

# RYNEK FAKTORINGU W POLSCE



## Z optymizmem w przyszłość



Z Małgorzatą Szymańską, dyrektorką departamentu faktoringu Banku Ochrony Środowiska, rozmawiała Joanna Zielińska.

### Ostatnie lata to nieprzerwanie wzrost obrotów w transakcjach faktoringowych w Polsce.

To prawda, od wielu lat statystyki pokazują trend wzrostowy w transakcjach faktoringowych. Interesujące jest, że wzrosty te – jako branża – obserwujemy zarówno w czasie koniunktury, jak i w momentach gorszych dla gospodarki. Również w Banku Ochrony Środowiska kolejny rok notujemy dwucyfrową dynamikę wzrostu obrotu w transakcjach faktoringowych.

### Jakie wyzwania stoją przed branżą faktoringową w 2018?

Jak co roku, największe wyzwania czekają już na etapie tworzenia oferty – trzeba jak najlepiej rozpoznać potrzeby swoich obecnych i potencjalnych klientów i na tej podstawie stworzyć dla nich rozwiązania zapewniające nie tylko płynność finansową, lecz także zarządzanie należnościami i monitorowanie odbiorców. Należy również zagwarantować najwyższą jakość oferowanego serwisu – tak, aby jak najwięcej elementów obsługi odbywało się

w sposób automatyczny, a tym samym jak najmniej obciążało czasowo klienta.

Kolejne wyzwanie to bieżące monitorowanie i dopracowywanie oferty usług faktoringowych w taki sposób, aby spełniała ona oczekiwania coraz większej grupy potencjalnych klientów. Takie zmiany są możliwe, gdyż faktoring jest usługą szalenie elastyczną, która umożliwia oferowanie klientom z różnymi potrzebami specjalnie dopasowanych i dedykowanych im rozwiązań. Jest to szczególnie ważne, gdyż należy pamiętać, że z faktoringu korzystają bardzo różne firmy: duże i małe, w dobrej i średniej sytuacji finansowej. Rok 2018 to również wyzwania legislacyjne. Ustawa split payment zmieni dotychczasowe zwyczaje płatnicze kontrahentów – tym samym wymusi zmiany także w usługach faktoringowych.

### Na co, według Pani, klient powinien szczególnie zwrócić uwagę przy wyborze usługi faktoringowej?

Cieszę się, że wielu naszych klientów wybiera usługę faktoringową, kierując się nie tylko jednym – ważnym, ale nie jedynym – parametrem, czyli ceną. Z moich rozmów z klientami wynika, że bardzo cenią sobie oni wysoki standard realizacji umów faktoringowych. Istotna jest dla nich

możliwość uzyskania od swoich dostawców rabatów za wcześniejsze realizowanie własnych zobowiązań, realne skrócenie rotacji należności dzięki skutecznemu monitorowaniu odbiorców przez bank, czy też szanse na pozyskiwanie nowych odbiorców z możliwością oferowania im wydłużonych terminów płatności, bez ryzyka utraty płynności. W faktoringu eksportowym dochodzą również możliwości redukcji ryzyka różnic kursowych. Kolejny element to stosowane w faktoringu zabezpieczenia. Standardowo są to: cesja wierzytelności i weksel, czyli zabezpieczenia, które może ustanowić każda firma, również taka, która nie ma dużego majątku własnego np. firma handlowa. Trzeba również dodać, że ustanowienie takich zabezpieczeń nie jest związane z dodatkowymi kosztami dla klientów.

### Jak widzi Pani przyszłość branży faktoringowej?

Optymistycznie. Nowe legislacje to na pewno wyzwanie, ale jestem przekonana, że sobie z nimi poradzimy. Najważniejsze, że coraz więcej firm korzysta z faktoringu, dynamicznie rozwija się eksport i import, a to są obszary, gdzie finansowanie w formie faktoringu może być dla naszych klientów bardzo interesującą propozycją.



**Rok 2018 to również wyzwania legislacyjne. Ustawa Split payment zmieni dotychczasowe zwyczaje płatnicze kontrahentów – tym samym wymusi zmiany także w usługach faktoringowych.**



## RYNEK FAKTORINGU W POLSCE

## Rynek z dużym potencjałem

Rok 2017 był kolejnym okresem dynamicznego rozwoju na rynku usług faktoringowych. Raportujące do Polskiego Związku Faktorów (PZF) firmy sfinansowały wiarytelności o łącznej wartości 185 mld zł. Oznacza to 16,7 proc. wzrost obrotów liczony rok do roku.



Stanisław Atanasow

prezes zarządu  
Eurofactor Polska

Z raportowanych przez PZF danych wynika, że w 2017 r. z faktoringu skorzystało 9 tys. klientów (7853 w roku 2016). Faktorzy obsłużyli łącznie 10,2 mln faktur. Klienci najczęściej korzystali z faktoringu pełnego. Faktoring pełny dedykowany jest firmom, które chcą, oprócz bie-

żącego finansowania, również zabezpieczyć się przed ewentualnym brakiem zapłaty za towar lub usługę z istniejącymi klientami lub pozyskały nowych klientów i nie posiadają z nimi wcześniejszej historii współpracy. Faktoring pełny poprawia wskaźniki finansowe poprzez trwałe wyksiegowanie krótkoterminowych należności handlowych z bilansu, co poprawia jego strukturę.

**Co siódmy przedsiębiorca korzysta z faktoringu**

Już ponad 14 proc. przedsiębiorców sektora MSP korzysta z usług faktoringowych. Jest to najwyższy odczyt „Barometru EFL” od momentu prowadzenia badania.

Prowadzone od 2015 roku przez EFL cykliczne badania „Barometru EFL” wskazują na rosnącą rolę faktoringu jako źródła zewnętrznego finansowania, po które sięgają małe i średnie przedsiębiorstwa. Faktoring, obok kredytu bankowego, powoli staje się jedną z podstawowych form pozyskania środków finansowych w przedsiębiorstwach. Dla porównania przytoczę wyniki Barometru rok do roku. I tak w IV kw. 2015 r. z usług faktoringu korzystało 4,3 proc. przedsiębiorców, w IV kw. 2016 6,4 proc. Z badania wynika, że po faktoring najczęściej sięgają firmy średnie. W firmach zatrudniających od 50 do 249 pracowników ponad 66 proc. inwestycji finansowanych jest ze środków własnych, kredytem posiłkuje się 81,7 proc. przedsiębiorców, leasingiem niemal 73,3 proc., a po faktoring sięga aż 22,5 proc. firm. Małe firmy (10-49 pracowników) nadal finansują się głównie środkami własnymi. Korzystanie

z tego instrumentu deklaruje blisko 79 proc. badanych. Z kredytu i leasingu korzysta odpowiednio 68,2 proc. i 61,1 proc. przedsiębiorców, a po faktoring sięga blisko 15 proc. z nich. W przypadku mikro firm (1-9 pracowników) z faktoringu korzysta 9 proc. przedsiębiorców (w IV kw. 2016 – 2,5 proc.), z kredytu 38 proc., a po leasing sięga 29 proc. z nich. Ponad 90 proc. inwestycji mikro firm finansowanych jest ze środków własnych. Z faktoringu najczęściej korzystają firmy z branży HoReCa – blisko 24 proc. i przemysłowej ok. 20 proc. Duże zainteresowanie obserwujemy w branży transportowej i usługach – ok 14 proc. i handlowej 10 proc. Najrzadziej po faktoring sięgają firmy z branży budowlanej. Tylko nieco ponad 6 proc. (6,3 proc.) przedstawicieli tej branży deklaruje wykorzystanie faktoringu do poprawy płynności firmy.

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

*1 Barometr EFL jest syntetycznym wskaźnikiem informującym o skłonności firm z sektora MSP do wzrostu (tj. rozwoju rozumianego, jako stawianie sobie przez przedsiębiorstwa celów związanych ze wzrostem sprzedaży i produkcji, ekspansją na nowe rynki i maksymalizacją zysków, co jest związane z inwestycjami w środki trwałe). Prognozowana na dany kwartał kondycja finansowa firm MSP daje punkt odniesienia do wnioskowania o zakładanym kierunku zmian, które sprzyjają wzrostowi lub działają hamująco na rozwój firm. Badanie przygotowywane jest przez Ecorys na zlecenie Europejskiego Funduszu Leasingowego SA., a jego wyniki są publikowane co kwartał. Jego uczestnicy to mikro, małe i średnie firmy terenu całej Polski. W badaniu wzięła udział reprezentatywna grupa 600 mikro, małych i średnich firm. Aktualna edycja badania odbyła się w dniach 6-13 listopada 2017 r.*

## Faktoring w branży transportowej a utrzymanie płynności finansowej – czy to działa?

Terminy płatności w branży transportowej mogą wydłużyć się nawet do 120 dni. Przewoźnicy najczęściej otrzymują wynagrodzenie za świadczone usługi na samym końcu. Zewnętrzne finansowanie staje się często sposobem na regulację bieżących opłat wynikających z rozwijania biznesu. Kredyt nie jest jedynym produktem finansowym dla przedsiębiorców. Czy wobec tego faktoring jest realnym wsparciem dla firm przewozowych?



Magdalena Baranowska

prezes zarządu TransCash.eu SA,  
wchodzącej w skład Grupy Trans.eu.

Z danych wynika, że usługa faktoringu błyskawicznie rozwija się na polskim rynku. Firmy zrzeszone w Polskim Związku Faktorów po zamknięciu 2017 r. zarządzają wiarytelnościami o wartości 185 mld zł, co oznacza wzrost o 16,7 proc. w porównaniu do 2016 roku. Warto dodać, że według badań PZF z usług faktorów korzysta już ponad 9 tys. firm w kraju. To oznacza, że ten instrument nie jest już nowością w biznesie: stał się realnym wsparciem i rozwiązaniem problemu zatorów płatniczych.

**4 miesiące oczekiwania na płatność?**

W branży TSL aż 55 proc. faktur nie jest opłacanych w termi-

nie. Wydłużony czas płatności za usługi wiąże się ze specyfiką sektora: może on wynosić 60, a nawet 90 dni. W łańcuchu płatności to przewoźnik jest na końcu, więc zapłata za jego pracę jest zależna od kontrahentów. Ważny jest także termin wykonania zlecenia przez przewoźnika. Może więc dojść do sytuacji, w której transakcja zostanie rozliczona po 120 dniach. Poszukiwanie zewnętrznego finansowania wiąże się z koniecznością regulacji bieżących kosztów wynikających z tytułu prowadzonej działalności, takich jak opłaty za leasing oraz wynagrodzenie dla pracowników. Przedsiębiorcy w celu przywrócenia płynności finansowej sięgają po kredyt obrotowy lub faktoring. Ta druga opcja stała się alternatywą dla produktów bankowych w branży transportowej: jest dedykowana firmom wystawiającym faktury z odroczonym terminem płatności.

Faktor pomaga firmom, które:

- Potrzebują zastrzyku gotówki, by móc rozwinąć działalność,
- Dopiero budują swoją historię kredytową,
- Działają w branży charakteryzującej się długimi terminami płatności,

- Stosują odroczone terminy płatności.

**Usługa dopasowana do specyfiki biznesu**

Faktoring dedykowany konkretnym branżom wiąże się z koniecznością dopasowania rozwiązań do potrzeb klientów. Do dyspozycji firm transportowych jest kilka rodzajów tego produktu finansowego. Faktoring pełny jest najpopularniejszy ze względu na to, że egzekwowaniem należności zajmuje się faktor. Faktoring z regresem lub faktoring mieszany zakładają konieczność zwrotu należności w przypadku braku płatności od kontrahenta. Dla przewoźników ważne jest nie tylko szybkie otrzymanie środków finansowych, ale również waluta, w jakiej są wypłacane. Wielu z nich korzysta z faktoringu eksportowego ze względu na współpracę międzynarodową, głównie z kontrahentami z Niemiec. Ponad 40 proc. faktur w branży jest rozliczanych w euro, a obsługa transakcji zagranicznych nie jest utrudnieniem dla faktorów.

**Współpraca tylko z profesjonalistami**

Faktor może przejąć należności klienta i niemal natychmiast wykonać przelew faktorantowi. Z usługi często korzystają małe i średnie przedsiębiorstwa, które nie chcą opóźnić swojego rozwoju w branży transportowej. Bardzo ważne jest to, by przed przekazaniem faktur ekspertom, zweryfi-

kować w zleceniach zapisy o cesji. W faktoringu jawnym zleceniodawca musi wiedzieć o tym, że wszelkie prawa wierzyciela zostały przeniesione na firmę zewnętrzną. Brak jego zgody na takie działanie, może być ważnym sygnałem dla przewoźnika. Warto zastanowić się, czy to pewny partner w interesach. W przeciwieństwie do kredytu, usługę faktoringu zabezpieczają nieopłacone faktury. To dlatego faktor staje się w pew-

nym sensie partnerem i doradcą swojego klienta, a jego zadaniem jest analiza sytuacji płatników. W przypadku odmowy sfinansowania faktury, przedsiębiorca nie otrzyma zapłaty przed terminem, jednak zyska wiedzę o opłacalności i ryzyku współpracy ze zleceniodawcą. Warto pamiętać także o tym, że profesjonalna firma faktoringowa dba o dobre relacje z kontrahentami, gdy ci spóźniają się z płatnościami.

**Dynamika obrotów**

Faktorzy	2017 (w mln zł)	2016 (w mln zł)	zmiana proc.
spółka			
1 Eurofactor Polska	2 192	1 206	81,75
2 BGŻ BNP Paribas Faktoring	18 627	12 247	52,09
3 KUK Finance	1 459	1 064	37,12
4 HSBC	3 962	3 106	27,55
5 BZ WBK Faktor	23 356	19 030	22,73
6 Pragma Faktoring	666	553	20,43
7 PKO Faktoring	11 601	9 757	18,89
8 mFaktoring	13 738	11 607	18,35
9 BOŚ Bank	3 095	2 638	17,32
10 Coface Poland	15 016	12 808	17,23
11 Bank Millennium	16 796	14 640	14,72
12 ING CF	27 789	24 356	14,09
13 Faktorzy	225	204	10,29
14 Pekao Faktoring	14 984	13 777	8,76
15 Arvato Financial Solutions	835	768	8,72
16 UBI Factor	1 856	1 720	7,9
17 Magellan	431	403	6,94
18 Bibby Financial Services	2 258	2 215	1,94
19 Raiffeisen Polbank	18 318	18 267	0,27



RYNEK FAKTORINGU W POLSCE

# FAKTORING TO GORĄCY TREND!



**Jak obecna sytuacja w branży faktoringowej wpływa na ofertę firm oferujących taką formę finansowania przedsiębiorstw i jakich zmian w tym zakresie możemy spodziewać się w przyszłości? O obecnej sytuacji na rynku, trendach i prognozach rozmawiamy z Damianem Sapielakiem, dyrektorem Departamentu Sprzedaży Mobilnej Idea Money.**

**Jak ocenia Pan sytuację na rynku i rozwój branży faktoringowej w minionym półroczu?**

Zgodnie z oczekiwaniami, popyt na faktoring ciągle rośnie, podobnie jak świadomość przedsiębiorców w zakresie obecności na rynku, dostępności i istoty samej usługi. Odnotowaliśmy znaczny wzrost w odniesieniu do liczby nowych klientów, jak i wysokości limitów faktoringowych przyznanych klientom już przez nas obsługiwanych.

TEKST PROMOCYJNY

Firmy, które skorzystały z oferowanych przez Idea Money produktów, doceniają zalety płynące z faktoringu i z chęcią sięgają po więcej. Z przyjem-

nością obserwujemy ich wzrost, oferując im coraz to nowe produkty dopasowane do tempa ich rozwoju. Pamiętajmy jednak, że w dalszym ciągu istnieje ogromna potrzeba edukowania właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw odnośnie tego, w jaki sposób ich firmy mogą skorzystać z faktoringu, jakie są realne korzyści i w jaki sposób optymalnie wykorzystywać przyznawane im limity. W tym również staramy się pomagać. Uruchomienie przez nas w 2017 roku usługi FAKTORING ONLINE, również ma na celu pokazanie, że faktoring jest dla wszystkich i jest powszechnie dostępny – szybko, bez zbędnych dokumentów i formalności. Jesteśmy mocno ukierunkowani na współpracę partnerską, dzięki której będziemy mogli oferować faktoring jeszcze szerszej rzeszy polskich przedsiębiorców.

**W jaki sposób zareagowała branża na zwiększony popyt na faktoring?**

Rosnące zapotrzebowanie na faktoring, spowodowane wzrostem zadłużenia wśród firm

z wielu sektorów gospodarki i stale wydłużającymi się terminami płatności, skutkuje oczywiście znacznym wzrostem konkurencji. Naturalnie, skorzystają na tym sami przedsiębiorcy. Dzięki rosnącemu popytowi, a co za tym idzie większej konkurencji, faktoryzy już teraz starają się zaoferować firmom więcej, niż tylko podstawową usługę faktoringu, systematycznie rozszerzając swoją ofertę i wchodząc we współpracę z innymi podmiotami, w celu zaoferowania swoim klientom kompleksowego pakietu usług.

**Co na to Idea Money?**

My szczególnie wychodzimy naprzeciw potrzebom przedsiębiorców, na bieżąco uruchamiając nowe usługi i produkty. Dlatego również jesteśmy liderem, a co szczególnie cieszy, otrzymaliśmy nagrodę – Firma przyjazna Klientowi. Skierowane wyłącznie do naszych klientów atrakcyjne oferty leasingowe, cross-selowe, czy internetowy moduł do wystawiania faktur – FAKTUROMAT,

pozwalający znacznie zaoszczędzić czas spędzany nad przygotowaniem dokumentów, to tylko niektóre z proponowanych przez nas już teraz dodatkowych korzyści. Kładziemy duży nacisk na rozwój programów afiliacyjnych, a naszym pośrednikiem oferujemy liczne benefity. Wierzymy, że razem możemy zaoferować klientom znacznie więcej, postrzegając ich obsługę nie poprzez pryzmat pojedynczej usługi, ale kompleksowej i realnej pomocy. Jesteśmy otwarci na partnerską współpracę, a stworzenie jak najbogatszej oferty dla klientów faktoringowych Idea Money traktujemy jako priorytet, nad którym dynamicznie pracujemy. Mamy wiele pomysłów w zakresie tego, co jeszcze będziemy oferować przedsiębiorcom z naszego portfela klientów. Póki co, większość z nich jest jeszcze owiana tajemnicą, ale zapraszam do baczego obserwowania rozwoju Idea Money, gdyż szykujemy wiele niespodzianek dla przedsiębiorców, którzy świadomie chcą rozwijać z nami swój biznes.



REKLAMA

## Faktoring w ING przyspiesza rozwój Twojego biznesu

Faktoring w ING Commercial Finance to więcej niż finansowanie. Uwalniamy gotówkę zamrożoną w Twoich fakturach i zapewniamy kompleksowe wsparcie dla Twoich należności. Zyskujesz nie tylko pewność otrzymania płatności, ale przede wszystkim swobodę działania.

Sprawdź, jak uwolnić potencjał Twojego biznesu na [www.ingcomfin.pl](http://www.ingcomfin.pl).





## RYNEK FAKTORINGU W POLSCE

## Rozwiązania dla firm różnej wielkości, czyli jak dobrać faktoring idealny

Różne warianty faktoringu oraz różne oferty faktorów dają przedsiębiorstwom możliwość doboru rozwiązań wspierających ich działalność w najkorzystniejszy sposób. Bieżące finansowanie działalności jest troską każdego przedsiębiorstwa, jednak wariant faktoringu zastosowany w dużej firmie nie zawsze będzie optymalnym rozwiązaniem dla mniejszej.



Mariusz Rdzanek

ekspert Capital Access, właściciela serwisu FAKTORINGoferty.pl

Dla większych firm mających zwykle również duży portfel stałych odbiorców, optymalne będzie wykorzystywanie faktoringu z regresem. Przy dużej liczbie np. kilkuset kontrahentów ryzyko związane z zatorami płatniczymi jest mocno rozproszone. Ponadto ewentualna strata wynikająca z niewypłacalności jednego odbiorcy nie będzie mieć znaczącego udziału w całym przychodzie przedsiębiorstwa i będzie mniejsza niż koszty ubezpieczenia całego portfela.

**Zminimalizowane ryzyko**

Zauważyć tu należy, że wspomniane ryzyko jest już znacznie zminima-

lizowane dzięki samemu korzystaniu z faktoringu, który problem pojawiającej się niewypłacalności odbiorców w znacznej części przypadków pozwala wykryć na wczesnym etapie, co umożliwia podjęcie działań zapobiegających stratom. Jest to możliwe, ponieważ faktoring to nie tylko źródło finansowa-

nia, lecz także pakiet dodatkowych usług, jak administrowanie należnościami oraz egzekwowanie opóźniających się płatności. Doświadczenie i specjalizacja faktorów oraz pozyskiwana przez nich z różnych źródeł wiedza, pozwalają wcześniej wychwycić pojawiające się problemy i w porę interweniować, m.in. ostrzegając firmę przed realizacją transakcji z budzącym wątpliwości kontrahentem. Jeżeli natomiast doszło już do transakcji, po której nie nastąpiła zapłata – firma faktoringowa potrafi szybko egzekwować należność, co często decyduje o skuteczności.

**W zależności od wielkości**

W rozwiązaniu dla takiej firmy warto uwzględnić jednak objęcie niektórych kontrahentów faktoringiem pełnym. Będzie to wskazane w przypadku dominujących (znaczący udział w obrotach) oraz nowych odbiorców. Taka elastyczność pozwoli na balansowanie między optymalizacją kosztów a minimalizacją ryzyka. Mniejsze przedsiębiorstwa mają zwykle również mniej odbiorców. Czym mniejsza liczba kontrahentów, tym bardziej przedsiębiorca powinien się skłaniać w kierunku faktoringu pełnego. W faktoringu pełnym to instytucja finansowa przejmuje ryzyko wypłacalności kontrahenta, zabezpieczając w pełni firmę na ewentualność wystąpienia problemów u odbiorcy. W średnich i małych przedsiębiorstwach, faktoring pełny będzie wskazanym rozwiązaniem zwłaszcza w przypadku, gdy kontrahent ma duży udział w przychodach firmy. Osobną kwestią, wymagającą indywidualnego podejścia, są rozwiązania dla najmniejszych firm, które do niedawna miały trudność w dostępie do usługi faktoringu. O ile jeszcze mikrofirmy, które posiadały stałego kontrahenta, mogły uzyskać finansowanie poprzez faktoring, to dla mikro przedsiębiorców, którzy nie, mieli stałych odbiorców lub chcieli by korzystać z faktoringu incydentalnie nie było żadnych propozycji.

**Z pomocą mikrofirmom**

Faktoring dla takich firm był zbyt pracochłonny a przez to zbyt kosztowny, dlatego dotychczas firmy faktoringowe rezygnowały z obsługi najmniejszych przedsiębiorstw, zwłaszcza tych bez stałych kontrahentów. Z pomocą mikrofirmom przyszedł nowy trend znany jako FinTech, który oznacza synergę branży finansowej oraz technologicznej. Dzięki automatyzacji i nowym technologiom informatycznym udało się ograniczyć koszty usługi, tym samym faktoring w sposób faktyczny stał się dostępny dla najmniejszych firm. Dzisiaj nawet małe jednoosobowe przedsiębiorstwa mogą korzystać z faktoringu. Mikrofaktoring w wydaniu FinTech pozbawiony jest bowiem wielu typowych dla faktoringu barier, jak wymagany stały kontrahent, czy minimalny obrót do faktoringu. Z rozwiązania firma może skorzystać nawet jednorazowo, ponieważ nie jest zobowiązana umową stałej współpracy. Aktualnie oferta faktoringu jest bogata, a dostęp do usługi szeroki jak nigdy dotąd. Chociaż nie ma i pewnie nie będziecie uniwersalnego faktora, który miałby idealne rozwiązanie dla każdego przedsiębiorstwa, to dzisiaj już każda firma, bez względu na wielkość, może cieszyć się dobrodziejstwami faktoringu.

## Korzyści płynące z korzystania z usług faktoringowych

Główną zaletą usług faktoringowych jest poprawa płynności finansowej. Jest to szczególnie istotne zarówno w czasach spowolnienia gospodarczego, kiedy klienci częściej zauważają opóźnienia w płatnościach od swoich odbiorców, jak i w czasach prosperity, gdy dzięki rosnącej sprzedaży klienci odczuwają niedostatek kapitału obrotowego hamujący rozwój ich firm.



Tomasz Mazurkiewicz

prezes zarządu  
ING Commercial Finance

Korzystanie z usług firmy faktoringowej daje poczucie bezpieczeństwa i swobodę działania. Klient nie musi martwić się o bieżące finansowanie, ponieważ ma zapewnione środki od faktora. Ponadto, faktor zbierając informacje o dłużnikach i prowadząc moni-

toring sytuacji finansowej odbiorców w przypadku zauważalnego pogorszenia dotrzymywaniu terminów płatności jest w stanie szybko zareagować, nie dopuszczając tym samym do ryzykownych dla swoich klientów sytuacji. To kolejna istotna zaleta korzystania z usług faktoringowych – przejęcie przez faktora ryzyka wypłacalności odbiorców klienta. W takim przypadku faktor bądź oferuje bezpośrednio przejęcie ryzyka wypłacalności odbiorców klienta, bądź przejmując na siebie obsługę polisy ubezpieczeniowej klienta zawartej bezpośrednio z ubezpieczycielem. Klient może skupić swoją uwagę na sprzedaży i nieskrępowanym rozwoju swojego biznesu, powie-

rzając faktorowi zarządzanie należnościami. Korzystając z faktoringu klient, dzięki znakomitej płynności, może skrócić terminy płatności do swoich dostawców, a tym samym uzyskać lepsze warunki cenowe. Korzystanie z usług faktoringowych wpływa zatem pozytywnie nie tylko na skrócenie cyklu obrotu należnościami, ale także skrócenie cyklu obrotu zobowiązaniami klientów. Jeśli klient faktora prowadzi także sprzedaż eksportową, korzystanie z usług faktoringowych nie tylko pozwala na bezpieczną sprzedaż na innych rynkach, lecz także, dzięki finansowaniu w walutach kontraktu, zmniejsza ryzyko różnic kursowych ze sprzedaży towarów lub usług. Z kolei klienci faktora, którzy zdecydowali się na korzystanie z usług faktoringu odwrotnego, nie tylko zapewniają swoim dostawcom atrakcyjne cenowo finansowanie, lecz również znacząco obniżają u siebie pracochłonność związaną z płatnościami za faktury dostawców.



Jeśli klient faktora prowadzi także sprzedaż eksportową, korzystanie z usług faktoringowych nie tylko pozwala na bezpieczną sprzedaż na innych rynkach, lecz także, dzięki finansowaniu w walutach kontraktu, zmniejsza ryzyko różnic kursowych ze sprzedaży towarów lub usług.

**Obroty faktorów w 2017 r.**

Faktorzy	2017 (w mln zł)	2016 (w mln zł)
ING CF	27 789	24 356
BZ WBK Faktor	23 356	19 030
BGŻ BNP Paribas Faktoring	18 627	12 247
Raiffeisen Polbank	18 318	18 267
Bank Millennium	16 796	14 640
Coface Poland	15 016	12 808
Pekao Faktoring	14 984	13 777
mFaktoring	13 738	11 607
PKO Faktoring	11 601	9 757
Alior Bank	5 028	5 330
HSBC	3 962	3 106
BOŚ Bank	3 095	2 638
Bibby Financial Services	2 258	2 215
Eurofactor Polska	2 192	1 206
IFIS Finance	2 069	2 099
UBI Factor	1 856	1 720
KUKE Finance	1 459	1 064
Arvato Financial Solutions	835	768
BPS Faktor	741	775
Pragma Faktoring	666	553
Magellan	431	403
Faktorzy	225	204



## RYNEK FAKTORINGU W POLSCE

# Efektywnie zarządzać zasobami



Ewelina Zielonka

dyrektor wydziału sprzedaży w departamencie faktoringu i finansowania handlu, Bank Millennium

Zalety korzystania z faktoringu dostrzega z roku na rok coraz więcej polskich przedsiębiorców. Świadomość korzyści, jakie faktoring przynosi, bardzo szybko rośnie nie tylko wśród dużych, ale również wśród średnich i małych firm. W 2017 r. z faktoringu skorzystało ponad 9 tys. podmiotów gospodarczych, o 12,6 proc. więcej niż w roku poprzednim, natomiast obroty faktorów w 2017 r. sięgnęły 185 mld zł\*, o 16,7 proc. więcej niż przed rokiem.

Płynność finansowa, a co za tym idzie bezpieczeństwo, są warunkiem pomyślnego rozwoju każdej firmy. Niestety zatory płatnicze są jednym z najważniejszych problemów, z jakimi borykają się przedsiębiorcy.

Rozdźwięk pomiędzy papierowym wynikiem, a przepływami gotówkowymi może być powodem poważnych kłopotów, szczególnie w czasach kryzysu. W takiej sytuacji podstawową kwestią jest zapewnienie przedsiębiorstwu efektywnego zarządzania finansami, w tym zarządzania należnościami i zobowiązaniami. Wynikiem tego będzie zmniejszenie zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto, zachowanie jego bezpiecznego poziomu oraz zapewnienie mu dogodnych źródeł finansowania, które poza utrzymaniem płynności pozwolą firmie nadal się rozwijać. Często jest to kredyt, ale coraz częściej firmy sięgają po faktoring.

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.

Jednak dla wielu przedsiębiorców szybki dostęp do gotówki to za mało – oczekują również ochrony przed ryzykiem braku zapłaty ze strony kontrahentów. A faktoring, w odróżnieniu od kredytu, nie ogranicza się jedynie do finansowania, stanowi także pakiet usług dodatkowych z zakresu zarządzania należnościami handlowymi i płatnościami z ich tytułu, co w dzisiejszych realiach stanowi dla przedsiębiorstwa dużą wartość dodaną.

Faktor przejmuje na siebie zarządzanie ryzykiem. Zweryfikuje parterów 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/institucję finansową sprawia, że dłużnicy stają się bardziej zdyscyplinowani w podejściu do płatności faktur.

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. Największą popularnością wśród przedsiębiorców cieszy się obecnie fakto-

ring pełny, istotą którego jest przeniesienie ryzyka na faktora w przypadku, gdy kontrahent stałby się niewypłacalny. W takiej sytuacji to faktor dochodzi od dłużnika roszczeń wynikających z należności, co jest bardzo wygodne dla przedsiębiorstw. Dobrym uzupełnieniem lub al-

ternatywną dla tradycyjnych form finansowania bieżącej działalności jest też faktoring odwrotny, instrument aktywnego kształtowania polityki zakupowej. W tym rozwiązaniu faktor spłaca zobowiązania przedsiębiorcy wobec dostawcy w terminie płatności faktury lub też przed ter-

minem płatności, jeżeli dostawca za wcześniejszą płatność jest w stanie udzielić skonta. W faktoringu odwrotnym faktor poza finansowaniem oferuje również obsługę płatności.

\*dane dot. firm faktoringowych zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów

## Faktoring poprawi płynność finansową Twojego przedsiębiorstwa!

Według 14. fali badania Bibby MSP Index prawie 70 proc. firm odnotowuje opóźnienia w płatnościach, a aż ¼ spotyka się z taką sytuacją 2-5 razy w miesiącu i na płatność czeka od 14 dni do miesiąca po terminie. Problem zatorów płatniczych ze względu na swoją skalę występowania ma istotne znaczenie dla sektora MŚP, który jest szczególnie narażony na negatywne konsekwencje wynikające z nieotrzymywania swoich należności na czas. Płynność finansowa to nic innego jak zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania bieżących zobowiązań i wydatków. To od niej zależy, czy pracownicy dostaną swoje wynagrodzenia i czy rozliczenia z partnerami biznesowymi zostaną uregulowane w terminie.



Jerzy Dąbrowski

dyrektor generalny  
Bibby Financial Services w Polsce

Cała gospodarka to system naczyń połączonych – przedsiębiorstwa wpływają wzajemnie na siebie, gdyż łączą je różnego rodzaju transakcje i zobowiązania finansowe. Na nie wpływają z kolei instytucje finansowe (m.in. banki), które dysponują kapitałem i udzielają kredytów na ich rozwój. Na to wszystko bezpośredni wpływ ma również sytuacja polityczna, decyzje rządzących państwem i instytucji stanowiących prawo. Jeśli któryś z elementów układanki nie funkcjonuje prawidłowo, lub dotyka go istotna zmiana, odbija się to na wszystkich pozostałych podmiotach.

### Kredyt kupiecki a zator płatniczy

Kredyt kupiecki, czyli odroczenie terminu płatności za określoną dostawę, to forma rozliczenia ciesząca się ogromną popularnością wśród polskich przedsiębiorców. Jednej ze stron transakcji umożliwia szybszą sprzedaż, a drugiej gwarantuje zotwarowanie bez konieczności zaciągania kredytu bankowego. Ponieważ opóźnienia ze strony kontrahentów i wiążące się z nimi ryzyko utraty płynności, a nawet zatorów płatniczych, są niestety w gospodarce dość powszechne, warto skorzystać z narzędzi, które wspierają proces zarządzania taką sytuacją. Należy pamiętać, że odroczone płatności to dla dostawcy zagrożenie utraty płynności finansowej. W takim przypadku kołem ratunkowym może okazać się faktoring.

### Faktoring to...

...w uproszczeniu zamiana faktur z odroczonym terminem płatności na gotówkę. Firmy korzystające z tego rozwiązania finansowego otrzymują swoje należności

niemal natychmiast. Gwarantuje ono regularny i systematyczny nadzór nad kontrahentami, a także możliwość przejęcia ryzyka niewypłacalności partnera (faktoring bez regresu). Dzięki faktoringowi przedsiębiorstwa łatwiej mogą zapewnić sobie płynność finansową. Decydując się na tę opcję finansowania mogą liczyć na poprawę wskaźników finansowych. Firma korzystająca z faktoringu oddaje swoje należności w ręce specjalistów, którzy profesjonalnie dbają o to, by kontrahenci terminowo płacili za wystawione faktury. Przedsiębiorca korzystający z faktoringu gwarantuje sobie stały dopływ gotówki, który pozwala mu terminowo regulować zobowiązania wobec kontrahentów i pracowników. Oprócz tego uzyskuje wsparcie w procesie zarządzania należnościami.

Szukając odpowiedniego partnera finansowego przedsiębiorcy powinni wziąć pod uwagę nie tylko korzystne warunki faktoringu, ale również przeanalizować zakres dodatkowych świadczeń oferowanych przez faktora. Klienci Bibby Financial Services mogą liczyć na pomoc opiekuna klienta na każdym etapie współpracy oraz wsparcie firmy przy weryfikacji potencjalnych kontrahentów z całego świata. Międzynarodowy zespół może usprawnić również komunikację z obcojęzycznym partnerem biznesowym i pomóc w poznaniu kultury biznesu panującej w danym kraju, co znacznie ułatwia współpracę z nowym kontrahentem.

### Płać faktury – jestem gospodarczo odpowiedzialny

Problem zatorów płatniczych jest powszechny. Aby zmienić sytuację na rynku ważna jest edukacja, jak przeciwdziałać



Zaniepokojeni niską świadomością wiedzy o sposobach na poprawę płynności finansowej, uruchomiliśmy kampanię edukacyjną stworzoną z myślą o przedsiębiorcach z sektora MŚP – „Płać faktury – jestem gospodarczo odpowiedzialny”.

temu zjawisku oraz promowanie dobrych praktyk biznesowych.

Zaniepokojeni niską świadomością wiedzy o sposobach na poprawę płynności finansowej, uruchomiliśmy kampanię edukacyjną stworzoną z myślą o przedsiębiorcach z sektora MŚP – „Płać faktury – jestem gospodarczo odpowiedzialny”. Jej celem jest propagowanie dobrych praktyk i pokazanie, że nieopłacanie swoich należności na czas uruchamia reakcję łańcuchową. W kampanii wyjaśnimy, dlaczego warto płacić faktury w terminie i co zrobić, gdy nie otrzymujemy płatności na czas. Przedstawiamy również historie przedsiębiorców, którzy będąc w trudnej sytuacji, znaleźli rozwiązanie i poprawili swoją płynność.

Zapraszamy do odwiedzenia strony kampanii [www.placéfaktury.pl](http://www.placéfaktury.pl)



**Płać faktury**

**- jestem gospodarczo odpowiedzialny**



## RYNEK FAKTORINGU W POLSCE

## Postawić na bezpieczeństwo

**Dla przedsiębiorców korzystających z finansowania w formie faktoringu dostęp do środków na bieżącą działalność to nie wszystko. Oczekują oni także komfortu i bezpieczeństwa. Nie chcą brać na siebie ryzyka niewypłacalności swoich kontrahentów. Na przeciw ich oczekiwaniom wychodzi faktoring pełny.**



**Sebastian Grabek**

wiceprzewodniczący  
Komitetu Wykonawczego  
Polskiego Związku Faktorów

Za nami kolejny rok dynamicznego rozwoju rynku faktoringu w Polsce. Z usług firm działających w tej branży skorzystało w 2017 r. ponad 9 tys. przedsiębiorstw, czyli o 12,6 proc. więcej niż w poprzednim roku. Wystawiły one ponad 10 mln faktur przedstawionych krajowym faktorom do sfinansowania. To także więcej niż rok wcześniej i to o ponad jedną trzecią.

#### Większe obroty

Dzięki temu firmy faktoringowe znacznie zwiększyły swoje obroty. Ich wartość sięgnęła w 2017 r. kwoty przekraczającej 185 mld zł. Daje to wzrost o 16,7 proc. w porównaniu

do roku poprzedniego. Firmy faktoringowe obsługiwały zobowiązania pochodzące od ponad 250 tys. dłużników, wśród których na każdego przypadło średnio blisko 740 tys. zł należności. Faktorzy stają się dla polskich przedsiębiorców coraz ważniejszym partnerem. Ich oferta umożliwia szybkie i proste zaspokojenie najpilniejszych potrzeb, związanych z wypłatami wynagrodzeń, pokrywaniem ubezpieczenia społecznego, wypełnianiem obowiązków podatkowych. Dzięki tej formie finansowania przedsiębiorcy mogą je bez przeszkód zrealizować, pomimo długich terminów płatności wystawianych faktur.

#### Najpopularniejsza forma

Najpopularniejszą formą faktoringu stał się faktoring pełny. Podmioty zrzeszone w Polskim Związku Faktorów objęły w 2017 r. w jego ramach ponad 100 mld zł wierzytelności. Oznacza to, że przedsiębiorcy coraz częściej stawiają na bezpieczeństwo. Otrzymują przy tym rozwiązanie komfortowe. Faktorzy przejmują w nim bowiem ryzyko niewypłacalności kontrahenta. Jest to więc nie tylko finansowanie bieżącej działalno-

ści firmy, ale również pewność uniknięcia ewentualnej przedłużającej się zwłoki w płatnościach ze strony nabywców lub wręcz braku płatności.

#### Alternatywne rozwiązanie

Z kolei 24-proc. wzrost faktoringu cichego (tajnego) wskazuje na fakt, że coraz więcej firm korzysta z faktoringu w celu pozyskania finansowania, jako alternatywy do kredytu obrotowego. Z faktoringu cichego korzystają głównie duże firmy, w połączeniu z faktoringiem pełnym, w celu osiągnięcia poprawy struktury bilansu.

Mniej pozytywny jest rozwój sytuacji w obszarze faktoringu eksportowego, którego dynamika wzrostu była niższa od tempa rozwoju całego rynku, mimo znac-

nego wzrostu eksportu (9 proc. rok do roku w okresie styczeń-listopad 2017 roku, jak wynika z danych GUS).

Tymczasem rozwiązanie to może służyć eksporterom nie tylko do ograniczenia ryzyka braku zapłaty ze strony zagranicznych kontrahentów, lecz także do ograniczenia wpływu ryzyka walutowego na ich biznes. Korzystając z faktoringu, eksporterzy mogą otrzymać zapłatę od faktora w walucie faktury nawet w dniu wystawienia faktury, a nie w ciągu kilkudziesięciu dni (w Europie, gdzie trafia około 80 proc. polskiego eksportu, średni termin płatności wynosi ok. 50 dni), kiedy kurs walutowy może ulec zmianie w porównaniu do stanu z momentu sprzedaży.

#### Najliczniej reprezentowane branże

Z usług faktoringowych najczęściej korzystają firmy z branży spożywczej, chemicznej i metalowej. Ta forma finansowania pozwala im na zachowanie płynności przy wzmożonych operacjach handlowych. Umożliwia dynamiczny rozwój prowadzonej działalności, wzrost sprzedaży produktów i usług, a w ślad za tym – liczby i wartości wystawionych faktur.

W ujęciu sektorowym, największej wierzytelności firmom faktoringowym powierzają przedsiębiorstwa: produkcyjne i dystrybucyjne. W ich przypadku utrzymanie płynności finansowej ma fundamentalne znaczenie, ponieważ umożliwia utrzymanie konkurencyjności.

Producenci i dystrybutorzy działają w warunkach zmiennej koniunktury na rynku. Potrzebują większej puli środków do wykorzystania na bieżącą działalność. Dzięki nim mogą szybko i łatwo regulować własne zobowiązania. Mogą też udostępnić kontrahentom więcej czasu na zapłatę faktur. Sięgając po faktoring, podnoszą swoją konkurencyjność w sektorach, w których działają.

Usługa jest prosta i wygodna, a to dla prowadzących działalność gospodarczą jeden z priorytetów. Dzięki niej przedsiębiorcy uzyskują środki na finansowanie bieżących zobowiązań. Mogą więc rozwijać swoje firmy bez obaw o płynność.



**24-proc. wzrost faktoringu cichego wskazuje na fakt, że coraz więcej firm korzysta z faktoringu**

**w celu pozyskania finansowania, jako alternatywy do kredytu obrotowego. Z faktoringu cichego korzystają głównie duże firmy w celu osiągnięcia poprawy struktury bilansu.**

## Faktoring to nie windykacja

**Styczniowe raporty GUS jednoznacznie wskazują, że w Polsce mamy wzrost gospodarczy. Największa poprawa dotyczyła ocen sytuacji finansowej gospodarstw domowych. A jak oceniana jest sytuacja przedsiębiorców? Oczywiście to zależy od branży, niemniej jednoznacznie sygnalizowany jest wzrost opóźnień w płatnościach – zwłaszcza w budownictwie i transporcie. Znacznym problemem wydaje się być tzw. brak rąk do pracy. Przedsiębiorcy prześcigają się w ofertach, lecz także głowią nad rosnącymi kosztami zatrudnienia.**



**Maciej Drowanowski**

prezes zarządu Monevia

Konkurencja bardzo często narzuca stosowanie wydłużonych terminów płatności. Dziś jest to wręcz powszechnie stosowana praktyka – zwłaszcza wśród tych, którym zależy na utrwaleniu swojej pozycji, a nawet przetrwaniu na rynku. Jak zatem pogodzić kwestię braku gotówki, która dziś jest potrzebna na spłatę własnych zobowiązań, a wpłynie dopiero za jakiś czas?

#### Zaistnieć na rynku

W Polsce jest ponad 2 mln mikroprzedsiębiorców, którzy chcą zaistnieć na rynku i pręźnie rozwijać swój biznes. Przy rosnącej liczbie wystawianych faktur dynamicznie rozwija się faktoring, który jest dobrym sposobem na poprawienie płynności. Wraz ze wzrostem jego popularności wśród polskich przedsiębiorców, wiedza na jego temat staje się coraz bardziej powszechna. Niemniej jednak nadal kojarzony jest z windykacją.

#### Zminimalizować ryzyko niewypłacalności

Faktoring polega przede wszystkim na upłynnieniu gotówki zamrożonej w formie faktur z odroczonej terminami płatności. Firmy często sięgają po ten produkt zaraz po wystawieniu faktury, a nie dopiero gdy widzą problem z odzyskaniem zapłaty. W przypadku gdy faktura ma

odległy termin płatności, przedsiębiorca ma zablokowane środki na dalszy rozwój, dlatego korzysta z dodatkowego źródła finansowania. Po narzędzia windykacyjne z kolei najczęściej sięga się, gdy zapłata za fakturę nie wpłynęła w wyznaczonym terminie i wszystko wskazuje na to, że może być kłopot z jej odzyskaniem. Faktoring minimalizuje ryzyko niewypłacalności kontrahentów oraz sprzyja wzmocnieniu pozycji konkurencyjnej – podmiot może nadal stosować wydłużone terminy płatności przy jednoczesnym bieżącym dostępie do gotówki. Faktoring zapewnia również elastyczność w dostosowaniu się do zmiennego otoczenia oraz wszędzie tam, gdzie biznes jest rozłożony w czasie – czyli np. cechuje go sezonowość lub obroty zależą od inwestycji długoterminowych.

#### Szansa dla każdego przedsiębiorcy

Utrwalanie dobrych relacji biznesowych wpływa na rozwój firmy, a faktoring jest szansą dla każdego przedsiębiorcy, niezależnie od branży w jakiej działa. Niestety często też budzi obawy – zresztą mylne – popsucia tych relacji w związku ze stosowanymi przez faktora działaniami monitorującymi spłatę należności. Jest to naturalne działanie, gdyż faktor staje się nowym właścicielem należności.

Natomiast nie wpływa na dotychczasowe zasady współpracy, a wręcz motywuje do zachowania dyscypliny płatniczej, która jest niezbędna, jeśli kontrahent chce zachować swoją wiarygodność finansową.

#### Elastyczny produkt

Z faktoringu można korzystać nie tylko w momentach czasowego braku gotówki w kasie firmowej, lecz także gdy pojawia się szansa nowych inwestycji. W związku z tym moment rozpoczęcia współpracy z faktorem to indywidualna decyzja przedsiębiorcy, uzależniona od bieżących potrzeb. Faktoring jest produktem elastycznym – to wystawca faktury decyduje kiedy z niego skorzystać. Jest doskonałą alternatywą dla pożyczek czy innych produktów finansowych, oferowanych np. przez banki. Stała współpraca z firmą faktoringową pomaga nie tylko zachować płynność finansową, lecz także prowadzić biznes bezpiecznie. Przy sprzedaży faktur oceniana jest bowiem wiarygodność finansowa płatnika, co ma istotny wpływ na współpracę. Doraźna sprzedaż należności pozwala „latać” przejściowe dziury w budżecie, by nie popaść w spiralę zadłużenia i efektywnie rozwijać biznes. Aby do-

datkowo 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.

#### Model wsparcia

Nie ma zatem konkretnie wskazanego momentu dla przedsiębiorcy, który byłby najlepszym do skorzystania z faktoringu. Produkt ten dostępny jest na każdym etapie rozwoju firmy, stał się dużym konkurentem dla tradycyjnych produktów bankowych. Dzisiejszy faktoring jest produktem „szytym na miarę” zarówno dla start-upów, które dopiero rozpoczynają swoją drogę w biznesie, jak również dla dojrzałych podmiotów stale walczących o utrwalenie pozycji na rynku. Firmy faktoringowe stworzyły model wsparcia finansowego, oparty na bieżącej informacji o kondycji finansowej, potencjale biznesu oraz nowoczesnej technologii pomagającej obsługiwać transakcje on-line, 24/7 z każdego miejsca na Ziemi. Dzięki temu przedsiębiorcom łatwiej jest zarządzać własnymi należnościami, co z pewnością ma wpływ na ogólną koniunkturę w kraju.