

FAKTORZY ROKU

„Z usług polskich firm faktoringowych korzystają najczęściej przedsiębiorcy, którzy wystawiają faktury na wysokie kwoty i z długimi terminami płatności. Są to na ogół producenci i dystrybutorzy. W ich przypadku utrzymanie płynności decyduje o rozwoju lub przetrwaniu. Faktoring pozwala im na szybki dostęp do gotówki i regulowanie bieżących zobowiązań. Mogą dzięki niemu bez zakłóceń rozwijać swoją działalność i oferować kontrahentom atrakcyjne warunki zakupu towarów. Usługa ta zapewnia im zachowanie dobrej sytuacji finansowej, stabilnej pozycji i przewagi konkurencyjnej” – czytamy w materiale przygotowanym przez PZF, opublikowanym na naszych łamach. To odpowiedź, choć oczywiście niepełna, na pytanie, kto w Polsce korzysta z faktoringu. W naszym raporcie staramy się odpowiedzieć tak na nie, jak i na pytanie, kto usługi faktoringowe dostarcza. Stąd – poza materiałami przygotowanymi przez zaproszonych na nasze łamy ekspertów znajdą Państwo w raporcie także zestawienie Faktorzy Roku, w którym wyróżniamy te firmy, które w ocenie kolegium redakcyjnego nadają rynkowi ton. Wyróżnionym gratulujemy, a Państwa zapraszamy do lektury.



FAKTOR ROKU 2023 Home&Market



Uzasadnienie

Za zawarcie z Lafarge umowy faktoringu ze wskaźnikami ESG. To pierwsza transakcja faktoringowa z celami ESG w Grupie BNP Paribas w Polsce.

BNP Paribas Faktoring jest spółką faktoringową, należącą do Grupy BNP Paribas Factoring, lidera na międzynarodowym rynku faktoringu z 50-letnim doświadczeniem oraz siecią spółek funkcjonujących w 17 krajach Europy, Azji i Afryki. BNP Paribas Faktoring w Polsce działa od 2006 roku i jest

jedną z najszybciej rozwijających się firm faktoringowych na rynku. Swoją ofertę kieruje do małych, średnich i dużych przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych, usługowych oraz rolno-spożywczych, prowadzących sprzedaż z odroczonym terminem płatności.

Faktoria

Uzasadnienie

Za pakiet rozwiązań, które przyspieszają, odroczone i zabezpieczają płatności dla małych, średnich i większych firm.

Faktoria to spółka należąca do Grupy Nest Bank. Od ponad 5 lat wspiera polskie firmy w efektywnym zarządzaniu kredytem kupieckim. Oferuje rozwiązania, które przyspieszają, odroczone i zabezpieczają płatności dla małych, średnich i większych firm.

W portfolio Faktorii znajduje się zarówno klasyczny faktoring jak i usługa faktoringu dla modelu sprzedaży e-commerce (spingo). W ofercie jest też nowatorskie rozwiązanie dla użytkowników ERP dostępne poprzez platformę Apfino, należąca do Comarch ERP.



Uzasadnienie

Za dekadę dynamicznego rozwoju i 26 mld zł finansowania udzielonego przedsiębiorcom.

Specjalnością KUKE Finance jest wspieranie firm w utrzymaniu płynności finansowej, połączonej z zachowaniem wysokiego poziomu bezpieczeństwa transakcji handlowych zarówno w kraju, jak i za granicą. Finansuje należności

w ramach wszystkich dostępnych na rynku rodzajów faktoringu. Zapewnia każdemu klientowi indywidualną opiekę i doradztwo. Posiada szczególne kompetencje we wspieraniu międzynarodowej ekspansji.



Uzasadnienie

PKO Faktoring jako pierwszy bankowy faktor w kraju przeniósł się w stu procentach do chmury, co daje firmie przewagę konkurencyjną i pozwala tworzyć innowacyjne, w tym oparte o sztuczną inteligencję rozwiązania dla klientów.

PKO Faktoring, to nowoczesne wsparcie biznesu inspirowane potrzebami przedsiębiorców – na rynku finansowym ponad 15 lat. Jest jedną z największych firm faktoringowych w Polsce. Rocznie finansuje ponad 1,2 mln faktur o łącznej wartości przekraczającej

31 mld zł. Posiada ofertę skierowaną do małych i średnich przedsiębiorstw oraz korporacji. Tworzy produkty w oparciu o indywidualne potrzeby klientów. Eksperti firmy każdego dnia dbają o to, by świadczyć usługi faktoringowe na najwyższym poziomie.

REKLAMA

KOMPLEKSOWY SYSTEM DO OBSŁUGI FAKTORINGU



SZYBKE WDROŻENIE I START PRODUKCYJNY

predefiniowane produkty, standardowe interfejsy i podstawowa parametryzacja



WSPARCIE DLA WSZYSTKICH TYPÓW FAKTORINGU

klasycznego, odwrotnego, pełnego/niepełnego, ubezpieczeniowego, importowego/eksportowego i innych



WSPARCIE PEŁNEGO PROCESU FAKTORINGOWEGO

onboarding, integracja z oceną ryzyka, umowa, obsługa posprzedażna finansowania i rozliczania wierzytelności



WIELOWALUTOWOŚĆ



OBNIŻENIE KOSZTÓW OBSŁUGI

przez automatyzację obsługi faktur



ELASTYCZNOŚĆ WPROWADZANIA ZMIAN W SYSTEMIE



SZYBKE WDRAŻANIE NOWYCH PRODUKTÓW



INTEGRACJA Z KSeF

IZYDA BMS



Od 25 lat tworzymy zaawansowane technologicznie oprogramowanie dla firm i instytucji z kluczowych sektorów gospodarki. Specjalizujemy się w sektorze finansowym, z sukcesem prowadzimy projekty dla instytucji z innych branż z zakresu zarządzania dokumentami, automatyzacji procesów biznesowych oraz tworzymy systemy od podstaw w odpowiedzi na specyficzne wymagania klientów.

bms@bms.com.pl
+48 22 824 14 25
bms.com.pl





FAKTORING ODRABIA STRATY

Polska branża faktoringowa zakończyła 2023 r. nieznacznym spadkiem obrotów na poziomie 2,3 proc. Jest on jednak mniejszy niż na koniec III kwartału, gdy wyniósł 3,3 proc., co oznacza, że w IV kwartale rynek zaczął nieznacznie odrabiać straty. Firmy zrzeszone w Polskim Związku Faktorów wykupiły wierzytelności na łączną kwotę 450 mld zł. Członkowie PZF obsłużyli w tym czasie 26,3 tys. firm (o 6 proc. więcej niż rok temu), które przedstawiły do wykupu 26,8 mln faktur (czyli o 12 proc. więcej niż przed rokiem).

Faktorzy należący do PZF sfinansowali w 2024 r. działalność krajowych przedsiębiorstw na łączną kwotę 450 mld zł. Rynek zanotował więc łagodny spadek o 2,3 proc.

– Rok 2023 przyniósł znaczne spowolnienie polskiej gospodarki. Zgodnie ze wstępnymi danymi, wzrost gospodarczy sięgnął zaledwie 0,2 proc., czyli najniższego tempa w tym stuleciu, z wyjątkiem recesji z 2020 r., wywołanej pandemią. Najwyż-

szych poziomów od wielu lat sięgnęła inflacja, przekraczając 18 proc. w pierwszym kwartale 2023 r., zaś średnioroczny wskaźnik cen towarów i usług w 2023 r. wyniósł aż 11,4 proc. Warto również przypomnieć o cyklu podwyżek stóp procentowych, który przełożył się na wysokie koszty funkcjonowania polskich przedsiębiorstw – zjawisko dotkliwe dla wszystkich korzystających z różnych form finansowania. Wydaje się, że polska gospodarka wychodzi już z recesji, jednak

Najważniejsze wskaźniki rynku faktoringu w Polsce w 2023 r.



26,3 tys. firm
obsługują faktory zrzeszeni w PZF



450,0 mld zł wierzytelności
powierzono faktorom zrzeszonym w PZF



2,3% spadku obrotów
zanotowali faktory zrzeszeni w PZF



26,8 mln faktur
obsługują faktory zrzeszeni w PZF



poprawa następuje powoli. Niewątpliwie tempo zmian jest skorelowane z sytuacją na rynkach zagranicznych, w szczególności państw Unii Europejskiej, w tym u naszego głównego partnera handlowego, czyli Niemiec, które od kilku kwartałów zmagają się z gospodarczymi trudnościami. Zjawiska te mają silny wpływ na rynek faktoringowy, a szczególnie na faktoring międzynarodowy, który był głównym sprawcą nieznacznej ujemnej dynamiki obrotów całego sektora – mówi Konrad Klimek, przewodniczący komitetu wykonawczego PZF.

Z usług firm należących do PZF korzysta obecnie 26,3 tys. przedsiębiorstw, szczególnie małych i średnich. Wystawiły one blisko 26,8 mln faktur, na podstawie których krajowi faktoryzy udzielili finansowania. Dane wskazują, że zarówno liczba klientów korzystających z faktoringu, jak i liczba faktur, jakie przedstawiają do finansowania, rośnie systematycznie. Spada natomiast ich wartość.

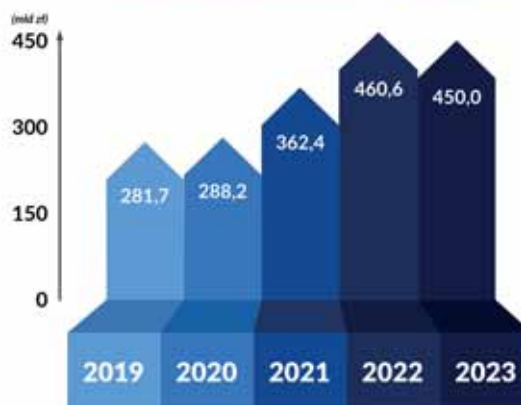
Obroty w faktoringu w 2023 r.

Firma	Obroty w 2023	Obroty w 2022
Pekao Faktoring	85 633	91 268
BNP Paribas Faktoring	83 700	82 128
ING Commercial Finance	65 978	66 644
Santander Faktoring	44 778	40 100
mFaktoring	35 075	36 118
PKO Faktoring	31 021	31 428
Bank Millennium	25 934	27 291
Coface Poland Faktoring	24 272	30 307
Citi Handlowy	12 460	11 321
Eurofactor Polska	7 513	9 557
KUKE Finance	5 764	5 949
HSBC Bank Polska	5 299	5 973
BOŚ Bank	4 825	6 126
Bibby Financial Services	3 671	4 216
IFIS Finance	3 432	2 700
Faktoria	2 668	1 848
Alior Bank	2 460	2 280
PragmaGO	1 656	1 472
eFaktor	962	635
BFF Polska	846	961
BPS Leasing i Faktoring	815	1 079
FaktorOne	636	721
Faktoryzy	573	411

• Wprawdzie rok kończymy na niewielkim minusie, ale już czwarty kwartał miał dodatnią dynamikę obrotów. W kolejnych miesiącach liczymy na kontynuację tego trendu. Natomiast spadek obrotów z trzeciego kwartału 2023 r. traktujemy jako zjawisko przejściowe. Stale przybywa firm korzystających z naszych usług. Obecnie jest ich ponad 26 tysięcy, czyli o 6 proc. więcej niż rok temu. Ważnymi czynnikami decydującymi o rozwoju naszej branży były i są: elastyczna, dopasowana do potrzeb współpraca z klientami i możliwości uruchamiania dla nich kolejnych bezpiecznych linii finansowania np. z ubezpieczeniem należności lub z dostępnymi na rynku gwarancjami, a także zdolność do otwierania się na nowe rynki. Dlatego bilans 2023 r. oceniam pozytywnie – dodaje Konrad Klimek, przewodniczący komitetu wykonawczego PZF.

Z usług polskich firm faktoringowych korzystają najczęściej przedsiębiorcy, którzy wystawiają faktury na wysokie kwoty i z długimi terminami płatności. Są to na ogół producenci i dystrybutorzy. W ich przypadku utrzymanie płynności decyduje o rozwoju lub przetrwaniu. Faktoring pozwala im na szybki dostęp do gotówki i regulowanie bieżących zobowiązań. Mogą dzięki niemu bez zakłóceń rozwijać swoją działalność i oferować kontrahentom atrakcyjne warunki zakupu towarów. Usługa ta zapewnia im zachowanie dobrej sytuacji finansowej, stabilnej pozycji i przewagi konkurencyjnej. ■

Obroty faktorów zrzeszonych w PZF w 2023 r.



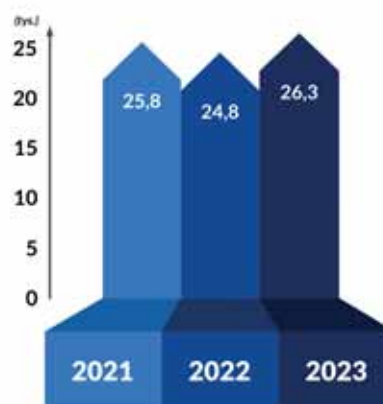
POLSKI ZWIĄZOK FAKTORÓW

Struktura obrotów faktorów zrzeszonych w PZF w ujęciu sektorowym w 2023 r.



POLSKI ZWIĄZOK FAKTORÓW

Liczba klientów faktorów zrzeszonych w PZF w 2023 r.



POLSKI ZWIĄZOK FAKTORÓW



NAJBARDZIEJ WARTOŚCIOWE ELEMENTY OFERTY FAKTORINGOWEJ

Nie ulega wątpliwości, że na tle innych krajów Europy i świata, rynek faktoringowy w Polsce należy uznać za dojrzały i rozwinięty. Świadczy o tym nie tylko kilkunastoprocentowy poziom nasycenia rynku (mierzony wartością wykupionych w ramach faktoringu wierzytelności w stosunku do PKB) sytuujący Polskę w europejskiej czołówce, ale również coraz bardziej wyspecjalizowana i dostosowana do potrzeb klientów oferta instytucji faktoringowych i obecność na rynku kilkudziesięciu faktorów obsługujących ponad 26 tysięcy klientów.



PAWEŁ TOBIS,
wiceprezes Zarządu
ds. Operacyjnych i Oceny Ryzyka
w Coface

Tak duże znaczenie faktoringu w finansowaniu obrotu gospodarczego powoduje,

że statystyki dotyczące rynku faktoringowego są również swego rodzaju barometrem odzwierciedlającym zjawiska zachodzące w obrocie gospodarczym w kraju.

Podsumowanie na rynku faktoringowym w 2023 roku

Po należącem do rekordowych pod względem dynamiki wzrostu rynku roku 2022, w którym wartość wierzytelności wykupionych przez zrzeszo-

ne w Polskim Związku Faktorów instytucje wzrosła o prawie 100 miliardów PLN w porównaniu z rokiem poprzednim i osiągnęła w ujęciu rocznym 460 miliardów zł (jednak, aby być fair, warto zaznaczyć, że duże znaczenie miały tu rosnące koszty produkcji i ceny towarów i usług), rok 2023 zakończył się dla branży faktoringowej lekkim spadkiem obrotów (nieco ponad 2 proc. rok do roku przy wartości wykupionych wierzytelności ok. 450 miliardów zł). Trudno nie powiązać tego faktu z widocznym spowolnieniem w polskiej gospodarce obserwowanym w roku ubiegłym, na który wpływ miała wysoka (dwucyfrowa) inflacja i idące w ślad za nią rosnące (wraz z serią podwyżek stóp procentowych) koszty obsługi zadłużenia przedsiębiorstw oraz malejąca siła nabywcza konsumentów.

Nie bez znaczenia jest również kondycja gospodarek głównych partnerów handlowych Polski: przechodzące recesję niektóre kraje strefy euro (i wiążąca się z tym polityka pieniężna EBC), w tym





głównie Niemcy (wysokie koszty „odcinania się” od dostaw surowców z Rosji, zadyszka w sektorze motoryzacyjnym), słaba koniunktura zarówno w sektorze produkcyjnym, jak i usługowym we Francji czy pobrexitowe turbulencje w Wielkiej Brytanii. Te czynniki oraz mniejsza skala obrotu z partnerami zagranicznymi przyczyniły się do wyhamowania wzrostu rynku faktoringowego w roku 2023.

Czynniki, które będą miały największy wpływ na rozwój sektora faktoringu w roku 2024

Ciekawe wnioski płyną jednak z dokładniejszej analizy danych w ujęciu kwartalnym. Ostatnie miesiące 2023 wskazują już na zmianę trendu i ponowny (choć nadal stosunkowo niewielki w porównaniu z poprzednimi latami) wzrost wartości obrotów faktoringowych. Można się więc pokusić o stwierdzenie, że „barometr faktoringowy” wskazuje obecnie na lekkie ożywienie koniunktury i poprawę sytuacji w gospodarce.

Z jednej strony mamy co prawda nadal utrzymujące się negatywne tendencje w „środowisku zewnętrznym”, jednak takie zjawiska jak spowolnienie dynamiki wzrostu cen towarów i usług na rynku krajowym, ustabilizowanie łańcuchów dostaw (na jak długo – mając na uwadze zawirowania w sytuacji międzynarodowej?), spadające koszty obsługi zadłużenia, oczekiwany napływ środków unijnych, nieunikniona transformacja energetyczna napędzająca inwestycje dają podstawy do umiarkowanego optymizmu – także dla sektora faktoringowego, który zarówno w ostatnim kwartale 2023, jak i w styczniu 2024 odnotowuje powrót do wzrostów.

POZYTYWNE DLA SEKTORA BĘDZIE USTABILIZOWANIE OTOCZENIA PRAWNEGO, DOBRY PRZYKŁAD TO PRZESUNIĘCIE WEJŚCIA W ŻYCIE OBOWIĄZKOWEGO KORZYSTANIA Z KSEF.

Główne prognozy na rok 2024 dla branży faktoringowej

Rok 2024 z pewnością będzie wymagał od faktorów jeszcze większej elastyczności w reagowaniu na potrzeby klientów i to w każdym segmencie – zarówno dużych przedsiębiorstw, jak i podmiotów działających na mniejszą skalę. Stosunkowo duże nasycenie rynku i wynikająca z tego konieczność szukania przewag produktowych z pewnością będą korzystne z perspektywy klientów i przyczynią się do dalszego wzrostu liczby podmiotów korzystających z tego narzędzia.

Ogromna szansa jest również w postępującej digitalizacji usług, która znacząco usprawnia wymianę informacji między faktoraми a klientami – zarówno w zakresie wykupu wierzytelności, jak i monitoringu sytuacji klientów (bo nie można zapominać także o tym, że firmy faktoringowe – z jednej strony otwierając się na potrzeby rynku, z drugiej muszą zabezpieczać związane z tym ryzyko i aktualizować informacje

dotyczące kondycji klientów czy kontrahentów).

Pozytywne dla sektora będzie również ustabilizowanie otoczenia prawnego, dobry przykład to przesunięcie wejścia w życie obowiązkowego korzystania z KSeF – rozwiązania z pewnością dającego określone korzyści i możliwości, ale wymagającego starannych prac przygotowawczych w wykonaniu samego ustawodawcy, przede wszystkim zaś „odbiorców”: przedsiębiorstw i instytucji finansowych. Oprócz korzystnych rozwiązań produkcyjnych to zdolność do inwestycji w narzędzia do komunikacji

z klientami i efektywnej analizy danych będzie w dużym stopniu decydować o pozycji rynkowej faktorów. Być może spowoduje to dalsze ruchy konsolidujące rynek instytucji faktoringowych – szczególnie w grupie średnich i mniejszych podmiotów.

Ponadto można się spodziewać, iż ze względu na ogólne rozchwianie rynku i niepewność spowodowane sytuacją makroekonomiczną (słabsze wyniki przedsiębiorstw, presja na płynność, gorsza koniunktura w wielu sektorach) klienci faktoringowi, oprócz korzystania ze standardowych funkcji faktoringu (szybki

i oparty na korzystnych warunkach dostęp do środków obrotowych w celu zapewnienia ciągłości produkcji czy świadczenia usług), będą bardzo zainteresowani m.in. oceną wiarygodności swoich partnerów handlowych i ograniczeniem ryzyka związanego z obrotem zarówno na rynku krajowym, jak i w eksporcie.

O ile więc nie nastąpią nagłe negatywne zwroty akcji w polityce i gospodarce światowej, rok 2024 powinien przynieść powrót rynku faktoringowego w Polsce na ścieżkę wzrostu, choć raczej mniej dynamicznego niż w niedawnej przeszłości. ■

PRZYSZŁOŚĆ Z AI. INNOWACJE I ROZWÓJ W PKO FAKTORING

Faktoring to przyszłość! Świadczy o tym nie tylko systematycznie rosnąca liczba klientów, ale też faktur, które firmy przekazują do finansowania.

W odpowiedzi na oczekiwania rynkowe oraz zmieniające się uwarunkowania gospodarcze usługa ta będzie ewoluować. Reagowanie na bieżące potrzeby klientów, a także utrzymanie konkurencyjności wymaga budowania i rozwijania zaawansowanych rozwiązań.

PKO Faktoring, jako pierwszy bankowy faktor w kraju i jako pionier w Grupie Kapitałowej PKO Banku Polskiego, przeniósł się w stu procentach do chmury. Migracja oznacza dostęp do najnowocześniejszych technologii, w tym AI, co przełoży się na poprawę jakości i szybkości obsługi klientów. – Przyszłość branży nieodzownie związana jest ze sztuczną inteligencją. Firmy faktoringowe mogą chcieć ją

wykorzystać m.in. do analizy klientów w kontekście dużej liczby danych, do optymalizacji produktów i procesów oraz do komunikacji z klientami – tłumaczy Dariusz Kazimierski, dyrektor Departamentu Innowacji Technologicznych w PKO Faktoring. – My jesteśmy na to gotowi. Właśnie pracujemy nad tym, by wdrożyć pierwsze rozwiązania oparte o AI, które udostępniemy naszym klientom – dodaje.

Wykorzystać potencjał nowych technologii

– Przyszłość należy do tych, którzy potrafią wykorzystać potencjał tkwiący w nowych technologiach, sprostać wyzwaniom i skutecznie odpowiadać na potrzeby rynku. Sztuczna inteligencja staje się kluczowym elementem kształtowania naszej teraźniejszości. Dzięki AI jesteśmy w stanie zautomatyzować kolejne procesy, zwiększyć efektywność oraz dostarczyć naszym klientom rozwiązania, które są nie tylko innowacyjne, ale przede wszystkim dostosowane do ich indywidualnych potrzeb – mówi Piotr Mierzejewski, prezes Zarządu PKO Faktoring. W obliczu ciągłych zmian i rosnących oczekiwań branża faktoringowa znajduje się w ważnym momencie swojego rozwoju, dlatego tak istotne jest to, by myśleć o przyszłości... ■



Materiał partnera

SZYBCIEJ I ŁATWIEJ

Produkty faktoringowe zyskują coraz większą popularność, ponieważ zapewniają klientom poprawę płynności finansowej. Niewątpliwym czynnikiem wpływającym na zainteresowanie klientów tym produktem była i jest inflacja – czyli zmiany cen w całej gospodarce. Przedsiębiorcy, którzy wystawiają faktury z odroczonym terminem płatności, muszą liczyć się z tym, że zanim kontrahent dokona przelewu, a często jest to 30- 90 dni lub więcej, to cena za towar czy usługę, w momencie dokonania płatności jest już znacznie wyższa, niż w momencie wystawienia faktury.

EMILIA KŁOS,
ekspertka Lendi

Mając środki wcześniej, przedsiębiorca mógłby dokonać zakupów szybciej czy też zrealizować kolejne transakcje, nie tracąc aż tak na spadku wartości pieniądza w oczekiwaniu na przelew. Faktor jest w stanie wypłacić środki klientowi, zaraz po tym, jak ten wystawi fakturę, dzięki czemu przedsiębiorca może dokonać np. zakupów po cenie aktualnej, a nie po tej, która będzie obowiązywała za 30 czy 60 dni.

Alternatywa

Warto powiedzieć również o tym, że faktoring nie tylko wpływa na poprawę płynności finansowej, ale również może być doskonałą alternatywą dla produktów kredytowych, w tym do limitu obrotowego, z którym często faktoring jest porównywany. Natomiast, aby otrzymać limit bankowy, klient musi prowadzić działalność od minimum dwu-

nastu miesięcy, następnie złożyć wniosek w banku i przede wszystkim mieć zdolność kredytową. Banki bardzo często nakładają dodatkowe wymagania na klienta np. konieczność dokonywania płatności ZUS i US z tego rachunku czy dokonywania obrotów na koncie w wyznaczonej wysokości. W przypadku faktoringu klient może starać się o ten produkt, tak naprawdę już od pierwszego dnia prowadzonej działalności, a zdolność kredytowa klienta nie ma większego znaczenia, gdyż transakcja opiera się na wiarygodności kontrahenta. Faktoring nie ma negatywnego wpływu na wynik finansowy i przede wszystkim nie obniża zdolności kredytowej, w przeciwieństwie do limitów bankowych czy kredytów. Dzięki natychmiastowemu dostępowi do gotówki klient może nie tylko dokonywać szybszych zakupów, o których była już mowa, ale również opłacać wszystkie wydatki firmowe w tym np. płatności ZUS, US, czynsz czy wynagrodzenia, czyli korzystać ze środków finansowych wg indywidualnych i obecnych potrzeb.



Dopasowany do potrzeb klienta

Dzięki rozwojowi produktu staje się on bardziej dopasowany do potrzeb klienta i już nie tylko cena jest determinantem wyboru firmy faktoringowej. Obecnie instytucje umożliwiają klientom wiele udogodnień, w tym złożenie samego wniosku online bez dokumentów finansowych tylko na oświadczenie. Dodatkowym udogodnieniem jest możliwość przesyłania faktur przez przeznaczone do tego platformy czy aplikacje mobilne. To nie wszystkie nowoczesne rozwiązania. Postęp technologiczny i wykorzystanie sztucznej inteligencji umożliwia również ocenę transakcji i wyeliminowanie tych



obarczonych wysokim ryzykiem. Dzieje się tak, ponieważ faktor weryfikuje sytuację finansową kontrahentów i zajmuje się często również windykacją należności. Jest to znaczące ułatwienie, szczególnie dla firm działających nie tylko w Polsce, ale i na rynku międzynarodowym. Tu możemy rozróżnić dwa rodzaje faktoringów: importowy i eksportowy. Z faktoringu importowego korzystają firmy, które importują towary z zagranicy do Polski, natomiast eksportowy przeznaczony jest dla klientów, którzy sprzedają towary oraz usługi za granicę. Dzięki natychmiastowemu dostępowi do gotówki faktoring chroni klientów przed tzw. ryzykiem kursowym,

FAKTOR WERYFIKUJE SYTUACJĘ FINANSOWĄ KONTRAHENTÓW I ZAJMUJE SIĘ CZĘSTO RÓWNIEŻ WINDYKACJĄ NALEŻNOŚCI. JEST TO ZNACZĄCE UŁATWIENIE, SZCZEGÓLNICIE DLA FIRM DZIAŁAJĄCYCH NIE TYLKO W POLSCE, ALE I NA RYNKU MIĘDZYNARODOWYM.

co jest praktycznie nieuniknione w momencie oczekiwania na tradycyjny przelew w terminie wyznaczonym na fakturze. Kolejną ogromną zaletą faktoringu eksportowego jest możliwość zaofe-

rowania kontrahentom zagranicznym długich terminów płatności, co może stanowić przewagę na tle konkurencji. Dostępność takiego rozwiązania to zachęta dla przedsiębiorców działających w Polsce na rozwój swojej działalności, również na rynkach międzynarodowych bez narażania się na wiele czynników ryzyka, jakie się z tym wiążą.

Różne rodzaje faktoringu

Możemy też rozróżnić rodzaje faktoringu w zależności od odpowiedzialności za niewypłacalność kontrahenta. Faktoring pełny, zwany inaczej faktoringiem bez regresu, który daje klientowi pełną ochronę przed



ryzykiem, gdy kontrahent nie wywiąże się z obowiązku płatności. Mamy tutaj do czynienia z polisą ubezpieczeniową, dlatego ta forma faktoringu jest najdroższa. Faktoring niepełny, czyli faktoring z regresem. Daje oczywiście klientowi dostęp do zamrożonych środków w fakturze, jednak, w przypadku opóźnień z uregulowaniem płatności, faktor może zwrócić się do klienta z żądaniem uiszczenia wcześniej wypłaconej kwoty z faktury. Trzecim rodzajem jest faktoring mieszany, który łączy w sobie oba powyższe. Faktor przyjmuje na siebie ryzyko niewypłacalności kontrahenta do ustalonej wysokości, a już powyżej tej kwoty ryzyko jest po stronie klienta. Co więcej, rozróżniamy również dwie formy faktoringu – jawny – czyli taki gdzie faktor informuje kontrahenta o cesji wierzytelności i podaje numer dedykowanego rachunku do rozliczenia

płatności lub cichy (tajny) gdzie kontrahent nie dostaje takiej informacji i to po stronie klienta leży obowiązek uregulowania płatności z faktorem. Faktor chcąc zminimalizować swoje ryzyka w przypadku faktoringu cichego, najczęściej wymaga udzielenia pełnomocnictwa do rachunku bankowego klienta, a czasami

**WYBÓR ODPOWIEDNIEJ
INSTYTUCJI
FAKTORINGOWEJ MOŻE
NIE BYĆ PROSTY. NA
RYNKU FUNKCJONUJE
PONAD 20 PODMIOTÓW
UDZIELAJĄCYCH TAKIEGO
FINANSOWANIA,
DLATEGO WARTO
WSPOMÓC SIĘ WIEDZĄ
I DOŚWIADCZENIEM NP.
EKSPERTA KREDYTOWEGO**

również ustanowienia dodatkowych zabezpieczeń majątkowych. Koszt faktoringu zależy zarówno od wyboru rodzaju faktoringu, jak i w dużej mierze od instytucji bądź banku, w którym klient stara się o finansowanie. Finalny koszt uzależniony jest od obrotu, jakiego dokonuje klient, liczby odbiorców oraz ryzyka transakcji – im mniejsze ryzyko, jak i lepsza kondycja przedsiębiorcy – tym cena jest niższa. Wybór odpowiedniej instytucji faktoringowej może nie być prosty. Na rynku funkcjonuje ponad 20 podmiotów udzielających takiego finansowania, dlatego warto wspomóc się wiedzą i doświadczeniem np. eksperta kredytowego, który dokonując analizy potrzeb klienta oraz uwzględniając wielkość transakcji, czy charakterystykę branży, dopasuje jednakowo odpowiednią formę faktoringu, ale również faktora, który sprosta oczekiwaniom. ■



OFERTA DOPASOWANA DO POTRZEB KLIENTÓW

Z Joanną Tomalą, członkinią Zarządu w Faktorii odpowiadającą za Pion Rozwoju Produktów, Technologii i Obsługi Klienta, rozmawia Justyna Szymańska.

Przedsiębiorstwa coraz częściej sięgają po faktoring jako narzędzie zapewniające stabilność finansową. Na co stawia Faktoria, aby wyróżnić się na rynku?

Faktoria rozpoczęła działalność przez wdrożenie oferty produktów faktoringowych dla mikroprzedsiębiorców. Skupiliśmy się dopasowaniu oferty do potrzeb klientów, doradztwie w zakresie płynności finansowej i zapewnieniu wysokiej jakości obsługi. Firmy doceniają tego typu podejście i coraz chętniej korzystają z naszych usług. Oprócz kompleksowej oferty i jakości obsługi, stawiamy na szybki i elastyczny proces otrzymania finansowania.

Co Faktoria ma do zaoferowania przedsiębiorcom w zakresie faktoringu? Jakie usługi wprowadziliście do swojego portfolio?

W zakresie produktów oferujemy rozwiązania finansujące należności klienta (takie jak faktoring niepełny, faktoring z przejęciem ryzyka, datafaktoring), jak również zobowiązania (faktoring odwrotny). Wprowadziliśmy również usługę SPINGO, która jest przeznaczona dla firm prowadzących sprzedaż produktów lub usług na platformach internetowych dla klientów B2B. SPINGO

umożliwia klientom biznesowym odroczenie terminu zapłaty w chwili zakupu. Innymi słowami, to usługa faktoringu zaimplementowana do sprzedaży e-commerce.

Wspomniała Pani, że klienci oczekują szybkiej decyzji i elastycznego podejścia. W jaki sposób Faktoria spełnia to oczekiwanie?

Gdy klient potrzebuje finansowania do kwoty 400 tysięcy złotych, proces wydania decyzji opiera się na automatycznej ocenie ryzyka. W przypadku, gdy firma potrzebuje większego finansowania badamy strukturę transakcji, w tym klientów z którymi firma współpracuje i dokumentację tej współpracy. Takie podejście daje nam elastyczność w procesie wydawania decyzji, ponieważ możemy np. postawić na zdolność kredytową klienta i wtedy mniej istotna jest struktura transakcji, i na odwrót, postawić na silną strukturę transakcji, a zaakceptować niższą zdolność kredytową klienta. Dodatkowo, w czasie trwania umowy nasi pracownicy we współpracy z klientem pracują nad dopasowaniem struktury finansowania do bieżących potrzeb. Do tego celu wykorzystujemy zaawansowane narzędzia technologiczne, które

re analizują dane behawioralne transakcji i proponują klientom rozwiązania wręcz wyprzedzając ich oczekiwania.



Faktoria w ostatnim roku odnotowała imponującą dynamikę wzrostu na poziomie 44 proc. r/r. Co przyczyniło się do tego, że firma w zaledwie 5 lat zbudowała tak stabilną pozycję rynkową?

Dzięki naszemu podejściu naszymi klientami są już nie tylko mikroprzedsiębiorcy, ale również firmy większe, z obrotami do 100 milionów złotych przychodów ze sprzedaży. To daje nam dużą przestrzeń do rozwoju. Za naszym sukcesem stoją też ludzie, którzy tworzą Faktorię. Ich zaangażowanie, wiedza i nastawienie na rozwój, przekłada się na wysoką jakość wsparcia dla klientów oraz na innowacyjność, która jest naszym znakiem rozpoznawczym.

Jakie są główne plany rozwoju dla Faktorii na najbliższe lata?

Naszym priorytetem jest dalsza digitalizacja i automatyzacja procesu kredytowego. Rozwijamy również współpracę z partnerami biznesowymi dostarczającymi systemy finansowo-księgowo dla naszych klientów (np. Comarch), dzięki czemu klienci będą mieli dostęp do faktoringu bezpośrednio w systemach finansowo-księgowych. Równocześnie chcemy rozwijać ofertę finansowania dla klientów prowadzących swój biznes na platformach internetowych, zarówno w obszarze odraczania płatności dla kupujących, jak i finansowania sprzedających. ■

INNOWACYJNE ROZWIĄZANIA

Rynek faktoringu, podobnie jak pozostałe gałęzie sektora finansowego, charakteryzuje stosunkowo duża dojrzałość technologiczna, a także otwartość na innowacje. Choć faktoring sam w sobie jest tradycyjną i powszechną praktyką finansową, firmy coraz częściej dążą do optymalizacji i personalizacji swojej oferty dzięki nowoczesnym rozwiązaniom technologicznym.



AGNIESZKA KRUPA,
Implementation Manager w Iron
Mountain Polska

Podażanie za wyznaczanymi przez gospodarkę trendami związanymi z innowacjami pozwala firmom faktoringowym na szybsze docieranie do klientów oraz dostarczanie im precyzyjnie dopasowanej oferty. Aby trafić w sedno ich potrzeb, przedsiębiorstwa mogą stosować zróżnicowane rozwiązania technologiczne, takie jak analiza danych czy sztuczna inteligencja.

Zaawansowana analityka danych

Algorytmy sztucznej inteligencji pozwalają efektywnie analizować dane klientów, w tym sprawozdania finansowe, historię kredytową i informacje transakcyjne, a tym samym dokonać wiarygodnej i szybkiej oceny ryzyka kredytowego. Tego typu modele pomagają również w przewidywaniu zachowań klientów i identyfikowa-

niu nowych, którzy potencjalnie będą zainteresowani usługami faktoringowymi. Innowacje wykorzystywane do oceny i zarządzania ryzykiem poprawiają dokładność decyzji kredytowych, umożliwiając firmom faktoringowym obsługę szerszego grona klientów przy jednoczesnym ograniczaniu ryzyka. Warto zwrócić uwagę również na automatyzację procesu underwritingu. Usprawnia ona ocenę zdolności kredytowej i skraca czas zatwierdzania umów faktoringowych.

Personalizacja w odpowiedzi na potrzeby klientów

Jak powszechnie wiadomo, każdy klient chciałby być traktowany indywidualnie, otrzymując warunki przygotowane specjalnie dla niego. Aby sprostać jego oczekiwaniom, wykorzystuje się zaawansowaną analizę danych, która umożliwia tworzenie spersonalizowanych rozwiązań faktoringowych dostosowanych do konkretnych potrzeb i preferencji. Może ona obejmować zarówno oferowanie elastycznych warunków, zmiennych stawek, jak i specjalistycznych usług w zależności od branży, wielko-



ści i wzorców przepływu środków pieniężnych.

Obsługa dzięki nowoczesnym aplikacjom i platformom

Choć pozyskanie klienta i zawarcie z nim umowy jest bardzo ważne, nie mniej istotne jest późniejsze podtrzymanie długofalowego partnerstwa, zbudowanie relacji i wspieranie w całym okresie obowiązywania kontraktu. Najlepszym narzędziem do tego są odpowiednio przystosowane platformy mobilne i internetowe. Stworzenie aplikacji łatwych w użytku pozwala klientom na bezproblemowe przekazywanie dokumentów, śledzenie statusu umów i komunikowanie się ze specjalistami faktoringowymi w czasie rzeczywistym. Zwiększa to wygodę i dostępność, a z perspektywy firmy przyspiesza proces pozyskiwania nowych klientów oraz ułatwia utrzymanie dotychczasowych.

Możliwość integracji interfejsu API oferowanej aplikacji z oprogramowaniem księgowym to ogromne udogodnienie, które w obecnych czasach spotyka się z niezwykle dużym zainteresowaniem klientów. Tego typu połączenie



pozwala na bezproblemową synchronizację danych, upraszczając proces wnioskowania dla klientów i skracając czas potrzebny na zebranie niezbędnych informacji finansowych.

To z kolei wpływa na wyższy poziom zadowolenia klientów.

Zarówno z punktu widzenia klienta, jak i faktora, kluczowe znaczenie mają koszty usługi faktoringu. Algorytmy dynamicznej wyceny pozwalają dostosować stawki faktoringu w czasie rzeczywistym w oparciu o czynniki, takie jak ryzyko kredytowe, wartość faktury i warunki rynkowe. Szybkość działania jest istotna, dlatego natychmiastowe dostarczenie oferty potencjalnym klientom za pośrednictwem platformy internetowej lub aplikacji mobilnej umożliwi im szybkie podejmowanie świadomych decyzji.

Należy wspomnieć również o ciągłym doskonaleniu poprzez

pętle informacji zwrotnej. Zbieranie opinii od klientów na każdym etapie procesu faktoringowego pozwala wykorzystać je do ciągłego ulepszania swoich usług. Warto uwzględnić sugestie i preferencje klientów w swojej ofercie, aby mieć pewność, że firma zapewnia maksymalną wartość i satysfakcję.

Wdrażając wspomniane innowacyjne rozwiązania, firmy faktoringowe mają bardzo dużą szansę na usprawnienie procesu pozyskiwania klientów, dostarczanie precyzyjnie dopasowanych ofert i uzyskanie przewagi konkurencyjnej na rynku faktoringowym. ■

ZALETY FAKTORINGU EKSPORTOWEGO

BNP Paribas Faktoring w Polsce działa od 2006 roku i jest jedną z najszybciej rozwijających się firm faktoringowych na rynku. O faktoringu eksportowym rozmawiamy z członkiem Zarządu firmy, Pawłem Kacprzakiem.

Z jakimi wyzwaniami mierzą się polscy producenci w handlu międzynarodowym?

Polskie firmy mierzą się przede wszystkim z zagrożeniem nieotrzymania zapłaty za wystawioną fakturę. Rozwiązaniem dla tego wyzwania jest finansowanie faktur w walucie, w której zostały wystawione, dzięki czemu unikamy ryzyka braku zapłaty za fakturę przez odbiorcę oraz unikamy ryzyka wahań kursowych. Dzięki obecności naszej grupy bankowej na rynkach Unii Europejskiej jesteśmy także

w stanie zaproponować obsługę polskich eksporterów przez uznaną na całym świecie markę, co ma ogromne znaczenie w utrzymaniu właściwych relacji z ich kontrahentami oraz na terminowość spłat.

Jakie dodatkowe wartości niesie za sobą usługa faktoringu eksportowego?

W przypadku sprzedaży z odroczonym terminem płatności, to firma faktoringowa przejmuje

ryzyko niewypłacalności takiego podmiotu. Biorąc pod uwagę wahania kursów walut w relacji do złotego, wartością usługi faktoringu eksportowego jest także fakt, że należność jest wypłacana na konto klienta w czasie do dwóch godzin, a więc po kursie z dnia wystawienia faktury.



Jaka jest skala faktoringu eksportowego z perspektywy Państwa biznesu?

Okolo 20 proc. procent rynku faktoringu w Polsce, a 25 proc. naszego biznesu to właśnie faktoring zagraniczny. W BNP Paribas Faktoring z powodzeniem obsługujemy przedsiębiorstwa oczekujące od nas odpowiedzi na wiele wyzwań biznesowych. Dzięki współpracy z aż trzema firmami ubezpieczeniowymi jesteśmy w stanie skuteczniej uzyskać limit przejęcia ryzyka na danego kontrahenta zagranicznego. ■

ZNACZENIE MA NIE TYLKO STAWKA

Factoring, jako jeden z kluczowych instrumentów finansowych dla przedsiębiorstw, odgrywa istotną rolę w zarządzaniu przepływem gotówki i ograniczaniu ryzyka związanego z niespłacalnością należności. Koszty związane z faktoringiem to stawki prowizji płacone od finansowanej faktury, ale w zależności od faktora występować mogą również opłaty za przyznanie limitu finansowania, ubezpieczenie należności czy inne opłaty manipulacyjne. Przedsiębiorcy powinni oczywiście dokładnie analizować całościowy koszt faktoringu, aby uniknąć zaskoczenia.

MARIUSZ RDZANEK,

niezależny ekspert Capital Access,
serwis FAKTORINGoferty.pl

Jednak wybór odpowiedniej oferty faktoringowej nie powinien opierać się wyłącznie na stawce prowizji czy dodatkowych opłatach. Istnieje szereg innych bardzo istotnych kryteriów, które przedsiębiorcy powinni wziąć pod uwagę, aby zapewnić sobie optymalne warunki finansowe i usługowe.

Elastyczność warunków

Odpowiednio dopasowany poziom limitu finansowania stanowi istotny element sukcesu w korzystaniu z usług faktoringowych. Zbyt niski limit może ograniczać możliwości finansowe przedsiębiorstwa, nie w pełni uwalniając płynność finansową, zwłaszcza w okresach wzmożonej aktywności biznesowej.

Dlatego kluczowe jest znalezienie równowagi pomiędzy potrzebami finansowymi przed-

siębiorstwa a elastycznością faktora. Optymalny poziom limitu finansowania powinien być więc starannie rozważany podczas wyboru oferty faktoringowej, aby zapewnić stabilność i efektywność działania firmy.

Różne przedsiębiorstwa mają różne potrzeby i sytuacje finansowe. Dlatego elastyczność warunków oferowanych przez faktora może być kluczowa. Elastyczność dotyczy nie tylko wysokości limitu finansowania, ale także terminów płatności czy dostosowania umowy do indywidualnych potrzeb.

**RÓŻNE
PRZEDSIĘBIORSTWA
MAJĄ RÓŻNE POTRZEBY
I SYTUACJE FINANSOWE.
DLATEGO ELASTYCZNOŚĆ
WARUNKÓW
OFEROWANYCH PRZEZ
FAKTORA MOŻE BYĆ
KLUCZOWA.**



Proces decyzyjny

Szybkość podejmowania decyzji przez faktora może mieć duże znaczenie, zwłaszcza w przypadku szybko zmieniającego się otoczenia biznesowego i potrzeb nagłego finansowania pojawiających się biznesowych okazji. Przedsiębiorcy powinni zwracać uwagę na procedury oceny ryzyka i czas potrzebny na finalizację umowy faktoringowej.

Polityka faktora dotycząca akceptowalności klientów do finansowania również może mieć istotne znaczenie. Niektórzy faktory mogą być bardziej rygorystyczni w swoich kryteriach oceny kontrahentów, co może wpływać na elastyczność i zakres finansowania przedsiębiorstwa.

Dostępność usług i narzędzi

Każde przedsiębiorstwo ma różnorodne potrzeby finansowe, dlatego istotne jest, aby faktor oferował odpowiedni dla firmy rodzaj faktoringu, który najlepiej odpowiada specyfice działalności firmy. Rodzaje faktoringu takie jak faktoring pełny, eksportowy, cichy czy faktoring odwrotny, różną się pod względem zakresu



usług, elastyczności warunków czy obsługi różnych rodzajów należności. Dostępność różnych opcji faktoringowych umożliwia przedsiębiorstwom lepsze dopasowanie usług finansowych do

własnych potrzeb oraz bardziej efektywne zarządzanie płynnością finansową.

Również dostęp do aktualnych raportów finansowych, narzędzi do monitorowania należności

czy platform internetowych ułatwiających zarządzanie finansami mogą być dodatkowymi korzyściami płynącymi z wybranej oferty firmy faktoringowej.

Wybór faktora powinien być więc starannie przemyślany, a kryteria decyzyjne nie powinny ograniczać się jedynie do wysokości prowizji. Elastyczność, szybkość obsługi oraz inne czynniki mogą mieć równie istotne znaczenie dla efektywności działania przedsiębiorstwa. Przed podpisaniem umowy faktoringowej należy upewnić się również, że faktor oferuje rodzaj faktoringu, które najlepiej odpowiada specyfice działalności i potrzebom finansowym przedsiębiorstwa. ■

6,5 MLD DOLARÓW POPŁYŃĘŁO DO POLSKICH FIRM Z KUKE FINANCE W CIĄGU 10 LAT

Polscy przedsiębiorcy uzyskali ponad 26 mld zł finansowania z KUKE Finance w ciągu 10 lat. Firma wykupiła przez ten czas prawie 1,5 mln faktur. Dzięki temu weszła do grona faktorów najbardziej liczących się na rynku. Obecnie finansuje działalność polskich przedsiębiorstw na kwotę 16 mln zł dziennie.



KONRAD KLIMEK,
prezes Zarządu KUKE Finance

Ponad 10 lat temu w Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych powstał pomysł, aby poszerzyć paletę rozwiązań wspierających przedsiębiorców w bezpiecznym rozwijaniu

biznesu. Do oferty ubezpieczeń należności i gwarancji ubezpieczeniowych postanowiono dodać kolejne produkty usprawniające zarządzanie należnościami i poprawiające płynność finansową polskich przedsiębiorstw. Tak zrodziła się koncepcja powołania do życia spółki faktoringowej – KUKE Finance.

Powstała ona w marcu 2014 r., sprawnie wdrożyła nowoczesny system faktoringowy i uruchomiła pierwsze linie finansowania. Od

tego czasu dynamicznie poszerzała grono obsługiwanych przedsiębiorstw. Dziś pracuje dla blisko 150 firm, pomagając im w rozwoju prowadzonej działalności. W ciągu 10 lat udzieliła finansowania na kwotę 26 mld zł, z czego 11 mld zł – w ostatnich dwóch latach.

Korzyści płynące ze współpracy

KUKE Finance ściśle współpracuje ze swoim jedynym udziałowcem – KUKE, ubezpieczycielem należności z ponad 30-letnim doświadczeniem. Dzięki temu może zaoferować klientom rozwiązania, które są trudno dostępne na rynku faktoringu w Polsce.

Łączy zalety firmy będącej w stanie zapewnić klientom indywidualną opiekę i doradztwo, a jednocześnie faktora, który ma ofertę produktową spełniającą oczekiwania każdego rodzaju przedsiębiorstwa w zakresie finansowania i zarządzania wierzytelnościami. ■

ROZWIJAĆ DZIAŁALNOŚĆ BEZ ZAKŁÓCEŃ

czyli w czym przedsiębiorcom pomaga faktoring

Dane GUS ze stycznia i lutego pokazują wzrost konsumpcji i produkcji przemysłowej. Dla wielu firm to szansa na większe przychody i rozwój działalności. Na zwiększony popyt trzeba się jednak przygotować, a na to potrzebne są środki finansowe dostępne tu i teraz. W pozyskaniu ich może pomóc faktoring, który niweluje ryzyko wielomiesięcznego oczekiwania na pieniądze ze sprzedanych wcześniej usług i towarów. Zmniejsza też obawy firm związane z niewypłacalnością i zatorami płatniczymi. Takich problemów boi się jedna czwarta badanych przedsiębiorców.



ALICJA MAŁEK

W oczekiwaniu na wzrost popytu i zyski

Przedsiębiorcy czekają na spodziewany w tym roku wzrost gospodarczy. Jeden z motorów przyspieszenia już się rozpędza: w lutym sprzedaż detaliczna wzrosła wg GUS o 6,1 proc. r/r po wzroście o 3 proc. w styczniu. Działa waloryzacja świadczenia na dzieci (tzw. 800+), podwyżki płac w administracji i dla nauczycieli, a także niska inflacja. Wzrost realnych wynagrodzeń gospodarstw domowych oznacza poprawę nastrojów i większą skłonność do wydawania pieniędzy. W efekcie eksperci prognozują

w tym roku wysoki popyt m.in. na usługi turystyczne i rekreacyjne. Ze wzrostu PKB skorzysta jednak prawie cały biznes, bo na odbicie wskazują także dane o produkcji przemysłowej – wzrosła w lutym o 3,3 proc. r/r (wobec 1,6 proc. wzrostu w styczniu).

Wzrost gospodarki może wynieść w tym roku ok. 3,5 proc. To da szansę na rozwój i zwiększanie przychodów firm. Do dobrej koniunktury muszą się jednak przygotować. Chodzi nie tylko o zatrudnianie pracowników, ale też zwiększanie mocy produkcyjnych czy dostosowanie asortymentu do bieżących potrzeb. Na to potrzeba pieniędzy.

Kredyt czy faktoring, kto pomoże?

Pierwsze kroki w poszukiwaniu środków na inwestycje przedsiębiorcy kierują zazwyczaj do banku. W pewnym sensie

z przyzwyczajenia, bo to niestety drogie i trudno dostępne źródło gotówki. Przed decyzją o przyznaniu finansowania banki oceniają zdolność składającego wnioszek do spłaty kredytu razem z odsetkami i pytają o nadwyżki finansowe. W tym tkwi problem – przedsiębiorca nie idzie po kredyt w sytuacji, kiedy dysponuje nadwyżkami finansowanymi. Szuka pieniędzy wtedy, kiedy ich w danym momencie nie ma. W takiej sytuacji na wsparcie banku trudno liczyć.

Pomaga natomiast faktoring. Takie finansowanie nie stanowi zobowiązania i nie obciąża



bilansu firmy. Nie wpływa negatywnie na jej zdolność kredytową. Nie ma tu także wymogu finansowania tylko dużych faktur; nawet te, na niewielkie kwoty są akceptowane. To przedsiębiorca decyduje, którą fakturę i kiedy chce sfinansować. Z faktoringu korzystają firmy zarówno importowe jak eksportowe. Najczęściej produkcyjne, wykonawcze, budowlane, instalacyjne, specjalistyczne, handlowe czy TSL. Mogą to być jednoosobowe działalności gospodarcze, świadczące usługi zdalne, informatyczne, marketingowe, prawne lub administracyjne.

DOSTĘP DO SZYBKIEGO FINANSOWANIA, JAKI DAJE FAKTORING, JEST BARDZO WAŻNY, BO FIRMY CAŁY CZAS FUNKCJONUJĄ W ZMIENNYCH I TRUDNYCH UWARUNKOWANIACH.

Jak to działa?

Faktoring to metoda finansowania, która pozwala przedsiębiorcom na szybsze uzyskanie

płatności za sprzedane produkty lub świadczone usługi. W Polsce, gdzie długie okresy rozliczeniowe są normą, firmy często muszą czekać na spłatę swoich należności. Na przykład faktura wystawiona w kwietniu, może zostać uregulowana dopiero latem, co oznacza blokadę środków. Faktoring pozwala firmom na zniwelowanie tego problemu, umożliwiając im szybsze uzyskanie już zarobionych środków. W praktyce finansowanie faktoringowe działa jako alternatywa dla długiego oczekiwania na przelew. Firma faktoringowa (zwana faktorem) udziela finansowania niemal natychmiast



po wystawieniu faktury. W zależności od umowy środki mogą być przelane nawet w ciągu godziny. Zaliczka faktoringowa, zwykle stanowi około 90 proc. wartości brutto faktury. Dzięki temu przedsiębiorca ma natychmiastowy dostęp do kapitału, który może wykorzystać na bieżącą działalność operacyjną – np. wobec ZUS czy US. W ten sposób może przygotować się na zwiększony popyt.

To, co odróżnia faktoring od kredytu bankowego to fakt, że ten pierwszy nie ma tzw. czarnych list branż, które nie mają szans na finansowanie. TSL czy budowlanka, a często także handel nie mają co liczyć na środki z banku. W przypadku faktoringu nie decyduje branża, a perspektywy konkretnego przedsiębiorstwa. W efekcie każdy ma szansę. Warto przy tym pamiętać, aby przy umowie z partnerem nie godzić się na zapisy zakazujące cesji wierzytelności. Takie zapisy znacznie ograniczają możliwości finansowania faktoringowego.

Ryzyka dla firm – kto gra w drużynie z przedsiębiorcą?

Dostęp do szybkiego finansowania, jaki daje faktoring, jest bardzo ważny, bo firmy cały czas funkcjonują w zmiennych i trudnych uwarunkowaniach. Przede wszystkim wysokie i ciągle rosnące są koszty pracy. Wg Eurostatu Polska notuje czwarty pod względem poziomu wzrost nominalnych wynagrodzeń w Unii Europejskiej. W ostatnim kwartale 2023 r. wynagrodzenia wzrosły przeciętnie o 13,1 proc. r/r. W pół roku realny fundusz płac w sektorze przedsiębiorstw wzrósł o prawie 6 proc.

Czynniki ryzyka to poza wojną, także zły stan gospodarki niemieckiej, który przekłada się na mniej zamówień dla polskich firm, a także festiwal wyborczych obietnic. Ich realizację trzeba sfinansować. Z podatków Ich wysokość wpływa na bieżącą płynność. Nie wszystkie firmy są w stanie samodzielnie utrzymać ją na wysokim poziomie, co prowadzi do za-

CZYNNIKI RYZYKA TO POZA WOJNĄ, TAKŻE ZŁY STAN GOSPODARKI NIEMIECKIEJ, KTÓRY PRZEKŁADA SIĘ NA MNIJ ZAMÓWIEŃ DLA POLSKICH FIRM, A TAKŻE FESTIWAL WYBORCZYCH OBIETNIC.

ległości. Wg Kaczmarek Inkasso aż 86 proc. podmiotów z sektora MŚP wystawia faktury z odroczonym terminem płatności, a połowa z nich i tak dostaje pieniądze z opóźnieniem.

Miękkie wezwanie kontra twarda gotówka

Przepisy mające chronić przedsiębiorców przed nadmiernymi opóźnieniami w płatnościach nie spełniają swojej funkcji. Wprawdzie UOKiK w 2023 roku wydał decyzje w sprawie zatorów płatniczych wobec 34 firm. To bardzo



mało, więc to nie jest rozwiązanie problemu. W dodatku UOKiK w pierwszej kolejności stosuje tzw. wezwania miękkie. W kontrze są oczekiwania firmy czekającej na przelew – gospodarka potrzebuje twardej gotówki.

Jak wynika z badania „2024 rok z perspektywy mikro, małych i średnich przedsiębiorstw”, z grudnia (IMAS na zlecenie Kacz-

marski Group) obawy związane z niewypłacalnością i zatorami płatniczymi ma aż 1/4 wszystkich badanych.

W tej sytuacji przedsiębiorcy, aby rozwijać działalność bez zakłóceń, muszą o płynność zadbać na własną rękę. Im dłuższe opóźnienia, tym większe ryzyko, że przerodzą się w niespłacone zobowiązanie. Faktoring pomaga

zmniejszać to ryzyko. Włączenie dodatkowego podmiotu w rozliczenia dwóch firm nie tylko przyspiesza otrzymanie środków przez wystawcę faktury, ale także zwiększa szansę na ostateczne jej rozliczenie. Faktor wspiera płatnika w monitorowaniu kontrahenta o płatność, pilnuje terminów – krótko mówiąc gra w jego drużynie. ■

ŚWIADOME PLANOWANIE PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ

Faktoring to proces, w którym przedsiębiorstwo sprzedaje swoje faktury z odroczonym terminem płatności firmie faktoringowej w zamian za natychmiastowe finansowanie, bez zbędnych formalności i twardych zabezpieczeń. Dla MŚP, które często borykają się z opóźnionymi płatnościami ze strony kontrahentów, faktoring pomaga w utrzymanie płynności.

Prenosząc odpowiedzialność za nieuregulowane faktury, MŚP mogą ograniczyć ryzyko związane z niewypłacalnymi klientami.

Dzięki natychmiastowemu dostępowi do środków pieniężnych przedsiębiorstwa mogą łatwiej inwestować w rozwój swojej działalności, zamiast martwić się o opóźnione płatności.

Świetne rozwiązanie

Firmy o solidnej i stabilnej płynności finansowej nie tylko łatwo przechodzą przez okres spowolnienia gospodarczego, ale również wykorzystują go do zwiększenia swojej konkurencyjności np. poprzez utrzymanie wydłużonych

terminów płatności oraz pozyskanie nowych odbiorców. Faktoring jest również świetnym rozwiązaniem dla eksporterów, którzy planują swoją ekspansję za granicą. Daje bezpieczeństwo i pomaga ograniczyć ryzyko walutowe.

– W ING Commercial Finance Polska widzimy, że klienci chcą, by firma faktoringowa była czymś więcej niż tylko dostawcą usług. Osiągnęliśmy pozycję lidera rynku pod względem liczby klientów, dla których jesteśmy partnerem biznesowym, który rozumie ich potrzeby, cele i pomoże im je osiągnąć. Poprzez badania rynku, nowoczesne narzędzia zarządzania należnościami oraz wsparcie sieciowe tworzymy trwalsze i bardziej war-

tościowe relacje z klientami. Zależy nam, aby klienci dostrzegali ING jako markę, która ciągle się rozwija odpowiadając na potrzeby przedsiębiorców – podkreśla **Dagmara Uss-Kędzia, wiceprezes Zarządu ING Commercial Finance odpowiedzialna za pion sprzedaży.**



Wygodnie i szybko

Dla mniejszych przedsiębiorców lub tych, którzy chcą korzystać z finansowania sporadycznie, dostępna jest w pełni zdalna usługa www.finansowaniefaktur.pl. Na portalu, przedsiębiorcy mogą wygodnie i szybko przekazać swoje faktury do finansowania. Pieniądze zostaną wypłacone niezwłocznie po potwierdzeniu faktury u dłużnika i co ważne cały proces odbywa się online.

ING Commercial Finance Polska po raz kolejny zyskała uznanie SME Banking Club, otrzymując nagrodę dla najlepszego digital faktoringu – za najlepszy produkt finansowania faktur on-line w Europie Środkowo-Wschodniej.



Materiał partnera