

Faktoring



I MIĘDZYNARODOWY KONGRES FAKTORINGU

Dodatek specjalny

Zamiana należności na gotówkę

ROZMOWA | Mirosław Jakowiecki, przewodniczący Komitetu Wykonawczego Polskiego Związku Faktorów, prezes zarządu Pekao Faktoring sp. z o.o.

W czym właściwie firmom potrzebny jest faktoring?

MIROSŁAW JAKOWIECKI: Prowadzenie przedsiębiorstwa nieustannie stawia odpowiedzialnych menedżerów w obliczu problemu, gdzie znaleźć źródło stałego dopływu środków, które zapewnią finansowanie aktualnej i przyszłej działalności firmy. W czasie nie najlepszej koniunktury, ostrej rywalizacji z konkurencją, narastających zagrożeń globalizacyjnych, istotą zarządzania finansami firmy jest szybkie przekształcanie wierzytelności z tytułu dostaw towarów i usług w środki finansowe. Dopóki firma nie dokona tej konwersji, może odczuwać wzmożone zapotrzebowanie na środki z zewnętrznych źródeł finansowania.



A z tym ostatnio przedsiębiorcy mogą mieć spore problemy...

Tak, dostępność zewnętrznych źródeł finansowania jest dla przedsiębiorcy ograniczona. Tradycyjne formy zasilania finansowego w związku z restrykcyjnym podejściem instytucji finansowych do kredytowania działalności stają się trudno osiągalne. Dlatego właśnie najwyższa pora zauważyć funkcjonalność i skuteczność rozwiązań faktoringu, najmłodszej usługi finansowej w Polsce. Najlepsze rozwiązania zawsze są pod ręką – z czego nie wszyscy jeszcze zdajemy sobie sprawę.

Jak wyglądały początki rynku faktoringu w Polsce?

Faktoring jest najmłodszą usługą finansową w Polsce. Pierwsze transakcje tego typu były zrealizowane w 1990 roku. W porównaniu z rozwinętych gospodarkami, w Polsce zapotrzebowanie na tę usługę było niewielkie – mimo głębokiego braku kapitałów. Pionierzy faktoringu spotkali się z brakiem dostatecznej wiedzy o usłudze, dla wielu przedsiębiorców była to usługa o niejasnych funkcjach. Po kilku latach poświęconych edukacji przedsiębiorców i promocji produktu, zapotrzebowanie na faktoring wyraźnie wzrosło. Pionierskie lata branży to okres budowania zespołów kadrowych oraz proces wyposażania w niezbędne, specjalistyczne rozwiązania IT.

Kiedy zatem nastąpił szybki rozwój branży?

W okresie od 2001 do 2005 roku rynek zmienił się szybko. Powstawały nowe spółki faktoringowe, a kolejne banki komercyjne wprowadzały te usługi do portfela ofertowego. Niestety, w 2010 roku polski rynek faktoringu nie jest jeszcze w pełni ukształtowany, jest nadal płytki. Wielkość rynku mierzona udziałem w PKB stanowi niecałe 3

proc. Wśród 43 podmiotów świadczących usługi faktoringowe, tylko dla dziewięciu są to jedyne rodzaje działalności. Jednak dynamika wzrostu rynku w Polsce jest imponująca. Branża rośnie szybciej niż cała gospodarka, a wzrost mierzony rok do roku osiąga wartości dwucyfrowe (pewnym odchyleniem był wynik 2009 roku, kiedy zanotowaliśmy lekki spadek).

proc. Wśród 43 podmiotów świadczących usługi faktoringowe, tylko dla dziewięciu są to jedyne rodzaje działalności. Jednak dynamika wzrostu rynku w Polsce jest imponująca. Branża rośnie szybciej niż cała gospodarka, a wzrost mierzony rok do roku osiąga wartości dwucyfrowe (pewnym odchyleniem był wynik 2009 roku, kiedy zanotowaliśmy lekki spadek).

Jaka jest w ostatnich latach wartość obrotów firm faktoringowych?

Jeszcze w 2000 roku wartość obrotu firm należących do Polskiego Związku Faktorów niewiele przekraczała 6 mld zł. W 2005 roku było to 11,3 mld zł. Potem nastąpił szybki rozwój i już w 2008 r. rynek osiągnął rekordowe ponad 32 mld zł. W roku następnym, 2009, miał miejsce wspomniany spadek, wartość obrotów wyniosła niewiele ponad 30 mld zł. Natomiast 2010 rok zapowiada się dobrze, po dwóch kwartałach roku wartość obrotów przekroczyła już 19 mld zł.

Wzrost wartości to jednak nie jedyna zmiana na tym rynku w Polsce...

Charakterystyczną cechą faktoringu w Polsce jest szybko zmieniająca się struktura usług. Kierunek zmian jest wyraźnie skorelowany z głównymi trendami w polskim obrocie gospodarczym. Jeśli tendencje wzrostowe gospodarki bazujące na szybko rosnącym eksporcie będą trwałe, faktoring eksportowy będzie również rość. Jest to wyjątkowo skuteczne narzędzie finansowania eksportu. Zmienia się również podejście klientów do ryzyka niewypłacalności. Coraz więcej przedsiębiorców znajduje w faktoringu główne zabezpieczenie przed ryzykiem wystąpienia niewypłacalności kontrahentów. Udział faktoringu pełnego w portfelu usług faktoringu w Polsce rośnie z roku na rok, w obliczu zagrożenia, jakimi są zatory płatnicze oraz niezbyt wysoka moralność płatnicza, faktoring pełny będzie coraz powszechniej stosowa-

Które firmy powinny się zainteresować faktoringiem?

Faktoring jest doskonałym rozwiązaniem dla firm, które stoją w obliczu zagrożenia utraty płynności finansowej firmy spowodowanym ekspansywną sprzedażą. Jest również bardzo efektywny dla przedsiębiorstw w dobrej kondycji finansowej. Z usługi powinny skorzystać firmy, w których dalsza sprzedaż na zasadzie odroczonego terminu zapłaty tworzy lukę finansową, gotówka jest zamrożona w niezapłaconych przez odbiorców fakturach, a pozyskanie środków z innych, zewnętrznych źródeł finansowania jest dla nich utrudnione bądź zupełnie niemożliwe.

Na czym, w maksymalnym skrócie, polega usługa faktoringowa?

Konstrukcja usługi umożliwia natychmiastową zamianę należności na gotówkę i zapewnia firmie środki bez zaciągania dodatkowych zobowiązań. Zapewnia też wykonanie wielu czynności związanych z kontrolą stanu należności przez profesjonalną firmę zewnętrzną. Faktoring jest szybkim finansowaniem. Usługa jest dostępna dla tych przedsiębiorstw, które dysponują wierzytelnościami handlowymi o odpowiedniej jakości, stosują terminy płatności nie przekraczające 120 dni oraz utrzymują kontakty handlowe z grupą stałych odbiorców. W ramach umowy faktor nabywa (tj. przyjmuje cesję praw do wierzytelności) i finansuje nieprzetworzone wierzytelności handlowe w ramach odnawialnego limitu bieżącego. Oznacza to, że w miarę spłacania wierzytelności przez kontrahentów klient może przedstawiać do wykupu kolejne wierzytelności handlowe. Faktoring sprawdza się wyjątkowo dobrze u klientów, którzy są zmuszeni do poświęcenia czasu i wysiłku na kontrolę stanu należności, faktur i dokumentów sprzedaży, przelewów bankowych i monitorowanie dłużników. W tym przypadku to faktor będzie wykonywał te czynności, a przedsiębiorca skupi się na swoich podstawowych zadaniach.

Jaki faktoring wybrać?

Istnieje wiele zindywidualizowanych usług opartych na konstrukcji umowy faktoringu i każda z nich zasługuje na rekomendację. Klientom składającym się do zastosowania tego rozwiązania proponuję, by odpowiedzieli sobie na pytanie – „jaki jest zasadniczy powód, dla którego wybieram faktoring?”

Dla klientów zainteresowanych zapewnieniem płynnego finansowania bieżącej sprzedaży proponuję najbardziej popularną formę – faktoring niepełny. Tu ryzyko niewypłacalności

kontrahenta pozostaje po stronie klienta. Tym, którzy chcą zabezpieczyć się przed ryzykiem niewypłacalności kontrahentów, polecam faktoring pełny, który zapewni zarówno finansowanie, jak i przeniesienie ryzyka niewypłacalności kontrahenta na faktora. Eksporterom polecam faktoring eksportowy. Usługa finansuje bieżącą sprzedaż do zagranicznych kontrahentów oraz w pełni zabezpiecza przed ryzykiem niewypłacalności importera (nawet do 100 proc. wartości wierzytelności). Przedsiębiorcom inwestującym pod przyszły wzrost wolumenu sprzedaży proponuję faktoring „odwrócony”, ta forma usługi finansuje dostawy do klienta, co praktycznie zapewnia możliwość odroczenia zapłaty za dostawy. W tym przypadku faktor może zażądać dodatkowych zabezpieczeń transakcji. Transakcja nosi bowiem znamiona „czystego” kredytu. Dla kontrahentów jednostek samorządowych dostępna jest forma usługi pod nazwą faktoring samorządowy. Możliwości wyboru są szerokie. Każda z oferowanych przez faktora usług ma swoje specyficzne zalety. Każda jest oparta na konstrukcji usługi finansowej w zakresie obrotu wierzytelnościami handlowymi i jest świadczona w wysokich standardach jakościowych.

Jak mądrze wybrać faktora?

Decydując się na faktoring klient musi być pewny, że faktor wykona na jego rzecz kompletny, ustalony w umowie, pakiet czynności. Powinien też się upewnić, czy faktor dysponuje odpowiednimi zasobami finansowymi i specjalistycznym oprzyrządowaniem. Takie kryteria pozwolą ocenić możliwości sprawnego wykupu wierzytelności i transferu wszystkich, należnych klientowi środków oraz dostępu do pełnej in-

formacji o bieżącym stanie sald. Z tego względu rekomenduję wyspecjalizowane firmy faktoringowe lub dedykowane departamenty banków komercyjnych, wyposażone w odpowiednie oprzyrządowanie IT, które z natury są najlepiej przygotowane do sprawnego i szybkiego wykonania wielu operacji obejmujących wykup i profesjonalne administrowanie wierzytelnościami. Czynności te obejmują przelew należnych środków, monitorowanie terminowości i regularności zapłaty, wysyłkę upomnień do spóźniających się kontrahentów oraz systematyczne sporządzanie raportów i zestawień o stanie rozliczeń z kontrahentami. W razie potrzeby firma taka podejmie kroki prawne wobec niesolidnych kontrahentów. Przy wyborze faktora należy również zwrócić uwagę na konstrukcję oferty cenowej. Oferta powinna zawierać kalkulację wszystkich składników ceny usługi. Oferta, w której cena jest przedstawiana w formie zryczałtowanej kwoty jako procent od wartości faktury, może okazać się najmniej korzystna.

Na koniec proszę jeszcze w kilku krótkich punktach zachęcić wszystkich do faktoringu...

Proszę pamiętać, że faktoring to przede wszystkim dostęp do gotówki, dzięki czemu można uzyskać lepsze warunki u dostawców. To także elastyczne finansowanie sprzedaży, poprawa rentowności, zmniejszenie poziomu ryzyka braku zapłaty oraz stabilizacja i bezpieczeństwo eksportu. To wreszcie możliwość wydłużenia terminu zapłaty odbiorcom oraz zmniejszenie nakładu pracy i kosztów administrowania należnościami.

—rozmawiała Ewa Zwierzchowska

• DZIAŁALNOŚĆ POLSKIEGO ZWIĄZKU FAKTORÓW

Podczas spotkania reprezentantów Pekao Faktoring, Handlowy Heller, Polfactor i Forin w październiku 2001 r. powstał Polski Związek Faktorów. Powołany został wtedy branżowy związek krajowy – Konferencja Instytucji Faktoringowych. Głównym celem jego działania było zbudowanie platformy współdziałania firm tego sektora usług finansowych. Jeszcze przed dekadą branża miała za sobą zaledwie kilka lat działalności. Na rynku funkcjonowały tylko cztery firmy faktoringowe a usługa była prawie zupełnie nieznaną przedsiębiorcom. Jednak po kilku miesiącach efekty działania Konferencji stały się widoczne. Media regularnie publikowały informacje o wynikach branży. Przygotowywanie takich informacji i zestawień przez federację przyczyniło się do popularyzacji wiedzy o faktoringu oraz standaryzacji jakości usług. W publikacjach prasowych coraz częściej znajdowały się informacje o nowych rozwiązaniach produktowych oraz wywiady z ekspertami i liderami branży. Atrakcyjna dla inwestorów, niezwykle wysoka dynamika wzrostu rynku w Polsce powodowała, że kolejne banki tworzyły własne wyspecjalizowane spółki faktoringowe.

Nowo powstające podmioty były zainteresowane współpracą w ramach związku. Spowodowało to konieczność wprowadzenia zmian programowych i organizacyjnych stowarzyszenia. Dlatego 28 kwietnia 2006 r. Konferencja Instytucji Faktoringowych przekształciła się w Polski Związek Faktorów. Ta branżowa federacja zrzesza instytucje finansowe świadczące usługi faktoringu i jest kontynuatorem działalności Konferencji Instytucji Faktoringowych. Obecnie działania organizacji koncentrują się na popularyzacji faktoringu na terenie kraju (m.in. ścisłej współpracy z mediami oraz działalność w środowiskach akademickich) oraz standaryzacji jakości świadczonych usług. Organizuje także szkolenia dla członków Związku oraz przedsiębiorców. W 2009 r. usługi świadczone przez firmy należące do związku przekroczyły wartość 30 miliardów złotych. Skorzystało z nich ponad 1700 klientów mających blisko 48 tys. kontrahentów. Z faktoringu najczęściej korzystają przedsiębiorstwa z następujących branż: produkcji i dystrybucji stali, handel, motoryzacyjnej, produkcji żywności i napojów, meblarskiej, chemicznej i budownictwa.

O faktoringu w teorii i praktyce

I Międzynarodowy Kongres Faktoringu jest wyjątkowym spotkaniem branżowym. Wydarzenie na tę skalę jest organizowane w Polsce po raz pierwszy

Na kongresie zorganizowanym przez Polski Związek Faktorów spotkają się krajowi i zagraniczni specjaliści – praktycy i teoretycy faktoringu. Będzie to wyjątkowa okazja do podzielenia się wiedzą, wymiany poglądów oraz przedyskutowania najbardziej palących problemów, przed którymi stoi branża. Skomplikowana sytuacja na rynkach wymaga od niej znalezienia i zastoso-

wania nowych rozwiązań oraz skutecznych zabezpieczeń. Kongres będzie zatem okazją do odpowiedzi na najistotniejsze w tej chwili pytania: jak branża może wykorzystać aktualne zagrożenia wywołane kryzysem rynków finansowych, jakie instrumenty mogą zapewnić jej trwały wzrost, jaki jest kierunek ewolucji branży czy też jakie rozwiązania stosują doświadczeni faktoryzy zagraniczni.

Dyskusja i prezentacje kongresowe uwzględnią trzy główne bloki tematyczne: jakie rozwiązania stosują doświadczeni faktoryzy zagraniczni, jaka jest kondycja polskiego faktoringu oraz jakie nowości są dostępne na polskim rynku tej branży. W kongresie udział wezmą wybitni znawcy przedmiotu reprezentujący środowiska akademickie i praktycy, którzy na co dzień pracują w największych firmach faktoringowych.

Mocny globalny rynek faktoringu

Tomasz Biernat, Komitet Edukacyjny International Factors Group

Według danych International Factors Group w 2009 r. na świecie działało około 2 tysiące firm faktoringowych. Obsłużyły one ok. 460 tys. klientów. W branży pracuje około 118 tysięcy osób. Największy udział w rynku globalnym mają firmy faktoringowe z Wielkiej Brytanii i Irlandii, Francji i Włoch, które obejmują prawie 40 proc. całego rynku.

Faktoring jest ważnym składnikiem sektora usług finansowych. Konsekwentnie od lat umacnia swoją pozycję. W 2009 r. obroty osiągnęły poziom 1233 mld euro, co stanowi 3,25 proc. wartości światowego produktu globalnego. Cały rynek faktoringu rośnie z roku na rok. Jeszcze w 1980 r. wartość obrotów wyniosła 50 mld euro, w 1990 r. już 200 mld euro, a w 2000 r. 600 mld euro.

Jednak perturbacje obserwowane na rynkach finansowych mają wyraźny wpływ na rozwój faktoringu. Wahania są widoczne m.in. w przypadku gwałtownych i nieprzewidywalnych zmian światowych trendów, dostępności środków kredytowych czy poziomu występujących rodzajów ryzyka.

Skala spowolnienia jest jednak płytsza, niż odczuwają to inne sektory finansowe. W 2009 r. branża odnotowała słabszy o 2,9 proc. wynik w stosunku do 2008 r. – to zdecydowanie mniej niż w innych sektorach finansowych.

Faktoring jest rozwiązaniem wyjątkowo dobrze zorganizowanym. 19 proc. obrotów jest generowanych przez usługi faktoringu międzynarodowego.

Niezwykle ważne są jednak standaryzacja usług oraz przyjęcie jednolitych dla wszystkich reguł współpracy między faktorami. Te potrzeby były podstawą utworzenia międzynarodowych federacji faktorów – International Factors Group oraz Factors Chain International. Są to wiodące

międzynarodowe organizacje branżowe zrzeszające największe i najbardziej aktywne firmy faktoringowe. Także większość firm należących do Polskiego Związku Faktorów jest obecna na tym forum międzynarodowym.

Najcenniejszą wartością wieloletniej działalności federacji międzynarodowych jest m.in. uregulowanie zasad współpracy firm faktoringowych w postaci „General Rules of International Factoring” oraz wdrożenie uniwersalnych systemów operacyjnych wykorzystywanych przez sieć współpracujących faktorów.

Perspektywy rozwoju rynku w 2010 r. są obiecujące. Co prawda wynik może być nieco słabszy niż w ubiegłym roku – zmniejszy się dochodowość i wzrośnie poziom ryzyka.

Niższy będzie także zapewne wolumen obrotów faktoringu międzynarodowego. Nie spadnie natomiast zapotrzebowanie na tego typu usługi. Branża w najbliższej przyszłości będzie się aktywnie rozwijać.

Nowości

Odwrócony, samo



Dobry wizerunek podmiotu

♦ Tomasz Mazurkiewicz, członek zarządu ING Commercial Finance Polska SA

Faktoring odwrócony to rozwiązanie oparte na wieloletnich doświadczeniach rynkowych. Jest związany z funkcjonowaniem faktoringu standardowego. Główna różnica polega na tym, że przy faktoringu odwróconym faktor – jako podmiot finansujący – zawiera wiele umów faktoringu z poszczególnymi dostawcami jednego tylko odbiorcy. To odbiorca jest wyłącznym dłużnikiem w każdej z tych transakcji. Ważne jest, że to odbiorca (dłużnik), a nie dostawca (jak ma to miejsce w standardowym faktoringu), doręcza informację o wierzycielnościach.

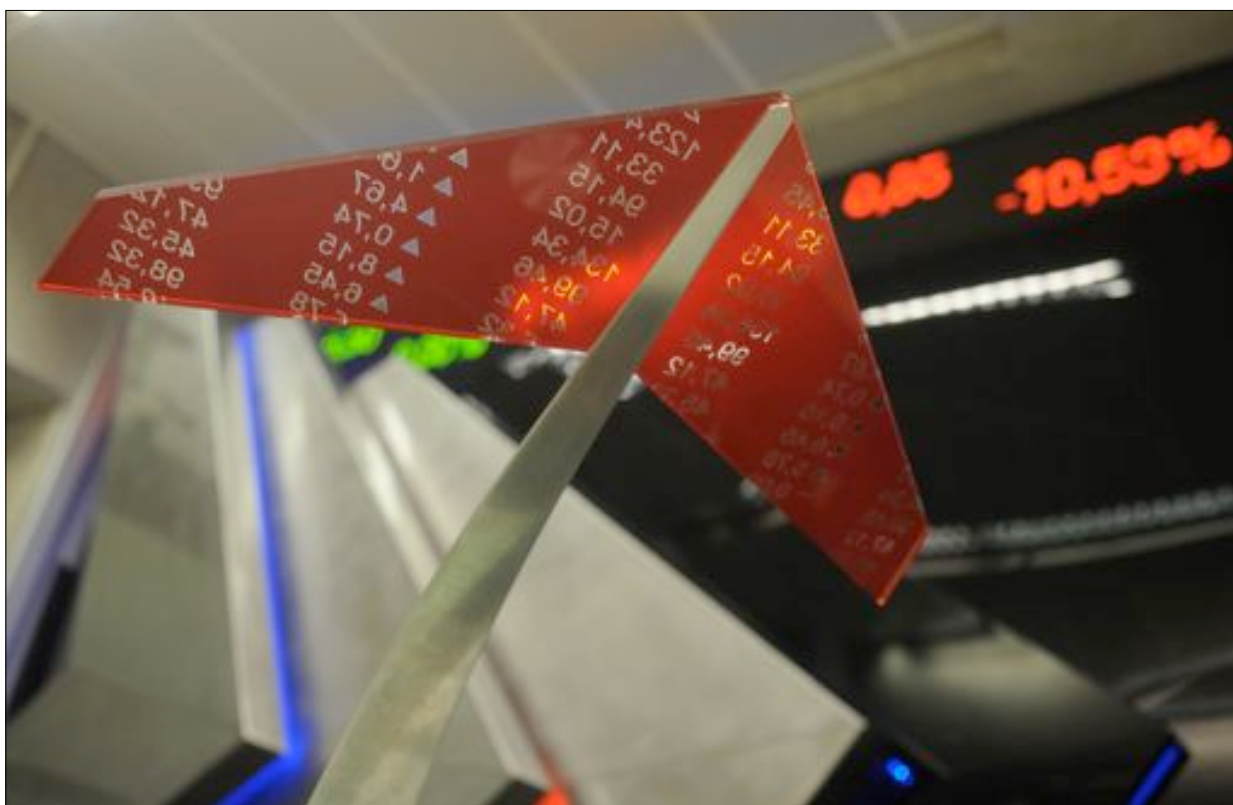
Dzięki potwierdzeniu wierzycielności przez odbiorcę faktor może zaoferować dostawcom finansowanie na poziomie 100 proc. przelanych wierzycielności. Należy przy tym podkreślić, że jest to finansowanie bez regresu, ograniczające do minimum procedurę przystąpienia do finansowania – bez zabezpieczeń oraz bez analizy kredytowej.

Co ma z tego odbiorca? To przecież on bierze na siebie ryzyko całej transakcji i to dzięki niemu dostawcy mogą uzyskać finansowanie w bardzo atrakcyjnej cenie. Otóż zyskuje wizerunek podmiotu dbającego o relacje z dostawcami. Może więc liczyć na wiele korzyści handlowych z ich strony, np. wydłużenie terminów zapłaty, dzięki którym pozyskuje się dodatkowy kapitał obrotowy.

Taka sytuacja umożliwia również wynegocjowanie dodatkowych upustów czy bonusów niezwiązanych ściśle z ceną korzyści, np. lepszych warunków dostaw. Odbiorca ogranicza też liczbę płatności, dokonując jednej łącznej zapłaty za faktury wystawione przez dużą liczbę dostawców. Faktoring odwrócony jest więc typowym przykładem relacji „win-win” zarówno dla dostawców, jak i dla odbiorcy.

Dzięki zaawansowanym i coraz doskonalszym rozwiązaniom informatycznym faktoring odwrócony przeżywa w ostatnich latach rozkwit. System faktora staje się w nim platformą wymiany danych między dostawcami i odbiorcą. Dzięki niej każdy z dostawców ma pewność otrzymania zapłaty najpóźniej w terminie płatności. Umożliwia księgowanie tysięcy faktur setek dostawców i w różnych walutach.

Niestety, z faktoringu odwróconego nie może skorzystać każdy. Z uwagi na ryzyko transakcji, spoczywające w pełni na odbiorcy, produkt ten jest oferowany firmom o bardzo dobrej sytuacji finansowej, osiągającym roczne przychody od kilkuset milionów złotych wwyż.



Produkcyjne na polskim rynku

Samorządowy czy eksportowy – firmy oferujące usługi faktoringowe mają coraz więcej propozycji dla swoich klientów. Na czym polegają poszczególne rozwiązania faktoringowe i kto może z nich skorzystać?



Sposób na obsługę transakcji samorządów

♦ **Dawid Naglik**, wiceprzewodniczący Komitetu Wykonawczego Polskiego Związku Faktorów i dyrektor Obszaru Usług Finansowych w Arvato Services Polska

Faktoring samorządowy to rodzaj faktoringu, w którym odbiorcą jest jednostka samorządu terytorialnego (gmina, miasto, powiat, województwo), a dostawcą podmiot gospodarczy realizujący dostawy lub świadczący usługi wobec jednostki samorządowej. W ramach faktoringu samorządowego odbywa się finansowanie, obsługa oraz przejęcie ryzyka. Przedmiotem transakcji faktoringu samorządowego mogą być wierzytelności z tytułu usług bieżących realizowanych na rzecz samorządów, takich jak sprzątanie, ochrona mienia, utrzymanie zieleni, zakupów mienia ruchomego (np. pojazdów ratowniczych, wyposażenia) oraz finansowania procesów inwestycyjnych, np. w budownictwie drogowym i infrastrukturalnym. W tym ostatnim przypadku można mieć do czynienia zarówno z finansowaniem całego cyklu inwestycji (nawet w ciągu kilku lat), jak i z finansowaniem tzw. odbiorców częściowych, gdzie wierzytelność powstaje po odbiorze danego etapu prac. Najważniejszą cechą faktoringu samorządowego jest oparcie ryzyka na odbiorcy. Ocena sytuacji ekonomicznej dostawcy jest uproszczona lub nie występuje wcale, jeżeli świadczenie na rzecz samorządu zostało ostatecznie odebrane. Taka zasada wymaga jednak, aby wierzytelności spełniały następujące kryteria: były bezsporne, nieprzetworzone oraz aby nie było prawnych i umownych zakazów cesji. Dodatkowo dla potwierdzenia tego ostatniego wymagane jest każdorazowo potwierdzenie akceptacji cesji na rzecz faktora przez samorząd. Faktoring samorządowy zyskuje i będzie zyskiwał w Polsce coraz większą popularność. To zasługa rosnących budżetów, które wydatkują samorządy. Wynika to m.in. z rozwoju gospodarczego kraju, napływu funduszy europejskich oraz wydatków związanych z Euro 2012.

Dobre dla dostawców i odbiorców

♦ **Jerzy Dąbrowski**, dyrektor Departamentu Faktoringu i Finansowania Handlu w Banku Millennium SA

Jednym z istotnych elementów negocjacyjnych pomiędzy dostawcą a odbiorcą jest termin płatności, z jakim wystawiane są faktury za dostarczony towar lub usługi. Coraz częściej decydu-

je o tym, czy pomiędzy dwoma podmiotami zostanie rozpoczęta lub będzie dalej kontynuowana współpraca handlowa. W interesie dostawcy jest, aby termin ten był jak najkrótszy. Powód? Z naturalnych względów nie chce on „zamrażać” środków finansowych w fakturach i tym samym zbyt długo kredytować kontrahentów. Oczywiście inaczej jest w przypadku odbiorcy. Z wielu przyczyn zależy mu na tym, aby termin płatności był jak najdłuższy, co z kolei pozwoli mu w jak największym stopniu zbliżyć się do dat zapłaty należności od własnych kontrahentów, które są realizowane w tym samym cyklu gospodarczym. Interesy dostawcy i odbiorcy nie są zatem zbieżne, zwłaszcza gdy dostawca nie jest w stanie na swój rachunek zbyt długo kredytować odbiorcy. Jednak istnieje usługa faktoringowa, która w prosty sposób pozwala rozwiązać ten problem. To faktoring wymagalnościowy, w ramach którego faktor nabywa od dostawcy wierzytelności i dokonuje za nie zapłaty w pierwotnym terminie ich płatności. Natomiast odbiorcy – na jego koszt – na podstawie podpisanego z nim porozumienia przyznaje dodatkowy termin na spłatę zadłużenia. Dzięki temu produktowi każdy dostawca może zatem zaoferować swoim kontrahentom wydłużony (w stosunku do pierwotnego) termin płatności, przy czym sam nie musi płacić za dodatkowy okres ich finansowania. Oznacza to, że całkowite koszty finansowania w ramach kredytu kupieckiego zostają (w różnej proporcji) rozłożone na obydwu partnerów handlowych. Faktoring wymagalnościowy to odmiana faktoringu niepełnego (z regresem). W ramach tego rozwiązania każdy klient uzyskuje pakiet usług składających się na klasyczny faktoring, a więc administrowanie wierzytelnościami i płatnościami z ich tytułu wraz z inkasem, jak również dostęp do systemu rozliczeniowego.

Faktoring świetnie ubezpieczony

♦ **Jarosław Jaworski**, prezes zarządu Coface Poland Faktoring sp. z o.o.

Przy wyborze usług finansowych najważniejsze są potrzeby i wymagania klienta. Może on tak dobrać narzędzia wspierające jego biznes, aby zarówno jego współpraca z instytucjami finansowymi, jak i tych instytucji między sobą były najbardziej efektywne. Przedsiębiorca, który udziela swoim klientom kredytu kupieckiego, poszukuje zabezpieczenia transakcji na wypadek niewypłacalności odbiorcy, ale także potrzebuje zewnętrznego źródła finansowania, które wypełni lukę wywołaną sprzedażą z odroczonego terminem płatności i oczekiwaniem na zapłatę od kontrahenta.

Potrzeby te zaspokoi ubezpieczenie należności i faktoring pełny. Klient nie jest zmuszony do dokonania wyboru, ponieważ najlepsze efekty przynosi zastosowanie obu tych narzędzi. W praktyce występuje on w tzw. modelu dwóch umów: ubezpieczeniowej i faktoringowej.

Przedsiębiorca zawiera osobno umowę ubezpieczenia i faktoringową, które są połączone cesją praw do przyszłych odszkodowań z umowy ubezpieczenia na instytucję finansującą. Rozwiązanie to może być stosowane przez faktorów w sytuacji, kiedy firma szukająca finansowania ma już polisę ubezpieczenia należności, jak również może wykorzystywać zawarte w polisie zapisy szczególnie istotne dla przedsiębiorcy odnoszące się do charakteru jego biznesu lub branży (np. niestandardowe terminy płatności, rozwiązania dotyczące opakowań zastępczych itp.). Pewną niedogodnością w tym modelu może być utrudniona komunikacja między instytucjami ubezpieczyciela i faktora. Ma to szczególne znaczenie przy rozwijaniu biznesu i obejmowaniu umową faktoringową nowych kontrahentów. Innym rozwiązaniem, dającym podobne korzyści, jest sytuacja, gdy faktor zawiera z ubezpieczycielem umowę, na mocy której sam zabezpiecza należności wykupione od dostawców (tzw. model jednej umowy). Minusem takiego rozwiązania jest to, że faktor przekazuje firmie ubezpieczeniowej należności wielu swoich klientów. Dlatego polisa ubezpieczeniowa jest uniwersalna, aby jej standardowe zapisy pasowały do wszystkich klientów faktoringowych. W tej sytuacji jednak przedsiębiorca pozbawiony jest możliwości negocjacji poszczególnych zapisów umowy ubezpieczeniowej.

Czy przedsiębiorcy muszą więc wybierać pomiędzy polisą ubezpieczeniową a faktoringiem pełnym? Decyzja nie powinna polegać na wyborze jednego lub drugiego produktu finansowego, lecz na znalezieniu oferty, która spełni oczekiwania klienta w postaci przejęcia ryzyka niewypłacalności odbiorców oraz ich finansowania w sposób efektywny i najmniej ingerujący w biznes przedsiębiorcy.

Sposób na bezpieczny i ekspansywny eksport

♦ **Małgorzata Połok**, dyrektor Wydziału Marketingu i Projektów Strategicznych w Pekao Faktoring sp. z o.o.

Możliwości zwiększenia obrotów w transakcjach handlu zagranicznego są znacznie ograniczone ze względu na wydłużony czas oczekiwania na zapłatę. A z braku wystarczających informacji o kondycji zagranicznego partnera poważnie zagrożone również ryzykiem utraty należności. Dodatkowo eksporter napotyka również bariery wytworzone przez różną kulturę biznesu, nieznaną języka, systemu prawnego i specyficzne rodzaje ryzyka kraju. Problemy tego typu można skutecznie rozwiązać, stosując faktoring eksportowy.

Faktoring eksportowy jest oparty na konstrukcji usługi faktoringu pełnego krajowego i poszerzony o aktywne wsparcie partnera – firmy faktoringowej z kraju importera bądź ubezpieczyciela, ubezpieczającego należności eksportowe. Eksporter korzysta więc ze wszystkich zalet faktoringu, takich jak: szybkie finansowanie sprzedaży eksportowej, zmniejszenie luki finansowej, zabezpieczenie przed wystąpieniem ryzyka braku zapłaty, skuteczne inkaso należności zagranicznych oraz outsourcing czynności związanych z administrowaniem wierzytelnościami, a w przypadku wystąpienia problemów z kontrahentem – skuteczna pomoc prawna.

Usługa może być świadczona przez firmę faktoringową działającą w kraju eksportera z wykorzystaniem firmy faktoringowej z kraju importera (tzw. system dwóch faktorów) albo alternatywnie – tylko przez firmę faktoringową działającą w kraju eksportera wykorzystującego polisę ubezpieczenia należności eksportowych. Faktoring eksportowy pozwala zastąpić tradycyjne sposoby finansowania obrotu zagranicznego, np. rozliczenia na zasadzie open account lub akredytywy. Największym atutem tej formy usługi jest to, że w obsłudze transakcji aktywnie uczestniczy faktor w kraju importera, który wykonuje na rzecz eksportera wiele zadań w ramach zobowiązań gwarancyjnych i operacyjnych. W efekcie eksporter otrzymuje wsparcie i pomoc doświadczonej instytucji finansowej oraz dostęp do pierwszorzędnych informacji pozwalających zweryfikować kontrahenta. W razie wystąpienia ryzyka braku zapłaty daje również możliwość skutecznego dochodzenia wierzytelności.

Doświadczenia klientów dowodzą, że faktoring eksportowy zapewnia gotówkę już w momencie ekspedycji towaru, zabezpiecza przed ryzykiem kursowym, poprawia płynność finansową, pozwala zwiększyć sprzedaż na rynkach zagranicznych, poprawia zdolność kredytową eksportera oraz jego konkurencyjność, a także daje szansę objęcia zagranicznych dostawców poręczeniami udzielonymi przez firmy faktoringowe prowadzące działalność w kraju eksportera.

Barierzy i szanse rozwoju branży faktoringowej w Polsce

Czy polscy przedsiębiorcy dobrze znają faktoring? Czy oferta usług jest dobrze dopasowana do ich potrzeb? Czy faktoring może skutecznie konkurować z innymi produktami bankowymi? Ośmiu ekspertów opowiada o przyszłości branży w perspektywie kilku najbliższych lat

Faktoring w świetle nowych wyzwań rynku

♦ **Elżbieta Urbańska**,
prezes zarządu
PKO BP Faktoring SA

Ostatnie lata pokazały, że faktoring jest narzędziem finansowania zarówno na czas hossy i na czas bessy. W czasach hossy przydaje się zwłaszcza firmom, które się rozwijają, zwiększają sprzedaż, inwestują i potrzebne im jest dodatkowe finansowanie. W czasach bessy faktoring pomaga dyscyplinować dostawców, kontrolować spłaty faktur, skrócić terminy płatności. Podsumowując: faktoring jest narzędziem na tyle elastycznym, że sprawdza się w każdej sytuacji rynkowej.

Obecnie branża faktoringowa w Polsce przeżywa dynamiczny rozwój, którego nie wyhamował nawet ubiegłoroczny kryzys na rynkach finansowych.

W ciągu najbliższych kilkunastu lat branża będzie nadal się rozwijać. Obecnie na krajowym rynku działa już ok. 24 firm faktoringowych i większość z nich dynamicznie się rozwija.

Udoskonalane są także narzędzia informatyczne, które doskonalą proces obsługi klienta i ułatwiają im dostęp do bieżących informacji o stanie wierzytelności. Już teraz portfele faktorów się dywersyfikują i rzadko, który opiera swoją siłę rynkową na jednym rozwiązaniu. Taki będzie też kierunek rozwoju faktoringu w Polsce. Rozwiązania informatyczne pozwolą na coraz bardziej zindywidualizowane traktowania transakcji przy jednoczesnym ograniczaniu kosztów obsługi.

Tani i opłacalny

♦ **Dariusz Steć**,
członek zarządu Polfactor SA

Na cenę faktoringu składają się dwa podstawowe elementy – odsetki od finansowania (czyli cena finansowania) oraz prowizje za świadczone usługi. Wysokość odsetek jest ustalana w oparciu o stawkę bazową oraz marżę faktora. To jest dla przedsiębiorcy całkowitym kosztem finansowania.

Obecnie najczęściej stosowaną stawką bazową jest stawka WIBOR (zmienna dla poszczególnych okresów). Mogą występować także inne stawki bazowe, które są ustalane indywidualnie przez faktora. Obecnie stawki WIBOR osiągnęły poziom około 3,5 proc. p. a. podczas, gdy jeszcze dwa lata temu wynosiły ponad 6 proc. p. a. W końcówce lat 90. ubiegłego stulecia przekroczyły nawet 20 proc. p. a.

Drugim elementem ceny finansowania jest marża – dodawa-

na do stawki bazowej. Marże faktorów w ciągu 15 lat znacznie spadły – to efekt wzrostu liczby podmiotów oferujących faktoring z trzech do blisko trzydziestu. To oznacza, że faktoring jest tak tani jak jeszcze nigdy w historii.

Podjęciem decyzję o zawarciu umowy faktoringowej należy analizować też korzyści (przychody) z tytułu dodatkowego finansowania, takie jak wzrost sprzedaży, czy uzyskanie upustów u dostawców. Niekiedy korzyści płynące z dodatkowego finansowania (w szczególności w postaci upustów cenowych) znacznie przewyższają koszty związane z faktoringiem.

Przepisy prawne a kondycja krajowego faktoringu

♦ **Krzysztof Kuniewicz**,
dyrektor generalny
Bibby Financial Services sp.
z o.o.

Faktoring jest jedną z umów „nienazwanych” najczęściej funkcjonujących w obrocie gospodarczym. Według mnie brak sztywnych zapisów ustawowych regulujących kwestie faktoringu jest korzystny dla rozwoju tej usługi i poprawy płynności finansowej przedsiębiorców.

Poddanie umowy faktoringu sztywnym regulacjom ustawowym może spowodować uprzywilejowanie niektórych podmiotów tworząc niepotrzebną barierę wejścia na rynek dla innych. Większa konkurencja wyzwała inwencję i skłania do poszukiwania lepszych metod zarządzania ryzykiem. Swoboda na rynku faktoringowym oznacza bardziej różnorodne oferty oraz daje maksimum dostępności finansowania w tej właśnie formie.

Niewątpliwym plusem prawnego uregulowania faktoringu jest wprowadzenie większej jednoznaczności w klasyfikacji tego typu usług. Zbyt ogólne uregulowanie w praktyce nie zmienia jednak nic w porównaniu do obecnej sytuacji. Natomiast zbyt szczegółowe regulacje bardzo zawężą ofertę i jej dostępność.

Obecna większa elastyczność w zakresie zapisów ustawowych w zakresie zapisów ustawowych sprzyja rozwojowi branży. Warunki umowy faktoringowej określają uczestnicy obrotu gospodarczego. To sprawia, że taka forma finansowania jest dopasowana do każdego rodzaju biznesu. Daje też możliwość szybkiej reakcji na zmieniającą się sytuację ekonomiczną przedsiębiorców zarówno w czasach wzrostu gospodarczego, jak i kryzysu. Przedsiębiorcy otrzymują elastyczne narzędzie finansowania, którego zalety mogą wykorzystać na wielu płaszczyznach swojej aktywności gospodarczej np.: poprawić płynność finansową dzięki otrzyma-

niem finansowaniu, skrócić cykl rotacji należności poprzez odpowiednie zarządzanie wierzytelnościami, w tym ich restrukturyzacji i windykacji.

Rynek zaczyna się otwierać

♦ **Łukasz Kozioł**,
menedżer ds. rozwoju biznesu
w BZ WBK Faktor sp. z o.o.

Faktorzy realizujący swoje usługi borykają się z dwoma głównymi problemami. Pierwszy związany jest z relacją z towarzystwami ubezpieczeniowymi, które ograniczały wartości wnioskowanych limitów oraz ograniczały limity już funkcjonujące.

Drugi problem to pogorszenie sytuacji klientów firm faktoringowych, m.in. wzrost ryzyka poszczególnych sektorów gospodarczych wyjątkowo widoczne m.in. w branży obrotu stali, producentów mebli. Efektem problemów było m.in. przełamanie udziału faktoringu pełnego na rzecz innych produktów, w tym produktów z regresem, a także stopniowe wprowadzanie rozwiązań mieszanych dedykowanych dla faktoringu pełnego z indywidualną polisą klienta.

W 2009 r. przedsiębiorcy zdecydowanie chętniej wybierali rozwiązania gwarantujące możliwość szybkiego uzyskania płatności za realizowaną sprzedaż towarów i usług. Jednocześnie preferowane były instrumenty finansowe pozwalające minimalizować ryzyko trudnego rynku, ryzyko braku terminowego rozliczenia między kontrahentami (w tym niewypłacalności) oraz upadłości swoich partnerów biznesowych. Wszystkie te założenia doskonale realizował faktoring pełny.

Natomiast 2009 r. pokazał, że zaostrzona polityka firm faktoringowych ograniczyła dostęp do faktoringu pełnego. II kwartał 2010 r. wskazał, które branże i sektory wchodzi na drogę ożywienia. Po usługę faktoringową występują głównie firmy zwiększające obrót i mające problemy z pozyskaniem zewnętrznego finansowania.

Preferowanym klientem są podmioty związane z produkcją oraz dystrybucją wyrobów farmaceutycznych. Widać też duży organiczny wzrost tego rynku.

Znajomość faktoringu w środowisku biznesu

♦ **Damian Oszajca**, kierownik Zespołu Doradców w Hilton-Baird Financial Solution

W ostatnich latach obserwujemy w Polsce znaczny wzrost zainteresowania faktoringiem. Dzięki rosnącej ilości graczy

na rynku faktoringowym staje się on dostępny dla coraz szerszej grupy firm. Mimo tego wiedza o faktoringu nie jest w Polsce wystarczająca. Zdarza się, że firmy myślą tę formę finansowania z innymi produktami finansowymi.

Przedsiębiorcy często obawiają się utraty kontrahentów, a przecież dzięki faktoringowi biznes może stać się bardziej konkurencyjny np. poprzez wydłużenie odbiorcom terminów płatności. Firmy coraz częściej dostrzegają, że faktoring to nie tylko dodatkowe finansowanie, ale także usługi polegające na obsłudze należności. Wiedzę o faktoringu przedsiębiorcy mogą uzyskać dzięki publikacjom i konferencjom organizowanym np. przez Polski Związek Faktorów. Dzięki temu, że faktoring jest elastyczną formą finansowania, dopasowującą się do potrzeb rynku, możemy przewidywać, że ma on szansę dalszego rozwoju, takiego jaki można zaobserwować w Europie Zachodniej.

Czy faktoring może skutecznie konkurować z innymi produktami bankowymi?

♦ **Jerzy Ostrowski**,
prezes zarządu Fortis
Commercial Finance sp. z o.o.

Usługa faktoringu jest powszechnie stosowanym narzędziem finansowania transakcji handlowych. Może stanowić zarówno alternatywę względem tradycyjnego kredytu bankowego, jak i być dodatkowym źródłem finansowania. Przewagą faktoringu jest możliwość uzyskania dość wysokiego poziomu finansowania bez konieczności ustanawiania dodatkowych zabezpieczeń. Atutem jest kompleksowa obsługa i ochrona wierzytelności. Wszędzie tam, gdzie istnieje możliwość zabezpieczenia finansowania wierzytelnościami, faktoring będzie konkurencyjnym w stosunku do innych produktów bankowych i instrumentem finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa.

Czy oferta usług faktoringowych jest dostosowana do potrzeb przedsiębiorców?

♦ **Krzysztof Tempes**,
dyrektor sprzedaży i marketingu oraz członek zarządu SEB Commercial Finance sp. z o.o.

Obecnie faktoring stale się rozwija i dynamicznie dopasowuje się do zmieniających się potrzeb firm i przedsiębiorstw. Dziś klient oczekuje komplek-

sowego produktu finansowego łączącego w sobie kilka usług: zarządzania finansami, sprzedaż i ryzykiem prowadzonej działalności gospodarczej.

Przedsiębiorcy chętnie korzystają z nowości pojawiających się na rynku faktoringowym. Przykładem mogą być coraz to nowe rozwiązania informatyczne i systemowe w zakresie gromadzenia danych dotyczących finansowanych wierzytelności, ich przesyłania w formie elektronicznej, analizowania, raportowania i zarządzania nimi. Wpływa to na szybkość dostępu do pieniądza, czyli poprawia płynność firmy, umożliwia uzyskiwanie upustów od dostawców i obniżenie kosztów prowadzonej działalności. Większa też bezpieczeństwo działania, ponieważ ogranicza do minimum ryzyko strat z powodu błędów ludzkich.

Zależność branży od rynku ubezpieczeń należności

♦ **Andrzej Żbikowski**,
wiceprzewodniczący Komitetu Wykonawczego Polskiego Związku Faktorów i prezes zarządu ING Commercial Finance

Oferowanie faktoringu pełnego jest mocno związane z rynkiem ubezpieczeń. Większość faktorów posiada polisy ubezpieczenia niewypłacalności dłużnika i udziela limitów kredytowych do wysokości otrzymanych limitów. Dla wielu przedsiębiorców limit kredytowy dla ich kontrahentów jest jednocześnie wyznacznikiem limitu kredytu kupieckiego. Od końca 2008 r. ubezpieczyciele znacznie zaostrzyli politykę kredytową. Często z dnia na dzień obniżali lub anulowali limity kredytowe dla swoich klientów, zwłaszcza dla firm z branż najbardziej dotkniętych recesją, takich jak dystrybucja stali, transport, czy sprzedaż art. budowlanych. Decyzje o redukcji limitów powodowały tzw. efekt domina i dalsze zwiększanie się zatorów płatniczych. Wielu dostawców postępowało bowiem analogicznie, zmniejszając lub znosząc limity swoim kontrahentom.

Dlatego też dziś przy podejmowaniu decyzji limitowych kluczowym czynnikiem jest w dalszym ciągu ocena ryzyka samej branży lub kraju, a nie ocena zdolności kredytowej kontrahenta. Nadal bardzo trudno o limity dla odbiorców z krajów nadbałtyckich, Rumunii, Bułgarii czy Grecji.

REKLAMA 0634410/A

arvato services
BERTELSMANN

BIBBY
FINANCIAL SERVICES

www.wbkbiznes.pl | Faktor Sp. z o.o.

coface POLAND

Fortis Commercial Finance

IFISfinance

ING

Millennium
bank

PEKAO
FAKTORING

PKO BP FAKTORING

Polfactor
Grupa SFB Banku

SEB

HB
Hilton-Baird Financial Solutions