

Obalamy mity

Wraz ze wzrostem zainteresowania faktoringiem wśród przedsiębiorców wiedza na temat tej usługi staje się coraz bardziej powszechna. Wraz z tym trendem narasta szereg mitów. Firmy są skłonne do porównań z kredytem obrotowym, czy skojarzeń z windykacją. Czy faktycznie faktoring należy porównywać z tymi produktami?



Agnieszka Szalast

dyrektor sprzedaży SME Solutions, spółki funkcjonującej w grupie kapitałowej Kancelaria Prawna Inkaso WEC

Faktoring to kredyt

Falsz. Faktoring to nie kredyt, choć jego podstawową funkcją jest finansowanie i poprawa płynności w firmie. Faktoring to pełen pakiet usług związanych z zarządzaniem należnościami – weryfikacja i monitorowanie kondycji finansowej kontrahentów, a nawet ubezpieczenie transakcji handlowych oraz monitoring płat-

ności przy sfinansowanych fakturach. Przedsiębiorcy poszukujący krótko-okresowego finansowania bardzo często porównują koszt faktoringu do kosztu, jaki ponoszą w ramach korzystania z kredytu obrotowego. Jest to błędny rachunek. Przede wszystkim prowizja faktoringowa zawiera w sobie opłaty za usługi realizowane przez faktora w ramach zarządzania należnościami. Nie są tą odsetką w rozumieniu kredytu, ale dyskonto za wcześniejszy dostęp do gotówki z danej faktury. Przykładowo przedsiębiorca, wystawiając rocznie faktury na 1 000 000 zł z trzydziestodniowym terminem płatności, ponosi koszt 3 proc. rocznie od tego obrotu, co wprost zmniejsza marżę. Zatem 3 proc. w skali miesiąca nie powinniśmy przeliczać na 36 proc. w skali roku, tak samo jak firma nie zarabia 120 proc. rocznie przy stosowanej marży 10 proc.

To usługa finansowa tylko dla dużych firm z stałym portfelem kontrahentów

Falsz. Jeszcze kilka lat temu faktoring był usługą skierowaną raczej do firm z obrotem rocznym powyżej 3 mln i takich, które były w stanie określić stałych kontrahentów, którzy będą uczestniczyli w transakcjach. Jednak spore potrzeby i znaczne zainteresowanie wśród małych firm zachęciły faktorów do przygotowania produktów szytych na ich potrzeby. Dziś nawet mikroprzedsiębiorcy mogą korzystać z usług faktoringu bez konieczności wiązania się stałą umową i sfinansować nawet jednorazowe transakcje. Na rynku funkcjonują faktory udostępniający mikrofaktoring z całym pakietem usług związanych z zarządzaniem wierzycelnościami i z ubezpieczeniem transakcji nawet od 10 000 zł.

Zbyt krótko prowadzę działalność, żeby korzystać z faktoringu

Faktoring to jedna z niewielu usług krótkoterminowego finansowania, z której mają możliwość korzystać młode firmy. Ocena ryzyka jest oparta o odbiorców, ponieważ

to oni stanowią faktyczne zabezpieczenie transakcji. Faktor patrzy na to, komu sprzedajesz, jakie realizujesz obroty. Zabezpieczenia nie mają dużego znaczenia. Na tej podstawie określa, jakiego limitu finansowania może udzielić. W znacznej większości przypadków większego niż bank.

Faktoring to wykup

Faktoring to wykup. Co do zasady faktor przejmuje fakturę cesją. Warto natomiast wiedzieć, że nie każdy faktoring to przejęcie ryzyka przez faktora. Umowy faktoringowe przewidują w swoich warunkach prawo do regresu, czyli, najprościej mówiąc, jeśli kontrahent nie ureguluje zobowiązania w określonym czasie, faktor ma prawo zwrócić się o zwrot wypłaconych zaliczek. Jeśli przedsiębiorca poszukuje finansowania z pełnym przejęciem ryzyka, winien dokładnie przeanalizować ofertę. Szczególnie usługi pojedynczych finansowań są oferowane jako wykup faktur, co przedsiębiorcy mylnie interpretują i utożsamiają ze sprzedażą faktury. Faktoring z przejęciem ryzyka jest określony jako faktoring bez regresu i taka usługa daje rzeczywiste zabez-

pieczenie przed niewypłacalnością kontrahenta.

Moi kontrahenci nie będą chętni do współpracy ze mną, jeśli będę korzystać z faktoringu.

Jedna z najczęściej wymienianych przez przedsiębiorców obaw przed próbą włączenia faktora do transakcji. Firmy, słysząc: faktoring to zarządzanie wierzycelnościami, łączą usługę z windykacją. Jeżeli relacje przedsiębiorcy z kontrahentem są oparte na partnerskich zasadach, a odbiorca jest uczciwy i nie zamierza unikać zapłaty – to współpraca z firmą faktoringową tego nie zmieni. Wprawdzie faktor po upływie terminu płatności uruchomi swoje działania monitorujące i będzie kontaktował się z naszym klientem, ale czynności będzie dokonywał z naciskiem na zachowanie pozytywnej relacji. W tym ułożeniu to też cel faktora – utrzymać, a nawet rozwijać finansowany stosunek handlowy. Celem jest poprawa płynności klienta, a co za tym idzie – rozwój i możliwości udostępniania kontrahentom dłuższych terminów płatności z zapewnieniem terminowych dostaw.