

RYNEK FAKTORINGU W POLSCE



Faktoring zyskuje na popularności

Rok 2019 był kolejnym z rzędu okresem sprawozdawczym, w czasie którego faktoring zyskiwał na popularności wśród przedsiębiorców. Firmy zrzeszone w Polskim Związku Faktorów nabyły wierzycelności wynikające z faktur wystawionych przez krajowych przedsiębiorców o łącznej wartości 281,7 mld zł. Rynek zakończył rok z 16-procentowym wzrostem obrotów.



Sebastian Grabek

przewodniczący Komitetu Wykonawczego Polskiego Związku Faktorów

Z usługi korzysta już 18 tys. firm, z których większość to przedstawiciele sektora MSP. Faktoring to usługa idealnie dopasowana do ich potrzeb. Choć korzystają z niego również niektóre duże podmioty, a także pewna grupa mikroprzedsiębiorstw. Oferta jest prosta i umożliwia dostęp do środków na bieżącą działalność, bez zbędnych formalności, szybko i wygodnie.

Polski rynek faktoringu jest już dojrzały

Klienci częściej wybierają produkt w wersji pełnej, czyli takiej, która umożliwia dostęp do gotówki, połączony z ochroną przed brakiem zapłaty za dostarczone towary lub usługi ze strony kontrahentów. Sta-

nowi ona 51 proc. obrotów podmiotów zrzeszonych w PZF. Jej przewaga nad faktoringiem niepełnym jest cechą charakterystyczną dla rynków rozwiniętych. Świadczy o wysokiej świadomości ekonomicznej klientów korzystających z tego rodzaju finansowania.

Tym, co wymaga poprawy, jest przekonanie większej grupy eksporterów do naszych usług. Obecnie faktoring międzynarodowy rośnie wolniej niż krajowy. Stanowi ok. 16 proc. obrotów. Tymczasem na rynkach zachodnich jego udział przekracza 20 proc. Podmioty realizujące międzynarodowe kontakty handlowe muszą mierzyć się z ryzykiem poniesienia straty z uwagi na występujące w dłuższych okresach różnice kursów walut. Dlatego możliwość przyspieszenia wpływu środków z wystawianych faktur jest dla nich szczególnie cenna. W połączeniu z faktoringiem pełnym zabezpiecza też przed ryzykiem braku zapłaty ze strony odbiorców, co może mieć szczególne znaczenie w obliczu ewentualnego spowolnienia zarówno w gospodarce światowej, jak i europejskiej, która jest kluczowa dla naszych eksporterów.

Przedsiębiorcy coraz wyżej oceniają swoją wiedzę na temat faktoringu

Badania prowadzone przez PZF wskazują, że duża i bardzo duża ocena wiedzy na temat usług faktoringowych w tym roku wzrosła w porównaniu z rokiem poprzednim z 36 do 40 proc. Podobnie wzrosła ocena samej usługi. Dobrze lub bardzo dobrze ocenia ją 46 proc. przedsiębiorców (w ub. r. 41 proc.).

Jedną z poważniejszych barier w korzystaniu z faktoringu jest występowanie w umowach handlowych zakazu cesji wierzycelności. Szczególnie dotyka ona sektora MSP. Badania PZF pokazują, że zetknięto się z nim 36 proc. przedsiębiorców. Przepisy kodeksu cywilnego regulujące tę kwestię wymagają w ocenie środowiska faktoringowego aktualizacji. Obecna praktyka wzmacnia ponad miarę – i tak już bardzo uprzywilejowaną – pozycję dużych odbiorców. Często staje się ona także elementem nieuczciwych praktyk handlowych, np. duże koncerty godzą się na cesję w zamian za niższą cenę lub wydłużenie terminu płatności faktur. To jedno z głównych źródeł powstawania zatorów płatniczych. Wydaje się więc, że nie ma innego sposobu na ukrócenie tych praktyk, jak wprowadzenie zmian legislacyjnych, co PZF postuluje w kampanii „Wolne Faktury — bez zakazu cesji”.

Polski Związek Faktorów głosi konieczność ochrony wszystkich stron transakcji handlowej: dostawcy (tj.

pierwotnego wierzyciela, zbywcy wierzycelności), instytucji finansowej (tj. wtórnego wierzyciela, nabywcy wierzycelności) i odbiorcy (tj. dłużnika wierzycelności). Tak szeroko określone postulaty sprawiają, że niezbędne jest zaproponowanie zmian kodeksowych, bo tylko one będą sposobem na przywrócenie równowagi między wspomnianymi stronami.

W obliczu rewolucji

Podstawową kwestią jest rozróżnienie wierzycelności na pieniężne i niepieniężne (model dualistyczny). W przypadku wierzycelności niepieniężnych istniejące kodeksowe restrykcje (tj. skuteczność kontraktowych zakazów cesji) mogłyby zostać utrzymane. W przypadku wierzycelności pieniężnych (będących surogatem zapłaty) konieczne jest wprowadzenie zmian mających na celu osiągnięcie wyważonej ochrony dłużnika i stanowiących fundament zastosowania nowoczesnej zmiany wierzyciela (cesji), z uwzględnieniem jednak, w określonych przypadkach, potrzeby bezpieczeństwa nabywcy wierzycelności. Ten kierunek będzie miał niewątpliwie pozytywny wpływ na dalszy rozwój faktoringu w Polsce. Czynniki, które mogą ten rozwój ograniczać, będą inne zmiany prawne, takie jak biała lista podatników czy obowiązkowy split payment. Same w sobie nieistotnie muszą wpłynąć na nasz rynek, jednak ich kumulacja może zadziałać na przedsiębiorców zniechęcająco jeśli chodzi o poszu-

kiwanie zewnętrznego finansowania działalności. Mając tego świadomość, szczególnie bacznie obserwowaliśmy proponowane zapisy i bardzo aktywnie uczestniczyliśmy w fazie konsultacyjnej.

Wpływ zarówno na funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw, jak i faktoringu, jako usługi je wspierającej, będzie miał rozwój nowych technologii. Eksperti, jak choćby paneliści biorący udział w niedawnym Międzynarodowym Kongresie Faktoringu, wskazują, że w ciągu najbliższych 15 lat rynki czeka rewolucja podobna do zmian, jakie wniosły w ciągu ostatnich lat w nasze życie smartfony. Procesy operacyjne, również w faktoringu, ulegną przyspieszeniu, a ich realizacja będzie tańsza i bardziej efektywna. A grupą odbiorców, którzy o tym zdecydują, są przedstawiciele młodego pokolenia. Ich nieodłącznym narzędziem do kontaktu z rzeczywistością jest telefon i zainstalowane w nim aplikacje. O ile same potrzeby odbiorców wszelkich usług nie zmieniają się radykalnie, o tyle ich sposób komunikowania się z otaczającym światem z całą pewnością przyniesie się na płaszczyznę mobilności. Podsumowując, to właśnie w dużej mierze małe i średnie przedsiębiorstwa wskazują nam, jak powinien wyglądać faktoring przyszłości. Prowadzimy z nimi dialog, wspieramy działaniami edukacyjnymi, w zamian otrzymując sugestie, w jakich kierunkach powinniśmy rozwijać naszą usługę.

Pod znakiem wzrostów

Jak pokazują najnowsze badania, problem z regulowaniem zobowiązań przez kontrahentów ma już 88 proc. firm. W obliczu spowolnienia gospodarczego firmy zaczęły przyglądać się każdej złotówce. Przedsiębiorcy obawiają się zatorów płatniczych i utraty płynności finansowej. Wzrosło więc zainteresowanie faktoringiem. Na takie rozwiązanie decyduje się już 12 proc. firm.

Z badania przeprowadzonego przez Instytut Keralla Research na zlecenie NFG „Percepcja faktoringu w MŚP” wynika, że rośnie odsetek przedsiębiorstw korzystających z usługi finansowania faktur. Aktualnie z takiej opcji korzysta 12 proc. mikro-, małych i średnich firm. To ponad cztery razy więcej niż jeszcze w 2016 r., kiedy to firm korzystających z faktoringu było 2,8 proc. Tym, co zmusza przedsiębiorców do finansowania faktur, są bez wątpienia długie terminy zapłaty w sytuacji, gdy potrzebne są środki na bieżącą działalność. – W przedsiębiorstwach produkcyjnych i dystrybucyjnych, działających w branży budowlanej, transportowej lub usługowej, zupełnie normalnym zjawiskiem jest płatność za realizację usługi po 30, 60, a nawet 90 dniach. Tak długie oczekiwanie może zachwiać płynnością finansową przedsiębior-

stwa z kilku powodów: firma formalnie wykazuje dochód, od którego należy zapłacić podatek, pracownicy muszą otrzymać wynagrodzenia na czas oraz konieczny jest bieżący zakup materiałów i towarów. Dzięki faktoringowi firmy zyskują stały dostęp do kapitału obrotowego, co nie tylko chroni ich płynność finansową, ale też pozwala planować wydatki na bieżącą działalność i rozwój – mówi Dariusz Szkaradek, prezes zarządu firmy faktoringowej NFG. A mechanizm działania faktoringu online jest prosty: przedsiębiorca przekazuje firmie udzielającej finansowania (faktorowi) faktury z odroczonej terminem płatności (przelewowe, nieprzetworzone). Faktor wypłaca przedsiębiorcy do 100 proc. wartości faktury netto nawet w kilka minut po jej przekazaniu. W efekcie przedsiębiorca uzyskuje środki finan-

sowe zaraz po dokonaniu sprzedaży lub wykonaniu usługi, a nie dopiero, gdy kontrahent zrealizuje płatność.

Spowolnienie gospodarcze przyspiesza zatory

Nie ma wątpliwości, że gospodarka hamuje, a spowolnienie gospodarcze odbija się na kondycji finansowej firm. Według danych GUS, wzrost PKB w trzecim kwartale 2019 r. wyniósł 3,9 proc., podczas gdy w poprzednim kwartale było to 4,6 proc. Firmy obawiają się najgorszego: obecnie 88 proc. z nich ma problem z regulowaniem zobowiązań przez kontrahentów, a 93,1 proc. przedsiębiorców spodziewa się tego typu problemów w przyszłości – takie dane przynosi najnowszy raport Krajowego Rejestru Długów i Związku Przedsiębiorstw Finansowych „Portfel należności polskich przedsiębiorstw”. Ponadto autorzy raportu prognozują, że w okresie spowolnienia gospodarczego więcej firm stanie się bardziej narażonych na zatory finansowe. Przedsiębiorstwa, które do tej pory zachowywały swoją płynność finansową, mogą stanąć przed problemem nieterminowości swoich klien-

tów w obszarze regulowania należności. – Właściciele firm obawiają się, że nawet przedsiębiorcy, którzy dotychczas rzetelnie regulowali swoje zobowiązania, w przypadku spadku lub znaczącego spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego, mogą mieć problem z płaceniem na czas. Jak pokazuje badanie „Rzetelność branż”, już prawie 46 procent właścicieli firm z sektora MSP uważa, że na to, czy firma terminowo reguluje zobowiązania, mają wpływ przede wszystkim czynniki zewnętrzne, takie jak: sezonowość, zmiany przepisów, konkurencja czy właśnie aktualna sytuacja gospodarcza – mówi Andrzej Kulik, ekspert Rzetelnej Firmy.

Ratunek tak, ale nie za wszelką cenę

Skutecznym lekarstwem na nieterminowość kontrahentów jest faktoring. Firmy chcą korzystać z pomocy fintechów, ale nie za wszelką cenę. – Firmy widzą sens w faktoringu, pod warunkiem, że jego koszt jest przez nich akceptowalny i adekwatny do wykonanej usługi – potwierdza Dariusz Szkaradek, prezes Zarządu firmy faktoringowej NFG.

– Spytałyśmy przedsiębiorców, ile powinien kosztować faktoring. Trzy czwarte z nich uważa, że maksymalny koszt faktoringu za 30 dni finansowania powinien wynosić nie więcej niż 2 procent wartości faktury. Blisko 6 procent przedsiębiorców byłoby skłonnych zaakceptować próg cenowy faktoringu na poziomie 3-4 procent. To realne koszty faktoringu i jednocześnie niewielka cena, jaką firmy płacą za stabilność finansową, poczucie bezpieczeństwa i dostęp do kapitału – dodaje Dariusz Szkaradek. Badanie NFG wskazuje również, że 92,7 proc. przedsiębiorców dostrzega zalety faktoringu. Wśród korzyści tego rozwiązania wymieniają oni: szybkość pozyskania pieniędzy, minimum formalności, niższy koszt pozyskania pieniędzy w porównaniu do kredytu, możliwość szybszego rozwijania firmy, pomoc w utrzymaniu płynności finansowej, dyscyplinowanie kontrahentów, szybszy obrót pieniądza i brak ryzyka utraty własnych środków.

Katrina Newseria

Źródła: „Percepcja faktoringu w MŚP”, „Portfel należności polskich przedsiębiorstw”, „Rzetelność branż”

Faktoring – instrument wielofunkcyjny

Faktoring świetnie sprawdza się w przypadku dużych przedsiębiorstw. Na tle oferowanych instrumentów finansowych jest najbardziej efektywnym narzędziem do konwersji wierzytelności w gotówkę. Firmy z sektora MSP dzięki niemu również mogą budować przewagę konkurencyjną.



Tomasz Kamiński

dyrektor Departamentu Faktoringu, Bank Ochrony Środowiska

poziomu wymaganych zabezpieczeń w porównaniu do tradycyjnego finansowania.

Faktoring także dla mniejszych firm

Co jednak w przypadku mniejszych przedsiębiorstw, które są w trakcie budowania pozycji rynkowej i zdobywania przewag konkurencyjnych? Czy i tu faktoring może być równie efektywny i łatwo osiągalny? Okazuje się, że może on zapewnić im dostępność i zarządzanie finansami na poziomie największych firm.

Podstawowym wyzwaniem dla sektora MSP jest płynność. To właśnie te firmy, zaopatrując się u dużych graczy, często zmuszone są do funkcjonowania w ramach krótkich terminów płatności. Jednocześnie, aby być konkurencyjnymi, same oferują długie terminy płatności, co powoduje, że zobowiązania krótkoterminowe w bardzo małym stopniu finansują majątek obrotowy. Konsekwencją tego jest słaba płynność, która staje się najczęstszą przyczyną kłopotów finansowych. Oczywiście sytuację może poprawić kredyt, jednak przy niskim poziomie możliwych zabezpieczeń, krótkiej

historii działalności czy niepewnej pozycji rynkowej jest on trudny do uzyskania. W ofercie Banku Ochrony Środowiska (BOŚ) możemy znaleźć faktoring klasyczny, który pozwoli wykorzystać firmom siłę swoich odbiorców i bez „twardych” zabezpieczeń pozyskać finansowanie na poziomie nawet kilkumiesięcznych wartości obrotów.

Kolejną barierą w rozwoju małych i średnich firm może być ryzyko wypłacalności odbiorców. Nierzadko przedsiębiorcy otrzymują kuszące oferty współpracy od potencjalnych kontrahentów, które mogą znacząco zwiększyć ich skalę działalności. Jednak w przypadku niewypłacalności takiego odbiorcy podobny los szybko może spotkać i dostawcę. Korzystając z faktoringu masz gwarancję, że oceną sytuacji finansowej Twoich kontrahentów zajmie się wyspecjalizowana kadra faktora, która – jak w przypadku BOŚ – bardzo szybko odpowie na pytanie, czy warto i na jaką skalę podjąć współpracę z danym odbiorcą. Innym aspektem, z którym często borykają się podmioty z sektora MSP, jest szeroki portfel drobnych kontrahentów, którzy wymagają dużego nakładu pracy na rozliczenia i monitowanie w zakresie płatności. Tutaj ponownie najlepszym rozwiązaniem może okazać się faktoring, który w ramach usług skutecznie dyscyplinuje odbiorców na kilka sposobów.

W zakresie rozliczeń klient faktoringowy ma do dyspozycji system faktoringowy, który nie tylko ułatwia pracę, ale przez dwadzieścia cztery godziny na dobę daje dostęp do pełnej informacji na temat należności, włączając w to wiedzę o kosztach związanych z kredytem kupieckim dla poszczególnych partnerów biznesowych.

Sprawnie dostosować się do obowiązujących przepisów

Obecnie żyjemy w czasach dynamicznych zmian w zakresie prawnym, które mają znaczący wpływ na otoczenie biznesowe. Doskonałym tego przykładem były te dotyczące tzw. split payment (mechanizm podzielonej płatności) czy White List (biała lista). Mniejsze firmy, w przeciwieństwie do dużych graczy, zazwyczaj nie mogą sobie pozwolić na szeroką obsługę prawną i w zakresie compliance. Faktory, a w szczególności instytucje bankowe, posiadają jednak w tej sferze wysokie kompetencje. Dzięki nim pomagają swoim klientom faktoringowym sprawnie dostosować się do obowiązujących przepisów, ułatwiając tym samym ich działalność. Dodatkowo w przypadku Białej Listy odbiorcy funkcjonujący w faktoringu i dokonujący płatności na rzecz banku (tak jak to się dzieje w przypadku BOŚ) zgodnie z ordynacją podatkową są pewni, że nie narażą się na sankcje i to bez



Barierą w rozwoju małych i średnich firm może być ryzyko wypłacalności odbiorców. Korzystając z faktoringu masz gwarancję, że oceną sytuacji finansowej Twoich kontrahentów zajmie się wyspecjalizowana kadra faktora.

konieczności każdorazowej weryfikacji rachunku do wpłat. Faktoring to narzędzie wielofunkcyjne: finansowania, administrowania należnościami, monitowania. Jest to unikatowy produkt łączący w sobie cechy pożądane przez MSP za relatywnie niewielką cenę. Zastosowanie faktoringu pozwala przedsiębiorcy skupić się na rozwijaniu działalności, ekspansji na rynku, a także maksymalizacji zysku, nawet w okresie szybko zmieniającego się otoczenia.

Korporacje, u których należności często stanowią największy składnik aktywów obrotowych, bez większych problemów mogą uzyskać finansowanie w faktoringu klasycznym na poziomie 80-90 proc. ich wartości. Analogicznie, po drugiej stronie bilansu, faktoring odwrotnie sfinansuje duże zakupy po okazyjnej cenie lub pomoże uzyskać skonto za wcześniejszą płatność. Finansowanie w postaci faktoringu pozytywnie wpłynie również na poprawę bilansu, która jest niezmiernie istotna z punktu widzenia spółek giełdowych i innych znaczących firm. Łącząc oba produkty, można osiągnąć efekt synergii, dzięki któremu spółka otrzyma dodatkową korzyść w postaci niższego

RYNEK FAKTORINGU W POLSCE

Faktoring dla każdego, czy tylko dla dużego?
O roli faktoringu w rozwoju sektora MSP

Jeszcze kilka lat temu uważano, że faktoring to produkt wyłącznie dla dużych przedsiębiorstw. Teraz jednak znaczną część klientów firm faktoringowych stanowią przedstawiciele z sektora MSP. W 2019 r. aż 18 tys. z nich skorzystało z tej usługi.



Klaudiusz Sytek

prezes zarządu, Aforti Factor

Ostatnie lata to dla faktoringu czas rozkwitu. Rośnie świadomość polskich przedsiębiorców dotycząca tej formy finansowania i przede wszystkim z roku na rok padają kolejne rekordy – czy to pod względem liczby klientów, czy to pod względem obrotów firm faktoringowych. Jak pokazują statystyki opublikowane przez Polski Związek Faktorów, w 2019 r. ponad 18 tys. firm skorzystało z usług faktoringu, co zaowocowało obrotami przekraczającymi 281,7 mld zł. Te liczby są aż o 16 proc. większe niż statystyki za 2018 r. czyli utrzymany został pozytywny trend dotyczący dwucyfrowej dynamiki wzrostu na tym sektorze.

Pozytywne wyniki polskiego rynku faktoringu za 2019 r. są szczególnie satysfakcjonujące, gdy skoreluje się je z sytuacją makroekonomiczną w kraju. Dane przedstawione w Szybkim Monitoringu Narodowego

Banku Polskiego po III kwartale 2019 r. wyraźnie pokazują, że w Polsce spada popyt konsumpcyjny, co odbija się na całej gospodarce. Ten stan potwierdzają również inne wskaźniki. PMI dla Polski wyniósł 45,6 pkt i jest niemal 3 pkt. niższy od wcześniejszych założeń. Natomiast Międzynarodowy Fundusz Walutowy w raporcie World Economic Outlook obniżył prognozę dynamiki polskiego PKB na 2020 r. z 4,0 proc. do 3,1 proc. Stąd też rosnące zainteresowanie faktoringiem pomimo wyraźnego ochłodzenia w gospodarce pokazuje, jak duży potencjał skrywa ten rynek.

Ochłodzenie napędza faktoring

Paradoksalnie pogarszająca się sytuacja makroekonomiczna w kraju może stać się motorem napędowym dla tej usługi. Faktoring, jak żaden inny produkt, wpływa na utrzymanie płynności finansowej w przedsiębiorstwie i przede wszystkim niweluje największy problem polskich przedsiębiorców, jakim są zatory płatnicze. Dane Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii pokazują, że z opóźnieniami w płatnościach spotyka się nawet 90 proc. polskich firm. O ile w czasach rozwoju gospodarczego popyt na rynku jest tak duży, iż przedsiębiorstwa potrafią poradzić sobie z opóźnieniami, to w przypadku ochłodzenia gospodarczego (i zarazem spadku popytu) zdecydowanie łatwiej naruszyć płynność finansową przedsiębiorstwa.



Przedsiębiorcy, chcąc zachować odpowiedni poziom płynności swoich firm, sięgają po pomoc dostępnych produktów finansowych. Dzięki zaczerpnięciu z doświadczenia instytucji finansowych mogą aktywnie zminimalizować ryzyko zachwiania wielkości przychodów. W tym przypadku faktoring jest najlepszą możliwą opcją, ponieważ oprócz utrzymania płynności finansowej pozwala zabezpieczyć obrót przedsiębiorstwa.

Dostępność dla każdego

Jeszcze na początku drugiej dekady XXI w. rola faktoringu na rynku była znikoma, ponieważ ten produkt był uważany za dostępny tylko dla największych firm, które charakteryzują się dużymi wolumenami obrotów ze sprawdzonymi kontrahentami. Ówczesnie przedstawiciele sektora MSP nie mogli sobie pozwolić na skorzystanie z tej usługi. Jednak w ostatnich latach spoty-

kamy się z otwarciem tego rynku na małych i średnich przedsiębiorców. Zapotrzebowanie ze strony przedstawicieli MSP i mikroprzedsiębiorstw na faktoring spowodowało, że faktorzy zaczęli dostosowywać swoje usługi również dla tej części rynku. W tym momencie ten rodzaj finansowania jest już dostępny nie tylko dla MSP, ale nawet dla jednoosobowych działalności gospodarczych czy start-upów. Umożliwił to fakt, że wielu faktorów już nie wymaga kilkuletniego doświadczenia w prowadzeniu działalności czy znacząco obniżyło minimalną kwotę limitu faktoringowego. Popularność faktoringu opiera się na tym, że skupia się on na wiarytelnościach handlowych, co sprawia, iż ta forma finansowania jest atrakcyjna dla przedsiębiorcy. Ponadto jego dostępność z reguły jest łatwiejsza niż w przypadku pożyczek dla firm czy kredytów. Jest to spowodowane w dużej mierze tym, że faktoring opiera się na finansowaniu wystawionej faktury za rzeczywiste wykonane zlecenie.

Elastyczność produktu

Duży wpływ na popularność faktoringu wśród przedstawicieli sektora MSP oraz mikroprzedsiębiorstw ma fakt, że w ostatnich latach powstało wiele jego odmian, dzięki czemu przedstawiciel każdej branży może go dostosować do swoich potrzeb. Według danych Polskiego Związku Faktorów, w 2019 r. najpopularniejszą formą faktoringu w Polsce był faktoring pełny (znany również jako faktoring bez regresu). Jest to zdecydowanie najbezpieczniejsza forma finansowania dla faktoranta, ponieważ całkowicie zabezpiecza jego przychody, niezależnie od tego, czy kontrahent opłaci swoje zobowiązania. Wolumen obrotu tego rodzaju faktoringu wyniósł ponad 145 mld zł i był o 17 proc. większy niż w 2018 r.

Kolejnym istotnym kryterium podziału faktoringu z perspektywy

przedsiębiorców MSP jest rozróżnienie na krajowy oraz międzynarodowy. Szczególnie warto zwrócić uwagę na to, w jaki sposób rozwija się finansowanie faktur z zagranicznymi podmiotami, co jest pozytywnie skorelowane ze wzrostem eksportu polskich towarów i usług na rynki międzynarodowe. Faktoring międzynarodowy jest szczególnie interesujący przy współpracy z nowymi kontrahentami. Dzięki wykorzystaniu know-how faktora, firma może zabezpieczyć swoje przychody otrzymywane od niesprawdzonych dotąd partnerów biznesowych. Dane przedstawione przez PZF pokazują, że dynamika obrotów w tym rodzaju faktoringu wzrosła o 8 proc., jednak biorąc pod uwagę niepewną sytuację gospodarczą na rynkach zagranicznych, to właśnie ta forma finansowania może zyskać najwięcej zwolenników w najbliższych latach.

Bezpieczeństwo na trudnym rynku

Faktoring dla przedstawicieli MSP i mikroprzedsiębiorstw nie jest już czymś nieznanym. Badania przeprowadzone przez Instytut Kerrall Research pokazują, że jeszcze w 2016 r. co czwarty polski przedsiębiorca nie miał żadnej wiedzy na temat faktoringu. Natomiast już w 2019 r. ten odsetek spadł do 13,6 proc. Gdy dodamy do tego fakt, że w minionym roku Agencja Rozwoju Przemysłu postawiła na program wspierający MSP i mikroprzedsiębiorstwa poprzez zastosowanie nowych rozwiązań faktoringowych dla początkujących eksporterów, to wyraźnie widać, że perspektywy przed tą formą finansowania wydają się być świetlane. Co ją wyróżnia spośród innych dostępnych produktów dla MSP? Przede wszystkim zabezpiecza obroty handlowe i pozwala wykorzystać know-how faktora. To wszystko powoduje, że popyt na faktoring ze strony sektora MSP i mikroprzedsiębiorstw powinien rosnąć niezależnie od tego, jaka będzie sytuacja w polskiej gospodarce.

Obroty faktorów 2019

Lp.	Firma	Obroty 2019 (w mln zł)
1.	Pekao Faktoring	48 987
2.	BNP Paribas Faktoring	45 462
3.	ING Commercial Finance	35 647
4.	Santander Faktoring	29 555
5.	mFaktoring	22 295
6.	Bank Millennium	21 044
7.	PKO Faktoring	20 702
9.	Coface Poland Factoring	18 790
9.	Citi Handlowy	9 822
10.	HSBC Bank Polska	4 974
11.	BOŚ Bank	3 582
12.	Eurofactor Polska	3 330
13.	Alior Bank	3 330
14.	Bibby Financial Services	3 123
15.	IFIS Finance	2 551
16.	KUKE Finance	2 481
17.	UBI Factor	2 101
18.	Idea Money	1 792
19.	BPS Faktor SA	696
20.	BFF Polska	581
21.	Pragma Faktoring	522
22.	Faktorzy	294

Dynamika obrotów faktorów rok do roku (2018 vs 2019)

Lp.	Firma	Obroty 2018 (w mln zł)	Obroty 2019 (w mln zł)	zmiana proc.
1.	Pekao Faktoring	27839	48987	76
2.	BFF Polska	408	581	42
3.	BPS Faktor	495	696	41
4.	KUKE Finance	2029	2481	22
5.	Eurofactor Polska	2820	3330	18
6.	mFaktoring	19171	22295	16
7.	PKO Faktoring	17978	20702	15
7.	Citi Handlowy	8567	9822	15
8.	ING Commercial Finance	31538	35647	13
8.	Bibby Financial Services	2763	3123	13
9.	Santander Faktoring	27281	29555	8
9.	Coface Poland Factoring	17422	18790	8
10	Bank Millennium	19767	21044	6
11.	BOŚ Bank	3396	3582	5
12.	BNP Paribas Faktoring	43710	45462	4
13.	HSBC Bank Polska	4815	4974	3
13.	UBI Factor	2032	2101	3
14.	IFIS Finance	2493	2551	2

źródło: Polski Związek Faktorów

Faktoring pomaga MSP i... sam potrzebuje pomocy

Ponad 280 mld zł w fakturach polskich firm. Kiedy pod uwagę bierzemy taką sumę sfinansowaną przez firmy faktoringowe, wydaje się, że branża kwitnie i odpowiada na problemy polskiego biznesu. Z drugiej strony tylko 18 tys. firm skorzystało z usługi faktoringu. Czy ta usługa, zwłaszcza online, może przynieść realną pomoc rodzimym małym przedsiębiorstwom?



Tomasz Sękalski

niezależny ekspert w dziedzinie bankowości, finansów, prawa i fintechu

Faktoring już od jakiegoś czasu promowany jest jako narzędzie przeznaczone nie tylko dla największych graczy na rynku. I słusznie. Ci zawsze mieli ułatwione zadanie. Banki i instytucje finansowe o nich „walczyły”, a dedykowany takiej firmie konsultant proponował najlepsze rozwiązania: kredyt obrotowy, leasing, optymalizację podatkową lub właśnie faktoring. O sile gospodarki naszego kraju stanowią jednak nie tylko potencjali – notabene w większości stanowiący firmy zagraniczne – ale nasze, rodzime przedsiębiorstwa. Czasem to firmy rodzinne, czasem zatrudniające kilkanaście pracowników albo i mniej, rzadziej kilkadziesiąt. Takich małych i średnich przedsiębiorstw jest w Polsce ponad 2 miliony. Stanowią 96 proc. wszystkich firm, więc o nich państwo powinno dbać w wyjątkowy sposób. Tym bardziej, że pierwszy

rok działalności przeżywają tylko dwie na trzy firmy. Te, które nie przetrwają, oznaczają więcej osób bezrobotnych, mniej wpływów z podatków i wolniejszy rozwój całej gospodarki.

Faktury opłacone jednym kliknięciem?

Swoje wsparcie takim niedużym biznesom coraz intensywniej oferują instytucje prywatne, w tym faktoringowe. Wszystko za sprawą rozwoju usług online. Firmy prześcigają się z informacjami, jak szybko i za jak niewielką opłatą można skorzystać z ich usług. Faktoring zdecydowanie jest rozwiązaniem, na którym MSP mogą skorzystać. Działanie jest dość proste, choć często mylone z windykacją czy pożyczką. Jak to działa? Jeżeli pan Kowalski ma działalność gospodarczą współpracującą przede wszystkim z podmiotami B2B (wystawia faktury), niekiedy decyduje się na wystawienie faktury z nieco dłuższym terminem płatności – np. w celu utrzymania dużego kontrahenta. Wtedy na gotówkę czeka 30, 45 czy 60 dni. A sam przecież musi opłacić rachunki, paliwo, leasingowany sprzęt niezbędny do wykonywania swoich usług. W takiej sytuacji faktoring jest dobrym rozwiązaniem, bo firma faktoringowa bierze na siebie opłacenie faktury. Oczywiście nie za darmo. Gdy

już kontrahent pana Kowalskiego opłaci fakturę, ten poniesie dodatkowe koszty – zwykle kilka procent kwoty z faktury. Brzmi zbyt łatwo i optymistycznie? Oczywiście faktoring niesie za sobą pewne zagrożenia i nie jest dla każdego. Szczególnie jeżeli transakcja dotyczy nowych klientów, których pan Kowalski nie jest do końca pewny i obawia się, że kontrahent nie opłaci faktury w terminie. Przede wszystkim powinien skorzystać więc z usługi dającej możliwość sprawdzenia swojego kontrahenta (większość firm faktoringowych świadczy takie usługi bezpłatnie), a następnie zdecydować, który produkt faktoringowy będzie dla niego najlepszy. W przypadku faktoringu pełnego firma faktoringowa bierze na siebie ryzyko niewypłacalności kontrahenta. Tę formę szczególnie polecam tym przedsiębiorcom, którzy rozwijają swoją działalność

w szybko zmieniających się warunkach rynkowych.

Trzy największe wyzwania branży faktoringu w 2020 roku

Firmy faktoringowe nie zawsze chcą o tym mówić, ale same borykają się z pewnymi wyzwaniami. Pierwszy z nich wiąże się z główną sferą ich działalności: udzielaniem finansowania. Najpierw to one muszą uzyskać od banków dostępność środków na finansowanie. Jeśli instytucjonalnie nie jest się powiązanym z którymś z nich, to wcale nie jest takie proste zadanie. Bolesnie przekonała się o tym część firm faktoringowych działających na polskim rynku. Tym samym uważam, że fintech (ang. financial technology) nie stanowi konkurencji dla banków – bez nich po prostu nie istnieje. Dlatego polskie fintechy, w tym firmy faktoringowe, muszą nauczyć się dobrze żyć z bankami (a banki z nimi, bo korzyści są obopólne). Wydaje się, że trochę wody musi jeszcze w Wiśle upłynąć, zanim wzorcowy model takiej współpracy stanie się normą.

Kolejnym ryzykiem całej branży są fraudy, czyli oszustwa finansowe. Usługa faktoringu online musi być szybka, prosta i łatwo dostępna. Pomimo inwestycji w sztuczną inteligencję czy technologię blockchain, mającą wykrywać próby oszustw, nie wszystkim udaje się zapobiec. A firmy faktoringowe, obiecując „ekspresową” niemalże gotówkę, muszą iść na pewne kompromisy. Klienci przekazują tylko najważniejsze dokumenty, czasem wręcz wystarczy zdjęcie faktury zrobione telefonem. Z pomocą przychodzą rozwiązania wprowadzone wraz

z Dyrektywą PSD2, w szczególności możliwość wykorzystania usługi Account Information Service (AIS) w celu identyfikacji klienta i weryfikacji jego tożsamości, split payment czy biała lista podatników VAT. Trzecie wyzwanie to ciągłe niezrozumienie przez przeciętnego odbiorcę, na czym polega faktoring. Jak zauważa Polski Związek Faktorów (PZF), faktoring często bywa mylony z windykacją, kredytem, a nawet ubezpieczeniem. Poza edukacją ważna jest również jakość usług świadczonych przez firmy faktoringowe. Według badań prowadzonych przez PZF niski poziom wskaźnika NPS (Net Promoter Score) wyraźnie wskazuje na konieczność doskonalenia procesów związanych z jakością i profesjonalizmem obsługi klienta. Pomimo wspomnianych we wstępie 18 tys. polskich firm korzystających w 2019 r. z faktoringu (dane dotyczą tylko usług firm zrzeszonych w PZF) i tak wydaje się, że wciąż dużo jest do zrobienia, żeby kolejny z dwóch milionów panów i pań Kowalskich zrozumiał i polubiło zalety faktoringu.

W zeszłym roku 87 proc. polskich małych i średnich przedsiębiorstw chciało inwestować, ale jedna na pięć nie uzyskała kredytu. Odsetek MSP uważających, że dostępność finansowania jest doskonała lub dobra, spada (z 41 proc. w 2017 r. do 29 proc.). Dlatego dobrze dopasowane narzędzia pożyczkowe, leasingowe i faktoringowe powinny być dostępne dla MSP, ale naprawdę powinny odpowiadać na potrzeby tego specyficznego sektora.

”
O sile gospodarki naszego kraju stanowią jednak nie tylko potencjali – notabene w większości stanowiący firmy zagraniczne – ale nasze, rodzime przedsiębiorstwa.

Rynek faktoringu nie traci dynamiki

Rok 2019 na rynku polskiego faktoringu był rokiem wyzwań związanych ze zmianami regulacyjnymi. Faktorzy musieli się przygotować na wdrożenie obowiązkowego mechanizmu podzielonej płatności, jak również na uruchomienie białej listy podatników VAT. Pomimo wielu zmian w prawie rynek faktoringu nie traci swojej dynamiki. Obroty ogółem mierzone wartością wykupionych faktur wzrosły o 16 proc. do kwoty 281,7 mld zł. Firmy i banki zrzeszone w Polskim Związku Faktorów wykupiły 12,7 mln faktur od ponad 18 tys. klientów.

–W naszej firmie szczególną wagę przykładamy do wprowadzania innowacji przekładających się na jakość usług i atrakcyjność oferty. W ubiegłym roku kontynuowaliśmy rozwój naszego internetowego rozwiązania, dostępnego na www.finansowaniefaktur.pl. Zintegrowaliśmy nasz system z usługą ING Księgowość, jak również, wykorzystując regulacje dotyczące obowiązku przesyłania przez przedsiębiorców pliku JPK_VAT, wprowadziliśmy możliwość automatycznego

podniesienia limitu na finansowanie – powiedział **Tomasz Mazurkiewicz, prezes zarządu ING Commercial Finance.**



Ważny krok

Finansowanie Faktur to serwis, który pozwala mikrofirmom na przesyłanie do ING faktur sprzedażowych i otrzymanie za nie gotówki nawet w dniu ich wystawienia (decyzję wydajemy w ciągu kilku minut po zleceniu faktury). Ofertę skierowaliśmy głównie do mniejszych firm współpracujących z większymi odbiorcami swoich produktów lub usług, którzy najczęściej wymagają wystawiania faktur sprzedażowych z wydłużonymi terminami płatności. W 2019 r. usługa dynamicznie się rozwijała, o czym świadczy liczba ponad 2700 klientów na koniec okresu (wzrost o 115 proc. r/r) i kilkadziesiąt milionów złotych sfinansowanych faktur.

Ważnym krokiem rozwoju produktu była integracja Finansowania Faktur z ING Księgowością. Od marca 2019 r. to rozwiązanie daje

klientom możliwość wystawiania faktur sprzedażowych i zlecenia ich finansowania w jednym systemie. Przedsiębiorca korzystający z ING Księgowość w ramach swojej bankowości elektronicznej nie musi się rejestrować i logować w osobnej aplikacji. Jeśli posiada lub wystawia fakturę sprzedażową z odroczonym terminem płatności, może za nią otrzymać gotówkę na konto w bardzo wygodny sposób, za pomocą jednego kliknięcia.

Kolejne wygodne narzędzie

Drugą ciekawą zmianą było wykorzystanie w serwisie plików JPK_VAT. Nowe regulacje podatkowe nakładające na przedsiębiorców obowiązek generowania i wysyłania tych plików do US, pozwoliły nam zbudować bardzo wygodne narzędzie do podwyższenia limitu finansowania. Klienci mogą szybko, wygodnie

i bezpłatnie skorzystać z finansowania nawet do 100 000 zł na podstawie przesłanego pliku JPK_VAT za ostatni zakończony miesiąc.

Po załączeniu pliku w serwisie, na podstawie informacji o firmie i historii dotychczasowej współpracy, klient otrzymuje ofertę zwiększenia limitu finansowania. Podwyższony limit może utrzymywać w kolejnych okresach podstawiając nowe pliki JPK_VAT, o czym przypomina mu wygodny licznik.

Nowa funkcjonalność bardzo przypadła do gustu klientom usługi. Cenią oni sobie przede wszystkim łatwość i intuicyjność rozwiązania, a także elastyczność produktu, która pozwala im wykorzystywać limit jedynie w sytuacjach, kiedy go potrzebują, bez ponoszenia dodatkowych kosztów.

RYNEK FAKTORINGU W POLSCE

Faktoring a biała lista podatników

Ustawa z dnia 12 kwietnia 2019, zmieniająca ustawę o podatku od towarów i usług, wprowadzająca m.in. konieczność sprawdzenia rachunku kontrahenta na białej liście, dotyka w dużym stopniu również faktoringu.



Marcin Stefaniuk

dyrektor Departamentu
Faktoringu i Finansowania Handlu,
Bank Millennium

foto: D. Sobieski

wyjątkiem faktora, który jest bankiem) był rachunkiem zarejestrowanym w wykazie. Dotyczy to zarówno sankcji w podatku VAT, jak i PIT i CIT. Konsekwentnie, biorąc pod uwagę usługi faktoringu oraz niezwykle powszechne cesje wierzytelności, ustanawiane na zabezpieczenie kredytów, ustawodawca nałożył na banki i firmy faktoringowe obowiązek dalszego przekazywania otrzymanych wpłat na rachunki prowadzone przez KAS (np. art. 12 ust. 4i). W ten sposób ostatecznie zapewniony jest wpływ środków do wystawcy faktury na jego rachunek, zarejestrowany na białej liście.

Źródło łatwej weryfikacji

Nowa sytuacja tworzy się jedynie dla mało rozpowszechnionego fak-

toringu cichego, czyli usługi, w której faktor nabywa wierzytelności bez powiadomienia o tym fakcie dłużnika. Biała lista ma tę nową w obrocie gospodarczym cechę, że jest w zasadzie jedynym źródłem łatwej weryfikacji, do kogo należy dany rachunek. Dłużnik jest w takiej sytuacji pośrednio informowany o tym, że płaci na rachunek nienależący do wystawcy faktury. Nie zmienia to wprawdzie jego sytuacji prawnej – do takiej zmiany potrzebne jest zawiadomienie o cesji, jednak może stworzyć po stronie płatującego dodatkowe pytania czy wątpliwości. Oczywiście cesja cicha jest nadal możliwa, w oparciu o rozliczenia poprzez rachunek klienta banku-wystawcy faktury. Można tu przy okazji wspomnieć dodatkowo o ograniczeniach tej usługi, wprowadzonych wcześniej przez rozporządzenie RODO, które nakazuje poinformować osoby fizyczne o przetwarzaniu ich danych osobowych wraz ze wskazaniem celu takiego przetwarzania.

Usunąć luki prawne

Z drugiej strony wprowadzona regulacja nie tylko nakłada na podatnika obowiązki, które co do zasady powinien pełnić urząd (sprawdzanie, czy partner przedsiębiorcy spełnia wymogi ustawy), ale jest też bardzo rygorystyczna i trudna do stosowania w codziennej praktyce, zawiera również luki prawne, dla usunięcia których przygotowana jest już nowelizacja, będąca obecnie w procesie legislacyjnym.

Jedną z takich luk jest pominięcie rachunków własnych banków i SKOK-ów, które to rachunki nie są co do zasady raportowane w STiR i nie zostały w ogóle objęte nową legislacją. Należy podkreślić, iż zgodnie z objaśnieniami Ministerstwa Finansów, zapłata na taki rachunek nie powoduje żadnych sankcji dla płatującego. Wynika to jednak tylko pośrednio z nowych przepisów i dla zapewnienia jednolitej interpretacji urzędów takie dodatkowe, jednoznaczne objaśnienie było niezbędne.

Utrudnienia techniczne, związane z białą listą, łagodzone są przez niektóre banki, w tym Bank Millennium, oferujące możliwość sprawdzenia rachunku w wykazie, podczas dokonywania płatności bezpośrednio w bankowości elektronicznej. Także stosowanie faktoringu odwrotnego staje się korzystniejsze – klient przelicza w ten sposób na bank obowiązek weryfikacji rachunku wystawcy faktury.

Udostępniony już projekt „ustawy naprawczej” daje ponadto nadzieję na zmniejszenie obciążeń podatników i zawiera wyłącznie (z jednym drobnym wyjątkiem, który będzie wprowadzony od 1 stycznia 2021 r.) rozwiązania korzystne, zmierzające do złagodzenia skutków nowej ustawy. Dodatkowym, dobrym sygnałem jest fakt, iż planowane jest wdrożenie tych przepisów ze skut-

kiem od 1 stycznia 2020 r., co jest prawnie możliwe z uwagi na jednoznaczne korzyści uzyskiwane przez wszystkich podatników.

Należy tu wymienić np. zmianę terminu na złożenie zawiadomienia do urzędu skarbowego o zapłacie na rachunek spoza białej listy z 3 do 7 dni. Zmieni się również właściwość urzędu skarbowego – podatnik musi zawiadomić swój urząd, a nie trudzić się ustalaniem właściwości urzędu skarbowego odbiorcy. Ponadto podatnik nie będzie już musiał informować wielokrotnie o zapłacie na ten sam rachunek nieistniejący w wykazie – wystarczy jednorazowe poinformowanie urzędu.

Ważne zmiany

Ważną zmianą jest rozszerzenie korzystnych skutków zapłaty w formie split payment – obecnie taka zapłata wyłącza jedynie sankcje w podatku VAT, a po nowelizacji znosi również dolegliwości w podatkach dochodowych. Również zapłata za dostawy wewnątrzspółnotowe, dokonywana na rzecz podmiotu zagranicznego, ma zostać jednoznacznie wyłączona z sankcji, nawet w przypadku, gdy podmiot ten posiada inne rachunki krajowe.

Faktoringu dotyczy również wprowadzenie omawianej wyżej jednoznacznej regulacji, iż rachunki własne banków i SKOK-ów są wyłączone z obowiązku ich sprawdzania na białej liście. Zatem w takim przypadku, gdy faktorem jest bank, a nie spółka banku, wystarczy jednorazowe poinformowanie o tym, że wskazany rachunek jest rachunkiem własnym, nie objętym regulacją białej listy. W konsekwencji nie ma konieczności sprawdzania takiego rachunku przy każdej płatności, co może ułatwić rozliczenia pomiędzy dostawcą i odbiorcą.

O jej wpływie na faktoring można mówić w dwóch kontekstach – pozytywnym i negatywnym. Pozytywny jest taki, że ustawodawca w nowej regulacji wziął pod uwagę, iż w obrocie gospodarczym na masową skalę dokonywane są cesje należności lub płatności za zobowiązania osoby trzeciej. Tym samym obydwie formy faktoringu – klasyczny i odwrotny – mogą być stosowane i umowy je regulujące w zasadzie nie wymagają żadnych zmian. Biorąc pod uwagę wydane 20 grudnia 2019 r. przez Ministerstwo Finansów objaśnienia do ustawy, kwestia możliwości stosowania faktoringu i zapłaty na inny rachunek niż rachunek dostawcy nie budzi żadnych wątpliwości.

W obliczu zmian

Dla potwierdzenia słuszności takiego stanowiska można wskazać, że sankcje nakładane są na podatników za zapłatę „przelewem na rachunek inny niż zawarty na dzień zlecenia przelewu w wykazie”, prowadzonym przez KAS. Nie ma tu obowiązku zapłaty na rachunek podatnika, wystawcy faktury. Wystarczy zatem, aby rachunek faktora (za



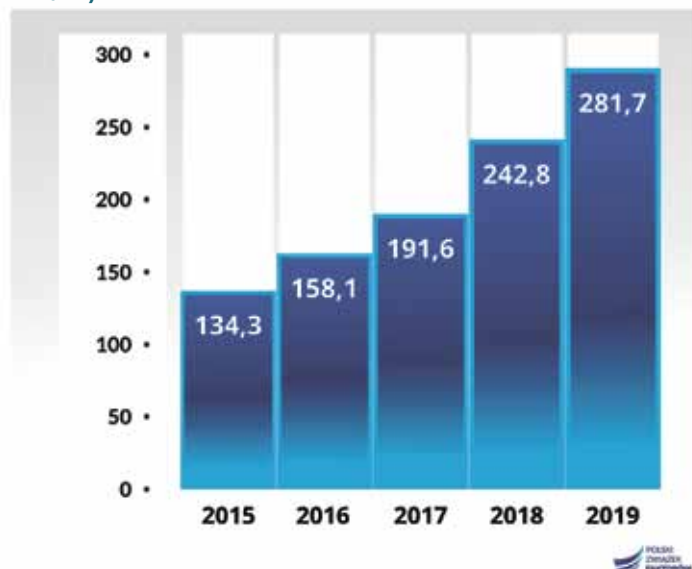
Ponad 18 tys. firm w Polsce korzysta z faktoringu

Polski rynek faktoringowy zakończył 2019 r. z 16-procentowym wzrostem obrotów. Firmy zrzeszone w Polskim Związku Faktorów nabyły wierzytelności wynikające z faktur wystawionych przez krajowych przedsiębiorców o łącznej wartości 281,7 mld zł.

Dynamika rozwoju sektora pod koniec roku wyhamowała, a największy wpływ na słabnące tempo miały zmieniające się warunki prawne oraz pogarszająca się sytuacja makroekonomiczna. Mimo to faktoring zachował dwucyfrowy wzrost obrotów, dowodząc silnej odporności na negatywne zjawiska rynkowe. Firmy członkowskie PZF pozyskały nowych klientów, a ich łączna liczba w 2019 r. przekroczyła 18 tys. Polski Związek Faktorów (PZF) skupia obecnie przeważającą część podmiotów świadczących usługi faktoringowe. Zrzesza 31 członków: 5

banków komercyjnych, 19 wyspecjalizowanych firm udzielających finansowania, 4 podmioty o statusie partnera oraz 3 członków honorowych. Firmy należące do PZF sfinansowały w 2019 r. działalność krajowych przedsiębiorstw na łączną kwotę 281,7 mld zł. Dzięki temu rynek zanotował wzrost o 16 proc. Najpopularniejszą formą faktoringu, podobnie jak na innych rozwiniętych rynkach europejskich, pozostaje faktoring pełny. Umożliwia szybki dostęp do środków na bieżącą działalność, połączony z ochroną przed brakiem zapłaty za

Obroty firm zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów w 2019 r. (w mld zł)



dostarczone towary lub usługi ze strony kontrahentów. Podmioty zrzeszone w PZF objęły w 2019 r. w jego ramach blisko 145 mld zł wierzytelności, co stanowi 51 proc. obrotów całego rynku. Z usług firm należących do PZF korzysta obecnie 18 tys. przedsiębiorstw, szczególnie małych i średnich. Wystawiły one blisko 12,7 mln faktur, na podstawie których krajowi faktoryzy udzielili finansowania. 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.