

Mocne wsparcie dla każdej firmy

Faktoring może być skutecznym narzędziem poprawiającym, a nawet zapewniającym finansowanie działalności

Joanna Dobosiewicz

j.dobosiewicz@pb.pl ☎ 22-333-99-31

Definicja faktoringu nie mówi o tym wprost, ale można go traktować nie tyle jako koło ratunkowe, gdy firma ma znaczące problemy finansowe, ile jako jedno z narzędzi zapewniających finansowanie działalności przez cały czas.

Faktoring pomaga w zarządzaniu płynnością finansową i płatnościami – w rozwiązywaniu problemów z przepływem pieniędzy, powstających w wyniku wydłużenia terminów płatności i trudności w egzekwowaniu należności od odbiorców. Ale wykorzystywany sporadycznie czy jednorazowo po prostu przedsiębiorcy się nie opłaca – mówi prof. Dorota Korenik z Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Na wygięciu ręki

Jest wiele definicji faktoringu. Problem z ustaleniem jednej słusznej jest taki, że m.in. w Polsce nie ma on odrębnej regulacji prawnej. Wyjątkiem jest faktoring międzynarodowy, skodyfikowany na mocy konwencji ottawskiej z 1988 r.

Umowę faktoringu zalicza się do umów nienazwanych o charakterze mieszanym, ale dominuje typ umowy o przelewie wierzytelności. Podstawą do zawierania umów faktoringowych w polskim prawie jest Kodeks cywilny, art. 35 dotyczący swobody zawierania umów oraz art. 509-516 w zakresie cesji wierzytelności – tłumaczy prof. Dorota Korenik.

Według definicji zaproponowanej przez prof. Korenik, istota faktoringu sprowadza się do nabywania za określoną cenę od przedsiębiorców (czy-

li faktorantów) wierzytelności przysługujących im w stosunku do dłużników (tzw. funkcja finansująca faktoringu) oraz świadczenia dodatkowych usług przez faktora na rzecz faktoranta (funkcje pozafinansowe i dodatkowe). Czym mogą być te funkcje dodatkowe?

– To zależy od umowy między stronami (faktorem i faktorantem). Mogą to być np. przejmowanie ryzyka wypłacalności dłużników, windykacja i monitorowanie należności, udzielanie pożyczek w ramach umowy faktoringowej, prowadzenie ksiąg handlowych i rozrachunkowych faktoranta, badanie rynku i sporządzanie analiz finansowych kontrahentów, doradztwo prawne i ekonomiczne, opracowanie planów rozwoju firmy – wylicza Dorota Korenik.

Usługa faktoringowa rywalizuje z innymi, które można wykorzystać w podobnych celach. Faktoring często bywa porównywany do kredytu obrotowego.

– Faktoring jest jednak o wiele łatwiej dostępny, stanowi sposób na poprawę płynności w bardzo szybki i prosty sposób. Nie wymaga dodatkowych zabezpieczeń jak kredyt. Płynność poprawiamy lub zdobywamy w ten sposób, że przedsiębiorca swoją należność zamienia na gotówkę, którą może dysponować, np. robiąc zakupy inwestycyjne i pomnażając zyski – komentuje Dariusz Steć, wiceprezes mFaktoring i przewodniczący komitetu wykonawczego Polskiego Związku Faktorów.

Obawy do rozwiania

Zamrożony w wierzytelnościach kapitał zostaje przekształcony w gotówkę, nie powodując zadłużenia przedsiębiorcy. To jest funkcja finansująca faktoringu.

– W praktyce klienci firm faktoringowych z sektora MSP

w pierwszej kolejności doceniają właśnie funkcję finansującą, czyli zdobycie gotówki na konkretny doraźny cel. Natomiast większe zainteresowanie usługami dodatkowymi przejawiają ci, którzy wcześniej korzystali z faktoringu i go docenili. Faktoring traktowany jako stałe narzędzie prowadzenia firmy jest bardziej opłacalny – podkreśla prof. Korenik.

Faktoring budzi obawy przedsiębiorców, którzy korzystają z niego po raz pierwszy. Część utożsamia tę usługę z windykacją należności. Boją się, że faktor nie odpuści najmniejszego spóźnienia w zapłacie, a gdyby nastąpiło, natychmiast uruchomi procedury windykacyjne, co zniszczy relacje firmy z kontrahentami. Inna obawa wynika ze złego rozumienia idei faktoringu: korzystający z niego boją się, że kontrahenci zrezygnują z ich usług. Czasem zaś obawiają się, że obsługa transakcji faktoringowych, czyli przekazanie czynności kontrolnych na zewnątrz, doprowadzi do utraty kontroli nad należnościami.

– Tymczasem nowe firmy, które na starcie mogą nie mieć ani zdolności kredytowej, ani pieniędzy na rozruch, dzięki faktoringowi mogłyby zacząć się rozwijać. Faktoring może być sposobem na zdobycie gotówki – twierdzi Dariusz Steć.

Większość obaw przed skorzystaniem z faktoringu dotyczy spraw związanych z funkcjami dodatkowymi tej usługi.

– Jest ich wiele, ale po sprawdzeniu, jak to działa w praktyce, kolejne przelewy wierzytelności są coraz bardziej płynne i klienci stają się spokojniejsi, bo widzą rzeczywistą pracę faktora i jej rezultaty w postaci przygotowanych na zamówienie raportów i przekrojowych zestawień, dających niezwykle skuteczne narzędzie oceny jakości portfela odbiorców – podsumowuje Dorota Korenik. ☺ ☺



► **WAŻNE ATUTY:** Faktoring jest łatwiej dostępny niż kredyt, a ponadto poprawia płynność finansową firmy i nie wymaga zabezpieczeń – wylicza Dariusz Steć, wiceprezes mFaktoring i przewodniczący komitetu wykonawczego Polskiego Związku Faktorów. [FOT. ARC]

VI MIĘDZYNARODOWY KONGRES FAKTORINGU

17-18 września 2015

Finansowanie za granicą

Popularność faktoringu wśród eksporterów rośnie szybciej niż eksport

Według Factors Chain International (FCI), w 2014 r. największe obroty w faktoringu eksportowym osiągnęły spółki i banki we Francji, Niemczech i we Włoszech. W małych gospodarkach, np. duńskiej czy litewskiej, obroty w faktoringu międzynarodowym przewyższają nawet obroty w faktoringu krajowym. Polska na tym tle wypada całkiem nieźle. Co więcej, według przedstawicieli KUKI Finance, polski rynek faktoringowy jest jednym z najszybciej rozwijających się w Europie

W podwójnym systemie

Dziesięć lat temu procentowy udział faktoringu eksportowego w strukturze obrotów firm zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów (PZF) wynosił zaledwie 5 proc. a 2014 r. – już 20 proc.

– Od kilku lat obroty polskich faktorów rosną dwucyfrowo. Po pierwszej połowie bieżącego roku wartość wierzycielności sfinansowana przez faktorów zrzeszonych w PZF wzrosła o 18,9 proc. w porównaniu z takim samym okresem 2014 r., a wielkość faktoringu eksportowego o 31,8 proc. Patrząc na tempo wzrostu polskiego eksportu, w całym 2015 r. wartość obrotów faktoringu zagranicznego powinna wzrosnąć o kolejne 10 proc. – wyjaśnia Konrad Klimek, prezes KUKI Finance.

Jak zapewnia Jerzy Dąbrowski, dyrektor generalny Bibby FS Polska, skłonności przedsiębiorców do korzystania z faktoringu eksportowego rośnie, mimo że Polska ma dużą gospodarkę o znacznym popycie wewnętrznym.

– Niewątpliwie wpływ na to ma coraz lepsza znajomość usługi faktoringu i korzyści z nią związanych z podpisaniem umowy faktoringu eksportowego – uważa Konrad Klimek.

Faktoring eksportowy nie różni się od krajowego. Przedsiębiorca przedstawia faktorowi podobne dokumenty. Identyfikatora jest struktura transakcji. Różnica polega na tym, że faktor rozlicza się z klientem w tej samej walucie, w której wystawiona jest faktura.

– To pozwala przedsiębiorcy lepiej zarządzać swoją pozycją walutową. Gdyby nie skorzystał z faktoringu, wartość zrealizowanej sprzedaży po przeliczeniu na złotówki byłaby możliwa do oszacowania dopiero po faktycznej zapłacie kontrahenta, czyli np. po 60 dniach. W razie wykorzystania faktoringu eksporter, czyli klient faktora, większą część płatności w walucie obcej otrzymuje na długo przed upływem terminu płatności faktury. Decyduje więc przez ten czas, kiedy i po jakim kursie dokonania wymiany walut na złotówki lub – wcześniej – może wykrzystać te pieniądze do zapłaty własnych zobowiązań wobec dostawcy zagranicznego – wyjaśnia Jerzy Dąbrowski.

Sam faktor ma o wiele trudniejsze zadanie, zwłaszcza w przypadku faktoringu pełnego. Musi bowiem ocenić wiarygodność płatniczą odbiorcy swojego klienta, a więc pozyskać dane o sytuacji finansowej i moralności płatniczej zagranicznego podmiotu. Na niektórych rynkach dostęp do tych informacji bywa trudny, a dochodzenie wierzyciel-



► CORAZ WIĘCEJ CHĘTNYCH: Od kilku lat obroty polskich faktorów rosną dwucyfrowo. Niewątpliwie wpływ na to ma coraz lepsza znajomość usługi faktoringu i korzyści z nią związanych z podpisaniem umowy faktoringu eksportowego – mówi Konrad Klimek, prezes KUKI Finance. [FOT. WM]

ności jest za granicą z reguły bardziej skomplikowane niż na krajowym.

– Z tego powodu faktory korzystają z usług faktorów mających siedzibę w kraju zagranicznego kontrahenta, którzy oferują inkaso należności, często w powiązaniu z przyznaniem limitu ubezpieczeniowego. W takim przypadku mówimy o faktoringu eksportowym w systemie dwóch faktorów. Inna możliwość to ścisła współpraca z firmą ubezpieczeniową, która również ocenia kontrahentów oraz przyznaje limity kredytowe i tym samym

Obroty w faktoringu międzynarodowym

► w mln euro, w 2014 r.

| | |
|-----------------|-------------|
| Francja | 56 973 |
| Niemcy | 48 100 |
| Włochy | 40 499 |
| Wielka Brytania | 22 008 |
| Hiszpania | 15 567 |
| Belgia | 13 844 |
| Holandia | 8100 |
| Turcja | 7596 |
| Dania | 5500 |
| Austria | 4595 |
| Polska | 3700 |
| Litwa | 3352 |
| Finlandia | 3134 |
| Portugalia | 2802 |
| Norwegia | 2417 |
| Grecja | 2154 |
| Czechy | 1707 |
| Irlandia | 1529 |

Źródło: Factors Chain International

przejmie ryzyko niewypłacalności zagranicznego partnera handlowego – opowiada Konrad Klimek.

Z niemieckim kontrahentem

Przy ujemnych stopach bazowych EURIBOR, LIBOR (CHF) i LIBOR dla dolarów, która wynosi około 0,2 proc., oprocentowanie finansowania w ramach umowy faktoringu eksportowego jest tańsze niż w faktoringu krajowym, w którym sama stopa bazowa WIBOR przekracza 1,6 proc. Ale w faktoringu eksportowym droższe są prowizja operacyj-

na, monitoring należności i inkaso należności.

– Zwłaszcza w przypadku monitoringu należności i inkasa należności koszty faktora związane m.in. z wysłaniem monetów, pozyskaniem raportów handlowych czy telefonów do opóźniających się z płatnościami kontrahentów są zdecydowanie wyższe niż w przypadku kontrahentów krajowych. Również stawki za ubezpieczenie należności zagranicznych mogą być wyższe. W ostatecznym rozrachunku może się jednak okazać, że faktoring eksportowy jest

tańszy lub kosztuje podobnie jak krajowy – zapewnia Konrad Klimek.

Przedsiębiorcy, którzy chcą się finansować faktoringiem, zazwyczaj na początku są zainteresowani faktoringiem niepełnym (z regresem).

– Natomiast przedsiębiorcy, którzy eksportują, są bardziej skłonni do zabezpieczania się przed ryzykiem niewypłacalności kontrahenta poprzez faktoring pełny. Wynika to zapewne również z tego, że weryfikacja kontrahenta zagranicznego jest trudniejsza. W Bibby Financial Services z faktoringu eksportowego korzystają najczęściej przedsiębiorstwa z branż, które tradycyjnie dużo eksportują, czyli m.in. przemysł meblarski, opakowaniowy, a także produkcja żywności – informuje Jerzy Dąbrowski.

Z danych Ministerstwa Gospodarki wynika, że 77,5 proc. polskiego eksportu trafia do krajów Unii Europejskiej, w tym ponad 25 proc. do Niemiec. Dlatego największe obroty faktory mają z umów z firmami współpracującymi z zachodnim sąsiadem. Jest tak od ponad 10 lat. Na finansowanie faktoringiem nie mogą liczyć eksporterzy, którzy działają na rynkach objętych embargiem lub działaniami wojennymi, gdyż polisy ubezpieczeniowe zazwyczaj nie obejmują ryzyka politycznego.

– Nawet jeśli znajdziemy ubezpieczyciela, który zgodzi się ubezpieczyć kontrahentów z takich krajów, to i tak w razie np. wybuchu wojny ubezpieczenie przestanie działać i odszkodowanie nie zostanie wypłacone – mówi Jerzy Dąbrowski. © ©

Zastrzyk dla małych firm

Mimo szybkiego rozwoju faktoringu w Polsce nadal wiele spółek wiedz o tej usłudze opiera na stereotypach.

I duże, i małe firmy mogą wiele skorzystać na faktoringu. Duże chcą w ten sposób poprawić strukturę bilansu i płynność finansową. A małe?

– Dla mniejszych firm poza poprawą płynności większe znaczenie ma to, że bank czy spółka faktoringowa zadba o terminową spłatę faktur przez odbiorców i przejmie ryzyko niewypłacalności dłużników – uważa Paweł

Kacprzak, dyrektor ds. faktoringu z departamentu faktoringu i finansowania handlu w Raiffeisen Banku.

Bez zaufania

Faktoring, jak wyjaśnia Radosław Zajac, dyrektor działu sprzedaży w Idea Money, jest odpowiedzią na problemy z płynnością w firmie i pozwala zwiększyć jej konkurencyjność.

– Umożliwiający pozyskanie nowych, ciekawych odbiorców i kontraktów handlowych, np. poprzez możliwość zaoferowania dłuższych terminów płatności bez uszczerbku dla płynności finansowej przedsiębiorstwa – przekonuje Radosław Zajac.

Ale choć obroty faktorów stale rosną, ciągle wielu przedsiębiorców, zwłaszcza z małych i średnich firm, nieufnie podchodzi do tej usługi.

– Większość firm już słyszała o faktoringu i deklaruje, że wie, o co chodzi. Ale ich wiedza często nadal opiera się na stereotypach, typu „jest to usługa dla słabych firm”, „faktoring jest drogi” itp., a nie na faktach czy własnych doświadczeniach – opowiada Paweł Kacprzak.

Jego zdaniem przedsiębiorcy potrzebują edukacji, zwłaszcza że w ostatniej dekadzie dokonała się prawdziwa rewolucja, jeśli chodzi o łatwość korzystania z faktoringu i sprawność operacyjną faktorów.

– Często też firmy MSP utożsamiają faktoring tylko z faktoringiem niepełnym (bez przejęcia ryzyka), a nie wiedzą o dostępie do faktoringu pełnego, czyli z przejęciem ryzyka niewypłacalności dłużnika. Z drugiej strony, choć od lat badamy opinie klientów, dopiero w tym roku wyłoniły grupę firm, która faktoring traktuje jako podstawowe i jedyne źródło finansowania bieżącej działalności, w ogóle rezygnując z kredytu – zauważa Paweł Kacprzak.

Coraz łatwiej o partnera

Podstawowy warunek, jaki muszą spełnić spółki, które

chcą skorzystać z faktoringu, to sprzedaż towarów i usług z odroczonego terminem płatności (raczej powyżej 14 dni). Wskazana, choć nie wymagana, jest powtarzalność współpracy z wybranymi odbiorcami.

– Innych warunków wyjściowych nie ma, a że rynek dostawców faktoringu w Polsce jest bardzo zróżnicowany i cały czas rośnie, tym łatwiej znaleźć partnera, który dostosuje się do sytuacji klienta – zapewnia Paweł Kacprzak.

Koszt faktoringu zależy głównie od terminu płatności faktur, wartości limitu i tego, czy bank lub spółka faktoring-

owa przejmie ryzyko niewypłacalności dłużnika.

– Stawka w odniesieniu do wartości faktury brutto powinna się wahać w granicach 0,3-3 proc. To szeroki zakres, gdyż zależy od sporej liczby zmiennych – mówi Paweł Kacprzak.

Najczęściej z faktoringu korzystają firmy zajmujące się produkcją i dystrybucją żywności i napojów, sprzętu elektronicznego, AGD, RTV, komputerowego, akcesoriów i części zamiennych do samochodów, a także z branży budowlanej i chemicznej, gdzie są długie terminy płatności i w efekcie duże kwoty zamrożone w należnościach. © ©

VI MIĘDZYNARODOWY KONGRES FAKTORINGU

17-18 września 2015

Kontrahent pod kontrolą

Sprzedż z odroczonym terminem płatności jest już powszechną praktyką, dlatego coraz popularniejsze jest finansowanie poprzez faktoring.

Obroty fakturów w Polsce z roku na rok rosną dwucyfrowo.

– Możliwość łączenia finansowania z innymi zaletami faktoringu, np. przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorców lub aktywnym zarządzaniem strukturą bilansu, sprawia, że jest on istotnym narzędziem w strategii długoterminowego zarządzania finansami – twierdzi Jarosław Jaworski, prezes Coface w Polsce.

Zamiast kredytu

W pierwszej połowie roku obroty fakturów zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów (PZF) przekroczyły 62 mld zł. Według Coface w całym 2015 r. przekroczą 130 mld zł.

– Polska jest wśród pięciu państw na świecie, w których faktoring rozwija się najszybciej. Liczba nowych klientów i obroty fakturów rosną corocznie średnio o 12-13 proc. Prawdopodobnie niedługo faktoring będzie stanowił istotne ogniwo rozwoju gospodarczego naszego kraju – uważa Jarosław Jaworski.

Usługa ta pozwala przedsiębiorcom utrzymać płynność finansową i oddalić widmo bankrutstwa w razie niewypłacalności kontrahentów. Jarosław Jaworski wylicza, że ponad 80 proc. transakcji handlowych B2B odbywa się z udziałem kredytu kupieckiego. A firma, która udziela klientom kredytu z odroczonym terminem płatności, potrzebuje zewnętrznego źródła finansowania i zabezpieczenia płatności na wypadek niewypłacalności odbiorcy. Obok kredytu może sięgnąć po tzw. faktoring pełny w połączeniu z polisą ubezpieczeniową.

– Klient pozbywa się wtedy ryzyka niewypłacalności odbiorcy, które przejmuje faktor. A jeśli kontrahent nie zapłaci, faktor podejmuje działania zmierzające do odzyskania należności – tłumaczy Jarosław Jaworski.



▶ NARZĘDZIE DO ZARZĄDZANIA: Możliwość łączenia finansowania z innymi zaletami faktoringu, np. przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorców lub aktywnym zarządzaniem strukturą bilansu, sprawia, że jest on istotnym narzędziem w strategii długoterminowego zarządzania finansami – mówi Jarosław Jaworski, prezes Coface w Polsce. [FOT. ARC]

Nic dziwnego, że usługa ta cieszy się coraz większą popularnością. Jak wynika z danych PZF, w pierwszej połowie 2014 r. obroty fakturów w krajowym faktoringu pełnym wyniosły 18,6 mld zł, a w pierwszej połowie 2015 r. już 23,4 mld zł.

Jak podkreślają eksperci, faktoring nie jest droższy od kredytu obrotowego.

– Co więcej – bez dodatkowych kosztów oferuje klientowi usługę administrowania fakturami i dyscyplinowania niesolidnych dłużników – mówi Radosław Zajac, dyrektor działu sprzedaży w Idea Money.

W dodatku finansowanie bieżącej działalności firmy za pomocą kredytu obrotowego nie eliminuje – w przeciwieństwie do faktoringu pełnego – ryzyka związanego z nieterminowym spływem należności.

– Przewaga faktoringu nad kredytem polega także na sprawniejszym gospodarowaniu aktywami i uzyskiwaniu korzystniejszych wskaźników zadłużenia. Faktoring jest szansą dla wielu firm, które z różnych względów nie mogą uzyskać kredytu bankowego – tłumaczy Jarosław Jaworski.

Dla firm z pomysłem

Spółki, które korzystają z faktoringu, mają zapewnione bieżące finansowanie – mogą natychmiast upłynnić swoje należności, nie czekając na terminy płatno-

ści. Ponadto są bardziej konkurencyjne na rynku, gdyż mogą zaoferować dogodny warunk płatności nowym odbiorcom.

– Faktoring pozwala również kontrolować dyscyplinę płatniczą odbiorców. Zwiększa wiarygodność w oczach partnerów biznesowych i instytucji finansowych – zauważa Radosław Zajac.

Usługa faktoringowa zdejmuje też z przedsiębiorcy ciężar czynności związanych z ewidencjonowaniem i analizowaniem terminowości płatności odbiorców. Pozwala to obniżyć koszty stałe i odciążać pracowników zajmujących się rozliczeniami i monitoringiem spłat. A korzystając z usługi przejęcia ryzyka niewypłacalności kontrahentów (faktoring pełny), całkowicie zabezpiecza się przed skutkami niewypłacalności dłużników.

– Warto również pamiętać, że faktorzy specjalizują się w ściąganiu należności – dodaje Jarosław Jaworski.

Jednak największą zaletą faktoringu jest jego dostępność.

– O faktoring, inaczej niż o większość produktów kredytowych, mogą się z powodzeniem starać nawet te firmy, które niedawno rozpoczęły działalność albo okresowo mają trudności z uzyskaniem kredytu. Dla faktora często ważniejszy niż cyfry jest pomysł klienta na swój biznes – twierdzi Radosław Zajac. © ☐

Z mocnym zapleczeniem

Oprócz cennika usług liczy się doświadczenie, reputacja i kondycja finansowa faktora.

Coraz więcej firm oferuje usługi faktoringowe. Do Polskiego Związku Faktorów (PZF) należą 24 podmioty. Faktorami są zarówno banki, jak i niezależne firmy faktoringowe. W ofertach można więc przebierać. Jak wybrać właściwą?

– Przede wszystkim należy sprawdzić, czy faktor to wiarygodny podmiot, który ma możliwość finansowania transakcji, zwłaszcza jeśli faktoring ma być cykliczny i obejmować duże kwoty. W przypadku mniej znanych firm warto poprosić o opinie i referencje ich klientów.

Jednym z ważnych kryteriów wyboru jest kapitał, jakim dysponuje faktor. Warto sprawdzić, czy ma zaplecze m.in. w postaci kapitału międzynarodowego i czy wspiera lub finansuje działalność spółek powiązanych, co może być przyczyną ukrycia części kosztów transakcji lub zmiany warunków w trakcie współpracy zależnie od zmian w działaniu takich spółek.

– Banki oferujące usługi faktoringu i firmy faktoringowe stosują inne kryteria oceny transakcji. W praktyce często firmy faktoringowe oferują szerszy wachlarz usług, a banki – niższy wskaźnik prowizyjny i specjalne warunki dla klientów, którzy korzystają także z innych produktów banku – informuje Piotr Drzewiecki, dyrektor operacyjny White Note.

Dla klienta ważna powinna być oferta produktowa. Poza faktoringiem niepełnym faktor powinien być również w stanie zapromować faktoring z przejęciem ryzyka w stosunku do wybranych kontrahentów.

– Taka usługa, nawet jeśli dzisiaj nie jest potrzebna, jutro może być pożądana. Istotna jest także zdolność operacyjna faktora i szybkość finansowania. Inną ważną sprawą jest cena rozwiązania współpracy. Warto zwrócić uwagę, czy umowa określa dodatkowe koszty rozwiązania jej przed terminem, ponieważ często są to bardzo wysokie sumy – wskazuje Paweł Tomala, dyrektor ds. sprzedaży w BGŻ BNP Paribas Faktoring.

Dla polskiego oddziału Rosti, firmy zajmującej się przetwórstwem tworzyw sztucznych, podstawowymi kryteriami przy wyborze fak-

▶ POMOGŁO: Zastosowanie faktoringu znacznie poprawiło kapitał obrotowy netto i dyscyplinuje odbiorców do terminowego regulowania płatności – mówi Lesław Dyhdalewicz, dyrektor finansowy Rosti. [FOT. ARC]

Jak wybierać faktora

- ▶ Rzetelnie porównaj oferty faktorów
- ▶ Zweryfikuj proponowane przez faktora usługi i koszty
- ▶ Zwróć uwagę na koszty dodatkowe
- ▶ Zwróć uwagę na proponowane w umowie terminy, np. dokonywania przelewów przez faktora

Źródło: White Note

tora były m.in. reputacja i stabilność finansowa.

– Zdecydowało również to, że mamy główny rachunek w tym samym banku – informuje Lesław Dyhdalewicz, dyrektor finansowy Rosti.

Dodaje, że nie bez znaczenia jest automatyzacja procedur i praca na dokumentach elektronicznych, a także warunki finansowe. Rosti wybrała faktoring pełny, bez regresu, ze względu na eliminację ryzyka związanego z wypłacalnością odbiorców i uproszczenie procedur księgowych.

– Zastosowanie faktoringu znacznie poprawiło NWC, czyli kapitał obrotowy netto, co przekłada się na optymalizację podstawowych wskaźników oceny pracy spółki i rentowności zaangażowanych kapitałów. Ponadto faktoring dyscyplinuje odbiorców do terminowego regulowania płatności – zapewnia Lesław Dyhdalewicz.

Hurtownia odzieżowa Best Trade początkowo nie była zainteresowana faktoringiem.

Wolała kredyty. Jednak podczas rozmów z konsultantem finansowym dostała propozycję faktoringu jako alternatywnego źródła finansowania i z niej skorzystała. Wybrała tzw. faktoring globalny ze względu na duży limit finansowania.

– Dzięki temu zyskałyśmy dużą swobodę finansową, co prowadzi do zwiększenia obrotów w firmie i poprawy kondycji finansowej – zapewnia Tomasz Zaręba, właściciel Best Trade.

Podstawowym błędem przedsiębiorców jest nierozróżnianie faktoringu pełnego i niepełnego lub zbyt duży optymizm i wiara w terminową spłatę należności.

– W przypadku faktoringu pełnego faktor przejmuje na siebie ryzyko niewypłacalności kontrahenta, a niepełnego – ryzyko pozostaje po stronie klienta. Co to oznacza? Jeśli kontrahent nie ureguluje należności, klient jest zobowiązany zwrócić faktorowi kwotę finansowania pomniejszoną o prowizję faktora.

Przedsiębiorcy często nie umieją porównać ofert faktorów i rzetelnie skalkulować kosztów usługi. A skutki niewłaściwych decyzji mogą być dotkliwe.

– Koszty obsługi mogą np. okazać się dużo wyższe od zakładanych, przez co faktoring stanie się nieopłacalny. Jeśli firma nie orientuje się w szczegółach faktoringu z regresem, może sama stać się dłużnikiem faktora – ostrzega Piotr Drzewiecki. © ☐

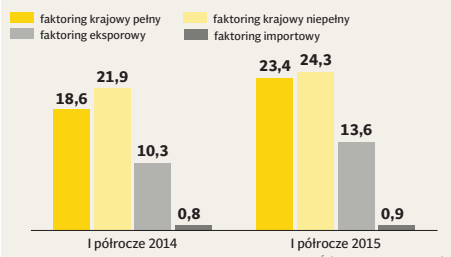
Faktoring sprawdzi się w firmach, które:

- ▶ Udziałają odbiorcom odroczonych terminów płatności
- ▶ Szybko się rozwijają przez co dużo gotówki mają zamrożone w należnościach
- ▶ Chcą się pozbyć ryzyka niewypłacalności odbiorców
- ▶ Chcą zdyscyplinować odbiorców do terminowych płatności
- ▶ Chcą poprawić strukturę swojego bilansu

Źródło: Raiffeisen Bank

Obroty fakturów w Polsce

▶ w mld zł



VI MIĘDZYNARODOWY KONGRES FAKTORINGU

17-18 września 2015

Doroczne spotkanie branży faktoringowej

Międzynarodowy Kongres Faktoringu to najważniejsze wydarzenie dla wszystkich, którzy zawodowo zajmują się tą dziedziną finansowania

Spotkania te od 2010 r. organizuje Polski Związek Faktorów (PZF). Główne tematy tegorocznego, VI Międzynarodowego Kongresu Faktoringu to:

- ▶ stymulatory i ograniczenia wzrostu rynku faktoringu w Polsce,
- ▶ współpraca faktorów z ubezpieczycielami,
- ▶ nowości produktowe na rynkach faktoringu,
- ▶ optymalizacja strategii biznesowych w faktoringu.

W drugiej części kongresu zagraniczni trenerzy poprowadzą warsztaty dotyczące finansowa-

nia łańcucha dostaw oraz wykorzystania internetu i portali społecznościowych w marketingu usług faktoringowych.

W szóstym kongresie biorą udział reprezentanci 24 instytucji finansowych zrzeszonych w PZF, przedstawiciele spółek sektora usług finansowych i banków świadczących usługi faktoringu, dostawcy usług dla branży oraz pracownicy nauki i studenci uczelni ekonomicznych. Wśród gości nie zabraknie liderów międzynarodowych federacji faktoringowych oraz ekspertów i praktyków od ob-

rotu wierzycielami z USA, Niemiec, Wielkiej Brytanii, Włoch i Holandii.

– Ich obecność traktujemy jako dowód uznania dla osiągnięć polskich faktorów oraz aktywności naszego związku – mówi Dariusz Steć, przewodniczący komitetu wykonawczego PZF.

Udział w VI Kongresie umożliwi zainteresowanym poszerzenie wiedzy i zdobycie nowych umiejętności praktycznych, a także nawiązanie nowych kontaktów biznesowych i budowy networkingu. ©

Polski Związek Faktorów

▶ Organizator kongresu, czyli Polski Związek Faktorów, zrzesza 24 największych i najbardziej aktywnych firm faktoringowych działających w Polsce. Jest to 17 spółek faktoringowych, 5 banków komercyjnych i 2 spółki brokerskie. Głównym zadaniem programowym PZF jest integracja branży i koordynacja działań firm faktoringowych na rzecz popularyzacji usług faktoringu. Związek stawia sobie za cel promocję usług faktoringowych (poprzez aktywną współpracę z mediami, kształtowanie pozytywnego wizerunku związku, promowanie walorów usług faktoringowych) i działalność

edukacyjną (szkolenia dla członków związku, przedsiębiorców, wspólne działania na rzecz zmiany otoczenia prawnego, promowanie wiedzy o faktoringu w środowiskach akademickich). Do związku może przystąpić każdy podmiot, który specjalizuje się w usługach faktoringowych, działa na podstawie prawa polskiego, akceptuje statut i przestrzega zasad ładu korporacyjnego. PZF współpracuje z międzynarodowymi federacjami: International Factors Group i Factors Chain International. Jest inicjatorem i członkiem założycielem EUFederation, czyli europejskiej federacji krajowych stowarzyszeń faktorów.

ORGANIZATOR



PARTNER MERYTORYCZNY



PARTNERZY MEDIALNI



SPONSOR GŁÓWNY



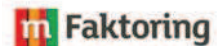
SPONSORZY



CZŁONKOWIE POLSKIEGO ZWIĄZKU FAKTORÓW



KUKE Finance Spółka Akcyjna



CZŁONKOWIE WSPIERAJĄCY

