

W ścisłej czołówce

Faktoring pojawił się na polskim rynku wraz ze zmianami gospodarczymi w 1990 r. Pierwszym bankiem oferującym usługi faktoringowe był Bank Gospodarstwa Krajowego. Następnie dołączyły banki komercyjne: PEKAO SA i Bank Śląski. Jako nowy instrument krótkoterminowego finansowania faktoring w bezpośredni sposób przyczynił się do wzrostu płynności w kontaktach handlowych pomiędzy przedsiębiorstwami.

Michał Kinkel

Dobrze rozwinięty sektor

Obecnie polski rynek faktoringowy jest zaliczany do lepiej rozwiniętych zarówno w skali światowej, jak i europejskiej. Pod względem poziomu obrotów Polska plasuje się na 10. miejscu w Europie, zaś pod względem zróżnicowania faktorów działających na rynku należymy do ścisłej czołówki europejskiej. Występuje duża różnorodność firm faktoringowych, wśród których można wyróżnić banki (Reifeisen Polbank, Millenium, Idea Bank), bankowe firmy faktoringowe (ING Commercial Finance, BZ WBK Faktor, PekaoFaktoring), międzynarodowe grupy finansowe (SEB Commercial Finance, UBI Factor), firmy związane z ubezpieczycielami należności (Coface Poland Factoring, Kuke Finance S.A.), niebankowe firmy faktoringowe powiązane z zagranicznymi właścicielami (Bibby Financial Services, Avarto Polska) lub z polskim kapitałem (AOW Faktoring S.A., Pragma Faktoring S.A., Indos S.A.). Tak duża różnorodność wśród faktorów powoduje dostępność tej usługi dla przedsiębiorstw każdej wielkości, zarówno największych, o miliardowych obrotach, jak i mikroprzedsiębiorstw oraz start-upów.

Dostęp do „niekredytowego” finansowania

Obecnie usługi faktoringowe oferuje 24 instytucji faktoringowych zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów (5 banków i 19 firm faktoringowych), ponadto inne banki i grupy bankowe oraz około 20 niezależnych i niezrzeszonych firm faktoringowych. W roku 2014 obroty firm zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów wyniosły 114 446 mln PLN, a całego rynku



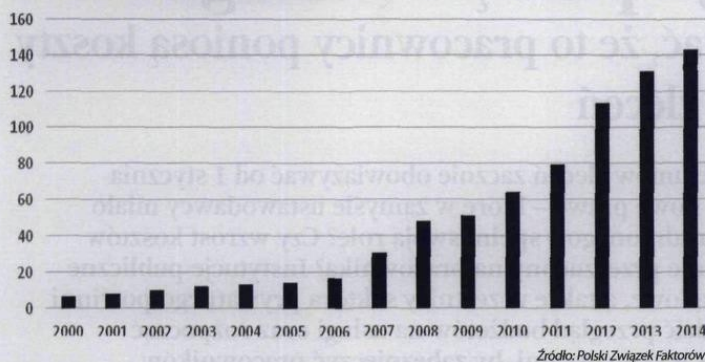
– 142 800 mln PLN i wzrosły w stosunku do roku 2013 o 9 proc. Faktorzy zrzeszeni w tej organizacji realizują 80 proc. obrotów na rynku faktoringu, pozostałe 20 proc. przypada na banki i firmy niezrzeszone w PZW. Udział faktoringu w PKB Polski wyniósł w 2013 r. 8,42 proc. (średnia wartość światowa: 4,5 proc., a europejska 9,5 proc.). Wyjątkowo wysoką dynamikę rozwoju faktoringu w Polsce widać, porównując wielkość rynku 10 lat temu, w roku 2005 – 14 175 mln PLN z rokiem 2014 – 142 800 mln PLN. Faktoring był w tych latach jedną z najszybciej rozwijających się usług finansowych, i znacząco przyczynił się do rozwoju polskich przedsiębiorstw, zapewniając dostęp do „niekredytowego” finansowania.

Głównie dla przedsiębiorców

Odbiorcami usług faktoringowych są głównie przedsiębiorstwa (w mniejszym stopniu służba zdrowia i samorządy). Najbardziej istotnym kryterium jest wielkość przedsiębiorstwa. Duże firmy faktoringowe i banki obsługują przede wszystkim klientów z grupy przedsiębiorstw dużych i średnich. Grupa ta obejmuje najmniejszą liczbę podmiotów. Dużych przedsiębiorstw, zatrudniających powyżej 250

osób, jest około 4 tys., a średnich, zatrudniających między 50 a 250 osób – około 17 tys. Z drugiej strony faktorzy mali, do których zalicza się AOW, obsługują firmy małe i mikro, których liczba jest dużo większa. Firm małych, zatrudniających między 10 a 49 osób jest około 60 tys., a mikro, zatrudniających do 9 osób – ponad 1,7 mln. Są to jednak klienci z punktu widzenia faktora bardzo trudni w obsłudze. Nie da się bowiem zastosować tu podstawowych narzędzi ograniczających ryzyko dla faktora, takich jak odpowiednie rozproszenie finansowanego portfela czy ubezpieczenie należności. Mikro i małe firmy są też z reguły słabe kapitałowo. Jeżeli więc jakaś faktura się nie spłaca, faktor nie może po prostu pokryć sobie wypłaconych środków z rachunku klienta z jednej prostej przyczyny: najczęściej ich tam nie ma. Jeżeli wtedy zastosuje standardową procedurę, tj. rozpocznie windykację, mam gotowy przepis na upadłość klienta i brak możliwości odzyskania jakichkolwiek środków. Dlatego też obsługa mikro i małych firm jest o wiele bardziej pracochłonna. Każdy przypadek trzeba też traktować indywidualnie i odpowiednio reagować na zaistniałą sytuację.

WYKRES: OBROTY RYNKU FAKTORINGOWEGO W POLSCE W LATACH 2000–2014 (W MLN PLN)



Główne czynniki determinujące dynamiczny wzrost rynku faktoringu w Polsce w ostatnich latach to:

- zatory płatnicze,
- niedobór bieżących środków w obrocie gospodarczym,
- ograniczony dostęp do kapitałów i nieprawidłowa struktura kapitałowa podmiotów gospodarczych,
- duża liczba małych i średnich przedsiębiorstw,
- rygorystyczne procedury bankowe,
- niewydolny system sądowiczy,
- długotrwały proces dochodzenia wiarytelności,
- wstąpienie Polski do Unii Europejskiej,
- coraz lepsza dostępność usług faktoringowych (pojawiają się nowe podmioty na rynku, a już obecne firmy intensyfikują działalność w tym zakresie),
- rosnąca świadomość klientów (coraz więcej informacji na temat zasad funkcjonowania faktoringu i korzyści z nim związanych dociera do przedsiębiorców).

Jak podają statystyki GUS, z usług faktoringowych w 2014 r. skorzystało 8 883 klientów. To o 3,2 proc. więcej niż w roku poprzednim. Z tej liczby 30,7 proc. prowadziło działalność w zakresie przemysłu, 29,5 proc. – handlu, 14,4 proc. – usług, 7,4 proc. w zakresie transportu i tyleż samo w zakresie budownictwa.

W strukturze faktoringu pozycję dominującą posiada faktoring krajowy, który w 2014 r. stanowił 79 proc. wartości rynku faktoringu. Faktoring eksportowy stanowił 20 proc. rynku, a na faktoring importowy

WYKRES: STRUKTURA WARTOŚCI RYNKU FAKTORINGOWEGO W POLSCE W 2014 R.



przypadał 1 proc. wartości rynku. W kolejnych latach należy spodziewać się wzrostu udziału faktoringu eksportowego z uwagi na prognozowany wzrost działalności eksportowej polskich przedsiębiorstw.

Jeden z najtańszych w Europie

W ostatnim czasie na polskim rynku faktoringowym mieliśmy sporą presję

na cenę faktoringu ze strony klientów. W rezultacie mamy sytuację, że faktoring w Polsce jest jednym z najtańszych w Europie. Aby jednak uzyskać tak niskie stawki wśród dużych firm, konieczne jest upraszczanie i automatyzacja procesów faktoringowych, aby jak najbardziej ograniczyć koszty. Rezultatem tego może być przesunięcie punktu ciężkości z faktoringu na „invoice discounting”, czyli dyskontowanie faktur. Polega to na finansowaniu firmy w oparciu o portfel wystawianych faktur, ale bez cesji, inkasa, zawiadomienia dłużnika itp. Usługa ta jest dostępna tylko dla firm o silnej kondycji finansowej i transparentnym funkcjonowaniu. Taki proces miał na przykład miejsce w Anglii jakiś czas temu. W jego wyniku rynek dyskontowania faktur jest obecnie dużo większy niż rynek faktoringu.

Z drugiej strony można zaobserwować odwrotną tendencję przy obsłudze firm mikro i małych. Tu z kolei klienci oczekują na większe wsparcie ze strony faktora. Powstają więc różnego rodzaju produkty hybrydowe, gdzie faktoring oferowany jest w połączeniu z usługami dodatkowymi, takim jak prefinansowanie kontraktów, pożyczki krótkoterminowe, inne formy finansowania, ale też na przykład pomoc przy odzyskiwaniu należności. Ważnym elementem jest też doradztwo w sprawach finansowych połączone z audytem stosowanych dokumentów oraz procedur przy zawieraniu kontraktów.

Autor jest prezesem Zarządu AOW Faktoring S.A.

