się i dostosowując do potrzeb samych przedsiębiorców – wyjaśnia Dariusz Szkaradek, prezes zarządu NFG.

**W 100 procentach lub częściowo** eFaktoring szybko okazał się doskonałą alternatywą dla kredytu bankowego, a przedsiębiorca mógł dzięki niemu sfinansować 100 proc. faktury netto. Z biegiem lat zaczęły się pojawiać kolejne udogodnienia dla przedsiębiorców, jak na przykład częściowe finansowanie faktur. – Wcześniej



Dariusz Szkaradek  
Prezes Zarządu NFG SA

w ramach usługi eFaktoringu firmy mogły wymienić na gotówkę 100 procent wartości faktury netto. Skutkiem tego przedsiębiorcy, którzy wystawiali faktury na kwoty wyższe niż wynosi przyznany limit, nie mogli skorzystać z usługi. Teraz w ramach częściowego finansowania faktur w eFaktoringu przedsiębiorcy sami decydują, jaka część faktury ma zostać sfinansowana. To nowe udogodnienie, które sprawia, że klient lepiej i bardziej świadomie może zarządzać swoimi należnościami. Sam ustala, czy zamienić na gotówkę część większej faktury, czy może po części sfinansować kilka mniejszych faktur. Ma w tym względzie pełną dowolność, a ogranicza go jedynie limit faktoringowy – wyjaśnia Dariusz Szkaradek. Nowa, elastyczna forma finansowania pozwoliła przedsiębiorcom na wykorzystanie każdej złotówki limitu faktoringowego. Kluczowa

jest w tym wszystkim swoboda decyzji, która staje się istotna w nieprzewidzianych sytuacjach.

### Trzy warianty do wyboru

Kolejnym udogodnieniem było wprowadzenie trzech wariantów zamiany faktur na gotówkę: cesji jawnej, cesji jawnej express i cesji cichej. W ramach cesji jawnej eFaktoringu kontrahenci są informowani o przeniesieniu wierzytelności na firmę faktoringową. Cesja jawna poprawia płynność finansową przedsiębiorcy i zabezpiecza go przed zatorami płatniczymi, a z drugiej strony – dyscyplinuje kontrahentów, którzy kredytują własną działalność kosztem mniejszych partnerów biznesowych. W ramach cesji jawnej express pieniądze na konto przedsiębiorcy trafiają niemal natychmiast po złożeniu wniosku o sfinansowanie faktury. Równocześnie z wypłatą środków, faktor informuje kontrahenta przedsiębiorcy o uruchomieniu cesji wierzytelności. To idealne rozwiązanie dla przedsiębiorców, którym zależy na błyskawicznym dostępie do pieniędzy i zdyscyplinowaniu kontrahenta do terminowego regulowania zobowiązań. W ramach cesji cichej kontrahent przedsiębiorcy nie jest informowany o tym, że doszło do cesji wierzytelności. Przedsiębiorca otrzymuje więc błyskawicznie pieniądze z faktur, ale to na nim

sposzczywa później ciężar zwrotu pieniędzy w określonym terminie. Cesja cicha jest rozwiązaniem dla przedsiębiorców, którym zależy na dobrych relacjach z kontrahentami.

### eFaktoring dziś

Dziś faktoring online wybierają najczęściej firmy z branż transportowej, budowlanej i usługowej. Wśród mikroprzedsiębiorców są też freelancerzy (agencje reklamowe, informatycy, osoby zajmujące się fotografią). Potrzebują dodatkowych środków na spłatę bieżących zobowiązań, jak również na drobne inwestycje: zakup nowego sprzętu czy oprogramowania. – Obserwujemy, że sukcesywnie rośnie świadomość firm na temat faktoringu i grono przedsiębiorców, którzy tę usługę wybierają. Z eFaktoringu w NFG skorzystało już ponad 3300 klientów. Od początku pojawienia się usługi na rynku sfinansowaliśmy ponad 59 tysięcy faktur na łączną kwotę ponad 340 milionów złotych. Jestem przekonany, że oferujemy jeden z najbardziej atrakcyjnych produktów na rynku, a naszą niekwestionowaną zaletą jest silne zaplecze w postaci Kaczmarek Group – grupy spółek z blisko 30-letnim doświadczeniem na rynku zarządzania wierzytelnościami – podsumowuje Dariusz Szkaradek.

<sup>1</sup> Badanie „Percepcja faktoringu w MŚP” Instytut Keralla Research na zlecenie firmy faktoringowej NFG, II kwartał 2019 r.

## FAKTORING W POLSCE

**Szanowni Państwo!**

Dla rodzimych przedsiębiorców faktoring to usługa, której znaczenie rośnie z roku na rok. Dlaczego? Ponieważ odpowiada na potrzeby rynku: pozwala sprawnie funkcjonować i zabezpiecza przed zatorami płatniczymi. Chcąc przyjrzeć się firmom reprezentującym ten rynek, cyklicznie przedstawiamy Państwu, posiłkując się danymi publikowanymi przez Polski Związek Faktorów, obroty firm faktoringowych. To dane, które pozwolą

Państwu na zorientowanie się, kto na rynku ma „największy kawałek tortu”, a kto rozwija się najbardziej dynamicznie. Tym razem, żeby dopełnić obrazu, prezentujemy też Państwu trzy w naszej ocenie najlepsze oferty faktoringowe. Wyróżniają się innowacyjnym podejściem do rozwiązań faktoringowych i otwartością na potrzeby klienta. Szczegóły dotyczące tego, dlaczego właśnie te firmy znalazły się wśród wyróżnionych, znajdziecie Państwo w uzasadnieniach. Interesującej lektury.

Redakcja

## WYRÓŻNIENIA

## NAJLEPSZE PRODUKTY FAKTORINGOWE

produkt: **AGRO-FAKTORING PORTFELOWY**

**Uzasadnienie:** Usługa faktoringu portfelowego jest unikatowa, ponieważ faktor może obsługiwać firmy z bardzo rozdrobnionym portfelem odbiorców, zapewniając wszystkie atrybuty faktoringu. Ponadto rozliczenia saldowe pozwalają uniknąć sankcjonowania minimalnej kwoty faktury do faktoringu, co oznacza finansowanie całego obrotu z odbiorcą. Będąc częścią grupy Credit Agricole Eurofactor, oferując ten produkt, wychodzi naprzeciw branży Agro.

Finansowanie oparte jest na zasadzie „faktoringu portfelowego”, czyli usłudze zapewniającej efektywne finansowanie dowolnie dużych wolumenów faktur. Sposób współpracy oraz obsługi ze strony faktora umożliwia utrzymanie wysokiego

poziomu jakości niezależnie od rosnącej skali działalności klienta. Usługa faktoringu portfelowego dedykowana jest dla podmiotów charakteryzujących się szerokim portfelem drobnych odbiorców (nawet kilkadziesiąt tysięcy), wy-

stawiających bardzo dużą liczbę faktur oraz posiadających własne centrum rozliczeń i windykacji. Ponadto usługa uwzględnia bardzo długie terminy płatności wynikające z charakteru branży AGRO.

produkt: **FAKTORING PEŁNY**

**Uzasadnienie:** Faktoria rozpoczęła swoją działalność we wrześniu 2018 roku. Dokładnie po roku spółka ma w swoim portfolio już kompleksową ofertę faktoringową dla mikrofirm. Obecnie wprowadza usługę faktoringu pełnego.

Ideą faktoringu pełnego jest to, że firma faktoringowa przejmuje od przedsiębiorcy ryzyko braku otrzymania płatności za fakturę. Faktoria sfinansuje nawet 90 proc. wartości faktury. Oferta obejmuje należności z terminem płatności nawet do 120 dni. Wiedza i doświadczenia Faktorii umożli-

wiają rzetelną ocenę kontrahenta – tak aby zminimalizować ryzyko braku płatności. Jeśli jednak odbiorca będzie się opóźniał z płatnością, to firma sama zajmie się prowadzeniem działań monitorujących i windykacyjnych – mających na celu odzyskanie środków. Klient otrzymuje

finansowanie, zapłatę za fakturę przed terminem jej płatności – dzięki czemu może spłacić swoje zobowiązania (utrzymać wizerunek rzetelnego partnera w biznesie) czy rozwijać swój biznes poprzez dalsze zakupy lub inwestycje. Produkt dostępny jest w sprzedaży bezpośredniej.

produkt: **EFAKTORING**

**Uzasadnienie:** Płatności przeterminowane mogą stanowić nawet 11–50 proc. wystawianych faktur. Dla mikroprzedsiębiorstwa, w którym średnia wartość faktury wynosi 4 600 zł, utratę płynności finansowej może spowodować już jedna niezapłacona faktura. Jeszcze do niedawna nie było na rynku dostępnych rozwiązań finansowych dedykowanych dla mikroprzedsiębiorców, które skutecznie poprawiałyby ich płynność. eFaktoring zmienił ten stan rzeczy, umożliwiając mikrofirmom finansowanie faktur online szybko, tanio i bez dodatkowych formalności.

eFaktoring oferowany przez NFG to pierwsza, nowoczesna usługa finansowania faktur online na rynku skierowana do mikrofirm, która wspiera zarówno bieżącą działalność przedsiębiorstwa, jak i jego rozwój. Uwalnia środki zamrożone w nieopłaconych jeszcze fakturach, przez co firma do-

staje je szybciej, niż musiałyby czekać na zapłatę od kontrahenta. Pieniądze uwolnione z faktur z odroczone terminem płatności przedsiębiorcy mogą wykorzystać na dowolny cel i w ten sposób szybciej rozwijać swój biznes. eFaktoring pomaga zachować płynność finansową i skutecznie ogranicza

ryzyko bankructwa spowodowane przez zatory finansowe. A to wszystko z możliwością realizacji przez Internet. Zalety eFaktoringu: zamiana faktur na gotówkę całkowicie online, krótki czas oczekiwania, niski koszt, intuicyjny system informatyczny (SOF), premia za aktywność.

## 10 najbardziej dynamicznych firm faktoringowych

	spółka	obroty ogółem po II kwartałach 2019 r. (w mln zł)	obroty ogółem po II kwartałach 2018 r. (w mln zł)	zmiana proc.
1	Pekao Faktoring	19,153	8,278	131,37
2	BGŻ BNP Paribas Faktoring	22,832	11,945	91,14
3	Eurofactor Polska	1,553	1,17	32,74
4	Citi Handlowy	5,117	3,899	31,24
5	mFaktoring	10,683	8,473	26,08
6	BFF Polska	252	202	24,75
7	Bibby Financial Services	1,459	1,28	13,98
8	ING Commercial Finance	16,814	14,816	13,49
9	Faktorzy	153	135	13,33
10	PKO Faktoring	9,382	8,302	13,01

## NIEZMIENNIE ROŚNIE POPYT NA FAKTORING

Przedsiębiorcy coraz częściej decydują się na alternatywne do kredytu formy finansowania, m.in. leasing czy faktoring. Z barometru EFL na drugi kwartał 2019 r. wynika, że leasing wybiera ponad 55 proc. Utrzymuje się tendencja, że im więcej pracowników firma zatrudnia, tym częściej korzysta z zewnętrznych źródeł finansowania. Rośnie zainteresowanie nie tylko leasingiem, ale i faktoringiem. Jedynie w I kwartale 2019 r. rynek faktoringowy odnotował ponad 18-procentowy wzrost obrotów

branży. Okazuje się, że z faktoringu oferowanego przez firmy zrzeszone w Polskim Związku Faktorów korzysta obecnie ok. 16 tys. przedsiębiorstw. Faktorzy PZF objęli przy tym wierzycelności o wartości ponad 62 mld zł. Widać więc sukcesywny wzrost rynku faktoringowego, zwłaszcza gdy porówna się wyniki za I kwartał z ostatnich 4 lat. W I kwartale 2015 r. obroty faktorów plasowały się na poziomie 30,2 mld zł, w I kwartale 2016 r. 34,3 mld zł., w I kwartale 2017 r. 42,6 mld zł. w I kwartale 2018 r.

52,9 mld zł. Prawie dwukrotnie wzrosła przy tym liczba faktorantów w I kwartale od 2017 r. (w I kwartale 2017 było ich 7,9 tys.). Najpopularniejszą formą faktoringu pozostaje niezmiennie faktoring bez regresu, czyli faktoring pełny. Duże zainteresowanie tym produktem dotyczy przede wszystkim obrotu krajowego. Podmioty zrzeszone w PZF przejęły w jego ramach około 31 mld zł wierzycelności, czyli ponad połowę obrotów. Drugim w kolejności jest faktoring niepełny (z regresem).  
Źródło: Komitet Wykonawczy PZF

# Faktoring to nie pożyczka

Rynek faktoringu wzrósł o blisko 22 proc. w porównaniu z poprzednim rokiem – informuje GUS – a kwota sfinansowanych przez firmy faktoringowe faktur wyniosła w 2018 r. prawie 270 mln zł. Zdecydowanie mniejsza jest jednak liczba mikroprzedsiębiorców, którzy korzystają z tego rozwiązania. Dużym problemem pozostaje niezrozumienie istoty usługi i mylenie jej z innymi narzędziami finansowymi, np. z kredytami czy pożyczkami.



Michał Pawlik

prezes SMEO, wykładowca studiów MBA Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej oraz studiów podyplomowych Uniwersytetu Warszawskiego.

Jedna trzecia przedsiębiorców, która wzięła udział w badaniu „Bezpieczeństwo małych firm w Polsce” (SMEO i ERIF BIG 2018) narzeka na niespłacone w terminie faktury. „W ciągu ostatnich dwóch lat aż 63 proc. firm nie uzyskało należności za wykonaną usługę” – czytamy w raporcie. Zapytani o to, jak radzą sobie z problemami finansowymi, wspominają o uzupełnianiu budżetu środkami prywatnymi (34 proc.) oraz od znajomych (20 proc.) – co jest pewnie najlepszą drogą, żeby ich stracić. Jeden na pięciu przedsiębiorców sięga po kredyt lub robi to, przez co sam cierpi, czyli opóźnia płatności względem kontrahentów. Na faktoring decyduje się tylko 10 proc. przebadanych. Być może polscy przedsiębiorcy nie znają wystarczająco tego rozwiązania i nie odróżniają go od kredytów i pożyczek. Sprawdźmy więc najważniejsze różnice między tymi usługami finansowymi.

## Świat idealny vs. rzeczywistość

W idealnym świecie firma otrzymuje pieniądze od razu po wykonaniu usługi lub dostarczeniu towaru. Jednak rzeczywistość wygląda inaczej. Faktury z terminem płatności odroczonym o 30, a czasem nawet 90 lub 120 dni, to codzienność polskiego przedsiębiorcy. Zwłaszcza w wypadku długoterminowych czy dużych projektów tak długie oczekiwanie na gotówkę może przysporzyć firmie wielu problemów.

## Faktoring vs. kredyt

Na pierwszy rzut oka wydaje się, że zarówno pożyczka, jak i faktoring są sposobem na uzyskanie pieniędzy przydatnych w takich sytuacjach. Podstawowa różnica jest jednak taka, że faktoring jest rozwiązaniem, które przyspiesza uzyskanie takich „zamrożonych” na fakturze pieniędzy. To nie pożyczanie cudzych pieniędzy, tylko odrażanie własnych środków, należnych przedsiębiorcy za wykonaną usługę!

## Kredyt: specyfikacja

Z kredytu obrotowego korzystają przedsiębiorcy poszukujący środków finansowych na bieżącą działalność firmy. Taki kredyt, którego udziela bank, można przeznaczyć na dowolne cele związane z prowadzoną działalnością gospodarczą. Niektóre banki wymagają, aby na poziomie wniosku sprecyzować, o jaki cel dokładnie chodzi.

Kredyt obrotowy uchodzi za kredyt krótko- lub średnioterminowy, bo przyznawany jest zwykle

na okres do 12 miesięcy, choć zdarzają się banki, które udzielają takiego kredytu nawet na 3 lata.

## Ile kosztuje (nie tylko pieniędzy) kredyt obrotowy?

Oprocentowanie kredytu obrotowego składa się ze stopy WIBOR oraz marży banku – ustalonej indywidualnie i każdorazowo negocjowanej. Bank określa marżę w oparciu o sytuację finansową przedsiębiorcy. Oczywiście im większe ewentualne ryzyko dostrzeże bank, tym droższy będzie kredyt. Jednak uśredniając, oprocentowanie nominalne kredytu obrotowego plasuje się obecnie na poziomie około 10 proc. rocznie. Pieniądże to nie jedyne ograniczenie związane z zaciągnięciem takiego kredytu. Warunki uzyskania kredytu bank najczęściej ustala indywidualnie z przedsiębiorcą. W tym celu Bank sprawdza sytuację finansową firmy i ewentualnie jej rokowania na przyszłość. Zwraca uwagę m.in. na to, czy firma nie generuje strat, czy nie zalega z płatnościami w ZUS, w urzędzie skarbowym itp. Bank sprawdza również, jak długo firma istnieje na rynku – często minimalny staż do zaciągnięcia kredytu wynosi rok, a czasami nawet dwa-trzy lata. Banki w przypadku wysokich kredytów – powyżej 100 tysięcy złotych – żądają też zabezpieczenia kredytu, np. w postaci nieruchomości.

Choć procedura wniosku o kredyt obrotowy nie jest bardzo trudna – obecnie już większość banków umożliwia złożenie wniosku przez Internet – to nie jest też zupełnie automatyczna. Czas oczekiwania na decyzję o przyznaniu kredytu jest bardzo zróżnicowany, czasem trwa nawet kilka dni.

## Czym jest faktoring

Faktoring online to nie kredyt, w związku z tym nie zadłuża firmy. Nie wymaga skomplikowanej „papierologii” – proces jest maksymalnie uproszczony. Od kredytu różni go także to, że jest od niego dużo bardziej elastyczny i nawet przedsiębiorstwa uzyskujące niewielkie przychody mogą uzyskać dostęp do tej usługi. Firma faktoringowa nie sprawdza skomplikowanych wskaźników, potrzebnych bankom do wyliczenia zdolności kredytowej, jako że ma pokrycie w fakturze.

W SMEO sprawdzamy, czy firma ma rzeczywiste relacje z klientami, czy dostarcza produkt końcowy. Faktoring nadaje się także dla firm, które nie spełniają warunków przyznawania kredytu, np. mają krótki staż albo na obecnym etapie nie wykazują jeszcze zysków. Co istotne, weryfikujemy obie strony transakcji – co jest szczególnie korzystne dla małych firm współpracujących z dużymi kontrahentami. Standardem na polskim rynku jest bowiem, że to korporacje wymuszają bardzo długie terminy płatności, a mniejsi przedsiębiorcy muszą się na to godzić. Dlatego umożliwiamy korzystanie z faktoringu nawet nowo powstałym firmom, już od pierwszej wystawionej faktury.

Dodatkowo w skład usługi faktoringu wchodzi też monitoring, weryfikowanie wiarygodności i inne działania. Dlatego usługa obciążona jest 23 proc. VAT-em, który korzystający z tej usługi mogą odliczyć.

	Kredyt obrotowy	Faktoring
warunki uzyskania finansowania	firma działająca co najmniej rok, a nawet 2-3 lata na rynku; posiadająca zabezpieczenie materialne; firma musi mieć dobrą lub bardzo dobrą sytuację finansową	firma od pierwszego dnia prowadzenia działalności posiadająca wiarygodnych kontrahentów; firma może mieć średnią sytuację finansową, tzn. może wykazywać tymczasowe straty w bilansie finansowym
czas trwania umowy	umowa kredytowa trwa zwykle 12 miesięcy	faktoring może być usługą jednorazową, dla pojedynczej faktury
procedura przyznawania finansowania	w zależności od wnioskowanej kwoty, może być potrzebne dostanie dodatkowych dokumentów (np. na temat sytuacji finansowej firmy)	uproszczona, wystarczy wypełnić wniosek online decyzja o przyznaniu limitu faktoringowego tego samego dnia
źródło spłaty	spłaty kredytu dokonuje przedsiębiorca w określonym terminie	spłaty dokonują kontrahenci przedsiębiorcy (opłacający fakturę)
wpływ na wskaźniki finansowe	zaciągnięcie kredytu obrotowego wiąże się z obniżeniem zdolności kredytowej, co zmniejsza szanse na uzyskanie kolejnego wsparcia bankowego	faktoring nie wpływa na zdolność kredytową

Do korzystania z faktoringu nie trzeba odwiedzin w wydziale banku czy składania deklaracji – wystarczy prosta umowa, którą można podpisać online. Nie ponosi się także żadnych dodatkowych opłat poza prowizją i odsetkami dotyczącymi konkretnej faktury.

## Co wybrać?

Faktoring i kredyt obrotowy to rozwiązania, które nawzajem się uzupełniają. Dzięki faktoringowi przedsiębiorca przyspieszy otrzymanie pieniędzy z faktur, które już wystawił

swoim kontrahentom – czyli ma szybki dostęp do należnej gotówki „zamrożonej” w fakturach.

Dzięki kredytowi obrotowemu przedsiębiorca ma dostęp do gotówki „z wyprzedzeniem”. Jeszcze tych pieniędzy nie zarobił, ale dzięki kredytowi ma dużą szansę w krótkim czasie zwiększyć swoje przychody.

Faktoring sprawdza się wtedy, gdy przedsiębiorcy zależy na czasie, gdyż wymaga mniej formalności (dokumentów czy zabezpieczeń) od kredytu obrotowego.

# Faktoring online

Jeszcze do niedawna usługi faktoringu online były dostępne jedynie dla większych firm, dysponujących zaawansowanymi systemami finansowo-księgowymi i odpowiednim zapleczem w postaci wsparcia zasobów IT. System finansowo-księgowy ułatwiał wystawianie faktur dla kontrahentów, a zespół IT przygotowywał pakiety faktur (lub informacje o nich) w formie plików w zdefiniowanym przez firmę faktoringową formacie. Po otrzymaniu plików faktor wprowadzał je do systemu do finansowania.

Wraz z rozwojem technologii nastąpiło rozszerzenie oferty faktoringowej na segment mniejszych firm i przedsiębiorców. Powstały dedykowane portale do wystawiania faktur online, pozwalające przesyłać je bezpośrednio do kontrahentów – co jest istotnym ułatwieniem dla mniejszych firm dlatego, że utrzymanie płynności finansowej jest wciąż jednym z ich podstawowych problemów. Dodatkowo atutem jest oferowanie dostępu do oferty i faktur w dedykowanej aplikacji.

Nowoczesny model obsługi i jego zalety dostrzegli i zastosowali również dotychczasowi gracze na rynku. ING Commercial Finance, obsługujący blisko 25 proc. klientów korzystających z usług faktoringowych na rynku, który tylko w pierwszym półroczu 2019 roku wykupił 1,6 miliona faktur, rozszerzył swoją ofertę o usługi faktoringu online dla przedsiębiorców i mikrofirm pod handlową nazwą ING Finansowanie Faktur. Na portalu [www.finansowaniefaktur.pl](http://www.finansowaniefaktur.pl) przedsiębiorcy mogą wygodnie i szybko przekazać swoje faktury do finansowania.

Kolejnym krokiem rozwoju oferty ING było zintegrowanie usługi Finansowania Faktur z ING Księgowością. Już dzisiaj daje to klientom możliwość zarządzania



Tomasz Mazurkiewicz  
Prezes Zarządu  
ING Commercial Finance

swoimi fakturami w jednej aplikacji księgowej klienta. Usługę można uruchomić poprzez bankowość internetową dla przedsiębiorców Moje ING. Dzięki integracji klienci w jednym systemie mogą wykonywać przelewy, monitorować stan konta, opłacać rachunki, a także zlecać faktury do finansowania. Oferta cenowa na daną transakcję jest widoczna od ręki, użytkownicy mogą ją zaakceptować jednym kliknięciem. W momencie potwierdzenia faktury przez kontrahenta klient otrzymuje środki od ING Commercial Finance na swoje konto – nawet tego samego dnia.

Materiał firmy ING Commercial Finance

## FAKTORING W POLSCE

## Systematyczny wzrost faktoringu jako jednej z form finansowania

**Polskie firmy, niezależnie od skali działalności i branży, w której działają, są coraz bardziej świadome korzyści, jakie przynosi faktoring. Dowodem na to jest ponad trzykrotnie wyższa w stosunku do średniej europejskiej dynamika polskiego rynku faktoringu.**



Ewelina Zielonka

dyrektor Wydziału Sprzedaży  
w Departamencie Faktoringu  
i Finansowania Handlu,  
Bank Millennium

fot.: D.Sobieski

poza utrzymaniem płynności pozwolą firmie nadal się rozwijać. Często jest to kredyt, ale coraz częściej firmy sięgają po faktoring.

**Gwarancja dostępu do gotówki**

Faktoring gwarantuje natychmiastowy dostęp do gotówki, umożliwia jej otrzymanie nawet w dniu wystawienia faktury. Dzięki temu firma może zniwelować rozbieżności pomiędzy terminami płatności swoich zobowiązań, a terminami spłaty należności. Faktoring umożliwia więc efektywne zarządzanie przepływem środków finansowych. Aktualnie rynek oferuje wiele ciekawych rozwiązań faktoringowych, które pomagają efektywnie zarządzać płynnością, począwszy od faktoringu klasycznego (niepełny, pełny), faktoringu odwrotnego, skończywszy na bardzo popularnym powiązaniu faktoringu klasycznego z faktoringiem odwrotnym. Szczególnie dużym zainteresowaniem cieszy się wśród firm faktoring odwrotny, stanowiący dobre uzupełnienie dla tradycyjnych form finansowania bieżącej działalności. Istotą faktoringu odwrotnego jest dokonanie przez faktora w imieniu przedsiębiorcy, spłaty jego zobowiązań handlowych wobec dostawców w terminie płatno-

ści faktury lub we wcześniejszym terminie, wskazanym przez klienta. W efekcie faktor staje się wierzycielem firmy (art. 518 k.c.), a następnie, jako nowy wierzyciel, może zaoferować klientowi dodatkowe finansowanie w postaci wydłużenia terminu płatności. Z reguły z faktoringu odwrotnego korzystają firmy, które dokonują częstych znaczących zakupów u tych samych dostawców, posiadają wysoki poziom zobowiązań wobec dostawców oraz te firmy, które mogą uzyskać rabat za wcześniejszą płatność czy dłuższy termin płatności. Faktoring odwrotny jest więc pomocny w kształtowaniu polityki zakupowej, a także może służyć czasowemu dopasowaniu wpływów i wypływów gotówki.

**Odpowiedź na problemy przedsiębiorców**

Odroczony termin płatności, brak możliwości swobodnego dysponowania składnikami majątku obrotowego (zakaz cesji wierzycielności w umowach), otrzymywanie zapłaty w mechanizmie podzielonej płatności, obawa przed niewypłacalnością kontrahentów – to tylko niektóre problemy, z jakimi dziś borykają się firmy (dostawcy). Problemy te nie tylko ograniczają rozwój firmy, ale mogą wręcz powodować problemy płynnościowe. Faktoring odwrotny może być w takiej sytuacji atrakcyjny dla obydwu stron. Odbiorca może otrzymać od dostawcy dłuższy termin płatności

za dostarczone towary czy zrealizowane usługi, dzięki czemu poprawia swoją płynność. Dostawca zyskuje możliwość otrzymania zapłaty natychmiast po dostawie czy realizacji usługi. Z punktu widzenia dostawcy takie rozwiązanie ma jeszcze dodatkowe korzyści w postaci przeniesienia ryzyka braku spłaty należności na faktora oraz uzyskanie finansowania, bez konieczności badania zdolności kredytowej dostawcy i ustanowienia zabezpieczeń. Co do zasady faktor przejmie na siebie zarządzanie ryzykiem. Zweryfikuje partnerów handlowych firmy – sprawdzi, jakimi są płatnikami nie tylko w stosunku do niej, ale także w stosunku do innych jej dostawców. Jest to szczególnie istotne na początku współpracy z nowym kontrahentem, kiedy firma nie jest w stanie ocenić kondycji i moralności płatniczej potencjalnego klienta. Co więcej, sam fakt przeniesienia wierzycielności na bank/instytucję finansową sprawia, że dłużnicy stają się bardziej zdyscyplinowani w podejściu do płatności faktur.

**Cyfryzacja usług faktoringowych**

Faktoring, podobnie jak cały rynek usług finansowych, zmierza w kierunku digitalizacji i wykorzystania nowoczesnych technologii. Oczekują tego firmy. Mniejsi przedsiębiorcy chcą w pełni zautomatyzowanych usług, gdzie cały proces aplikowania i przyznawania faktoringu odbywa się online i trwa jedynie kilka mi-

nut, a codzienne korzystanie z usługi możliwe jest z poziomu urządzeń mobilnych. Z kolei dla większych firm, które potrzebują wyższych limitów i większej elastyczności, ważniejsze od automatyzacji są rozwiązania dopasowane do ich specyfiki działalności. Te firmy potrzebują zaawansowanych rozwiązań systemowych i aplikacji, z poziomu których otrzymują np. dostęp online do bieżących danych o wierzycielnościach. Zdaniem firm idealny faktoring powinien działać niejako w tle, a liczba czynności po stronie firmy powinna być ograniczona do niezbędnego minimum. Wysyłanie i autoryzacja faktur, a także pobieranie danych o rozliczeniach powinny odbywać się automatycznie z poziomu systemu finansowo-księgowego firmy, bez konieczności wprowadzania/importu/eksportu plików zawierających te dane. Najlepiej ten cel spełniają rozwiązania, które umożliwiają automatyczną komunikację pomiędzy systemem finansowo-księgowym klienta a systemem faktoringowym za pomocą usług sieciowych (web-services). Dzięki nim firmy nie tylko mogą wysyłać faktury i je autoryzować z poziomu swojego systemu finansowo-księgowego, ale też mają w nim dostęp do aktualnych rozliczeń z kontrahentami. Pozwala to na ograniczenie kosztów i czasochłonności obsługi operacyjnej, a także na eliminację błędów i pomyłek w procesie wymiany danych, przy zachowaniu wysokiego poziomu bezpieczeństwa.

## Dział windykacyjny w małej firmie czy faktoring?

**Z badań zleconych przez Biuro Informacji Gospodarczej Infomonitor, a przeprowadzonych przez Instytut Badań i Rozwiązań B2B wynika, że niespełna połowa przedsiębiorstw odnotowała przez ostatnie pół roku należności przeterminowane o ponad 60 dni. Z jednej strony jest to symptom utrzymujących się problemów z płynnością wśród przedsiębiorców, a z drugiej rosnącego ryzyka windykacyjnego w obrocie gospodarczym.**



Agnieszka Szalast

dyrektor zarządzający w spółce WEC  
Finanse (Grupa Kapitałowa WEC)

Przedsiębiorcy kredytują się kosztem swoich dostawców w wyniku braku płatności od klientów. Tracąc płynność, tracą kontrolę nad bezpieczeństwem swojej działalności. Brak wypłacalności firmy klienta, nawet jeśli mówimy o jednorazowej sytuacji, może spowodować spore trudności finansowe, a nawet doprowadzić do braku możliwości regulowania swoich zobowiązań bądź upadłości.

**Dostępne narzędzia**

Firmy z branży finansowej udostępniają przedsiębiorcom szereg narzędzi umożliwiających ograniczenie i kontrolę ryzyka. Minimalizowanie ryzyka jest możliwe, jeśli przedsiębiorca chce i potrafi przygotować dla swojej działalności procedurę udzielania kredytu kupieckiego i monitorowania płatności. Obecnie nawet mikrofirmy na akceptowalnych kosztach warunkach mogą skutecznie weryfikować swoich klientów w wywiadowniach gospodarczych, biurach informacji gospodarczej, a po uruchomieniu transakcji skutecznie monitorować płatność, tym samym zmniejszając poziom gotówki zamrożonej w przeterminowanych fakturach. Praktyka jednak pokazuje, że szczególnie właściciele małych firm nie podejmują wystarczających działań, doprowadzając do powstania

ryzykownych transakcji niemalże na własne życzenie.

Jednym z rozwiązań, które łączy w sobie korzyść z otrzymania gotówki za sprzedany towar/usługę niemalże po dokonaniu transakcji i wprowadzenia automatycznie procedury ograniczenia ryzyka w firmie, jest faktoring bez regresu.

**Jak to działa?**

Przedsiębiorca współpracujący z firmą faktoringową już na pierwszym etapie, kiedy rozważa podjęcie współpracy z klientem na warunkach odroczonej płatności, za pośrednictwem faktora podejmuje działania weryfikujące. Faktor na życzenie klienta weryfikuje kontrahenta bardzo dokładnie, korzystając z biur informacji gospodarczej, wywiadowni gospodarczych, sprawdzając historię biznesową członków zarządu, współników, w wyniku, czego podaje możliwy do uzyskania limit finansowy. Co ważne, limit ten jest potwierdzony przez instytucję ubezpieczającą transakcję. Też w tym etapie klient informuje kontrahenta, że transakcje będą objęte faktoringiem. Nierzadko, z doświadczeń naszych klientów, takie zapytanie jest werykatorem dobrych intencji kon-

trahenta. Część z nich nie godzi się na cesję faktoringową, ponieważ nie zamierza płacić w terminie i deklaruje, że opóźnienia będą się zdarzały. Funkcjonowanie w transakcji faktoringowej i brak płatności może być dla kontrahenta bardziej dotkliwe niż, jeśli transakcja odbyłaby się bez naszego udziału, udziału faktora. Po pełnej weryfikacji i uzyskaniu zgody na objęcie faktoringiem, przedsiębiorca sprzedaje towar/usługę, przekazuje fakturę do faktora, a kontrahent otrzymuje zawiadomienie o cesji. Kontrahent dokonuje płatności do faktora zgodnie z cesją. Jednym z elementów potwierdzenia transakcji jest złożenie oświadczenia, że należność jest bezsporna, co w konsekwencji zmniejsza ryzyko wystąpienia sytuacji, gdzie przyszły ewentualny dłużnik brak płatności będzie podpierał kwestionowaniem zobowiązania. Co więcej, przez okres współpracy jako faktor monitorujemy ryzyko, sprawdzając na bieżąco informację z rynku o ewentualnych zaległościach wobec innych dostawców i inne zmiany, które mogłyby świadczyć o zmianie sytuacji finansowej kontrahenta. Przedsiębiorca, poza finansowaniem, zapewnia sobie komfort nieuczestniczenia w procesie

oceny zdolności kredytowej swojego kontrahenta. Te czynności pozostają po stronie naszej, faktora.

**Transakcja objęta monitoringiem**

Co, jeśli płatność nie nastąpi? Faktor w takiej sytuacji obejmuje transakcję monitoringiem. W swoim imieniu, bo w oparciu o cesję, kontaktuje się z kontrahentem, ustala przyczyny braku płatności, ewentualnie prologaty, a nawet podejmuje czynności windykacji miękkie, a sędowo egzekucyjnej jeśli jest to niezbędne do zabezpieczenia interesu przedsiębiorcy. Co ważne, przedsiębiorca nie musi zwracać wypłaconej zaliczki, a faktor dochodzi należności do skutku. Jeśli natomiast sytuacja kontrahenta pogorszy się na tyle, że stanie się niewypłacalny, szkodę pokrywa ubezpieczyciel. Zatem dobrze dobrana usługa faktoringu nie tylko da przedsiębiorcy dostęp do gotówki i pozwoli na kolejne inwestycje w działalność operacyjną. Faktoring jest również, a może nawet przede wszystkim, narzędziem zabezpieczającym przed windykacyjnymi wpadkami, a faktor staje się zewnętrznym działem oceny zdolności kredytowej kontrahenta i działem windykacyjnym w jednym.

## Ochronić się przed ryzykiem braku zapłaty ze strony kontrahentów

Polska gospodarka, podobnie jak większość gospodarek na świecie, jest zdominowana przez mikroprzedsiębiorstwa. Jak wynika z czerwcowego Raportu o Stanie Sektora Małych i Średnich Przedsiębiorstw w Polsce wydanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, udział mikrofirm w strukturze wszystkich przedsiębiorstw wynosi aż 96,5 proc. To ponad trzydziestoprocentowy wkład w budowę PKB. Na przestrzeni ostatnich lat nastąpił wzrost liczby tych podmiotów – obecnie jest ich ponad 2 mln i ta suma stale rośnie. W 2018 r. w Polsce zarejestrowano 393 tys. nowych podmiotów, ale... wykreślono aż 332 tys. Jak należy odczytywać te dane?



Maciej Drowanowski  
prezes zarządu, Monevia

Mikroprzedsiębiorstwa osób fizycznych rozwijają się szybciej niż osób prawnych, biorąc pod uwagę wzrost nakładów inwestycyjnych przypadających na jedno przedsiębiorstwo czy wskaźnik rentowności obrotu brutto. Z drugiej strony liczba przedsiębiorstw wyrejestrowanych rośnie szybciej w porównaniu z liczbą nowo powstałych firm.

### Co martwi małego i średniego przedsiębiorcę?

Często przyczyną upadku firm w sektorze MSP jest po prostu utrata płynności finansowej w związku z opóźnieniami lub brakiem płatności ze strony kontrahentów. Współpraca z większymi kontrahentami wymusza na małych przedsiębiorcach stosowanie odroczonej terminowości płatności (nawet do 90 dni). Jednak zamrożenie gotówki na tak długi okres

oznacza w praktyce trudności z finansowaniem bieżącej działalności, utrzymaniem wykwalifikowanych pracowników czy z realizowaniem nowych zleceń i inwestycji. Słowem: bez szybkiego odzyskania należności mała firma nie jest w stanie rozwijać działalności. Odroczone płatności to główne zmartwienie właścicieli małych firm. Odsetek przedsiębiorców, którzy w roku 2019 r. obawiali się utraty płynności finansowej, wyniósł 32 proc., tj. o 8 proc. więcej niż w 2018 r. Oczywiście duże podmioty radzą sobie stosunkowo dobrze z problemem opóźnionych płatności, ale dla firm mikro-, małych i średnich to często droga do zamknięcia działalności.

### Jak uchronić się przed utratą płynności finansowej?

Mimo że mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa skłonne są do skorzystania z zewnętrznego finansowania, oferta na rynku tego typu produktów jest mocno ograniczona. Uzyskanie kredytu wiąże się z koniecznością spełnienia wymagań dotyczących generowanych obrotów czy stażu firmy. Doskonałym rozwiązaniem może być usługa faktoringu. Firma, która nie chce czekać na zapłatę swojej fak-

tury do terminu płatności, może ją sprzedać firmie faktoringowej nawet w dniu jej wystawienia. Gotówka wypłacana jest wówczas od razu po zaakceptowaniu transakcji. Do niedawna faktoring wydawał się usługą zarezerwowaną wyłącznie dla większych firm, mogących pochwalić się wysokimi obrotami. W ostatnim czasie sytuacja ta zaczęła się na szczęście zmieniać. Firmy faktoringowe chętnie korzystają z niszy, jaką jest wykup faktur od niedużych podmiotów.

### Jak faktoring może poprawić płynność finansową małych firm?

Faktoring przyspiesza obrót gotówki i dzięki temu pomaga utrzymać płynność finansową, niezależnie od wielkości firmy. Podmioty korzystające z faktoringu otrzymują dodatkową gotówkę i na bieżąco mogą regulować własne zobowiązania. Faktoring to rozwiązanie zwłaszcza dla tych przedsiębiorców, którzy, walcząc o pozycję na rynku, oferują wydłużone terminy płatności. Dzięki temu wzmacniają relacje biznesowe i konkurencyjność na rynku. Faktoring to obecnie bardzo elastyczny produkt finansowy. Przedsiębiorca może z niego korzystać regularnie bądź okresowo według własnych potrzeb. Nie musi podpisywać stałych umów, które obligowałyby go do cyklicznych transakcji. Pod tym względem faktoring to bardzo dobra alternatywa dla 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 „łatać” przejściowe dziury w budżecie, by nie popaść w spiralę zadłużenia. Do przedsiębiorcy należy także decyzja,

ile faktur chce sprzedać i jakiej wartości. Forma mikrofaktoringu umożliwia finansowanie nawet niewielkich faktur, których wartość zaczyna się od kilkuset złotych. To duże udogodnienie dla sektora MSP, gdzie transakcje opiewają na niskie kwoty, jednak często decydują one o „być albo nie być” przedsiębiorstwa. Firmy faktoringowe w ostatnich latach szczególnie dużą wagę przywiązują także do nowoczesnych rozwiązań technologicznych – automatyzacji procesu sprzedaży i mobilności obsługi. W sektorze MSP duży odsetek to młodzi przedsiębiorcy, dla których Internet i urządzenia mobilne to codzienność. Żyjąc w ciągłym ruchu z telefonem w dłoni korzystają na co dzień z udogodnień technologicznych. Firmy faktoringowe dopasowują więc swoją ofertę i udostępniają intuicyjne portale dla klientów, ograniczając przy tym formalności do niezbędnego minimum. Wszystko w zasadzie odbywa się online, z dowolnego miejsca na Ziemi, wystarczy tylko dostęp do dowolnego komputera z podłączonym Internetem. Tak samo można sprzedawać faktury, w dowolnym miejscu i czasie.

### Faktoring to nie tylko źródło dodatkowego finansowania działalności

Korzyści wynikające z faktoringu wykraczają poza aspekt czysto finansowy. To także zabezpieczenie przyszłych transakcji. Firma, która decyduje się na współpracę z faktorem, zyskuje dostęp do dodatkowych narzędzi, takich jak weryfikacja kontrahentów. Jeszcze przed zawarciem transakcji firma faktoringowa ocenia wiarygodność finansową płatnika faktury. Dzięki temu przedsiębiorca wie, na ile bezpieczne są kolejne transakcje podej-

mowane z danym kontrahentem. W ten sposób może uniknąć nierzetelnych firm, które mogłyby spowodować dalsze problemy finansowe. Sprzedaż faktur oznacza również monitoring płatności. Faktor we własnym zakresie kontroluje zbliżające się terminy wymagalności i kontaktuje się z płatnikami w celu przypomnienia o zapłacie. Często mali przedsiębiorcy nie mają doświadczenia w odzyskiwaniu należności. Praktyka pokazuje, że faktoring pozytywnie wpływa na zachowania kontrahentów – skłania ich do terminowego regulowania faktur. W przypadku problemów z opłaceniem faktury faktor wspiera przedsiębiorcę w ugodowym procesie windykacji należności.

### Faktoring – dobry pomysł dla MŚP

Faktoring to szybki dostęp do pieniędzy, który nie obciąża budżetu firmy. Często jest wykorzystywany jako stałe zewnętrzne źródło finansowania, które łatwo rozliczyć księgowo. To znacznie zwiększa bezpieczeństwo prowadzenia działalności gospodarczej. 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. Przez wiele lat kredyty i pożyczki były głównym sposobem na zapewnienie firmie dodatkowych środków finansowych. I chociaż pożyczka sprawia, że wskaźnik płynności finansowej rośnie, to jest to wkład tymczasowy. Jeśli jesteś mikro-, małym lub średnim przedsiębiorcą, warto rozważyć alternatywę dla pożyczki, jaką jest faktoring.

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 NIETYTUŁACALNOŚCI KONTRAHENTÓW

**FAKTORING ODWROTNY**  
GWARANCJA SZYBKICH SPŁAT WIERZYTELNOŚCI DO DOSTAWCÓW

**EUROFACTOR**  
GRUPA CRÉDIT AGRICOLE

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