

WIELKI SUKCES FAKTORINGU WYNIKI ZA 2010 ROK

To chwilowe ożywienie po kryzysie,
czy początek trwałych wzrostów?

Spis treści

Jak działa faktoring	3
Faktorzy świętują sukces - wstęp	4
Musiąo być źle, aby sukces mógł być większy – rozdział I.....	6
Ryzyko rośnie - klienci pod lupą	6
Gdy banki odsyłają z kwitkiem, faktoring staje się ratunkiem	7
Každy sposób na kryzys jest dobry	8
Nawet dobry klient mógł być na cenzurowanym - rozdział II.....	10
Wielki sukces, którego by nie było bez kryzysu - rozdział III	12
Bez dwóch zdań to koniec kryzysu - rozdział IV.....	14
Świetlana przyszłość.....	14
Nie musi być jednak różowo - wojna trwa	15
Banki i ubezpieczyciele pomogą, czy zaszkodzą?.....	16
Branża skazana na rozwój, ale jak szybki? – podsumowanie	17
Wizytówki wybranych firm - członkowie PZF i wybrani niezależni factorzy	18

Jak działa faktoring

Przedsiębiorca - faktorant - nie wysyła faktury do odbiorcy swoich towarów lub usług, ale do faktora, z którym ma podpisaną umowę. Nie czeka 30, 60, czy 120 dni (w zależności, jaki okres płatności przyjęły strony) aż kontrahent zapłaci. Otrzymuje natychmiast od faktora do 90 procent należności. Brakujące 10 procent dostaje, gdy odbiorca zapłaci faktorowi. W ostatecznym rozrachunku ma całość z faktury minus prowizja dla faktora. Płaci również odsetki za czas korzystania z pieniędzy, zanim od odbiorcy nie otrzyma ich faktor.

Jeśli odbiorca towarów lub usług nie zapłaci faktury, wtedy przedsiębiorca musi oddać faktorowi pieniądze. Mamy wtedy do czynienia z faktoringiem niepełnym, inaczej nazywanym z regresem.

Faktoring pełny, bez regresu, polega na tym, że faktor bierze na siebie ryzyko niewypłacalności docelowego adresata faktury. Przedsiębiorca niezależnie od kondycji finansowej swoich klientów ma zapłacone faktury, a o ściągnięcie należności martwi się tylko faktor. Występuje również faktoring mieszany, który polega na tym, że faktor z faktorantem dzielą się ryzykiem.

Jest jeszcze wiele rodzajów faktoringu. Przedsiębiorca może w różny sposób umówić się z faktorem, dlatego w raporcie tak wiele pojawia się stwierdzeń o "elastyczności oferty", "indywidualnym podejściu do potrzeb faktoranta". Polskie prawo nie reguluje faktoringu, dlatego strony korzystając ze swobody zawierania umów mogą wypracować dowolny model współpracy.

Faktoring jest konkurencyjny wobec kredytu obrotowego. Czy korzystniejszy? To już zależy od sytuacji konkretnej firmy. Na pewno droższy, bo poza odsetkami za korzystanie z udostępnionej gotówki klient płaci prowizję za usługi faktora. W zamian jednak ma pieniądze, których - w dużym uproszczeniu - zabezpieczeniem jest wystawiona faktura, a nie jak w przypadku kredytu majątek firmy, nieruchomości, poręczenia, itp.

Zaletą korzystania z usług faktora to również outsourcing windykacji. Rzadziej zresztą windykacja jest potrzebna, bo sama obecność faktora wyspecjalizowanego w ściąganiu należności działa dyscyplinująco na płatników.

Banki najbardziej interesuje kondycja i wyniki - również historyczne - przedsiębiorcy, a faktor bardziej zainteresowany jest kondycją kontrahentów faktoranta. Faktoring sprawdza się w branżach, gdzie zwyczajem są odroczone terminy płatności oraz zdarzają się zatory płatnicze.

Każdy przedsiębiorca musi sam sobie obliczyć, czy dla niego korzystniejszy jest kredyt czy faktoring.

REKLAMA



WBK

Faktor

Spółka jest zależnym podmiotem Banku Zachodniego WBK S.A. Działa na rynku usług finansowych, które świadczy poprzez sieć oddziałów banku na terenie całego kraju, od 2003 roku. Faktor kieruje swoją ofertą zarówno do małych i średnich, jak i dużych przedsiębiorstw: do firm produkcyjnych, handlowych i usługowych, prowadzących sprzedaż z odroczonymi terminami płatności. Firma jest członkiem międzynarodowej organizacji faktorów International Factors Group, należy również do Polskiego Związku Faktorów.

Oferta Faktora:

- Faktoring krajowy z regresem
- Faktoring krajowy bez regresu
- Faktoring odwrotny
- Faktoring eksportowy z regresem
- Faktoring eksportowy bez regresu
- Faktoring eksportowy bez regresu na polisie faktoranta
- Faktoring Ekspres dedykowany do segmentu MŚP.

BZ WBK Faktor Sp. z o.o.
Ul. Jana Pawła II 23
00-854 Warszawa
tel. (22) 586 82 92,
fax. (22) 586 80 34

e-mail: faktor@bzwbk.pl

www.faktor.bzwbk.pl

Faktorzy świętują sukces - wstęp

W roku 2010 obroty branży wzrosły aż o 30 procent. To wielki sukces, szczególnie po trudnym 2009 roku. Wtedy obroty firm obecnych na rynku wzrosły jedynie o 6 procent. Był to czas wręcz kryzysu w branży, bo wiele firm odnotowało duże spadki obrotów. Cały rynek wyszedł na plus dzięki temu, że kilka firm obroniło się przed spadkami, a niektóre odnotowały wysokie wzrosty - szczególnie Coface Poland Factoring oraz Ifis Finance.

Porównanie dynamiki przychodów

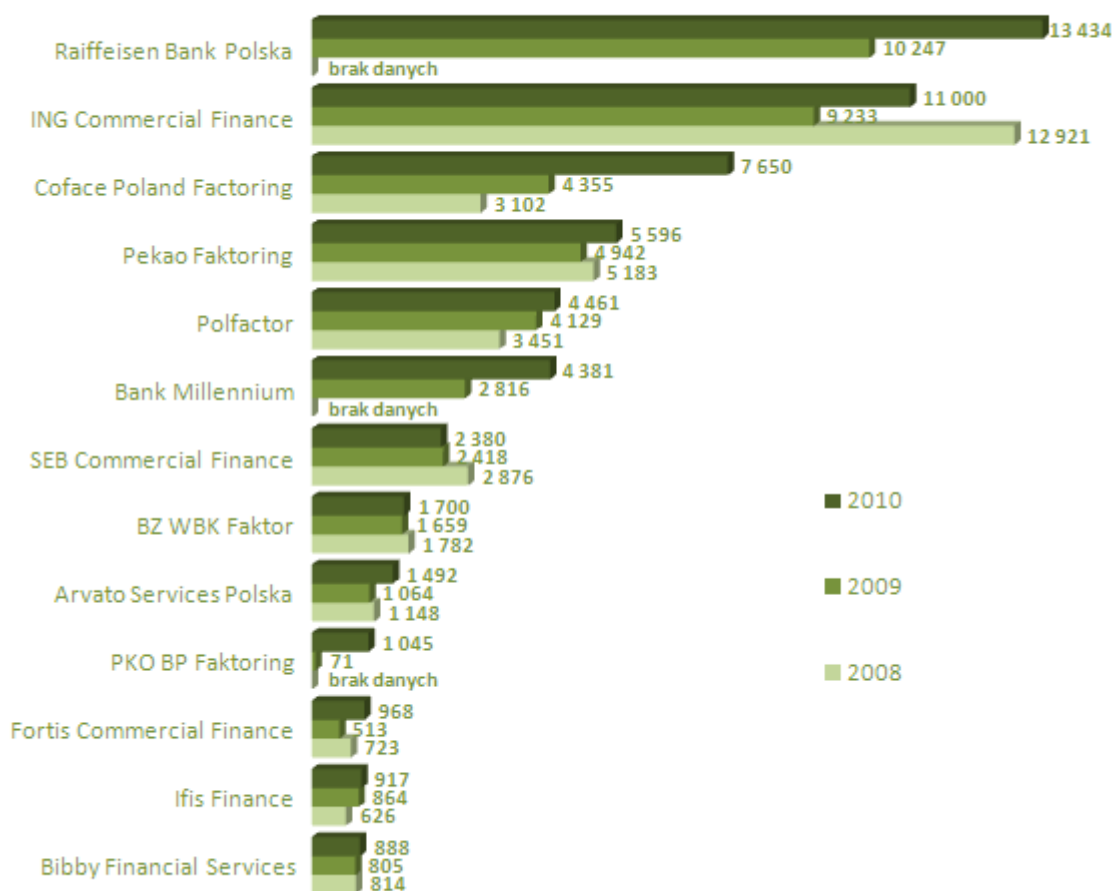
	dynamika obrotów 2008/2009	dynamika obrotów 2009/2010
Arvato Services Polska	-7,3%	40,2%
Bank Millenium	-	55,6%
Bibby Financial Services	-1,1%	10,3%
BZ WBK Faktor	-6,9%	2,4%
Coface Poland Factoring	40,4%	75,7%
Fortis Commercial Finance	-29%	88,7%
Ifis Finance	38%	6,2%
ING Commercial Finance	-28,5%	19,2%
Pekao Faktoring	-4,6%	13,3%
PKO BP Faktoring	-	1372,1%
Polfactor	19,6%	8%
Raiffeisen Bank Polska	-	31,1%
SEB Commercial Finance	-15,9%	-1,6%

*Bank Millenium oraz Raiffeisen Bank Polska w 2008 roku nie raportowały danych do PZF.
PKO BP Faktoring istnieje od 2009 roku; stąd wynika
nie tylko brak danych za 2008 rok, ale też gigantyczny wzrost w 2010 roku.*

Źródło: opracowanie e-prawnik.pl na podstawie danych PZF

Dane za 2009 rok są bardzo ważne przy ocenie 2010 roku i prognozach na kolejne lata. Obecne wyniki są tak rewelacyjne, bo porównujemy je do tych gorszych, z roku, który minął pod znakiem kryzysu. Mamy do czynienia z efektem niskiej bazy.

Obroty firm zrzeszonych w PZF (w mln zł)



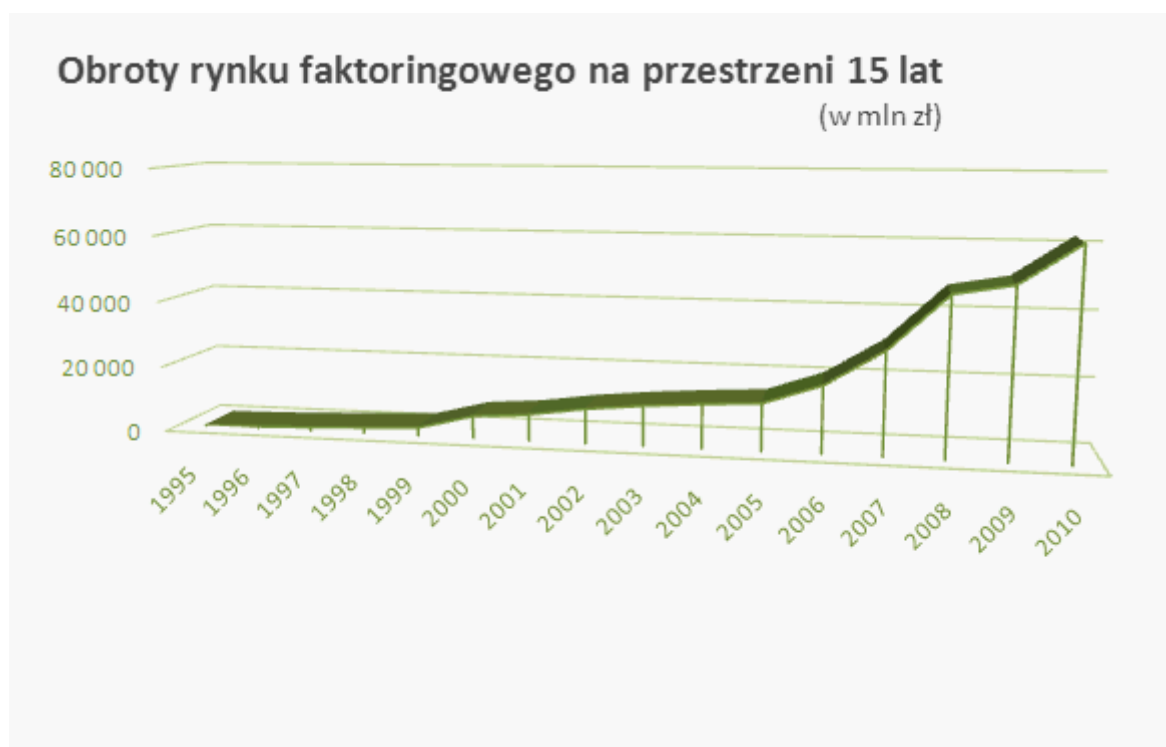
Źródło: opracowanie e-prawnik.pl na podstawie danych PZF

Dlatego też w 2011 roku trudno będzie firmom powtórzyć tegoroczny sukces, bo ich wyniki będziemy porównywać z wysoką bazą, czyli danymi za 2010 rok. Choć wielu faktorów ucierpiało na kryzysie, to jednak rynek się obronił. Branża jest bardzo rozwojowa, skoro mimo zawirowań rośnie nieprzerwanie już piętnasty rok z rzędu. Omawiać można jedynie skalę wzrostów.

Analizy rynku nie są pełne, bo dysponujemy szczegółowymi danymi tylko firm zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów. Mimo to, obrazują one tendencję, bo to duzi faktorzy, którzy mają 90 procent rynku. Ich obroty wyniosły w 2010 roku 56 miliardów złotych wobec rynku wartego 62 miliardy złotych. Firmy faktoringowe niezrzeszone, których jest około 20, choć mają kilkakrotnie mniejsze obroty, mają za to więcej klientów. To z reguły mniejsi przedsiębiorcy i dlatego duża ich liczba nie przekłada się na wysokie obroty.

Jednak tym niezależnym faktorom rośnie konkurencja, ponieważ wiele przepytanych przez e-prawnik.pl dużych korporacji deklaruje, że zamierza również skierować ofertę do małych i średnich przedsiębiorstw.

Na poniższym wykresie widać, jak cała branża rosła przez ostatnie 15 lat. W tej skali, 2009 rok był jedynie czasem spowolnienia wzrostów.



Źródło: PZF

Musiąo być źle, aby sukces mógł być większy – rozdział I

Ryzyko rośnie - klienci pod lupą

Przez czas światowego kryzysu finansowego i stagnację polskiej gospodarki firmy różnie przeszły - dla większości był to trudny okres, ale nie dla wszystkich wiązał się za spadkami.

- Polscy faktorzy wchodzili w rok 2009 w dobrych nastrojach - wspomina Paweł Starczak, manager regionu Hilton-Baird. - Świetny rok 2008 - kilkudziesięcioprocentowy wzrost obrotów stosunku do roku 2007 - wszystko to pozwalało widzieć przyszłość polskiego faktoringu w świetlanych barwach. Niestety, rok 2009 okazał się być rokiem kryzysu. To, co początkowo wydawało się dotyczyć wyłącznie produktów kredytowych, szybko zaczęło mieć negatywny wpływ także na faktoring.

W czasie kryzysu finansowego firmy poszukiwały faktoringu, jako sposobu finansowania działalności i chętnych na usługi faktorów przybyło. Nowi potencjalni klienci rekrutowali się z tych, którym banki odmówiły kredytów.

- Z rosnącym popytem nie szła jednak w parze rosnąca podaż. Faktoring stał się trudniej dostępnym niż w roku 2008 - ocenia Starczak z Hilton-Baird.

Powody takiej sytuacji były dwa. - Po pierwsze, działy ryzyka firm faktoringowych znacząco zaostrzyły kryteria przyznawania finansowania baczniej przyglądając się wynikom finansowych klientów - wyjaśnia Starczak. - Po drugie, firmy ubezpieczeniowe, na których

polisach opiera się popularny faktoring bez regresu, rażąco zmniejszyły nadawane limity ubezpieczeniowe.

Kryzys mocno odczuły małe i średnie przedsiębiorstwa, bo banki ograniczyły im finansowanie. Dla niektórych faktorów była to szansa. Bibby Financial Services specjalizuje się w obsłudze klientów z sektora MSP.

- Staraliśmy się natychmiast zareagować na tę sytuację, skupić się na edukacji i pomocy klientom a co za tym idzie, nie ograniczać - w przeciwieństwie do wielu banków - finansowania - opowiada Magdalena Martynowska, dyrektorka warszawskiego oddziału Bibby Financial Services.

Dzięki temu faktor zamknął rok 2009 na podobnym poziomie obrotów i liczby obsługiwanych klientów, jak rekordowy dla faktoringu rok 2008. Bibby Financial Services wynik ten tłumaczy dobrą pracą zespołu sprzedaży oraz odpowiednim zarządzaniem ryzykiem.

- Utrzymywaliśmy optymalny apetyt na ryzyko. Taki, który z jednej strony pozwala na finansowanie klientów, a z drugiej nie przekracza akceptowalnych standardów bezpieczeństwa - wyjaśnia Magdalena Martynowska.

Kryzys wymusił większą ostrożność ze strony faktorów, ale jeśli byli roztropni, mogli finansować klientów i zbyt wiele nie ryzykować.

- W 2009 roku wnikliwiej niż wcześniej zaczęliśmy weryfikować kondycję zarówno faktora jak i jego odbiorców. Dużą część transakcji ubezpieczaliśmy. Owoce naszej polityki zebraliśmy w 2010 roku, gdy portfel odpisów na nieściągalne należności był symboliczny, podobnie jak kwota wypłacanych nam szkód przez ubezpieczyciela. Po wycenie naszego portfela należności zdecydował on o obniżeniu nam udziału własnego oraz wysokości składki - wspomina Tomasz Boduszek, prezes Grupy Finansowej Premium SA.

Gdy banki odsyłają z kwitkiem, faktoring staje się ratunkiem

Nie zabrakło też takich, którzy chwalą sobie 2009 rok, bo odnotowali wzrost przychodów.

- To efekt polityki banku, który właśnie w czasach dekonunktury promował faktoring, jako idealną usługę do zarządzania płynnością firmy - mówi Paweł Kacprzak, dyrektor do spraw faktoringu Raiffeisen Banku. - Klienci korzystali, bo przy pogorszającej się sytuacji gospodarczej dłużnicy zaczęli mieć problemy z płaceniem zobowiązań, a faktoring zapewniał im bieżący monitoring spłat i umożliwiał ponaglanie dłużników w przypadku opóźnień. Dla banku było to również dobre rozwiązanie, ponieważ faktoring jest bezpieczniejszy niż kredyt i daje pewność, że finansujemy rzeczywistą sprzedaż klienta.

W specyficznej sytuacji znalazł się PKO BP Faktoring, który startował w tym trudnym momencie. Jednak jego prezes źle nie wspomina tego okresu.

- Nie chciałabym dramatyzować roku 2009, bowiem branża odnotowała wtedy 6 - 8-procentowy wzrost. Faktoring przeżył pewną stagnację, szczególnie w porównaniu z latami 2007 - 2008, ale nie można mówić o odczuwalnym kryzysie - twierdzi Elżbieta Urbańska, prezes zarządu PKO BP Faktoring.

Również dla arvato services Polska rok 2009 nie był zły. Co prawda obroty im spadły o około 7 procent, za to pozostałe wskaźniki, takie jak przychody ze sprzedaży, rentowność, zwrot z kapitału, wzrosły.

- Spadek wartości transakcji wynikał z rozwiązania umów z klientami, którzy zdecydowali się pozyskiwać finansowanie krótkookresowe w inny sposób. Z drugiej strony udało nam się pozyskać wielu perspektywicznych, nowych klientów, którzy posiadali dobry rating i interesujące portfele wierzytelności. Transakcje z tymi klientami zostały w pełni rozwinięte w roku 2010, w którym zrealizowaliśmy obroty znacznie wyższe niż w rekordowym dotychczas 2008 - opowiada Dawid Naglik, dyrektor Obszaru Usług Finansowych arvato services Polska i jednocześnie wiceprzewodniczący Komitetu Wykonawczego Polskiego Związku Faktorów.

Spadek obrotów wśród stałych klientów był bolesny dla faktorów. Wynikał z prostego mechanizmu: klienci mniej sprzedają, to ich obroty spadają, co ciągnie w dół obroty faktorów. Jednak niektórzy obronili się, bo pozyskali nowych klientów.

- Część z nich zainteresowało się naszymi usługami, bo banki odmówiły im kredytów. Kolejnych pozyskaliśmy zacieśniając współpracę z naszym właścicielem BRE Bankiem - opowiada Dariusz Steć, prezes Polfactor SA.

Każdy sposób na kryzys jest dobry

Niektóre firmy pozyskiwały klientów również w branżach, w które kryzys uderzył najbardziej.

- W odróżnieniu od bankowych firm faktoringowych, jednym z głównych czynników ryzyka nie była u nas branża, w której działa klient ani statystyka, a analiza każdego konkretnego przypadku z osobna - opowiada Michał Kinkel z AOW Faktoring, firmy niezrzeszonej. - Pozwoliło nam to na zwiększenie finansowanie klientów z branż powszechnie uznawanych za najbardziej ryzykowne, takich jak handel stalą, budownictwo, branża transportowa, motoryzacja czy branża meblarska.

Część z tych klientów, którzy zaczęli korzystać z usług faktorów z desperacji, została i wygenerowała dobre wyniki w 2010. Sposobem na spokojne przejście przez gospodarczy kryzys był dla firmy Polfactor rozproszony portfel klientów.

— REKLAMA



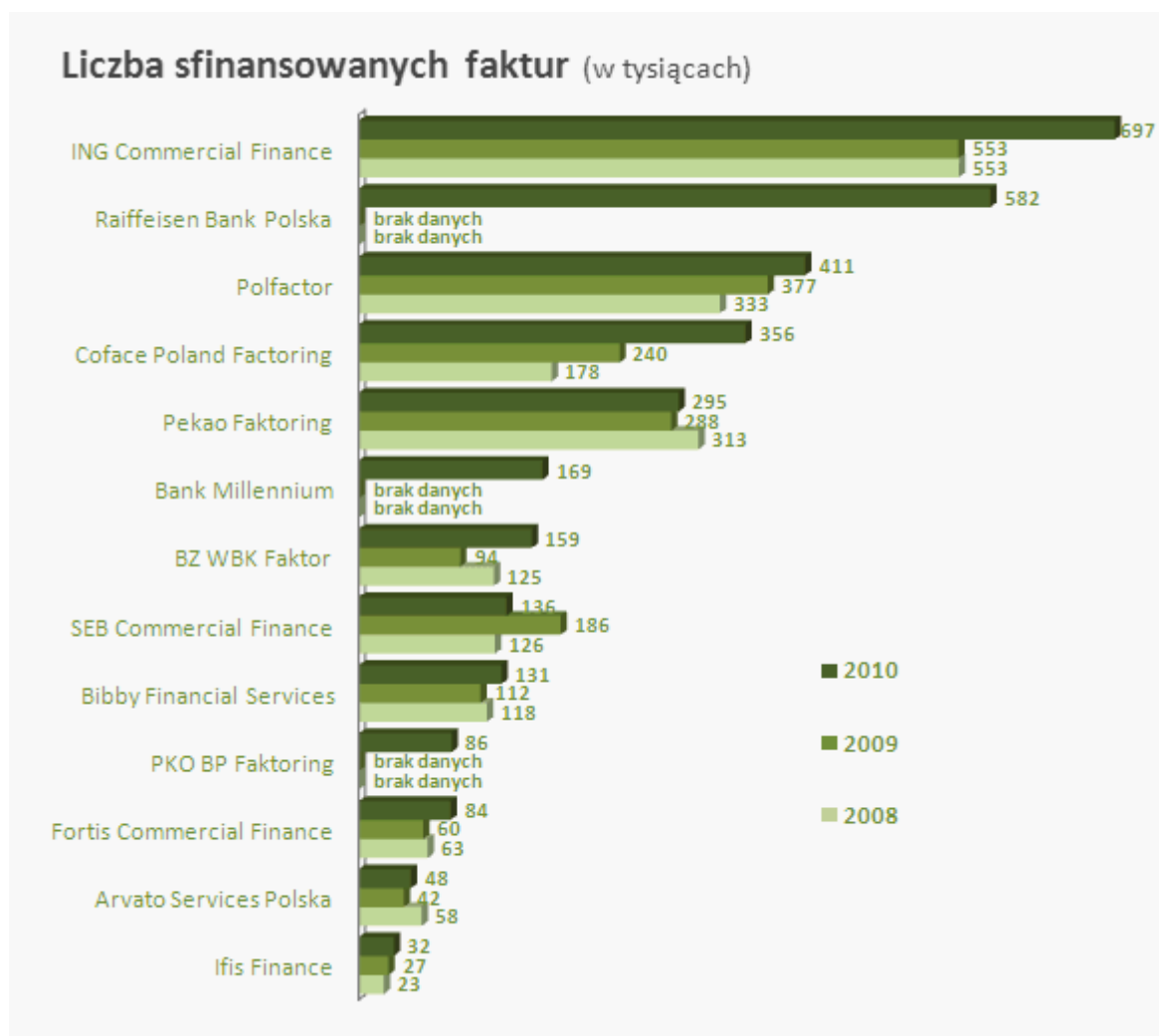
**Czasochłonne procedury?
48h weryfikacja +
48h wypłata środków**

Finansujemy nawet jednorazowe transakcje!

Tel.: +48 32 250 66 01 - www.grupafinansowa.pl - Spółka notowana na GPW.

- Nie koncentrujemy się na jednej branży. Staramy się, aby żadna nie dominowała wśród naszych klientów. To chroni nas przed sytuacją, że problemy jednej branży są w stanie zachwiać kondycją naszej firmy - wyjaśnia prezes Dariusz Steć.

Podobne spostrzeżenia ma Jarosław Jaworski, prezes Coface Poland Factoring: Coraz wyraźniej widać na rynku firmy, które po doświadczeniach ostatnich dwóch lat doszły do wniosku, iż należy zdywersyfikować źródła finansowania - zarówno produktowo, jak i podmiotowo - oraz poszukiwać produktów, które zapewnią finansowanie i przejęcie ryzyka niewypłacalności w sposób kompleksowy.



Źródło: opracowanie e-prawnik.pl na podstawie danych PZF

Kryzys finansowy przysporzył klientom spółce Coface Poland Factoring. - Wzrost liczby nowych klientów, dla których proponowane przez Coface rozwiązanie, łączące finansowanie z przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorców, okazało się jednym z kluczowych czynników przy podejmowaniu decyzji o podpisaniu umowy faktoringowej - przyznaje prezes Jarosław Jaworski. - Udział faktoringu pełnego w całym portfelu Coface wyniósł aż 73,1 procent.

To dużo, biorąc pod uwagę, że średnia dla firm zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów zbliża się do 50 procent.

- Redukcja akcji kredytowej banków spowodowała wzrost zainteresowania rynku usługami faktoringu - dodaje Łukasz Kiliński, dyrektor do spraw Rozwoju Biznesu w Coface Poland Factoring.

Nawet dobry klient mógł być na cenzurowanym - rozdział II

W czasie kryzysu nie tyle miała znaczenie kondycja konkretnej firmy, z którą faktor współpracuje, ile to, jak branża, do której podmiot jest zaliczany, jest oceniana. Jeśli ubezpieczyciele źle na nią patrzyli, to faktoryzy nie mogli liczyć na korzystne stawki za asekurację.

- Kryzys odcisnął swoje piętno na całych sektorach działalności przedsiębiorstw. Często nie miała znaczenia realna sytuacja danej firmy. Sam fakt przynależności do danej branży stawiał firmę "na cenzurowanym". W roku 2009 szczególnie niełatwo było uzyskać finansowanie klientom z branży motoryzacyjnej, spedycyjno-transportowej, meblarskiej czy odzieżowej - ocenia Paweł Starczak, manager w Hilton-Baird. - Nieco lepiej było w przypadku branży usług budowlanych, ale tam sytuację ratowali mniejsi, niezależni faktoryzy, bardziej skłonni do podejmowania ryzyka.

REKLAMA

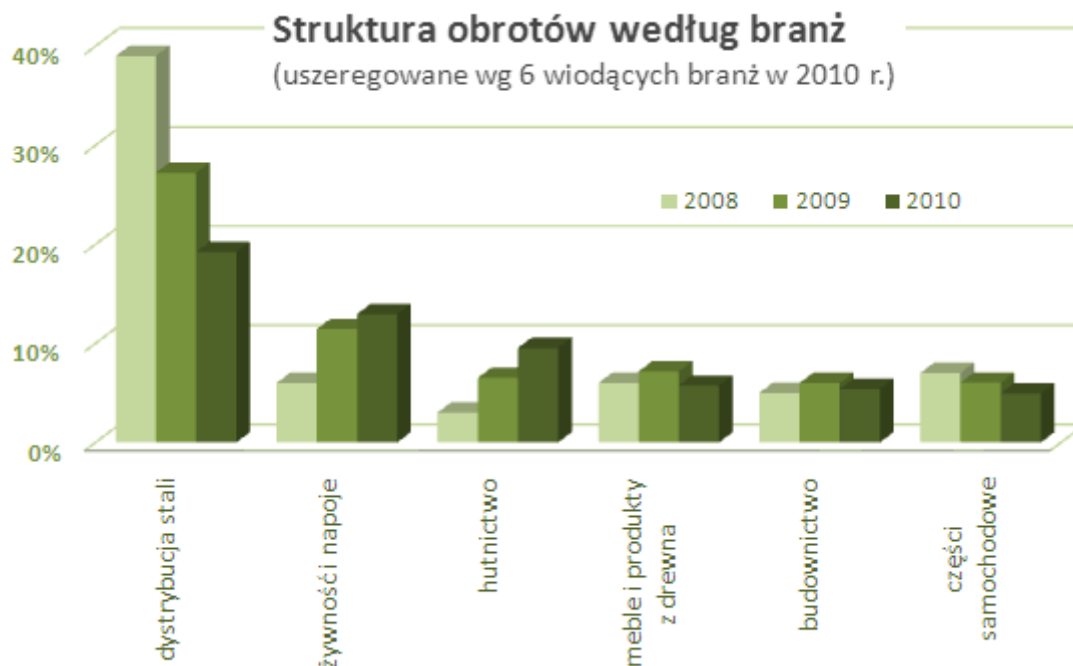
aow Faktoring®

FAKTORING
bez zbędnych formalności

MÓWIMY TAK GDY INNI MÓWIĄ NIE

www.aow.com.pl tel: +34 372 04 76 e-mail: aow@aow.com.pl





Źródło: opracowanie e-prawnik.pl na podstawie danych PZF

Spostrzeżenia te potwierdza Tomasz Boduszek, prezes Grupy Finansowej Premium: Zdecydowanie spadły obroty z takimi branżami jak hurtowa dystrybucja stali, z podmiotami kooperującymi z szeroko rozumianą branżą budowlaną oraz w branży transportowej. Ubezpieczyciele mocno zredukowali ochronę ubezpieczeniową dla podmiotów z tych branż.

- Kryzys dał się najbardziej we znaki branży transportowej, meblarskiej oraz mięsnej - uzupełnia listę Magdalena Martynowska z Bibby Financial Services.

Natomiast Dawid Naglik z arvato services Polska na pierwszym miejscu wśród poszkodowanych stawia branże mocno uzależnionych od cyklu inwestycyjnego, przede wszystkim budowlaną oraz zajmującą się obrotem i produkcją stali.

Paweł Starczak z Hilton-Baird oraz Paweł Kacprzak z Raiffeisen Banku uważają, że najmniejsze kłopoty z finansowaniem miały podmioty z branży farmaceutycznej, dystrybucyjnej, RTV-AGD oraz spożywczej.

- W całkiem niezłej formie przez kryzys przeszedł przemysł samochodowy - zauważa Kacprzak, choć była jedną z tych "na cenzurowanym".

- Nie szufladkujemy firm według branży, dlatego trudno mi określić, która najwięcej straciła - mówi Dariusz Steć z Polfactor. - Wolimy mieć dobrze prosperującą firmę z branży ocenianej jako ryzykowna, niż odwrotnie. Mogę jednak wysnuć ogólny wniosek, że dobrze się miały sektory zależne od poziomu konsumpcji, czyli te, których odbiorcą produktów są ludzie. Dobrze prosperowała branża spożywcza. Gorzej się miały branże, które świadczą usługi dla innych firm, przede wszystkim dotyczyło to dystrybucji stali. W 2009 roku mimo światowego kryzysu konsumpcja w Polsce nie spadła. To uratowało naszą gospodarkę, ale również dobrze przysporzyło się faktorom.

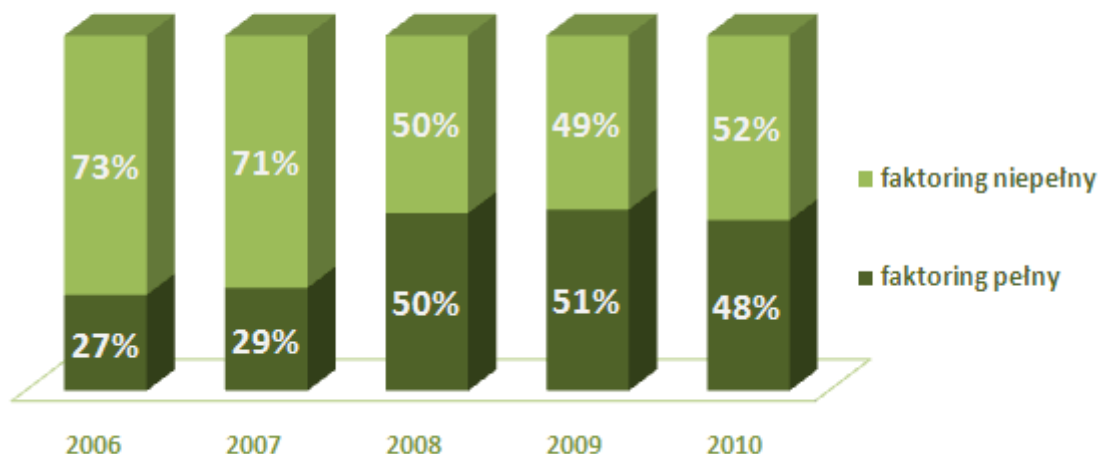
Wielki sukces, którego by nie było bez kryzysu - rozdział III

Na ubiegłoroczne znakomite dla branży wyniki nie można patrzeć pomijając kontekst, skąd wynikają. Wzrosty rzędu kilkudziesięciu procent są bezdyskusyjnie imponujące, ale trzeba mieć na uwadze, że odnoszą się do marnego 2009 roku. Nastąpił efekt niskiej bazy. Branży sprzyjało też to, że banki "nie odkręciły jeszcze kurków z kredytami". Aby firma mogła dostać w 2010 roku pożyczkę, musiała bankowi udokumentować swoją kondycję. Pokazać mogła wyniki za 2009 rok, które przez spowolnienie gospodarcze nie były imponujące. Więc wiele firm wciąż zdana była na finansowanie oferowane przez faktorów.

Te czynniki sprawiły, że wyniki faktorów były imponujące, jednak nie są to impulsy gwarantujące trwałe wzrosty. Czy więc dla branży był to wyjątkowy rok, czy kolejne będą podobne?

- Małe firmy maksymalnie długo finansowały się z ograniczonych środków wewnętrznych, ponieważ taka jest najczęściej strategia ich działania, ale także dlatego, że z powodu słabych wyników finansowych i mniejszej wiarygodności, miały ograniczony dostęp do kredytów bankowych. Ta sytuacja - chociaż zauważalna jest poprawa - utrzymuje się nadal, ponieważ banki w dalszym ciągu wykazują się pewną powściągliwością w kredytowaniu sektora małych firm - potwierdza tezę Łukasz Kiliński z Coface Poland Factoring. - Dlatego wśród małych firm bezwzględnie najważniejszą motywacją do zainteresowania się faktoringiem jest pozyskanie finansowania.

Struktura obrotów faktoringu pełnego i niepełnego na przestrzeni ostatnich kilku lat



Źródło: opracowanie e-prawnik.pl na podstawie danych PZF

Podobne przyczyny wzrostów podaje również Dariusz Steć, prezes Polfactor. - Poza tym branża wróciła do normy, gdyż nasi klienci zanotowali wyższe obroty - dodaje. - Część klientów, która w kryzysowym 2009 roku przyszła do nas nie tyle z uświadomionej potrzeby

korzystania z usług faktora, ile w poszukiwaniu finansowania po tym, jak odmówiły go im banki, została. Pozytywnie wpłynęło to na wyniki.

Kryzys był dobrą okazją na przyciągnięcie klientów przez Bibby Financial Services.

- Wielu przedsiębiorców poznało faktoring jako nowe źródło finansowania i jego zalety będą mogli doceniać również w sytuacji lepszej koniunktury gospodarczej - uważa Magdalena Martynowska.

Wzrost liczby klientów podkreśla Paweł Starczak z Hilton-Baird: Wzrost wartości obrotów z 52 do 60 milionów złotych, a szczególnie niemal podwojenie liczby klientów firm faktoringowych, to rezultaty budzące szacunek.

Wyniki branży były rewelacyjne, bo gospodarka odżyła. Branża liczy na to, że wzrost PKB będzie trwały, choć nie bagatelizuje zagrożeń.

- Wzrost produkcji firm niemal natychmiast przekłada się na wzrost obrotów faktoringowych, ponieważ finansujemy właśnie faktury, które są udokumentowaniem większej sprzedaży - mówi Paweł Kacprzak, dyrektor do spraw faktoringu w Raiffeisen Banku.

- Jeszcze niedawno dużo mówiło się o pierwszej fali kryzysu i oczekiwaniu na jej drugą część. Tymczasem indeksy giełdowe z małymi wahaniami, powoli, ale uparcie idą do góry. Jeśli wierzyć opinii, że giełda wyprzedza rynek, to tylko oznacza, iż pierwsza fala kryzysu była zarazem ostatnią - analizuje sytuację Tomasz Boduszek, prezes Grupy Finansowej Premium. - Z drugiej strony patrząc na rosnący dług publiczny, można mieć obawy o utratę wiarygodności finansowej naszego państwa w horyzoncie średnioterminowym. W tak niekorzystnym otoczeniu makroekonomicznym trudno będzie oczekiwać wzrostu PKB większego niż 2 do 3 procent.

Podobną diagnozę 2010 roku przedstawił w oficjalnym podsumowaniu Mirosław Jakowiecki, przewodniczący Komitetu Wykonawczego Polskiego Związku Faktorów. Wymienił poza ożywieniem gospodarczym cztery podstawowe przyczyny:

- rosnącą świadomość przedsiębiorców na temat korzyści płynących z faktoringu,
- wciąż większą dostępność faktoringu w porównaniu z kredytami,
- ciągłą potrzebę poszukiwania instrumentów poprawiających terminowość spłat oraz pozwalającym na kontrolę należności,
- faktoring jest coraz częściej traktowany jako narzędzie zarządzania przepływami gotówkowymi.

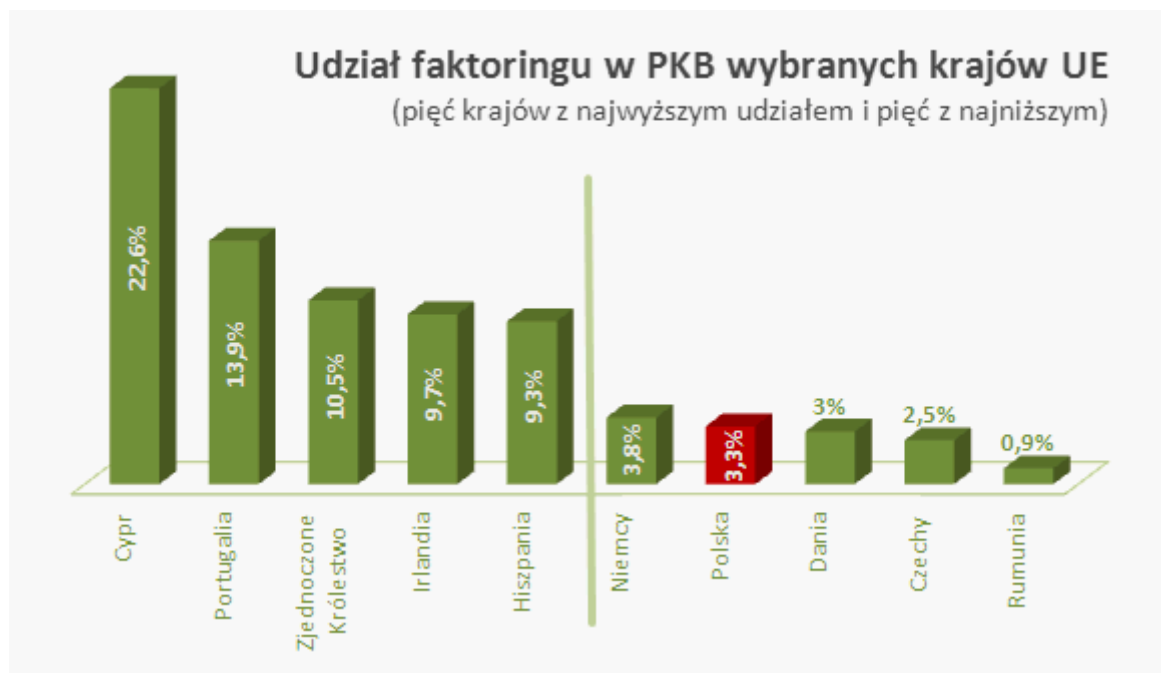
Nie ma wątpliwości, że te trwałe podstawy do wzrostu dobrze rokują na obecny rok i przyszłe lata. Ale skoro na rewelacyjne wyniki branży wpływ miały czynniki - nazwijmy je - sezonowe, to co stanie się, gdy one ustaną?

Bez dwóch zdań to koniec kryzysu - rozdział IV

Świetlana przyszłość

E-prawnik.pl zbierając opinię ekspertów nie znalazł nikogo, kto przyszłość branży widziałby w ciemnych barwach. Wszyscy zgodnie podkreślają, że będzie się rozwijać. Rozbieżności tkwią tylko w ocenie, w jakim tempie i w jakim kierunku.

Przede wszystkim branża ma jeszcze duży potencjał do wzrostu organicznego. Nasylenie tego typu usługami jest w Polsce relatywnie niskie.



Źródło: EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry

- Biorąc pod uwagę te wskaźniki obrazujące nasylenie rynku faktoringiem, długookresowe perspektywy rozwoju tej branży w Polsce są bardzo dobre - komentuje Dawid Naglik z arvato services Polska. - Zarówno liczba podmiotów korzystających z faktoringu w skali całego kraju, wielkość wolumenu transakcji w stosunku do PKB, jak również zakres oferowanych produktów faktoringowych pokazują, że jesteśmy jeszcze dość daleko od średniej europejskiej. Z pewnością oferenci faktoringu będą mieli co robić przez najbliższe kilka lat. W tym okresie należy spodziewać się zarówno wzrostu rynku, jak i wchodzenia do Polski nowych graczy oraz oferowania przez nich nowych form finansowania opartych na cesji należności.

Faktoring obejmuje niespełna 4 procent polskiego PKB. - W krajach, gdzie rynek faktoringowy jest bardziej ugruntowany, jak we Francji, Włoszech czy szczególnie Wielkiej Brytanii, jest to nierzadko 2 lub 3 razy więcej. Nadal istnieje więc duży obszar, który może zostać zagospodarowany przez firmy faktoringowe. Pod względem możliwości faktoringowych Polska jest postrzegana jako bardzo perspektywiczny rynek - mówi Paweł Starczak, manager regionu w Hilton-Baird. On również spodziewa się pojawienia kolejnych graczy na rynku.

Dla dyrektorki warszawskiego oddziału Bibby Financial Services Magdaleny Martynowskiej, branża musi się rozwijać, bo firm, które są potencjalnymi klientami, jest 200 tysięcy. Tymczasem z usług faktorów korzysta jedynie 3200. - Właśnie ta nowa grupa potencjalnych klientów jest ogromną szansą na dalszy wzrost rynku - uważa dyrektorka.

Podobną szansę widzi Krzysztof Kuniewicz z Bibby Financial Services. Jego zdaniem należy zwrócić się ku mniejszym a nawet małym firmom: Jedynie 0,1 procent wszystkich firm zarejestrowanych w systemie REGON jest dużymi firmami i korporacjami. Reszta to mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa i oferta faktorów kierowana jest właśnie do tej grupy. Należy jednak pamiętać, że segment ten jest szczególnie czuły na tendencje i wahania rynkowe jak również potrzebuje indywidualnego podejścia do każdorazowej sytuacji.

- Segment firm mikro cały czas jest zagospodarowany w minimalnym stopniu - potwierdza Paweł Kacprzak z Raiffeisen Banku.

Na rynku jest jeszcze sporo firm, które mogłyby być klientami faktorów, jednak ich właściciele nie wiedzą zbyt dokładnie, co to jest za usługa. Dlatego przedstawiciele niemal wszystkich firm, z którymi kontaktował się e-prawnik.pl, podnoszą znaczenie edukacji. To właśnie przez edukację firm chcą zwiększać liczbę klientów.

- Momentami popadamy w dobre samopoczucie, gdy na zjazdach, konferencjach, spotykamy się, wymieniamy opiniami, jak to się szybko zmienia, że niemal każdy już dużo wie o usługach, jakie świadczymy - opowiada Dariusz Steć, prezes Polfactor. - Jednak wystarczy wyjść z sali konferencyjnej na korytarz i już czeka na nas zimny prysznic. Naprawdę bardzo wiele firm nie wie, co to jest faktoring i jednym z naszych zadań jest to zmieniać.

Nie musi być jednak różowo - wojna trwa

Choć faktorom sprzyjać będzie ogólny trend równania do średniej europejskiej, edukacja będzie przysparzać kolejnych klientów, to jednak na drodze do wzrostów czyha kilka pułapek.

- To, że banki przykręciły kurek z kredytami, pomogło faktorom. Teraz jednak stopniowo rozluźniają politykę kredytową. Choć wielu klientów zostanie z nami, część odejdzie i zwróci się o finansowanie znów do banków - twierdzi szef Polfactor.

Przedsiębiorcy idąc do banków w tym roku, mogą pochwalić się przyzwoitymi wynikami za 2010 rok i automatycznie stają bardziej wiarygodnymi klientami. Ci, którzy traktowali faktorów tylko i wyłącznie jako źródło finansowania, zapewne odejdą. Branża jednak liczy na to, że wielu z nich doceniło również całą gamę usług, z jakimi wiąże się korzystanie z faktoringu i jednak zostanie.

- Zwykle to, co decyduje o związaniu się z faktorem na dłużej, to jakość obsługi, poczucie bezpieczeństwa biznesu i elastyczność w momencie zwiększenia zapotrzebowania na środki obrotowe - podkreśla Magdalena Martynowska z Bibby Financial Services. - Kolejne miesiące i lata rozwoju faktoringu będą musiały przynieść również silniejszy podział oferty na usługi dla klientów mniej ryzykownych i ceniących niższy koszt finansowania oraz klientów doceniających większy apetyt na ryzyko, szybkość działania i większe dopasowanie usługi do indywidualnych potrzeb.

Kolejnym elementem, który stanowi zagrożenie, to tocząca się wojna cenowa na rynku. Do pewnego momentu korzystne dla klientów zjawisko może wyniszczyć branżę.

- Jeśli ceny faktoringu zaczną zbliżać się do cen kredytu, nikt nie będzie pamiętał o podstawowej funkcji faktoringu, jaką jest zwiększenie dostępności finansowania przedsiębiorstw, a co za tym idzie akceptacji wyższego ryzyka, które musi być skompensowane wyższym kosztem - uważa Magdalena Martynowska z Bibby Financial Services. - Walka cenowa o klientów już korzystających z naszych usług jest zagrożeniem dla branży.

Zdaniem Dariusza Stecia z Polfactor, cena faktoringu już zbliżyła się do ceny kredytu. - Różnica jest niewielka - mówi.

Faktoring pozostaje droższy dlatego, bo pobierane są prowizje za dodatkowe świadczone usługi, które z faktoringiem są związane a z kredytem w banku nie.

Banki i ubezpieczyciele pomogą, czy zaszkodzą?

Niewiadomą pozostaje zachowanie instytucji finansowych. Wspomniane wcześniej zachowanie banków, czyli zachowawcza polityka kredytowa, ma dobre strony, bo przysparza faktorom klientów, ale też sami faktory skazani są na droższe finansowanie. Wiele zależy również od ubezpieczycieli, którzy biorą na siebie część ryzyka.

Rynek finansowy rozwija się i banki nie są jedynym sposobem na sfinansowanie działalności faktorów.

- W minionym roku nasze obligacje zadebiutowały na rynku Catalyst. Umożliwiło nam to pozyskiwanie środków na prowadzoną działalność na rynkach finansowych. W tym roku planowane są kolejne emisje, które przyczynią się do szybszego tempa wzrostu obrotów oraz liczby obsługiwanych klientów - opowiada Kinkel z AOW Faktoring.

Catalyst to rynek stworzony przez Giełdę Papierów Wartościowych. Są na nim notowane obligacje emitowanych przez różne firmy i instytucje. To młody rynek, który dopiero się rozwija. Można na nim kupować i sprzedawać obligacje podobnie, jak akcje na głównym parkiecie GPW. Jak się okazuje, jest ciekawą alternatywą dla faktorów nie związanych kapitałowo z bankami.

Dominuje jednak tradycyjny sposób finansowania działalności, a od jego kosztów zależy podaż faktoringu. Szczególnie ważne jest to w branżach, które uchodzą za ryzykowne.

- Istotną rolę odgrywają takie czynniki, jak polityka zarządzania ryzykiem przez instytucje finansowe, dostępność finansowania dla oferentów na rynku, ograniczenie możliwości reasekuracji transakcji ze względu na politykę instytucji ubezpieczeniowych oraz obiektywnie słabą sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw w niektórych sektorach - przyznaje Dawid Naglik z arvato services Polska.

Szef AOW Faktoring wymienia zagrożenie, które zawsze czyha na faktorów - czyli zła ocena sytuacji. Jest to groźne szczególnie dla instytucji, które w swoim portfelu mają przewagę małych firm.

- Zagrożenia dla każdej firmy faktoringowej są niezmiennie i na pierwszy plan wybija się zawsze właściwe podejście do oceny ryzyka. AOW Faktoring działając na rynku mikro, małych

i średnich firm musi ciągle doskonalić swoje procedury w tym zakresie, ponieważ ryzyko upadłości jest tutaj zdecydowanie wyższe - wyjaśnia Michał Kinkel.

Rynek będzie się zmieniał. Z jednej strony część jego uczestników spodziewa się, że będą na niego wchodzić nowi gracze, a z drugiej już działa bardzo wielu faktorów.

- Czy polski rynek może pozostać tak nietypowy, jak obecnie - zastanawia się Dariusz Steć z Polfactor. - Działa u nas więcej faktorów niż we Francji, a potencjał tamtego rynku jest bez porównania większy.

Trudno jednak dziś przewidzieć, czy czeka nas seria konsolidacji, czy najstarsi gracze będą odpadać. Na poważniejsze przetarasowania przyjdzie zapewne czas wtedy, gdy skończy się przestrzeń do organicznego wzrostu, a na rynku zrobi się jeszcze ciasniej, bo nowi gracze będą próbować zająć jak największą część rynku.

Branża skazana na rozwój, ale jak szybki? – podsumowanie

Branża nie jest wolna od zagrożeń, które jednak - wszystko na to wskazuje - nie będą w stanie zahamować wzrostów. Mogą mieć jednak wpływ na ich tempo.

Najbardziej optymistyczny scenariusz rysuje Dawid Naglik z arvato services Polska: Ważąc szanse i zagrożenia dla rynku faktoringowego na rok 2011 dostrzegamy więcej czynników przemawiających za wzrostem tej branży. Na rok bieżący prognozujemy wzrost zbliżony do ubiegłorocznego, to jest na poziomie 30 procent.

Michał Kinkel, szef AOW Faktoring, jest ostrożniejszy, ale również wieszczy szybkie wzrosty. - Jeżeli nie wystąpią jakieś nadzwyczajne okoliczności, przez najbliższe 2 lata branża faktoringowa powinna utrwalić dwucyfrowy trend wzrostowy - twierdzi prezes.

Chłodniejsze spojrzenie ma Dariusz Steć z Polfactor. - Imponujące wzrosty w ubiegłym roku to było odreagowanie po kryzysie - uważa. - Jednak teraz wzrosty na poziomie 30 procent nie powtórzą się. Jeśli pojawią się dwucyfrowe wzrosty, to będzie sukces. Stawiam na scenariusz, w którym branża będzie się rozwijać, ale w tempie kilkanaście procent rocznie.

Branży może się przysłużyć - albo wręcz przeciwnie, bardzo zaszkodzić - regulacja rynku. Póki co nie ma aktów prawnych regulujących faktoring, ale mówi się o konieczności ich powstania. Zdaniem niektórych, są one potrzebne, inni eksperci obawiają się, że zniszczą branżę.

Faktoring najlepiej rozwinął się w krajach, gdzie regulacji nie ma (Wielka Brytania). Natomiast niemiecki rynek został przeregulowany, co stłamsiło branżę i udział faktoringu w PKB jest niewiele wyższy niż w Polsce.

Biorąc pod uwagę, że jakość powstających aktów prawnych nie zawsze jest wysoka, to - zdaniem niektórych faktorów - lepiej, aby rynek pozostał nieuregulowany niż uregulowany źle.

Jeśli sytuacja prawna faktorów się nie zmieni, to branżę czeka jeszcze kilka lat dość szybkiego rozwoju. Jednak z roku na rok będzie im coraz trudniej utrzymywać dwucyfrowe wzrosty.

Wizytówki wybranych firm - członkowie PZF i wybrani niezależni faktorzycy

AOW Faktoring Sp. z o.o.

Wcześniej od 1993 roku funkcjonowała pod nazwą Agencja Obrotu Wierzytelnościami "Kinkel i Masłowski". Początkowo działalność AOW ograniczała się do pośrednictwa przy sprzedaży wierzytelności oraz windykacji, stopniowo przechodząc do inwestowania w wierzytelności, aby faktoring wprowadzić do oferty w 2002 roku

Oferta AOW skierowana jest przede wszystkim do sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

Firma niezrzeszona

arvato services Polska

Wchodzi w skład grupy arvato AG, która jest częścią międzynarodowego koncernu medialnego Bertelsmann AG. Od roku 1994 świadczy wiele usług dla biznesu, w tym także specjalistyczne usługi finansowe, jak faktoring. Specjalizuje się w realizowaniu faktoringu pełnego oraz w kompleksowym zarządzaniu należnościami. Firma wykorzystuje przy tym doświadczenia i technologię swojej siostrzanej niemieckiej firmy - BFS finance GmbH. Stabilność firmy zapewniają przynależność do globalnego koncernu oraz bardzo wysokie kapitały własne.

Członek PZF.

Udział w rynku: 2,7%

Bank Millennium SA

W ofercie znajduje się faktoring niepełny, faktoring pełny z ubezpieczeniem, faktoring samorządowy, faktoring wymagalnościowy, inkaso płatności, jak również faktoring odwrotny.

W ramach transakcji faktoringowych bank świadczy szereg usług związanych z finansowaniem oraz administrowaniem wierzytelnościami, rozliczaniem spłat i monitowaniem opóźnień. Bank obsługuje faktoringowo zarówno obrót z kontrahentami, jak i dostawcami klienta.

Członek PZF

Udział w rynku: 7,8%

BiBBY Financial Services Sp. z o.o.

Do 2008 roku działała pod nazwą Bibby Factors Polska. Jest niezależną od banku firmą oferującą usługi finansowe dla MSP, działającą na polskim rynku od 2002 roku.

Spółka należy do finansowej części brytyjskiej Bibby Line Group Ltd., istniejącej od 1807 roku. Ścisła współpraca z firmą macierzystą w Wielkiej Brytanii zapewnia dostęp do najlepszych rozwiązań.

Oferuje m.in. faktoring krajowy, eksportowy, z regresem, bez regresu, cichy i odwrotny.

Członek PZF

Udział w rynku: 1,6%

BZ WBK Faktor Sp. z o.o.

Działa na rynku usług finansowych od 2003 roku. Jest spółką zależną Banku Zachodniego WBK SA. Współpraca z BZ WBK zapewnia szeroki dostęp klientów do usług faktora poprzez sieć oddziałów banku w całym kraju. Ma ofertę zarówno dla małych i średnich, jak i dużych przedsiębiorstw. Oferuje faktoring krajowy bez przejęcia ryzyka, faktoring krajowy z przejęciem ryzyka, faktoring na finansowanie dostaw oraz invoice discounting bez przejęcia ryzyka w obrocie krajowym.

Członek PZF

Udział w rynku: 3%

Coface Poland Factoring Sp. z o.o.

Rozpoczął działalność na początku 2007 roku jako czwarta linia produktowa grupy Coface, działającej w Polsce od 1992 roku. Grupa Coface Poland jako jedyna instytucja finansowa w Polsce zarządza należnościami poprzez zintegrowane rozwiązania w czterech obszarach: ubezpieczenie należności, faktoring, usługi wywiadowcze oraz windykację należności. Dzięki temu Coface Poland Factoring może wykorzystać efekty synergii systemowej i produktowej wszystkich usług Coface.

Oferuje faktoring pełny oraz faktoring niepełny finansując należności krajowe i zagraniczne.

Członek PZF

Udział w rynku: 13,7%

Euro Debt Group Sp. z o.o.

Założona w 2003 roku. W początkowym okresie działalności Spółka zajmowała się obrotem wierzytelnościami, przeprowadzaniem inwestycji kapitałowych oraz dochodzeniem i rozliczaniem wierzytelności. Z początkiem 2005 roku Spółka rozpoczęła realizację strategii utworzenia podmiotu o profilu działalności zbliżonym do funduszu inwestycyjnego, dzięki której Spółka znacząco zwiększyła skalę obrotów w zakresie finansowania należności swoich kontrahentów.

Firma niezrzeszona

Fortis Commercial Finance Sp. z o.o.

Działa na rynku usług finansowych od grudnia 2004 roku. Właścicielem spółki jest holenderski Fortis Commercial Finance N.V., należący do ABN AMRO Bank N.V., którego właścicielem jest rząd Holandii.

Ofertę ma skierowaną do małych, średnich i dużych przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych i usługowych prowadzących sprzedaż z odroczonym terminem płatności. Zapewnia klientom zarządzanie należnościami oraz finansowanie, również z możliwością przejęcia ryzyka wypłacalności odbiorców.

Członek PZF

Udział w rynku: 1,7%

Grupa Finansowa Premium SA

Niezależna instytucja finansowa obecna na rynku od 1996 roku. Rozpocząła świadcząc usługi w zakresie obrotu wierzytelnościami i windykacji. Dziś notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych i oferuje pełną gamę produktów finansowych, tj. faktoring pełny, faktoring z regresem, pożyczki dla firm oraz usługi windykacyjne. Nastawiona jest na obsługę sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

Firma niezrzeszona

Hilton-Baird Financial Solutions Sp. z o.o.

Założona została w 1997 roku a polski oddział powstał w roku 2006. Firma nie prowadzi działalności faktoringowej, jest pierwszym w Polsce brokerem zajmującym się finansami przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem faktoringu i rozwiązań windykacyjnych.

Współpracuje z wieloma polskimi firmami faktoringowymi, począwszy od dużych banków, a skończywszy na wyspecjalizowanych, niezależnych instytucjach finansowych.

Członek wspierający PZF

IFIS Finance Sp. z o.o.

Działa od września 2006, jednak na rynku jest obecna od 1999 roku, kiedy to Grupa Fiat powołała do życia Fiat Finance Polska SA. świadcząca usługi finansowe dla dostawców Grupy w Polsce. Po zmianie właściciela w 2006 roku spółką macierzystą IFIS Finance został włoski bank wyspecjalizowany w usługach faktoringu, Banca IFIS.

Ofertę ma skierowaną do firm z sektora MSP oraz dużych firm i grup holdingowych.

Członek PZF

Udział w rynku: 1,6%

ING Commercial Finance Polska SA

Dawniej Handlowy - Heller SA. Spółka powstała w czerwcu 1994 roku i jest pierwszą na polskim rynku firmą faktoringową. Od marca 2006 należy do międzynarodowej Grupy ING - jednej z największych instytucji finansowych na świecie.

ING Commercial Finance posiada spółki faktoringowe w Holandii, Niemczech, Francji, Polsce i Rumunii.

Członek PZF

Udział w rynku: 19,7%

Pekao Faktoring Sp. z o.o.

Prowadzi działalność od 1998 roku. Należy do międzynarodowej grupy kapitałowej UniCredit. Wysoki standard świadczonych usług jest potwierdzony przez międzynarodowe organizacje branżowe, International Factors Group i Factors Chain International. Pekao Faktoring zajmuje wysokie pozycje w corocznych rankingach. W obsłudze transakcji międzynarodowych Pekao Faktoring współpracuje z wieloma renomowanymi firmami faktoringowymi z całego świata.

Członek PZF

Udział w rynku: 10%

PKO BP Faktoring SA

Powstała w grudniu 2008 roku. Należy do Grupy Kapitałowej PKO Bank Polski, co gwarantuje spółce dostęp do kapitału, bezpieczeństwo finansowe i stabilność działania.

Oferuje usługi faktoringu krajowego bez przejęcia i z przejęciem ryzyka oraz faktoring eksportowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy zagranicznego.

Członek PZF

Udział w rynku: 1,9%

Polfactor SA

Została utworzona przez BRE Bank i Intermarket Bank AG w 1995 roku.

Zapewnia klientom zarządzanie należnościami, finansowanie, przejęcie ryzyka wypłacalności, prowadzenie kont rozliczeniowych odbiorców i egzekwowanie należności. Oferuje usługi: faktoringu krajowego z regresem, z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy oraz faktoring eksportowy i gwarancje importowe.

Jest członkiem międzynarodowej sieci faktorów - Factors Chain International (FCI), która zrzesza 236 członków z 63 krajów.

Członek PZF

Udział w rynku: 8%

Raiffeisen Bank Polska SA

Koncentruje się na obsłudze średnich i mniejszych przedsiębiorstw oraz polskiej klasy średniej. Posiada także ofertę dla dużych przedsiębiorstw.

Jest liderem na polskim rynku faktoringu - niemal jedna czwarta należy do niego.

Bank jest członkiem międzynarodowej organizacji zrzeszającej faktorów na całym świecie - International Factors Group.

Członek PZF

Udział w rynku: 24%

SEB Commercial Finance Sp. z o.o.

W Polsce od 2004 roku jako GMAC Commercial Finance. Cztery lata później SEB Group nabył 100 procent udziałów w GMAC Commercial Finance i powstała firma o obecnej nazwie.

Firma oferuje wszystkie typy faktoringu, prefinansowanie kontraktów handlowych, dyskonto weksli oraz usługi w zakresie administrowania wierzytelnościami, monitorowania terminowości spłat, windykacji wierzytelności, a także przejmowania ryzyka niewypłacalności odbiorców.

Grupa finansowa SEB działa od ponad 150 lat i obsługuje obecnie 400 tys. firm i instytucji.

Członek PZF

Udział w rynku: 4,2%