

## Podsumowanie VI Międzynarodowego Kongresu Faktoringu

**17 września w warszawskim hotelu Marriott odbył się VI Międzynarodowy Kongres Faktoringu, zorganizowany przez Polski Związek Faktorów. W Kongresie wzięło udział 190 osób, reprezentujących 65 różnych firm i instytucji, przybyli również goście z zagranicy, m.in. liderzy międzynarodowych federacji faktoringowych oraz eksperci i praktycy w zakresie obrotu wierzytelnościami z USA, Niemiec, Wielkiej Brytanii, Włoch i Holandii. Ich obecność to niewątpliwy dowód uznania dla osiągnięć polskich faktorów.**

Już po raz szósty spotkali się reprezentanci 24 instytucji finansowych zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów, przedstawiciele spółek sektora usług finansowych i banków, dostawcy usług dla branży oraz pracownicy naukowcy i studenci uczelni ekonomicznych. Ci ostatni są zawsze szczególnie zainteresowani wynikami konkursu na najlepsze prace licencjackie i magisterskie z zakresu faktoringu: "Złote Pióro PZF".

Kongres otworzył Dariusz Steć, nowy przewodniczący Komitetu Wykonawczego PZF. Warto również wspomnieć o innych zmianach, które zaszły w ostatnim czasie w Związku: powołane zostały specjalistyczne zespoły robocze - zespół ds. statystyki (pracami którego kieruje Dariusz Steć), zespół ds. szkoleń (Jerzy Dąbrowski), zespół prawny (Andrzej Żbikowski), zespół ds. marketingu i promocji (Jarosław Jaworski).

### Sytuacja makroekonomiczna

W tematy związane z sytuacją gospodarczą w Polsce, **ze szczególnym uwzględnieniem kondycji finansowej przedsiębiorstw**, uczestników wprowadził **Jakub Borowski, główny ekonomista Credit Agricole**. Bazując na wskaźnikach koniunktury, m.in. PMI, spodziewa się on, że druga połowa roku powinna przynieść ożywienie w polskiej gospodarce, także w budownictwie mieszkaniowym i infrastrukturalnym. Z danych NBP wynika z kolei, że poprawia się sytuacja z zatorami płatniczymi. Ponadto kurs EUR/PLN jest korzystny dla eksporterów i można oczekiwać, że sytuacja ta będzie miała miejsce również w kolejnych miesiącach. To wszystko pozwala spodziewać się optymistycznego scenariusza dla Polski – zdaniem Jakuba Borowskiego będziemy świadkami wzrostu PKB do 2016 roku, zaś głównym czynnikiem wzrostu będzie popyt krajowy. To dobra wiadomość dla branży faktoringowej, ponieważ kiedy nasi klienci zwiększają sprzedaż, my zwiększamy obroty.

### Faktoring w Polsce

W kolejnej prezentacji **Dariusz Steć, przewodniczący Komitetu Wykonawczego PZF i wiceprezes zarządu mFaktoring, przedstawił wyniki branży faktoringowej po pierwszym półroczu 2015 roku** (w porównaniu do analogicznego okresu roku 2104). Dane agregują wyniki firm zrzeszonych w PZF, reprezentujących łącznie 80% branży, stanowią więc wiarygodny obraz branży.

#### **Obroty w faktoringu ogółem – wzrost o 20%**

#### **Faktoring niepełny – wzrost o 14%**

#### **Faktoring pełny – wzrost o 28%**

Struktura obrotów wykazuje rosnące znaczenie faktoringu pełnego na tyle, że w tej chwili udziały obydwu form (w tym faktoringu pełnego i niepełnego) są takie same: po 50%.

### **Faktoring krajowy - wzrost o 18%**

#### **Faktoring eksportowy – wzrost o 32%**

Warto jednak zwrócić uwagę na fakt, że dynamika ta nie jest prostą pochodną wzrostu polskiego eksportu; powodem jest raczej zmieniające się podejście branży faktoringowej do tej formy finansowania. Faktorzy coraz odważniej wchodzą w finansowanie należności eksportowych.

#### **Liczba klientów - wzrost o 17%.**

To pokazuje, że w końcu doczekaliśmy się momentu, kiedy dynamiki obrotów i klientów są zbliżone (a więc obroty nie są generowane przez pojedyncze duże transakcje).

**Liczba faktur wzrosła o 27%**, co świadczy o tym, że faktorzy sięgają po faktury o coraz mniejszych nominałach. Średni klient dał faktorom do sfinansowania obrót o wartości 10 mln PLN. Średnia wartość finansowanej faktury to 20 tys. PLN. Zauważalnym trendem jest finansowanie faktur o coraz mniejszych nominałach.

#### **Średnia liczba dłużników przypadająca na klienta to 20.**

**Średnia liczba faktur przekazanych do faktoringu na klienta 434**, ale najwięksi faktorzy obsługują również klientów przekazujących do faktoringu ponad 1000 faktur.

Efekt sukcesywnego wzrostu bazy niwelowany jest przez dynamiczny wzrost całego rynku i dlatego PZF szacuje, że dwucyfrowe wzrosty obrotów faktoringowych powinny zostać utrzymane zarówno w drugim półroczu 2015 roku, jak i w kolejnym roku.

### **Faktoring na świecie**

W kolejnej prezentacji **Peter Mulroy, sekretarz generalny Factors Chain International (FCI)**, przedstawił rozwój faktoringu na świecie. Na początku podkreślił, że faktoring stał się już powszechnie uznanym sposobem finansowania handlu. Wiąże się to ze wzrostem handlu w rachunku otwartym, w porównaniu do tradycyjnych form takich jak akredytywa czy inkaso. W ciągu ostatnich dwudziestu lat wolumen globalnych obrotów faktoringowych wzrósł o 11%. Przy czym cały czas to w Europie obroty faktoringowe są najwyższe (62% obrotów światowych, dynamika wzrostu w 2014 roku to 8%).

Wśród organizacji partnerskich FCI na szczególną uwagę zasługuje International Chamber of Commerce (ICC) oraz Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju; wspólnie realizowane są projekty o charakterze edukacyjnym i promocyjnym.

Peter Mulroy omówił także działalność FCI, informując uczestników Kongresu o planowanym połączeniu z International Factors Group (IFG). Połączona organizacja będzie miała ponad 400 członków w 87 krajach na całym świecie.

Peter Mulroy zapowiedział również spotkanie w Warszawie w dniach 3-5 listopada 2015 r. otwarte zarówno dla członków FCI (jest to pięć firm faktoringowych w Polsce), jak i dla firm niezrzeszonych.

### **Debata o stanie faktoringu**

Po trzech prezentacjach uczestnicy Kongresu mieli okazję przysłuchiwać się dyskusji panelowej na temat aktualnego stanu faktoringu w Polsce. W dyskusji wzięli udział **Małgorzata Szymańska, dyrektor departamentu faktoringu w Banku Ochrony Środowiska, Andrzej Żbikowski, doradca zarządu ING Commercial Finance oraz Sebastian Grabek, dyrektor Centrum Faktoringu Banku HSBC Polska, zaś**

poprowadził ją **Jerzy Dąbrowski, wiceprzewodniczący Komitetu Wykonawczego PZF i dyrektor generalny Bibby Financial Services**. Zapytani o możliwą rewolucję w branży, eksperci stwierdzili, że się jej nie spodziewają. Jeśli przyjdą jakieś zmiany, to raczej spowodowane upowszechnieniem się nowych form finansowania, np. crowdfunding czy platformy handlu wierzytelnościami. Pytani o dalszy rozwój faktoringu eksportowego uczestnicy debaty zastanawiali się zarówno nad finansowaniem handlu na nowych rynkach, takich jak np. w Chinach (Sebastian Grabek), jak i nad kwestiami związanymi z ryzykiem – Małgorzata Szymańska proponowała stopniowe odchodzenie od ścisłego łączenia limitów ubezpieczeniowych z limitami finansowymi. Jednym ze sposobów przekonania przedsiębiorców do korzystania z faktoringu eksportowego powinno być podkreślanie usług dodatkowych, takich jak zarządzanie wierzytelnościami, czy prowadzenie miękkiej windykacji. Pytani o przyszłość faktoringu wszyscy prognozowali dalszy jego rozwój, którego źródłem ma być pozyskiwanie nowych klientów, obsługa małych firm oraz finansowanie eksportu.

### **Dyskusja o współpracy z ubezpieczycielami**

Druga dyskusja panelowa dotyczyła współpracy faktorów z ubezpieczycielami. Wzięli w niej udział **Dariusz Poniewierka, prezes KUKI, Rafał Hiszpański, prezes zarządu Euler Hermes, Bartłomiej Szlaz, dyrektor regionu Warszawa w Atradius Credit Insurance oraz Jacek Krzemień, zastępca dyrektora handlowego ds. ubezpieczeń w Coface, rolę moderatora zaś pełnił Jarosław Jaworski wiceprzewodniczący Komitetu Wykonawczego PZF i prezes zarządu Coface w Polsce**. Uczestnicy debaty zgodzili się, że pomimo naturalnego na rynku dążenia do maksymalizacji własnego zysku, obydwie strony – zarówno faktorzy, jak i ubezpieczyciele – powinny współpracować, ponieważ mają wspólnego klienta. Współpraca jest możliwa i konieczna - m.in. w zakresie popularyzowania wiedzy na temat obrotu należnościami. Jacek Krzemień stwierdził, że produkt faktoringowy i ubezpieczeniowy nie są konkurencyjne, tylko komplementarne.

Zdaniem Rafała Hiszpańskiego firmy faktoringowe powinny być traktowane przez ubezpieczycieli nie jak każde inne przedsiębiorstwo, ale jak partnerzy, którzy doskonale potrafią oszacować ryzyko transakcji i następnie je monitorować.

Dariusz Poniewierka podkreślał, że istotnym obszarem współpracy jest dzielenie się informacjami. Mogłoby to zaowocować niższą szkodowością.

Uczestnicy debaty zgodzili się co do tego, że rynek coraz częściej oczekuje faktoringu z przejęciem ryzyka. Dlatego też obydwie strony powinny w taki sposób ułożyć współpracę, aby coraz więcej klientów korzystało z tego typu instrumentu. Zdaniem Rafała Hiszpańskiego jest to możliwe, kiedy ubezpieczyciel rozumie, że ryzyko dotyczy nie tylko faktora, ale również faktorantów. W Euler Hermes utrzymywane są polisy i podpisy. Powinniśmy mówić coraz częściej o trójstronnych porozumieniach: faktor-faktorant-ubezpieczyciel. Natomiast Bartłomiej Szlaz zachęcał, aby na ubezpieczenie należności patrzeć szerzej niż tylko jako na przeniesienie ryzyka. Są to bowiem również kwestie związane z monitoringiem i windykacją. Szczególnie ważne to jest w kontekście faktoringu eksportowego.

### **Doświadczenia zagraniczne**

W kolejnych prezentacjach zagraniczni goście podzielili się z uczestnikami Kongresu doświadczeniami ze swoich rodzimych rynków. **Peter Klaus, szef spółki Eurofactor z Monachium** (jest to czwarty gracz faktoringowy na rynku niemieckim) przedstawił wdrożenie platformy informatycznej wspomagającej optymalne zarządzanie ryzykiem, zarówno w transakcjach wieloprodukowych, jak i transgranicznych.

Dzięki gromadzeniu szczegółowych danych o klientach, faktor ma możliwość stworzenia nowych, lepszych ofert dla małych firm, które jeszcze parę lat temu nie kwalifikowałyby się do takich produktów. Peter Klaus podkreślał jednak, że w całym systemie kontroli ryzyka i blokowania fraudów najważniejsi są ludzie.

Z kolei **David L. Loseby z firmy transportowej Arriva (obecnej również na rynku polskim jako zarządca transportu kolejowego na terenie województw kujawsko-pomorskiego, a częściowo także województw pomorskiego, mazowieckiego, wielkopolskiego i łódzkiego)** opowiedział o najważniejszych czynnikach mających wpływ na efektywne finansowanie łańcucha dostaw. Faktor powinien pamiętać, że przedsiębiorstwo, wybierając dostawców komponentów swoich maszyn czy innych produktów, musi być dalekowzroczne i bazować na zaufaniu. Oznacza to, że dostawcy nie są przypadkowi, czy jednorazowi. Zależności i relacje panujące w łańcuchu dostaw powinny wpływać również na finansowanie i jego cenę.

Następnie **Peter Brinsley z brytyjskiej firmy konsultingowo – szkoleniowej Point Forward** przedstawił **nowości produktowe na rynkach finansowania należności**. Omówił m.in.:

- ✓ supply chain finance (SCF);
- ✓ faktoring dla branży budowlanej;
- ✓ Peer to Peer lending (P2P)– alternatywna forma finansowania biznesu, dzięki której ludzie zaczęli inwestować swoje pieniądze, rozkładać ryzyko itp. To rozwiązanie oferuje wyższe stopy zwrotu niż w banku, jest także tańsze dla kredytobiorcy. W Polsce ta forma finansowania pojawiła się w 2008 roku;
- ✓ zmiany wywołane przez rewolucję technologii mobilnych.

### **FairPay – nowy projekt KRD**

Na zakończenie tej części Kongresu uczestnicy zapoznali się z prezentacją **na temat informacji pozytywnej**, którą poprowadził **przedstawiciel KRD, Jacek Wolniewicz, trener, ekspert ds. zarządzania należnościami**.

KRD gromadzi informacje gospodarcze o dłużnikach, o posługiwaniu się fałszywymi dokumentami, a także informacje pozytywne, czyli o rzetelnych płatnikach.

Rejestr FairPay może aktywować sprzedaż, uzdrawiać finanse i budować relacje. Nie jest to zwykłe „przyznawanie gwiazdek” ulubionym kontrahentom – wpis do rejestru jest uwarunkowany prawnie. Informacja pozytywna będzie dostępna dla wszystkich uczestników rynku. KRD zachęca firmy faktoringowe do zamieszczania informacji pozytywnych na temat odbiorców, z którymi współpracują.

### **Sesje warsztatowe**

W drugiej, popołudniowej, części Kongresu odbyły się warsztaty, poprowadzone przez zagranicznych trenerów. Uczestnicy mogli wybrać warsztat poświęcony **finansowaniu łańcucha dostaw**, który prowadził Steven van der Hoof, CEO Capital Chains lub **warsztat z zakresu marketingu usług finansowych w Internecie**, prowadzony przez Marka Mandulę, partnera zarządzającego amerykańską firmą doradczą United Capital Funding Corp.

VI Międzynarodowy Kongres Faktoringu był doskonałą okazją do poznania najnowszych trendów w Polsce i na świecie, wymiany doświadczeń, integracji branży, a także zacieśnienia relacji pomiędzy faktorami, pośrednikami finansowymi, bankami i ubezpieczycielami.

Dziękujemy sponsorowi głównemu wydarzenia – firmie Asseco Business Solutions oraz pozostałym sponsorom – eSourcing, KR D, hdp software, a także partnerom medialnym: dziennikowi Puls Biznesu i BCR Publishing.

Do zobaczenia na kolejnym Kongresie za rok!

*Magdalena Szymańska*