

ABC Faktoringu



Poradnik dla przedsiębiorców

Co przedsiębiorca powinien wiedzieć zanim zdecyduje się na skorzystanie z oferty faktoringu

© Dragon Finance Sp. z o.o., Warszawa 2017 r.

Co to jest?

Faktoring to finansowanie bezspornych wierzytelności, potwierdzonych fakturami z odroczonym terminem płatności. Ta forma finansowania najczęściej mylnie kojarzona jest ze skupowaniem wierzytelności np. w celu ich windykacji. W rzeczywistości jest to szybsza i wygodniejsza forma finansowania działalności gospodarczej zapewniająca stały dopływ środków finansowych.

Na czym to polega?

Finansowanie faktoringiem polega przede wszystkim na tym, że prawa do wierzytelności dostawcy towarów lub usług w stosunku do jego odbiorców zostają przeniesione na firmę faktoringową, która niezwłocznie po otrzymaniu kompletu dokumentów (faktur oraz potwierdzeń odbioru towaru) stwierdzających istnienie wierzytelności wypłaca pieniądze dostawcy. Oznacza to, że dostawca nie musi czekać 30, 60 lub 90 dni na zapłatę od odbiorcy. Tym samym zapewnia sobie stałe finansowanie, które umożliwia mu płynne zarządzanie przedsiębiorstwem bez względu na jego wielkość i rodzaj. W ramach faktoringu klient otrzymuje dodatkowe usługi, takie jak: weryfikacja kontrahentów, kontrola płatności od kontrahentów, księgowanie płatności na kontach rozliczeniowych, raportowanie, monitorowanie dłużników po upływie terminu płatności, usługi windykacji miękkiej.

Słowniczek

Faktoring jest to nabycie przez faktoranta krótkoterminowej pieniężnej wierzytelności handlowej przed terminem jej płatności z potrąceniem opłaty na rzecz faktora, bez przejęcia ryzyka wypłacalności dłużnika lub z przejęciem takiego ryzyka.

Faktorem jest z reguły bank lub firma zajmująca się skupem wierzytelności handlowych.

Faktorantem jest przedsiębiorca, któremu z mocy zawartej umowy handlowej jako sprzedawcy lub dostawcy przysługuje prawo do żądania zapłaty za sprzedane lub dostarczone towary lub świadczone usługi.

Dłużnikiem faktoringowym jest przedsiębiorca zobowiązany do zapłaty faktorantowi należności za nabyte towary lub usługi.

Umowa faktoringu, w formie doraźnej transakcji jest to umowa, na mocy której faktor skupuje jednorazowo jedną lub kilka oznaczonych w umowie wierzytelności.

Monit to pisemne lub ustne przypomnienie skierowane do odbiorcy o konieczności zapłaty wierzytelności.

Wierzytelności to wierzytelności pieniężne istniejące w dniu zawarcia umowy faktoringu bądź powstałe w czasie obowiązywania umowy, wynikające z umów handlowych zawieranych w toku podstawowej działalności klienta, przysługujące wobec odbiorców.

Wierzytelność zaakceptowana (skupiona) – to wierzytelność nabyta przez faktora, inaczej wierzytelność zgłoszona, która spełnia warunki określone w umowie.

Wierzytelność zgłoszona (zaproponowana) to wierzytelność zgłoszona przez klienta faktorowi w formie zgłoszenia wierzytelności, do którego dołączona jest kopia faktury oraz inne dokumenty wymagane przez faktora.

Strony umowy

Z pojęciem faktoringu wiążą się trzy podmioty. Każdy z nich w różnych opracowaniach dotyczących usługi faktoringu może występować pod różnymi nazwami, ale wszędzie mają one jednakowe znaczenie: faktorant to przedsiębiorca, który jest dostawcą, faktor to instytucja faktoringowa, a dłużnik to odbiorca, który ma zapłacić za towary lub usługi.

Umowa faktoringowa zawierana jest bez udziału nabywcy towarów lub usług (tj. bez udziału odbiorcy), jednakże na skutek przelewu wierzytelności z faktoranta na faktora staje się on dłużnikiem faktora.

Etapy transakcji faktoringu

- Faktorant przekazuje odbiorcy towar.
- Faktorant przesyła faktorowi fakturę za towary przekazane odbiorcy.
- Faktor wypłaca faktorantowi zaliczkę.
- Odbiorca płaci faktorowi, natomiast faktor płaci faktorantowi pozostałą należność.

Rodzaje faktoringu

Faktoring nie występuje w jednolitej postaci. Zależnie od tego, który z podmiotów, faktor czy faktorant, ponosi odpowiedzialność w razie niewypłacalności dłużnika, wyróżnia się faktoring właściwy (pełny), bez regresu i niewłaściwy (niepełny), z regresem.

Faktoring bez regresu — po dokonaniu cesji wierzytelności faktor wypłaca faktorantowi kwotę stanowiącą maksymalnie równowartość tej wierzytelności (najczęściej określoną kwotę zaliczki), pomniejszoną o prowizję faktora. Przejęcie przez faktora ryzyka niewypłacalności oznacza w praktyce, że faktor zaczyna odpowiadać względem faktoranta za to, iż dłużnik wykona ciężące na nim zobowiązanie, czyli zapłaci. Faktoring właściwy pociąga więc za sobą większe ryzyko dla faktora, co powoduje, że jest on droższy od faktoringu niepełnego. Prowizja faktora uwzględnia bowiem również ryzyko ewentualnej niewypłacalności dłużnika.

Faktoring niepełny (z regresem) polega na sprzedaży faktorowi przez faktoranta wierzytelności handlowej bez przejęcia ryzyka wypłacalności dłużnika. Oznacza to, że faktor w momencie stwierdzenia niewypłacalności dłużnika, przenosi wierzytelność z powrotem na faktoranta i może żądać zwrotu zapłaconej sumy od faktoranta.

Faktoring eksportowy jest skierowany do firm, które sprzedają towary lub usługi odbiorcom zagranicznym z odroczonym terminem płatności. Finansowanie wierzytelności eksportowych to podstawowa funkcja faktoringu eksportowego z regresem. Korzystając z usługi faktoringu zyskuje się komfort w zarządzaniu swoimi finansami, gdyż długie terminy płatności czy opóźnienia w płatnościach od odbiorców nie będą pogarszać płynności finansowej przedsiębiorcy. Faktor wypłaca określoną zaliczkę na poczet przyszłych płatności od odbiorcy zagranicznego (najczęściej 80-90 proc. wartości faktury brutto) niezwłocznie po jej otrzymaniu w walucie transakcji. Niewątpliwą korzyścią jest fakt, iż faktor toleruje opóźnienia w płatnościach ze strony odbiorcy korzystając jednocześnie z narzędzi zaliczanych do windykacji miękkiej.

Faktoring eksportowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy daje pewność, że przedsiębiorca nie utraci swoich należności. Będzie miał także pewność, że jego zagraniczny partner jest podmiotem wiarygodnym, a to dzięki współpracy faktorów zarówno z renomowanymi firmami ubezpieczeniowymi jak i z firmami faktoringowymi z całego świata. Współpraca z zagranicznymi faktoraми to sprawdzenie odbiorcy przez instytucję finansową działającą w jego kraju, mającą bezpośredni kontakt z nim oraz działającą w ramach tego samego systemu prawnego. Korzyść dla przedsiębiorcy to przejęcie ryzyka wypłacalności odbiorcy nawet do 100 proc.

Faktoring pełny czy niepełny?

W przypadku faktoringu pełnego klient po zgłoszeniu faktury otrzymuje od firmy faktoringowej zaliczkę w wysokości do 90 proc. wartości należności. Resztę dostaje po odzyskaniu pieniędzy przez faktora. W razie niepowodzenia działań firmy faktoringowej nie musi zwracać zaliczki.

Faktor nie kupuje jednak kota w worku. Przed przejęciem faktury dokładnie analizuje odbiorców. To zrozumiałe, bo ryzykuje swoimi pieniędzmi, chce mieć zatem pewność, że jest szansa na odzyskanie należności.

W przypadku faktoringu niepełnego faktor może wystąpić o zwrot wypłaconej zaliczki. Ponadto to zleceniodawca, a nie firma faktoringowa, odpowiada za wypłacalność dłużnika. Skoro faktoring pełny daje takie profity, dlaczego wciąż tak wielu przedsiębiorców wybiera faktoring niepełny? Usługi dodatkowe, jak poprawa konkurencyjności poprzez wydłużenie kredytu kupieckiego udzielanego odbiorcom lub otrzymywanie rabatów od odbiorców za wcześniejszą płatność, które są ogromnym atutem usługi, część firm traktuje jako drugorzędne.

— Koszt związany z przejęciem ryzyka w ramach faktoringu pełnego oblicza się jako prowizję od każdej nabytej i sfinansowanej wierzytelności i zależy on od rodzaju usługi. Z reguły

stanowi ułamek procenta kwoty faktury brutto. Biorąc pod uwagę rozmiar ewentualnych strat w razie nieuregulowania płatności przez odbiorcę, dodatkowy koszt w faktoringu pełnym wydaje się znikomy.

Jak wybrać dobrego faktora?

Decyzja o podjęciu współpracy z faktorem może być szczególnie trudna dla tych przedsiębiorców, którzy dopiero zaczynają swoją przygodę z faktoringiem. Wynika to z tego, że na polskim rynku działa coraz więcej firm oferujących finansowanie, a ich zróżnicowana oferta może zmylić niedoświadczonego biznesmena. Faktorzy jednak przekonują, że jeżeli przy wyborze bierze się pod uwagę kilka żelaznych zasad, nie trzeba się obawiać pomyłki.

Wiarygodność

Wybierając faktora, należy przede wszystkim zadać sobie pytanie, czy interesuje nas wyłącznie finansowanie, czy zależy nam również na usługach wspomagających biznes, takich jak zarządzanie należnościami i monitorowanie spłat od kontrahentów. Pełny pakiet usług oferują głównie niezależni faktorzy, dla których najważniejsze jest zwiększanie dostępności finansowania, a także odpowiednia weryfikacja i zarządzanie ryzykiem.

Nie bez znaczenia jest również reputacja firmy faktoringowej. Co prawda uzyskanie referencji od innych klientów nie jest często praktykowane, jednak warto dowiedzieć się, czy dany faktor obsługuje podmioty gospodarcze, o których łatwo się czegoś dowiedzieć.

Innym ważnym czynnikiem, który potwierdza profesjonalizm faktora, jest jego przynależność do organizacji branżowych.

Warto sprawdzić, czy faktor należy do krajowych i międzynarodowych związków zrzeszających firmy faktoringowe, np. International Factor Group czy Factors Chain International. Działający w Polsce Polski Związek Faktorów (PZF) zrzesza już 13 członków, wśród których są czołowe firmy oferujące faktoring. PZF, któremu członkowie przekazują

informacje o swoich wynikach, dba o wysokie standardy usług, a także o promocję faktoringu wśród polskich przedsiębiorców. Między innymi dzięki działalności związku przejrzystość w tej branży jest bardzo wysoka, a potencjalni klienci mogą dowiedzieć się więcej o faktorach, korzystając z wiarygodnych informacji dostępnych w PZF.

Koszty

Po przeanalizowaniu wymienionych kryteriów warto również zwrócić uwagę na ceny usług świadczonych przez faktorów.

Na cenę usługi faktoringowej składają się przede wszystkim: prowizja od kwoty brutto finansowanych faktur i odsetki naliczane od udzielonego przez faktora finansowania. Wysokość kosztów faktoringu zależy m.in. od takich czynników, jak wysokości obrotów przekazanych do faktoringu rocznie, liczby finansowanych faktur czy też liczby zgłoszonych kontrahentów. Przed podpisaniem umowy należy dokładnie sprawdzić wszystkie zapisy — przede wszystkim tabele opłat. Może się bowiem zdarzyć, że deklarowana na wstępie cena usługi jest powiększana o wiele obowiązkowych płatności dodatkowych, takich jak np. opłata za zgłoszenie kontrahenta lub wysłanie monitu. Należy też zwrócić uwagę na zapisy warunkujące udzielenie i ewentualne wstrzymanie finansowania.

Koszty faktoringu są ustalane indywidualnie, zależnie od parametrów transakcji. Na prowizje i opłaty nie można jednak patrzeć tylko jak na wydatki. Oznaczają one bowiem uzyskanie przez firmę dostępu to dodatkowych usług, które zmniejszają zaangażowanie pracowników w sprawy związane z monitorowaniem rozliczeń z odbiorcami.