

Faktoring

Czwartek | 8 września 2011

Dodatek specjalny

Kongres branży

Polski Związek Faktoringu organizuje coroczne spotkanie poświęcone problematyce faktoringu. II Międzynarodowy Kongres Faktoringu to forum, na którym przedstawiciele ponadpółtysięcznej grupy specjalistów tej branży w Polsce wymienia poglądy oraz podzielią się doświadczeniami.

Skomplikowana sytuacja gospodarcza na rynkach lokalnych i światowych nie ułatwia odpowiedzi na pytanie, czy kryzys się skończył, trwa, a może dopiero nadciąga. W 2011 r. branża faktoringowa znalazła się w warunkach, które ograniczają rozwój rynku i w istotny sposób wyznaczają granice działalności faktoringowej. Z jednej strony faktoryzy działają w skomplikowanym i nieprzyjawnym dla branży otoczeniu ekonomicznym, z drugiej - napotyka na liczne utrudnienia wynikające z braku jednoznacznych regulacji prawnych. Wszystko to wyznacza kierunek działań Polskiego Związku Faktoringu.

Faktoring oferuje atrakcyjne usługi - dowodzą tego zarówno stały i wysoki wzrost obrotów branży, jak i rosnąca liczba firm oferujących także usługi faktoringowe. Polski rynek stale się rozwija, warto się jednak zastanowić, w jakim podąża kierunku. Czy firmy będą ostro ze sobą konkurować cenami? A może branża się skonsoliduje i faktoryzy wspólnie będą walczyć z głównymi barierami utrudniającymi im rozwój.

O tym wszystkim dyskutować będą uczestnicy kongresu. Mowa będzie na pewno o zmianach zaplanowanych w najbliższej przyszłości, np. o szansach na wprowadzenie nowych, lepszych dla branży regulacji prawnych. Goście kongresu zajmą się też kwestią wdrożenia nowych praktyk w zarządzaniu ryzykiem i tym, jak wykorzystać doświadczenia faktorów działających w otoczeniu „rzeczywistego” kryzysu gospodarczego.

Związek zaprosił na tę prestiżową branżową imprezę wybitnych znawców przedmiotu. Eksperti uczestniczący w dyskusjach panelowych to przedstawiciele środowiska akademickiego i praktycy, którzy na co dzień pracują w największych polskich i zagranicznych firmach faktoringowych.



Najmłodszy sektor usług finansowych



Po co powołano Polski Związek Faktoringu?

MIROŚLAW JAKOWIECKI: PZF jest krajową federacją zrzeszającą instytucje finansowe świadczące usługi faktoringu. Związek kontynuuje działalność Konferencji Instytucji Faktoringowych, pierwszego polskiego branżowego stowarzyszenia założonego w październiku 2001 r. z inicjatywy czterech firm faktoringowych: Pekao Faktoring, Handlowy Heller, Polfactor i Forin. Głównym celem związku jest współpraca i współdziałanie firm z tego najmłodszego sektora usług finansowych w Polsce.

Czym zajmuje się PZF?

Związek podjął się realizacji niezwykle ważnych dla celów branży. Faktoring jest najmłodszym, ale też najszybciej rosnącym segmentem usług finansowych w Polsce. Pierwsza

Rozmowa | Mirosław Jakowiecki, przewodniczący Komitetu Wykonawczego Polskiego Związku Faktoringu i prezes zarządu Pekao Faktoring

firma faktoringowa powstała dopiero w 1994 r. Dla porównania, w Europie pierwsze firmy powstały na przełomie lat 50. i 60. ubiegłego wieku. Dlatego podstawową rolą związku było promowanie faktoringu jako usługi finansowej. Znajomość faktoringu w środowiskach przedsiębiorców była bardzo niska.

Działania Konferencji Instytucji Faktoringowych przyniosły efekty?

Tak, bardzo szybko. Media odkrywały atrakcyjność faktoringu, coraz częściej wykorzystywały informacje o branży, jej produktach i wynikach - publikowały artykuły o formach usługi, prezentowały zestawienia o obrotach i drukowały wywiady z liderami branży. Przygotowywanie takich informacji i zestawień przez federację przyczyniło się do popularyzacji wiedzy o faktoringu oraz standaryzacji jakości usług. Szczególnym osiągnięciem związku na tym polu jest systematyczne gromadzenie danych o wynikach firm członkowskich. Dane te

były jedynym rzetelnym i sprawdzalnym źródłem informacji o obrotach branży, strukturze usług, kierunkach ewolucji produktowej itp. Zgromadzone zestawienia z minionych dziesięciu lat działalności związku są interesującym obrazem rozwoju rynku w Polsce.

Jaki jest dziś polski rynek faktoringu?

Ma stabilną, niezwykle wysoką dynamikę wzrostu. Branża jest atrakcyjna dla inwestorów, z tego powodu na rynku z upływem lat pojawiały się kolejne specjalistyczne spółki faktoringowe. Nowe podmioty były zainteresowane współpracą w ramach związku. Po jakimś czasie formuła organizacyjna konferencji okazała się niewystarczająca, a to spowodowało konieczność wprowadzenia zmian programowych i organizacyjnych w stowarzyszeniu. Dlatego 28 kwietnia 2006 r. Konferencja Instytucji Faktoringowych przekształciła się w Polski Związek Faktoringu.

Co się zmieniło poza nazwą?

Nowa formuła organizacji rozszerzała możliwości działania. Tworzyła nowe płaszczyzny aktywności i umożliwiała nawiązanie współpracy na forum międzynarodowym. Zasadnicze cele działania związku pozostają takie same i koncentrują się w dalszym ciągu na popularyzacji faktoringu oraz standaryzacji jakości usług.

Co zatem robicie?

Przede wszystkim promujemy usługi faktoringowe. Współpracujemy z mediami, kształtujemy pozytywny wizerunek związku i promujemy walory usług faktoringowych. Prowadzimy działalność edukacyjną, m.in. organizujemy specjalistyczne szkolenia dla członków związku i dla przedsiębiorców. Związek działa też na rzecz zmiany prawa związanego z faktoringiem, a także promuje wiedzę o faktoringu w środowiskach akademickich.

Proszę podać przykład działalności państwa organizacji.

Organizujemy doroczne spo-

tkanie przedstawiciele naszej branży z wielu krajów świata. Będzie to już drugi Międzynarodowy Kongres Faktoringu. Po raz kolejny przygotowaliśmy go dla ponad 200 osób. W tej imprezie wezmą udział przedstawiciele polskich oraz zagranicznych faktorów i federacji faktorów, uniwersytetów ekonomicznych, prawnicy i biznesmeni.

O czym będą rozmawiać uczestnicy spotkania?

W programie II Międzynarodowego Kongresu Faktoringu znajduje się wiele kwestii, którymi żyje środowisko faktorów. Tematy, które poruszają faktorzy, zostały w tym roku poszerzone o zagadnienia związane z zagrożeniami dla naszej branży. A one wynikają przede wszystkim z obecnego stanu gospodarki w kraju i na świecie oraz z obowiązków w Polsce regulacji prawnych i orzecznictwa sądów. W prezentacjach i dyskusjach panelowych kongresu będą uczestniczyć krajowi i zagraniczni eksperci reprezentujący faktorów →2

PARTNERZY KONGRESU



Najmłodszy sektor usług finansowych

•1 i międzynarodowe federacje oraz przedstawiciele polskiego świata nauki. Ich uwagi, opinie i doświadczenia mogą być dla nas niezwykle cenne. Jestem pewny, że udział w kongresie to dobra inwestycja. Na tym wyjątkowym spotkaniu poszukamy odpowiedzi na najważniejsze pytania o stan aktualny i o przyszłość naszej branży, wymienimy poglądy i doświadczenia. Kongres jest też wyjątkową okazją do nawiązania kontaktów oraz poszerzenia współpracy w sieci.

Jak duży jest PZF?

Po dziesięciu latach działania federacja zrzesza 17 najbardziej operatywnych polskich instytucji faktoringowych. Wśród nich znajdują się trzy banki komercyjne. Ta grupa faktorów dominuje na rynku w Polsce, firmy faktoringowe należące do związku nabyły wierzycelności o wartości 55,9 mld zł.

PZF działa tylko w Polsce?

Nie, nasze działania mają międzynarodową skalę. Polski Związek Faktorów jest współzałożycielem EU Federation, organizacji, która zrzesza stowarzyszenia firm faktoringowych z wielu krajów Europy.

A jaki był dla faktoringu ubiegły rok?

Branża faktoringowa w Polsce odnotowała w 2010 r. po raz kolejny silny wzrost obrotów, które osiągnęły poziom 64 195 mld zł i były wyższe o 27,7 proc. niż rok wcześniej, na dodatek zdecydowanie wyższe niż prognozy. Wyniki uzyskane przez polskich faktorów odpowiadają stanowi polskiej gospodarki - PKB wzrósł o 3,8 proc. rok do roku, to ewenement w skali Europy. Obroty faktoringu międzynarodowego wyniosły prawie 13,5 mld zł - ok. 24 proc. całości obrotów. Mimo że rok 2010 był dla sektora finansowego trudny i burzliwy, faktoring okazał się najbardziej dynamiczną branżą sektora bankowego w Polsce. Obroty firm faktoringowych są coraz większe, w ciągu ostatnich czterech lat ten segment rynku wzrósł czterokrotnie.

Kto korzysta z faktoringu w Polsce? Czy to duża grupa klientów?

Z usług faktoringowych świadczonych przez firmy należące do PZF w 2010 r. skorzystało 3210 klientów, prawie 80 tys. dłużników, a przedmiotem transakcji było 3,1 mln faktur. Usługę faktoringową najczęściej wybierały przedsiębiorstwa z branż: produkcji i dystrybucji stali, handlowej, motoryzacyjnej, produkcji żywności i napojów,

meblarskiej, chemicznej i budownictwa.

Klienci decydują się częściej na faktoring pełny czy na niepełny?

Proporcje usług faktoringu pełnego do niepełnego pozostają w zasadzie bez zmian. Obroty faktoringu pełnego wyniosły ponad 26 mln zł i stanowiły 48 proc. całości obrotów.

Ten rok może być dla branży równie dobry?

Tak. Trendy w naszej branży są stałe, a rokowania dla niej dobre. Według instytutów badań nad gospodarką PKB w Polsce może wzrosnąć w tym roku o ponad 4 proc. Już widać, że wskaźnik upadłości jest niższy niż w 2010 r. Natomiast wskaźnik dyscypliny płatniczej jest w Polsce stosunkowo wysoki: średni okres płatności wynosi 58 dni. Słabe statystyczne wyniki działalności gospodarczej, jeżeli tylko się zdarza, mogą wpłynąć na branżę zarówno pozytywnie, jak i negatywnie, ale i wtedy rynek może wzrosnąć o 15 - 20 proc.

Dlaczego?

Ze względu na wydłużenie terminów płatności i straty dłużników więcej klientów będzie poszukiwać alternatywnych rozwiązań dla finansowania swojej działalności - na przykład zwrócić się ku faktoringowi. A faktorzy będą się starać sprostać nowym wyzwaniom. Będą wzmacniać procesy kontroli i weryfikacji ryzyka dłużników, by wierzyciele mogli uniknąć potencjalnych strat. Polski rynek jest więc atrakcyjny, wskaźnik penetracji PKB jest nadal znacznie niższy niż w UE. W całej Unii wynosi 6,69 proc., w naszym kraju - nieco ponad 4proc. Takie okoliczności, potencjał polskiej gospodarki i jej wyjątkowa odporność na kolejne kryzysy sprawiają, że przyszłość faktoringu w Polsce zapowiada się dobrze.

Właściciele firm podzielają pana optymizm?

Jak wskazują ankiety, większość z nich tak. Najnowsze dane dotyczące polskiej gospodarki są dobre. PMI, czyli wskaźnik moralności płatniczej, osiągnął poziom 55,6 proc. i jest najwyższy w ciągu ostatnich sześciu lat. Produkcja przemysłowa, zamówienia krajowe i eksportowe wzrosły. Realnym zagrożeniem jest jedynie wskaźnik CPI (indeks cen towarów i usług konsumpcyjnych). Według rządowych założeń do budżetu inflacja może osiągnąć 3,5 proc. Mimo to nie spodziewam się, by te korzystne tendencje zostały nagle przerwane. Faktoring w Polsce nadal wykazuje silną tendencję wzrostową.

- rozmawiała ab

Zamieniamy wierzycelność

Debata | Przedstawiciele największych polskich firm faktoringowych dyskutują o swojej branży

Czy można powiedzieć, że faktoring nie jest wystarczająco znanym produktem?



• **ANDRZEJ ŻBIKOWSKI**, prezes ING Commercial Finance Polska SA: Sądzę, że ta teza nie przystaje do rzeczywistości. Usługa oferowana przez profesjonalne instytucje faktoringowe w Polsce jest obecna od 15 lat. Coraz więcej klientów spotyka się z tym produktem. Firmy, które kiedykolwiek mogłyby być odbiorcą usługi faktoringowej, z pewnością już o faktoringu słyszały. Jest to nadal branża młoda, z ogromnym potencjałem rozwoju i wydaje się, że w kolejnych latach faktoring będzie rósł jeszcze szybciej niż gospodarka. Dlaczego? Faktoring ma same zalety i klienci chcą z niego korzystać.



• **JERZY OSTROWSKI**, prezes Fortis Commercial Finance: Faktoring jest rozpoznawalny, w Polsce funkcjonuje od 1994 roku. Możemy zatem mówić o sporym doświadczeniu. Na polskim rynku rozwija się bardzo dynamicznie, szybciej niż w innych krajach. Polska jest obecnie na 12. w Europie miejscu pod względem wielkości

obrotu faktoringowego. W ostatnich pięciu latach obrót naszego sektora wzrósł ponad czterokrotnie. Na świecie półtorakrotnie. Nie można zatem mówić, że faktoring nie jest dostatecznie znaną usługą.



• **ELŻBIETA URBAŃSKA**, prezes PKO BP Faktoring: Powstają jednak pytania: Dlaczego inne kraje nas wyprzedziły, dlaczego to my musieliśmy doganiać Europę Zachodnią? U nas faktoring zaczął się rozwijać trochę później niż gdzieś indziej, a przede wszystkim przegrywał z kredytami. Przegrywał też przez koszty tej usługi i niewielką znajomość tego narzędzia wśród przedsiębiorców. Obecnie koszty tych obydwu usług są porównywalne. Dziś jednak faktoring jest znany i powszechnie stosowany.



• **DARUSZ STEĆ**, członek zarządu Polfactora, grupa BRE Banku: Obroty faktoringu rosną - i to jest powód do zadowolenia. Nie mogę się jednak zgodzić, że faktoring jest powszechnie znany. Znane jest słowo „faktoring”. Gdybyśmy jednak postawili pytanie, czy zasada działania tej usługi jest

powszechnie znana, nie byłbym pewien, czy padłaby twierdząca odpowiedź. Dowodzą tego kontakty z potencjalnymi klientami. Faktoring to zamiana należności na gotówkę. Gdy klienci to rozumieją, branża będzie rosła jeszcze szybciej. Nie sądzę jednak, że obroty nadal będą się rozwijały w tempie 30 procent rocznie, jak to się działo w roku 2010. Dużym osiągnięciem branży w najbliższych latach będzie wzrost obrotów na poziomie 15 procent. Czy faktoring jest produktem konkurencyjnym dla kredytu? Ponad 100 lat temu Mark Twain powiedział, że banki pożyczają parasol, gdy świeci słońce, a odbierają go, gdy zaczyna padać deszcz. Jaka jest analogia do dzisiejszych realiów? Kredyt jest udostępnieniem parasola, gdy słońce świeci i jest jego odebraniem podczas deszczu. Faktoring taki nie jest. My dajemy parasol, gdy zaczyna padać, gdy firmom jest trudno, gdy szybko się rozwijają i nie są w stanie tego rozwoju sfinansować. Wśród naszych klientów jest firma, z którą współpracujemy od 15 lat i przeszliśmy z nią przez dwa kryzysy. Nigdy nie odebraliśmy temu przedsiębiorstwu parasola.



• **JAROSŁAW JAWORSKI**, prezes Coface Poland: Lata 2009 - 2010 były nietypowe. Po raz pierwszy w Polsce pojawiła się sytuacja, kiedy podaż pieniądza nie była tak duża jak w poprzednich latach. Niepewność na rynku i brak zaufania do banków spowodowały, że te

instytucje finansowe po prostu przestały pożyczać pieniądze. Po części zgadzam się, że faktoring pojawił się jako silna alternatywa umożliwiająca finansowanie, ale nie tylko. Unikałbym bezpośredniego porównania faktoringu z kredytem bankowym, ponieważ jest on jednym z elementów usługi faktoringowej. Finansowanie też jest tylko jednym z elementów. Grupa tych usług daje nam przewagę rynkową w stosunku do innych form finansowania. Moim zdaniem faktoring nie jest powszechny. Korzysta z niego kilka tysięcy podmiotów i kilkadziesiąt tysięcy odbiorców. A to, że nie jest powszechny, wynika ze specyfiki tej usługi, kryteriów doboru i oceny klientów, które są dosyć rygorystyczne.

Porównania kredytu bankowego z faktoringiem nie da się jednak unikać, ponieważ te dwie opcje rozważają przedsiębiorcy zainteresowani zapewnieniem firmie płynności finansowej.

ELŻBIETA URBAŃSKA: Faktoring jest reprezentowany po części przez podmioty wchodzące w skład grup bankowych. Mamy zatem wspólnych klientów z bankami, do których należy wiele firm faktoringowych. Nie konkurujemy jednak z finansowaniem oferowanym przez naszych właścicieli, staramy się raczej uzupełniać finansowanie. Często limity kredytowe w bankach są niewystarczające do sfinansowania bieżącej działalności firm albo banki zainteresowane są innym zabezpieczeniem niż wierzycelność. W takich sytuacjach to my podajemy rękę, mówiąc klientom, że możemy sfinansować ich wierzycelności i zarządzać nimi. To my, faktorzy, zamieniamy wierzycelności na gotówkę. Kredyt obrotowy czy inwestycyjny są domeną banku. **JAROSŁAW JAWORSKI:** Nie

Fenomen faktoringu tkwi w jego ogromnym potencjale. Można go opisać np. jako usługę lub rodzaj działalności gospodarczej

DOROTA KORENIK

Istotą faktoringu jako usługi jest uwolnienie zamrożonych w należnościach środków pieniężnych. Można to uczynić, prowadząc w jego ramach wiele rozmaitych czynności.

Faktoring należy do grupy tzw. operacji nabywania i zbywania wierzycelności pieniężnych. W powszechnym odbiorze faktoring kojarzy się raczej z finansowaniem bieżącej działalności,

zwykle alternatywnym dla finansowania kredytem bankowym lub pożyczką pieniężną. Zaspokaja bowiem potrzeby klienta w kwestii finansowania należności, ale może zabezpieczyć też przed ryzykiem ich nieściągnięcia. Może też dostosować wielkość dodatkowego finansowania do zaistniałej lub przewidywanej luki finansowej w firmie, a nawet stworzyć stabilne podstawy do rozwoju firmy korzystającej z usługi faktoringowej.

Faktoring może obejmować różne usługi częściowe, które pozwolą użytkownikowi elastycznie go wykorzystywać, np. w funkcji finansowania, gwarancyjnej czy usługowej. Usługi częściowe dotyczą m.in.: administrowania wierzycelnościami, ochrony przed niedotrzymaniem zobowiązań płatniczych przez dłużnika, ochrony przed niedotrzymaniem zobowiązań wobec swoich kontrahentów. Faktoring może znacznie wykraczać poza powszechne rozumienie usługi finansowej. Dzięki niemu użytkownik zyskuje wsparcie finansowe, ale też może zdecydować na faktora wiele czynności administracyjnych, księgowych itp., które do tej po-

ry wykonywali pracownicy jego firmy.

Pole manewru

Faktoring nie jest ograniczony szczegółowymi uregulowaniami prawnymi tak jak kredyt bankowy. Faktorzy zyskują więc pole manewru w swej polityce cenowej. Mogą kształtować warunki finansowe z uwzględnieniem np. zmieniających się oczekiwań klientów, sytuacji makroekonomicznej albo konkurencji w branży. Wszystko to sprawia, że rola faktoringu dla użytkownika może być bardzo różna. Może być rozwiązaniem nagłego problemu w bieżącej płynności finansowej („gaszenie pożaru”), choć w tej formie faktoring wy-

Uwalnianie pieniędzy

i na gotówkę

zgodzę się, że naszym atutem jest jedynie oferowanie większych korzyści za porównywalną cenę. Mamy inny charakter produktu. Kryzys finansowy rzeczywiście pokazał, że faktoring był alternatywą. Są jednak bardziej pozytywne aspekty selekcji i występują one wówczas, gdy klient po prostu oczekuje innej usługi. Usługi polegającej na zabezpieczeniu ryzyka niewypłacalności odbiorcy, na outsourcingu zarządzania należnościami do firmy zewnętrznej, która ma odpowiednie procedury, narzędzia, system informatyczny i doświadczenie, a przy okazji daje możliwość finansowania. Problem polega na tym, że przedsiębiorcy widzą tylko niektóre elementy naszej oferty. Porównują więc otrzymanie pieniędzy z firmy faktoringowej z uzyskaniem pieniędzy z banku. Jeśli nie potrafimy pokazać klientom naszych przewag, to zawsze będziemy musieli konkurować z kredytami obrotowymi w banku.

Dla kogo przeznaczony jest faktoring?

DARIUSZ STEĆ: Nie ma branż, które nie mogłyby korzystać z faktoringu. Nasz produkt przeznaczony jest dla wszystkich przedsiębiorców, których łączy jedno podstawowe kryterium: sprzedają swoje produkty lub usługi z odroczonej terminowością. To punkt wyjścia. Grupą zainteresowaną faktoringiem są młode, dynamicznie rozwijające się firmy, które nie mogą korzystać z produktów bankowych, a ich sprzedaż rośnie i stają przed problemem, jak finansować działalność. W takich sytuacjach przydatny jest faktoring.

JERZY OSTROWSKI: Istotne jest to, że finansowanie jest dostosowane do wielkości obrotów. Gdy nasz klient sprze-

daje więcej, to więcej środków pożyczkowych od nas otrzymuje. Faktoring jest przeznaczony dla małych i średnich firm.

ANDRZEJ ŻBIKOWSKI: Faktoring ma wiele odmian. Rodzajów tego produktu jest praktycznie tyle, ile jest potrzeb praktycznie tyle, ile jest potrzeb, ponieważ czego innego oczekuje mała firma, czego innego duża lub średnia.

DARIUSZ STEĆ: Mamy dwie kategorie produktu: faktoring z regresem i faktoring z przejęciem ryzyka. To usługa dodatkowa, której nikt poza nami nie oferuje. W jednym miejscu bowiem można dostać pieniądze i oddać od siebie ryzyko niewypłacalności kontrahenta. To także odpowiada na pytanie, do kogo kierujemy faktoring. On jest dla firm, które chcą mieć z głowy problem należności, zarządzania nimi i płynności finansowej.

JAROSŁAW JAWORSKI: Pytanie, do kogo kierowany jest faktoring jest także pytaniem, jak oceniamy transakcje faktoringowe. Zgadza się, że nie ma branż, do których jako faktoring nie podążamy z ofertą. Oceniając transakcje faktoringowe robimy coś, czego nie robią banki: bierzemy pod uwagę specyfikę zachowań handlowych, czyli terminy płatności, a także to, czy towar z prawnego punktu widzenia przechodzi na własność odbiorcy, czy odbiorca ma prawo do zwrotu, czy ma prawo do pomniejszenia wierzytelności. Odroczenie płatności jest warunkiem koniecznym, ale nie wystarczającym. Dlatego bierzemy pod uwagę specyfikę handlową każdego przedsiębiorstwa. Widzimy bardzo wiele kwestii związanych z dłużnikami transakcji handlowej.



♦ Siepiowa debata na temat faktoringu

DARIUSZ STEĆ: Dla banku w pierwszej kolejności liczy się kondycja finansowa klienta, a w drugiej zabezpieczenie kredytu. W przypadku faktoringu w pierwszej kolejności liczą się należności, w drugiej kondycja finansowa klienta, a o zabezpieczeniach w ogóle nie ma mowy. To są sprawy marginalne. Innymi słowy, jeśli należności są dobre, to jesteśmy w stanie pominąć w naszych rozważaniach kondycję finansową klienta.

Na jakie bariery napotykają przedsiębiorcy, gdy przekonują potencjalnych klientów, by zainteresowali się ofertą faktoringową?

ANDRZEJ ŻBIKOWSKI: Problem jest natury mentalnej. Przedsiębiorca, podpisując umowę z faktorem, dopuszcza do swoich transakcji stronę trzecią. Faktor, kupując wierzytelności, ma bezpośredni wpływ na relacje klienta z jego kontrahentami. Jest postrzegany jako intruz, choć jego obecność oznacza dla przedsiębiorcy same korzyści.

DARIUSZ STEĆ: Bariery jest strach przed nieznanym. Przed nami jest zdanie, by dotrzeć do klientów i nie budzić w nich

strachu. Mówimy więc, by nie bali się faktoringu i tego, że faktoring zepsuje relacje firmy z kontrahentami. Dawno temu faktoring był kojarzony z windykacją, więc po prostu z czymś złym. Zapewniam, że jest inaczej.

JAROSŁAW JAWORSKI: Takie stereotypy funkcjonują szczególnie w świadomości właścicieli mniejszych firm, którzy nie mają wystarczająco świeżej wiedzy albo nie mają pozytywnych doświadczeń związanych z faktoringiem. Wśród nich nadal mocne są stereotypy: faktoring to windykacja, faktoring to droga usługa i psucie relacji, bo zwindykowany kontrahent zerwie współpracę. Naszym zadaniem jest zwalczanie stereotypów, pomagając nam w tym pozytywne doświadczenia naszych klientów. Argumentem w naszych rękach zawsze jest dynamika obrotów. Staramy się przekonywać naszych klientów, że sprzedaż nie kończy się z chwilą wydania towaru, ale zapłaty wpływającej na ich rachunek. Faktoring w tym pomaga.

ELŻBIETA URBAŃSKA: Faktoringu obawiają się – z powodu tych stereotypów –

także pracownicy firm, które są naszymi klientami. Wśród nich funkcjonuje wyobrażenie, że obsługa faktoringu przysporzy im więcej pracy. To poniekąd prawda, muszą wykonać wspólnie z nami pracę polegającą choćby na zawiadomieniu swoich kontrahentów o wprowadzeniu faktoringu. Muszą się nauczyć korzystać z nowych systemów operacyjnych. Jest zatem potrzebny pewien wysiłek, aby umowa faktoringowa była należycie realizowana. Naszą rolą jest poprowadzenie pracowników klienta przez te procedury.

A ile kosztuje faktoring?

JERZY OSTROWSKI: Kosztuje coraz mniej, ponieważ w branży jest coraz większa konkurencja. Na rynku pojawiają się nowi faktoringi i jest to z pewnością element powodujący spadek cen. Sądzę jednak, że nasze ceny są i tak niższe niż w rozwiniętych gospodarkach rynkowych.

ELŻBIETA URBAŃSKA: Koszt obsługi faktoringowej jest obecnie porównywalny z kosztem krótkoterminowego kredytowania.

ANDRZEJ ŻBIKOWSKI: To jest śmiesznie niski koszt w porównaniu z korzyściami płynącymi z usługi. Jedną z nich jest skrócenie cyklu obrotów należnościami. Wystarczy tu prosta matematyka. Jeśli przedsiębiorstwo ma 5 milionów złotych należności w skali roku i skróci cykl obrotu należnościami, a dzięki temu np. po stronie należności pozostaną 4 miliony, to oszczędności są olbrzymie. Do uzyskania tego miliona złotych nie jest więc konieczne zewnętrzne finansowanie. Nie wspominając już o przejęciu ryzyka czy outsourcingu zarządzania należnościami. To jest bardzo dobry produkt w cenie porównywalnej z innymi źródłami finansowania, ale przynoszący nieporównywalnie większe korzyści. Żaden posiadacz samochodu o zdrowych zmysłach nie pomyśli o jeździe samochodem, który nie jest ubezpieczony. Podobnie jest z polskimi przedsiębiorcami, którzy swoją działalność chcą ubezpieczać. Choćby po to, aby pod koniec roku zostać z zyskiem w gotówce, a nie w nieściągalnych należnościach.

DARIUSZ STEĆ: W każdej działalności gospodarczej istnieje ryzyko, że produkty lub usługi nie zostaną zapłacone. To oznacza oczywistą stratę. Mówimy klientowi, że weźmiemy ten ciężar na siebie, i bierzemy. Faktoring proponuje też dodatkowe usługi w postaci outsourcingu, pilnowania należności, ubezpieczenia etc. I to jest wartość dodatkowa, której nie można porównać z kredytem, ponieważ kredyt tego nie oferuje. Warto pokazać klientom, że faktoring zapewniający im płynność finansową może posłużyć do uzyskania korzyści. Dzięki nam klienci mają więcej gotówki i mogą nią dysponować, osiągając dodatkowe korzyści.

JERZY OSTROWSKI: Faktoring jest produktem wielowymiarowym, dlatego jego ocena także powinna być pod względem kosztów i korzyści wielowymiarowa.

–not. kmg

zy zamrożonych w należnościach

korzystany jest raczej okazjonalnie. Stanowi za to zabezpieczenie płynności finansowej, np. przez przeniesienie ryzyka niewypłacalności dłużnika na faktora; albo metodę zarządzania należnościami lub kapitałem obrotowym. Jest też sposobem prowadzenia gospodarki w firmie lub metodą rozwijania działalności przedsiębiorcy.

Fenomen faktoringu można dobrze wyjaśnić, przedstawiając te usługi równocześnie na kilka sposobów.

Jest więc to pakiet stosownie zestawionych usług częściowych dostosowanych do potrzeb użytkownika. Ich wykorzystanie następuje w ramach transakcji opartej na ukształtowanych już

w znacznym stopniu kanonach faktoringowych. Pakiety te tworzą różne rodzaje faktoringu, np. formy klasyczne (właściwy, niewłaściwy, mieszany, zaliczkowy, dyskontowy, wymagalnościowy, otwarty, półotwarty, niejawni), formy nowoczesne (metafaktoring, powierniczy, zmodyfikowany, honorarium-faktoring, bulk-faktoring, leasingowy, refaktoring, reverse-faktoring, window-dressing) oraz krajowy i międzynarodowy.

Lista rodzajów faktoringu nie jest zamknięta, w przyszłości mogą się pojawić kolejne innowacje faktoringowe.

Faktoring może też stanowić pakiet usług dowolnie dobranych do potrzeb konkretnego fakto-

ranta. Pakiet usług faktoringowych podlega z kolei indywidualizacji cenowej (negocjacje cenowe – wysokość, zasady odpłatności). Wreszcie, faktoring jest lepiej dostępny niż kredyt bankowy dla różnych firm, w tym tych o słabszej kondycji finansowej. Klientami usług faktoringowych są firmy wszystkich branż, z sektora dużych, małych i średnich przedsiębiorstw oraz instytucji.

Sila faktoringu wynika więc z jego różnorodności – ten instrument pozwala na dobranie odpowiednich usług do potrzeb i możliwości użytkownika i stwarzającej większą przestrzeń dla jej indywidualizowania. Atutem tego narzędzia są też ukształtowane kanony związane z zawieraniem i

funkcjonowaniem transakcji. Dzięki tym właśnie kanonom potencjalni klienci mają świadomość, że faktoring to instrument stale dostępny na rynku finansowym, w każdej fazie cyklu koniunkturalnego. Na korzyść faktoringu przemawiają też możliwości rozwoju funkcji faktoringu, nieograniczone prawem.

Tajniki branży

Branże faktoringowe w krajach wysokorozwiniętych są dojrzałe. Ich udział w tworzeniu PKB jest wyższy niż w Polsce, która należy do tzw. krajów emerging markets. Na przykład średni udział faktoringu w państwach UE wynosi 6,69 proc., a w Polsce ok. 4 proc.

Polska branża faktoringowa ciągle się rozwija. Dowodem tego jest m.in. trwale wysoka dynamika obrotów. W latach 2000 – 2010 obroty wzrosły niemal dziesięciokrotnie, w latach 2005 – 2010 – 4,5-krotnie, a w ubiegłym roku tempo wzrostu obrotów faktoringowych było znacznie wyższe niż w branży bankowej.

Z każdym rokiem rosną liczby dotyczące ilości i wielkości transakcji oraz kwoty nabytych faktur. W latach 2005 – 2010 dzięki faktoringowi nastąpił 2,3-krotny wzrost sfinansowanych faktur.

Z każdym rokiem powiększa się też rzesza klientów i dłużników faktoringowych. W ciągu ostatnich pięciu lat portfel klientów zwiększył się prawie

2,3-krotnie, a dłużników – 2,2-krotnie. Także banki coraz bardziej interesują się faktoringiem.

Sklaniają je do tego dobre prognozy gospodarcze i doświadczenia z niedawnego globalnego kryzysu finansowego – wynika z nich, że branża faktoringowa w porównaniu z bankową lub ubezpieczeniową lepiej poradziła sobie z kryzysem. Coraz więcej banków włącza więc do własnych ofert rynkowych usługę faktoringu.

Prognozy rozwoju

Potencjał rozwojowy branży faktoringowej nie jest jednak w pełni wykorzystywany. Oto garść dowodów. Od połowy lat 90. w krajach emerging markets ♦♦

Uwalnianie pieniędzy zamrożonych w należnościach

➔1 utrzymuje się znacznie niższa relacja akcji kredytowej banków w sektorze prywatnym do PKB niż w grupie krajów UE 15. Utrudnienie dostępu do kredytów dla prywatnych kredytobiorców, przede wszystkim z sektora MSP, to reakcja na globalny kryzys finansowy.

Z tego powodu pogłębia się luka finansowa w sektorze MSP, a najbardziej w grupie mikro- i małych firm. Obroty rynków faktoringowych są z reguły większe w państwach o niskich dochodach per capita, a Polska do nich należy. W takich krajach ogromne znaczenie dla rozwoju gospodarki ma sektor MSP, a przy poważnej luce finansowania poprzez kredyt bankowy MSP muszą się uciekać do alternatywnych sposobów finansowania, np. faktoringu.

Rynki faktoringu są większe w krajach o wysokich wskaźnikach zadłużenia sektora finansów publicznych, ponieważ wysoki dług publiczny to na rynkach finansowych oznaka względnie dobrego bezpieczeństwa systemu finansowego oraz dostatecznego zaufania do banku centralnego. Taka sytuacja sprzyja rozwojowi różnych form finansowania.

Faktoring może się rozwijać nawet pomimo nieuporządkowanego i niedojrzałego systemu prawnego i finansowego zwiększającego ryzyko działalności gospodarczej i utrudniającego jej prowadzenie.

To właśnie ograniczony dostęp do finansowania bankowego, rosnące zapotrzebowanie sektora prywatnego na kapitał obrotowy i niska jakość obrotu gospodarczego stanowią bodźce, które stymulują w krajach rozwijających się zapotrzebowanie na faktoring.

W Polsce w 2010 r. faktoryzy zaoferowali dwie nowe usługi, które spotkały się z akceptacją klientów. Pojawiły się: faktoring odwrotny (jego obroty stanowiły ok. 4,5 proc. obrotu faktoringowego ogółem) i faktoring dla kontrahentów samorządowych. Nadal jednak faktoring tajny, finansowanie dystrybutorów (maturity faktoring) i dyskonto faktur (invoice discounting) praktycznie w Polsce nie występują albo stosowane są w znikomym stopniu.

Zalety jak na dłoni

Na rynkach wschodzących, takich jak polski, najlepiej ujawniają się różne zalety usługi faktoringu. Podajmy więc kilka pozytywnych cech faktoringu.

Należności będące przedmiotem faktoringu nie wchodzi w skład majątku przedsiębiorstwa w stanie upadłości. Ta zaleta jest szczególnie istotna w krajach, w których systemy sądowego nadzoru są opieszałe i dosyć prymitywne. Usługa faktoringu ma przewagę nad innymi źródłami finansowania w zakresie dostarczania środków finansowych MSP o najbardziej ryzykownym profilu działalności, a także słabo poznanych przez banki firmom, które nie umieją przewidzieć ani terminu, gdy otrzymają należności, ani jak duża będzie

ich luka finansowa, ani nawet na jaki cel finansowanie będzie im potrzebne.

Faktoring sprawdza się lepiej od alternatywnych sposobów finansowania, np. kredytu bankowego, w przypadku podmiotów, co do których trudno zgromadzić prawdziwe informacje na temat ich kondycji finansowej i wiarygodności. Faktoryzy decydują o udzieleniu finansowania lub jego odmowie na podstawie jakości wierzyciela, które mają wykupić, a nie zdolności kredytowej przedsiębiorstwa. Trudno dostępne i niepełne informacje o podmiotach gospodarczych wynikają z ubogich i nieefektywnych standardów rachunkowości oraz z małej liczby wiarygodnych sprawozdań finansowych – to nagminne problemy w krajach rozwijających

specjalizowane spółki. Zakres ich usług bardzo się różni.

Kluczowa rola

Banki są ostrożne w ekspozycji faktoringu, głównie ze względu na trudność świadczenia takich ryzykownych usług w formie produktu bankowego. Dlatego też wolą zajmować się standardowymi przypadkami i oferują na ogół faktoring z jego funkcją finansowania, niewymagający specjalistycznego oprogramowania. Kluczowa rola w propagowaniu usługi faktoringu przypadła więc specjalistycznym spółkom faktoringowym. Współpracują najczęściej z bankami, co przeważnie jest nieodzowne ze względu na większy dostęp do kapitału. Często też firmy faktoringowe nie dysponują wystarczającym zapleczem

ku: łącznie niemal 100 proc. – w 2010 r. na ponad 64 mld zł aż ok. 55 mld zł obrotów należało do nich. Zapewniają finansowanie lub pozyskanie finansowania z rynku bankowego oraz wiele usług dodatkowych, a ich klientelę tworzą średnie i duże firmy. Natomiast podmioty mniejsze mają dla większości faktorów marginalne znaczenie.

Duże firmy są bardziej zainteresowane zarządzaniem należnościami. Dlatego faktoryzy świadczący usługi dodatkowe skupiają się przeważnie na obrocie należnościami i zarządzaniu nimi oraz pomaganiu klientom w sprawdzaniu wiarygodności kontrahentów, dochodzeniu ich praw na drodze sądowej lub pozasądowej, ewentualnie na doradztwie prawnym.

Natomiast średnie i małe fir-

my wzrosnąć nie tylko z powodu niewyczerpanego potencjału faktoringu i dość dobrych prognoz makroekonomicznych dla gospodarki polskiej.

W 2011 r. pojawiły się nowe sygnały, że powstanie zapotrzebowanie na faktoring w nowych grupach firm, m.in. w jednostkach samorządu terytorialnego, przedsiębiorstwach sektora prywatnego wstępujących do partnerstwa publiczno-prywatnego i zakładach opieki zdrowotnej.

Cyrkulacja kapitału

Reforma polskich finansów publicznych zakłada m.in. ograniczenie w budżecie państwa wydatków obowiązkowych, w tym również zmniejszenie subwencjonowania jednostek samorządu terytorialnego. Instytucje samorządowe, by realizować zadania statutowe, będą więc musiały współdziałać z sektorem prywatnym.

Należy zatem oczekiwać, że instytucje publiczne regularnie będą musiały płacić prywatnym firmom (zwłaszcza z sektora MSP) za produkty i usługi. A ponieważ ryzyko finansowe znajdzie się wówczas po stronie partnerów prywatnych, można się spodziewać, że będą potrzebowali instrumentów finansowych – np. faktoringu – przyspieszających cyrkulację kapitału.

Pracę jednostek sektora samorządowego ograniczą m.in. poziom długu publicznego, konieczność dostosowania polityki finansowej do indywidualnego wskaźnika zadłużenia (będzie obowiązywać od 2014 r.), a to wymaga wypracowania nadwyżki operacyjnej. Obowiązek równowagi budżetów bieżących oraz wypracowywanie przez zadłużone jednostki nadwyżki operacyjnej spowoduje, że instytucje zainteresują się wykorzystywaniem nowych instrumentów finansowych. A zadłużenie instytucji samorządu terytorialnego będzie rosło w miarę zadłużania się podległych im zakładów opieki zdrowotnej.

Nowa ustawa o działalności leczniczej zakłada m.in., że samorządy będą musiały pokryć straty finansowe przychodni i szpitali w ciągu trzech miesięcy od zatwierdzenia ich sprawozdania finansowego. Jeśli się z tego nie wywiążą, w ciągu 12 miesięcy będą musiały zmienić formę organizacyjno-prawną jednostki w spółkę kapitałową, jednostkę budżetową, samorządowy zakład budżetowy albo instytucję gospodarki budżetowej, a w konsekwencji wykażąc dług jednostki w budżecie samorządowym.

Wszystko to potwierdza szanse na rozwój faktoringu w Polsce, szczególnie za sprawą jego dalszego dopasowywania się do potrzeb i możliwości różnych, także nowych, grup użytkowników tych usług.

*Prof. dr hab. Dorota Korenka pracuje w Katedrze Finansów Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu



➔w latach 2000 – 2010 obroty faktoringu w Polsce wzrosły prawie dziesięciokrotnie

się, a szczególnie w małych i średnich przedsiębiorstwach.

W ostatnim czasie, po kryzysie finansowym, banki w Polsce zaczęły dostrzegać, że rozwiązaniem tych kwestii jest właśnie faktoring, i wzbogacając swoje oferty o jego proste formy, np. odnawialne linie kredytowe wykorzystywane do finansowania transakcji handlowych.

Faktoring może być szczególnie przydatny dla firm z grupy MSP, które rozpoczynają eksport do krajów rozwiniętych. Faktoryzy działający w tych krajach zwykle zgromadzili już wiele informacji na temat importerów. Najważniejszymi partnerami handlowymi dla polskich faktorów są europejskie firmy z Beneluksu, Czech, Słowacji, Francji, Włoch, Wielkiej Brytanii, Niemiec, Hiszpanii i Turcji. A ponieważ wraz z rosnącymi obrotami w handlu międzykontynentalnym, coraz częściej spotyka się faktorów z Chin, Tajwanu, Japonii i Stanów Zjednoczonych.

Obecnie w Polsce działa około 40 firm świadczących usługi faktoringowe. Ponad połowę z nich stanowią banki, pozostałe to wy-

finansowym do samodzielnego i nieprzerwanego świadczenia takich usług. Wstępują więc w rolę pośrednika między użytkownikiem faktoringu i bankiem: skupiają się na obsłudze technicznej oraz administracyjnej i pozostawiają bankowi zasilanie finansowe faktoranta.

Najnowszą grupę faktorów tworzą małe lokalne firmy, które najpierw specjalizowały się tylko w obrocie wierzyciela lub innymi pozabankowymi usługami finansowymi. Firmy te dostrzegły niszę na rynku usług faktoringowych, w sytuacji gdy w praktyce oferta banków faktoringowych i spółek faktoringowych związanych z bankami przeznaczona jest nie dla firm z sektora MSP, lecz dla większych i średnich przedsiębiorstw. Ich oferta nie stanowi więc konkurencji dla głównych uczestników rynku, lecz ich uzupełnienie.

W praktyce po jednej stronie, dominującej i niemal całkowicie skupionej w Polskim Związku Faktorów, znajdują się większe wyspecjalizowane firmy faktoringowe oraz dwa banki komercyjne. Mają duże udziały w ryn-

ku przed wszystkim poszukują finansowania i możliwości przekazania faktorowi ryzyka, że odbiorca usług lub produktów będzie niewypłacalny. Dla nich bardzo duże znaczenie ma też czas, w jakim faktor może złatwić wszelkie formalności i zaoferować finansowanie.

Elastyczne spółki

By sprostać konkurencji, większe spółki faktoringowe wyznaczają szczególne formy faktoringu. To przeważnie odmiana klasycznego faktoringu pełnego (właściwego) i niepełnego. Zakres czynności wykonywanych w ramach poszczególnych rodzajów faktoringu jest zróżnicowany i obejmuje przeważnie kompleksowe zarządzanie należnościami.

Pojawiają się też próby wprowadzania nowych rodzajów faktoringu – to świadectwo elastyczności spółek faktoringowych oraz coraz lepszego dopasowania się do zapotrzebowania na takie usługi.

Zapotrzebowanie będzie najprawdopodobniej utrzymywać się na takim samym poziomie

REKLAMA 0675080/A

Millennium
bank

BOŚ
BANK

arvato services
BERTELSMANN

BIBBY
FINANCIAL SERVICES

WIBEX | Faktor Sp. z o.o.

coface POLAND

Fortis
Commercial Finance

IFISfinance
ING

ING

PEKAO
FAKTORING

PKO BP
FAKTORING

Polfactor
Grupa BRE Banku

Raiffeisen
BANK
Raiffeisen Bank Polska S.A.

SEB

FAKTORING
BROKER

fs
HB
Hilton-Baird Financial Solutions