

Faktoring

III MIĘDZYNARODOWY KONGRES FAKTORINGU

Czwartek | 13 września 2012

Dodatek specjalny

Faktorzy rozmawiają o przyszłości branży



KONGRES | Polski Związek Faktorów już po raz trzeci jest organizatorem dorocznego spotkania poświęconego problematyce faktoringu

III Międzynarodowy Kongres Faktoringu to forum, podczas którego specjaliści reprezentujący branżę faktoringową w Polsce wymieniają poglądy i dzielą się doświadczeniami.

- Skomplikowana sytuacja na rynkach lokalnych i świata wymusza pytanie, czy mamy już do czynienia z kryzysem - mówi Mirosław Jakowiecki, przewodniczący Polskiego Związku Faktorów. - Podobne pytanie stawialiśmy podczas ubiegłorocznego spotkania, jednak wyniki osiągnięte przez branżę udowodniły, że sytuacja kryzysowa nie ograniczyła w istotny sposób działalności faktoringowej ani nie zahamowała rozwoju tego rynku. Działamy jednak w skomplikowanym i nieprzyjaznym dla branży otoczeniu ekonomicznym, co znacznie powiększa potencjalne rodzaje ryzyka.

Do udziału w kongresie Polski Związek Faktorów zaprosił wybitnych znawców przedmiotu. Grono ekspertów uczestniczących w dyskusjach panelowych reprezentuje środowiska akademickie i praktyków, którzy na co dzień pracują w największych polskich i zagranicznych firmach faktoringowych. Prezentacje i dyskusje obejmą dwa bloki tematyczne: „Świat faktoringu w 2012 roku” oraz „Ryzyko w działalności faktorów - doświadczenia faktorów krajowych i zagranicznych”.

Uczestnicy dyskusji, mówcy i prelegenci odpowiedzą na pytania, jak branża radzi sobie ze skutkami spowolnienia, jakie rozwiązania zastosowano na rynkach zagranicznych i jakie sektory są najbardziej ryzykowne dla branży.

Informacje przekazane przez specjalistów będą odpowiedzią na problemy istotne dla branży. Będą pomocne w wyborze strategii oraz decyzji kształtujących kierunek rozwoju faktoringu w Polsce.

Jak mówi Mirosław Jakowiecki, kongres nie dostarczy gotowych rozwiązań, lecz będzie dla polskich faktorów źródłem najświeższych wiadomości o branży i przyniesie wzory skutecznych rozwiązań wspomagających dalszy rozwój.

- A ten rozwój jest nieunikniony, ponieważ faktoring jest atrakcyjny, czego dowodem jest zarówno stały i wysoki wzrost obrotów branży, jak i rosnąca liczba podmiotów oferujących usługi faktoringowe - mówi Mirosław Jakowiecki. - Warto jednak dyskutować o zasadniczych kierunkach tego rozwoju. Czy będzie to ostra konkurencja, czy też skonsolidowane działania całej branży skierowane na usuwanie barier, promocję oraz pielęgnowanie zasad etyki biznesu? Będziemy rozmawiać o zmianach, które będą się dokonywać w najbliższym czasie, o potrzebie wdrożenia nowych praktyk w zarządzaniu ryzykiem i o tym, jak wykorzystać doświadczenia faktorów działających w otoczeniu realnego kryzysu gospodarczego.

-kmg

Zaproszenie do dyskusji



Mirosław Jakowiecki, przewodniczący Polskiego Związku Faktorów

Podczas tego wyjątkowego spotkania, jakim jest III Międzynarodowy Kongres Faktoringu, podejmiemy próbę znalezienia odpowiedzi na najważniejsze pytania o aktualny stan i przyszłość naszej branży. Wymienimy poglądy i doświadczenia.

Dodatkowo, będziemy mieli wyjątkowo dobrą okazję do nawiązania kontaktów oraz poszerzenia współpracy. Nasze doroczne spotkania coraz mocniej integrują środowisko i stanowią nieocenioną wartość dla branży. W tym roku gościmy liderów międzynarodowych federacji faktorów: Jeroena Kohnstamma, Erika Timmermansa i Johna Gilena oraz wielu wyśmienitych przedstawicieli firm faktoringowych z Europy. Prezentacje, wykłady i panele dyskusyjne będą dobrą okazją do porównania warunków, w jakich działa nasza branża, oraz pozwolą spojrzeć na zagrożenia i ryzyka, które towarzyszą faktoringowi z innej perspektywy. Jestem przekonany, że skonfrontowanie tych informacji z rzeczywistym stanem branży faktoringowej w Polsce utwierdzi nas w przekonaniu, że mimo niespełna 20-letniej historii, faktoring w Polsce zdobył silną pozycję, porównywalną do rozwiniętych gospodarek na świecie. Ponieważ głównym tematem tegorocznego spotkania faktorów jest zagadnienie bezpieczeństwa transakcji faktoringowych, chcemy przedstawić tę problematykę w kontekście analizy obszarów ryzyka oraz możliwości wczesnego rozpoznawania sygnałów ostrzegawczych. Postawimy pytanie, czy możliwa jest współpraca faktorów w zakresie rozpoznawania wspólnych zagrożeń? Czy możliwe jest tworzenie konsorcjów finansowych do obsługi klientów? Jak sobie radzić z obsługą tego samego klienta? Nie podamy gotowych rozwiązań, ale rozpoczniemy dyskusję niezbędną dla rozwoju i bezpieczeństwa rynku. ■

Z ryzykiem i

DEBATA | Faktorzy dyskutują nad rodzajami ryzyka towarzyszącymi ich branży. Nie bez powodu. Branża faktoringowa rośnie w siłę, stając się coraz poważniejszym elementem polskiej gospodarki. Rosnąca pozycja jest powodem nie tylko do satysfakcji, ale także wzmocnienia czujności wobec możliwych zawirowań rynkowych. Naddciągająca druga fala kryzysu, choć opinie na temat jej skali są podzielone, stała się więc przyczyną rozważań ewentualnych scenariuszy i zagrożeń. Co ciekawe, faktorzy bez obaw mówią o ryzyku. – Ryzyko to nasza specjalność – twierdzą. – Nasi klienci śpią spokojnie, ponieważ bierzemy je na siebie



♦ **ANDRZEJ ŻBIKOWSKI**
prezes zarządu ING Commercial Finance Polska SA

Ryzyko w naszej branży istniało zawsze. Mamy ryzyko kredytowe dotyczące klientów, operacyjne dotyczące portfela i gospodarcze, wynikające z trendów dynamicznie zmieniającego się rynku. Faktorzy w Polsce jako branża są coraz bardziej istotnym elementem finansowania gospodarki. Prawie 5 procent PKB finansowane jest faktoringiem. To dowodzi, że branża wyrosła już z lat dziecięcych i doskonale radzi sobie z ryzykiem kredytowym i operacyjnym. Bardzo dobre wyniki faktorów i liczba ich klientów osiągnęły wartości statystyczne. Wysoka pozycja branży i jej istotne miejsce w krajowej gospodarce oczywiście cieszą, ale jednocześnie podpowiadają, że będąc coraz poważniejszym graczem na rynku, stajemy się znacznie bardziej podatni na jego zawirowania, zmiany i tendencje. Osiągnięcie tak dobrej pozycji jest więc – paradoksalnie – sygnałem, by branża, świętując sukcesy, nie straciła ostrości rozpoznawania zagrożeń i czynników ryzyka wynikających ze wzrostu jej znaczenia. Od pewnego czasu wiemy, że spowolnienie gospodarcze wisi w powietrzu. Dlatego nie jest przypadkiem, że właśnie dziś rozmawiamy o rodzajach ryzyka dotyczących naszej branży. Jedno jest pewne: o faktoringu nie bez powodu mówi się, że jest doskonałym na trudne czasy. Partnerstwo z nami w trudnych momentach, ale nie tylko, oznacza łagodniejsze przejście przez kryzys, ponieważ my się go nie boimy. A nie mamy obaw, bo walka z trudnościami jest naszą specjalnością. Gdy na Helu zaczyna wiać silny wiatr, wczasowicze chowają parawany i idą do domu, a surfarzy cieszą się i korzystają z wiatru i fal. Podobnie jest z faktorami.

♦ **DARIUSZ STEĆ**
członek zarządu BRE Faktoring SA

Faktoring, podobnie jak każda inna działalność gospodarcza bez względu

na branżę, narażony jest na różnego rodzaju ryzyka. Najbardziej powszechne to ryzyko braku zapłaty przez dłużnika. Na pierwszy rzut oka jest ono podobne jak w przypadku kredytów bankowych. Warto jednak zwrócić uwagę na istotne różnice związane z tymi dwiema formami finansowania przedsiębiorców. Podstawą faktoringu jest finansowanie powstałych należności, które należą do grupy najbardziej płynnych aktywów firmy, w przeciwieństwie do np. zapasów czy nieruchomości. Dlatego cała koncentracja związana z oceną ryzyka powinna – według mnie – być zwrócona na jakość należności.

Warto także zwrócić uwagę, że w przypadku kredytu korzystającym z finansowania i płatnikiem zobowiązania jest ten sam podmiot. Analogiczna sytuacja występuje w przypadku leasingu, który często porównuje się z faktoringiem, ponieważ korzystającym z niego też jest jedynym płatnikiem zobowiązania. W przypadku faktoringu korzystającym z finansowania i płatnik zobowiązania są odrębnymi podmiotami. Korzystającym z finansowania jest nasz klient, a płatnikiem jego dłużnicy. Podstawowa różnica polega więc na tym, że w pierwszej kolejności to nie nasz klient jest zobowiązany spłacić zadłużenie, lecz jego kontrahent.

Z tych względów, aby to ryzyko minimalizować, istotne jest zwrócenie uwagi na trzy elementy, które powodują, że ryzyko znacznie się zmniejsza. Po pierwsze, wiarytelność musi istnieć. Okazuje się bowiem, że w momencie udzielenia finansowania wiarytelność istnieje, a potem znika, bo np. faktura została wystawiona, a dostawa towaru nie doszła do skutku. Po drugie, wiarytelność musi być bezsporna, czyli taka, kiedy dłużnik nie zaprzecza jej istnieniu. Po trzecie, musi nastąpić skuteczna cesja wiarytelności, gdyż na tym opiera się idea faktoringu. Bywają jednak sytuacje, kiedy w kontrakcie między dostawcą a dłużnikiem jest zapis o zakazie cesji. W przepisach ogólnych



♦ **Jerzy DĄBROWSKI**, dyrektor Departamentu Faktoringu i Finansowania Handlu Millennium Bank

Ryzyko to coś, co na co dzień towarzyszy naszej branży. Pytanie, czy skala popularności instrumentu, jakim jest faktoring, wzrost rynku, wielkość finansowania udzielanego przez wszystkich faktorów nie spowodują, że rozmiar tego zjawiska w sposób naturalny wzrośnie? Według mnie mamy do czynienia z dwoma rodzajami ryzyka. Pierwsze to tradycyjne ryzyko mające związek zarówno z finansowaniem faktoringowym, jak i kredytowym. Mamy tu do czynienia z kwestią prawidłowej oceny kondycji przedsiębiorcy. Drugim ryzykiem, które w przypadku

generalnie nie ma mowy o zakazie cesji, jednak może on być wpisany do kontraktu. Jeśli faktor nic nie wie o takim zapisie, jest przekonany, że wiarytelność została w prawidłowy sposób scedowana, ale nie dochodzi do skutku z powodu zapisu w kontrakcie łączącym dostawcę z odbiorcą. Wtedy nie możemy dochodzić należności od dłużnika, ponieważ nie posiadamy do tego tytułu prawnego. Branża faktoringowa co roku odnotowuje wręcz spektakularne wyniki niespotykane w przypadku innych instrumentów finansowych. Wynikają one w dużej mierze z naszego sposobu podejścia do oceny ryzyka, różniącego się od podejścia kredytowego, bazującego w istotnej części na analizie wyników przedsiębiorstwa z ostatnich lat. Opierającego się więc na historii. Metoda ta sprawdza się w czasach stabilnych. Pieniądże jednak pożyczają się dzisiaj, a odbiera jutro. Analizowanie sytuacji ostatnich lat, w trakcie których mogliśmy być świadkami wzrostów, spadków, wzlotów i upadków, tak jak ma to miejsce obecnie, może być obciążone dużym błędem. Wtedy rośnie znaczenie dodatkowego zabezpieczenia. Rynek jest organizmem, w którym zmiany odbywają się niezwykle dynamicznie. Analiza danych z trzech ostatnich lat ma zatem niewielką wartość. W przypadku faktoringu finansowania udziela się w momencie powstania należności. Czyli na podstawie informacji z dzisiaj, a spłata następuje średnio w ciągu 90 dni. Dlatego faktoring jest rozwiązaniem lepszym i stabilniejszym również, a może przede wszystkim, w niepewnych czasach. Zarówno dla finansującego – bo jest bezpieczniejszy, jak i dla klienta – bo nie wymaga zabezpieczeń. Także dlatego między innymi popularność faktoringu jest coraz większa. Warto, aby przedsiębiorcy wiedzieli, że faktoring jest bardziej dostępnym od kredytu i jest rozwiązaniem, które powoduje, że w czasach dekonstrukcji dba o stabilność finansową ich firm.



♦ **JAROSŁAW JAWORSKI**
prezes zarządu Coface Poland Factoring

Faktorzy na co dzień podejmują różnego rodzaju ryzyka, ale są one nieodłącznym elementem fachu, jakim jest faktoring, a cała sztuka polega na tym, aby nimi właściwie zarządzać. Nie zapominajmy jednak, że istnieje także ryzyko odbiorcy, które wiąże się z naszymi kontrahentami. Jeśli ich branża i cała gospodarka są w lepszej kondycji, to moralność płatnicza jest zadowolająca, natomiast gdy następuje spowolnienie gospodarcze i dana branża przeżywa trudności, dyscyplina płatnicza odbiorców zaczyna poważnie kuleć. To bardzo istotny element ryzyka, z którym spotykamy się na co dzień, ponieważ to właśnie do nas – faktorów – wpływają płatności od klientów naszych

faktoringu jest znamienne, to ryzyko operacyjne związane z oszustwami, możliwościami wyłudzeń pieniędzy. Jako branża mamy w tej sprawie więcej do powiedzenia niż przedstawiciele innych usług, ponieważ na co dzień obcujemy z procesem, na którym oparty jest faktoring: przejmujemy faktury, wykupujemy, rozliczamy, potwierdzamy długi etc. Skala zjawiska być może nie jest alarmująca, jednak można odnieść wrażenie, że oszustwa mogą zdarzać się coraz częściej. W większości przypadków bowiem naszą ocenę ograniczamy do badania historycznej zdolności płatniczej kontrahentów klienta. Nie badamy ich kondycji finansowej, ponieważ faktoring z definicji opiera się na jakości wiarytelności. Podstawowym miernikiem oceny jest więc to, jak do tej pory kontrahenci wywiązywali się ze swoich zobowiązań płatniczych. Na tej podstawie wyciągamy wnioski. Mamy jednak przewagę – wgląd w portfel wiarytelności faktorowanych i ocena moralności płatniczej są często wskaźnikiem wyprzedzającym koniunkturę. To pozwala nam dostrzec i wręcz przewidzieć niepokojące sytuacje. Tak było przed kryzysem w 2008 roku. Przedsiębiorstwa kupowały dużo towaru, pogarszała się ich moralność płatnicza, zmniejszała skala sprzedaży do swoich kontrahentów wywołana uruchomieniem naturalnych mechanizmów asekuracyjnych. Obecnie portfele należności faktoringowych nie wskazują wprawdzie, że czeka nas podobna sytuacja, ale dość często słyszy się o nadciągającym spowolnieniu gospodarczym. Osobiście nie spodziewam się takiego zjawiska jak w przypadku tąpnięcia w roku 2008. Gdyby jednak sprawa potoczyła się inaczej, nasi klienci powinni mieć świadomość, że jako faktorzy nie obawiamy się trudności. Czujemy się pewnie. W związku z tym także oni nie muszą mieć powodów do obaw.

m do twarzy

klientów. Problemy płatnicze przedsiębiorców przekładają się zatem na nasze ryzyko operacyjne. Nie do końca jest więc prawdą, że możemy swobodnie zarządzać tym ryzykiem bez monitorowania kondycji naszych odbiorców i trendów w gospodarce. Musimy brać pod uwagę różne warianty, także np. taki, kiedy pogorszenie dyscypliny płatniczej będzie budziło większą pokusę naszych i potencjalnych klientów do korzystania z naszego finansowania w przypadku, gdy np. wiarytelność w rzeczywistości nie istnieje. Konieczność rozmowy o rodzajach ryzyka, z jakimi mierzymy się na co dzień i z jakimi być może przyjdzie nam spotkać się w przyszłości, jest bezdyskusyjna. Nie zapominamy jednak, aby dbając o własne bezpieczeństwo, dbać przede wszystkim o korzyści klientów. Powinni oni wiedzieć, że rolą faktora – zarówno w dobrych, jak i złych czasach – jest otaczanie ich opieką poprzez zapewnienie im stabilności finansowej. To ich bowiem dotyczy ryzyko braku zapłaty ze strony kontrahenta i ryzyko utraty płynności. Dziś jednak wielu przedsiębiorców chce ubezpieczać swój dom, kiedy już spłonął. Wcześniej nie wiedzieli, że faktoring jest narzędziem, które może uzdrowić lekką grype i uchronić przed zapaleniem płuc.



♦ **JERZY OSTROWSKI**
prezes zarządu
BNP Paribas Factor

Z ryzykiem mieliśmy do czynienia zawsze, a tylko sposób jego kontrolowania był i jest uzależniony od specyfiki branży klienta, uwarunkowań otoczenia. Był czas, że zaliczkowaliśmy 60 procent wartości wiarytelności, a dziś – 90 procent i więcej. Poziom zaliczkowania to jeden z elementów kontroli ryzyka.

Z kryzysem musimy się liczyć i w związku z tym powinniśmy poddać weryfikacji, czy należycie kontrolujemy ryzyko nabytych wiarytelności i czy nie przekraczamy granic uzasadnionego ryzyka. Recesja pokaże, które z naszych firm czynią to w sposób właściwy. Podejmując ryzyko, nie robimy niczego nadzwyczajnego, dysponujemy narzędziami kontroli, a w zakresie cesji wiarytelności jesteśmy gotowi przejąć ryzyko większe od oferowanego przez banki.

Pamiętajmy, że każda z naszych firm funkcjonuje w określonych uwarunkowaniach i niejednokrotnie jest to funkcjonowanie wspólnie z bankiem. Jeżeli faktor nie ma zaplecza w postaci banku jako udziałowca, to jego ryzyko musi być inaczej kontrolowane. Współdziałając z bankiem, możemy wspólnie rozłożyć ciężar ryzyka.

Mówiąc, że recesja będzie sprawdzianem właściwej oceny i kontroli ryzyka, mam na myśli także kwestię upadłości firm. Upadłości na rynku będą bowiem miały wpływ na kondycję naszych klientów. Już teraz upadłości jest więcej. Nie można tego bagatelizować. Upadłości nie są jednak jedynym zagrożeniem – przedsiębiorcy krytycznie oceniający perspektywy swojego biznesu mogą być zainteresowani pozbyciem się go, z kolei kupujący kupieniem udziału w rynku. W kryzysie takie transakcje tworzą warunki dla nieuczciwych praktyk. Z pewnością będziemy musieli zmierzyć się z tym. Mam nadzieję, że skala zjawiska nie będzie duża.

♦ **ANDRZEJ GŁOWACKI**, wiceprezes zarządu FAKTORZY

Gotowość podejmowania większego ryzyka wynika z posiadania przez faktorów większej wiedzy na temat kontrahenta. Oceniamy także wskaźniki makroekonomiczne, którym podlegamy, podobnie jak nasi klienci, i na nie akurat nie mamy wpływu. Niemniej jednak najistotniejszą jest to, że nasz obraz oceny ryzyka jest pełniejszy i to stanowi ważny element w podejmowaniu decyzji także wobec klientów, którzy do nas przyszedli, gdyż bank odmówił im udzielenia kredytu. Naszą przewagą – a to bardzo istotny szczegół – jest inny moment finansowania klienta niż w przypadku tradycyjnych produktów

kredytowych. Gdy klient przychodzi do banku, chcąc skorzystać z kredytu, przedstawia wyniki finansowe i biznesplan. Innymi słowy, pomyśl na to, co komu sprzeda i za ile. Z tych informacji tworzą się cyfry i w pewnym stopniu powstaje obraz kondycji klienta. Być może prawdziwy. Jest to jednak obraz tylko prawdopodobny. W przypadku faktorów przewaga jest ewidentna. Finansują oni klienta w momencie, kiedy on już nie tylko ma biznesplan i prognozy wzrostu. Ma także portfel odbiorców, znalezione rynki zbytu, jego sprzedaż jest powtarzalna. Faktorzy, inaczej rzecz ujmując, są w innym momencie ryzyka – w momencie kiedy klient już zamienił planowaną strategię w biznes, bo pokazał, że



zaistniało zdarzenie gospodarcze. Faktor pojawia się z finansowaniem, kiedy sprzedaż już się dokonała. Nie musi brać pod uwagę ryzyka, że plany klienta, jego biznesplan i prognozy pozostaną jedynie w sferze pobożnych życzeń.



♦ **MARIUSZ WIŚNIEWSKI**, dyrektor Departamentu Sprzedaży Credit Agricole Commercial Finance Polska SA

Czynniki ryzyka to między innymi też problemy płatnicze, które są także motorem napędowym branży faktoringowej. Tam, gdzie bank już nie chce udzielić kredytu, my, mając inny system zarządzania ryzykiem, możemy udzielać finansowania. I to jest odpowiedzią na pytanie nie tylko, dlaczego warto z nami współpracować, ale również dlaczego faktoring w Polsce co roku notuje spektakularne wzrosty. W przeciwieństwie do banku, który udzielając kredytu, ma jednego dłużnika, my, faktorzy, mamy wiele źródeł spłat należności. Rozproszenie wiarytelności w portfelu faktora daje mu nieporównywalnie większe możliwości zarządzania ryzykiem. Dobrym przykładem są nasze ogromne możliwości oddziaływania wobec słabej moralności płatniczej.

Właściwa reakcja faktorów może mieć – i ma – wpływ na kondycję wielu przedsiębiorstw. To efekt domina – jeśli faktor w porę dostrzeże ryzyko niewypłacalności jakiegoś przedsiębiorcy i zareaguje, wówczas uchroni od problemów płatniczych inne firmy związane biznesowo z przedsiębiorstwem przechodzącym trudności. Dobrym przykładem jest branża budowlana ze sporą liczbą podwykonawców danej inwestycji, gdzie zawsze istnieje ryzyko niezapłacenia ostatniej faktury. Gdy zawodzi jeden z elementów, odczuwają to wszyscy. Faktor, mając możliwość kontroli i udrażniania procesów płatniczych, potrafi wręcz zapobiegać niepożądanym sytuacjom. Byłoby dobrze, gdyby przedsiębiorcy mieli świadomość, szczególnie w kontekście spowolnienia gospodarczego, że faktoring jest finansowaniem plus „coś jeszcze”. Zazwyczaj jest to zarządzanie wiarytelnościami i/lub przejęcie niewypłacalności dłużnika. Innymi słowami, jeśli sami nie potrafią zarządzać płynnością finansową lub czują się w tym niepewnie, powinni przekazać opiekę nad pieniędzmi wyspecjalizowanej firmie. Dlaczego? Ponieważ to oznacza także ochronę przed ewentualnym bankructwem. Dodatkową korzyścią wynikającą z powierzenia faktorowi zarządzania należnościami jest pokazanie kontrahentom firmy, że dbając o swoje wiarytelności, dba również o ich kondycję, przez co staje się ona jeszcze bardziej wiarygodna w relacjach biznesowych.



♦ **ALEKSANDER JANISZEWSKI**, dyrektor Departamentu Sprzedaży i Marketingu BZ WBK Faktor

Kiedy mamy dobre czasy, firmy, chcąc uzyskać finansowanie, kierują się wyłącznie kryterium ceny. Najdroższy kapitał mają od akcjonariuszy, więc dla uzyskania stabilności finansowej próbują wspomagać się pozyskaniem kapitału w tańszy sposób. W czasach kryzysu racjonalnie myślący przedsiębiorca, chcąc budować swoje zaplecze finansowe, nie patrzy już na kryterium ceny. Łaskawszym okiem spogląda na być może droższe możliwości, ale gwarantujące mu stabilność. Z naszych obserwacji wynika, że duże międzynarodowe firmy wręcz wydają zalecenia swoim podmiotom działającym w Polsce, aby korzystały z faktoringu, ponieważ wiedzą, że może być to usługa pociągająca za sobą koszty, ale gwarantująca stabilność finansów przedsiębiorstwa. Globalne grupy chcą, aby ich finansowanie w okresie nadciągającego kryzysu było maksymalnie zdylwersyfikowane. Budowa bezpiecznego portfela firmy może być droższa w porównaniu z klasycznym kredytem w rachunku bieżącym, ale zapewni łagodniejsze przejście przez niepewne czasy. ■



♦ **TOMASZ KAMIŃSKI**, naczelnik w Departamencie Faktoringu, Bank Ochrony Środowiska SA

O czynnikach ryzyka w transakcjach faktoringowych faktorzy nie mówią wiele, ponieważ ich rolą jest przewidywanie zagrożeń i zapobieganie im. Wiedzą, jak sterować ryzykiem. W faktoringu jest znacznie więcej sposobów na minimalizowanie go niż w przypadku otwartego finansowania. Staramy się przerzucać ryzyko na odbiorców, ale pamiętamy też, komu i na jakich warunkach udzielamy finansowania. Jeśli podmiot finansowany, czyli dostawca towarów, jest w dobrej kondycji, może liczyć, że faktor bardziej elastycznie przyjrzy się jego portfelowi należności i dopasuje finansowanie w sposób nie tylko minimalizujący ryzyko, ale także przynoszący wymierne korzyści. Mamy około 18 kryteriów oceny tego portfela. Możliwość lokowania ryzyka jest zatem sporo. Wiedzą przedsiębiorców na temat korzyści wynikających z faktoringu jest jednak nadal niewielka. Kluczem do osiągnięcia sukcesu tych firm i w rezultacie jeszcze lepszych wyników branży faktoringowej jest edukacja wśród przedsiębiorców. Powoli przekonują się oni, że faktoring nie jest tylko dla przedsiębiorstw ze słabą sytuacją finansową. Dostrzegają, że należności są czymś, co można dobrze spożytkować. Widzą, że korzyści wynikają zarówno dla dostawców, jak i odbiorców.

Jesteśmy gotowi wprowadzić faktoring w nową erę

ROZMOWA | Erik Timmermans, sekretarz generalny International Factors Group

Pierwsze podsumowania globalnego raportu International Factors Group o wynikach branży w 2011 roku wykazują znaczny wzrost obrotów faktoringowych w większości regionów świata.

ERIK TIMMERMANS: Statystyki EU Federation (europejskiej federacji faktorów - red.), sporządzone pod koniec czerwca 2011 roku, wykazywały wzrost branży na najważniejszych rynkach europejskich o 19 proc. i poprawę wskaźnika PKB do poziomu 9,45 proc. Według danych dostępnych na koniec 2011 roku Polska ponownie jest krajem, w którym osiągnięto najwyższe wskaźniki wzrostu, cały rynek wzrósł o ponad 20 proc., a wskaźnik PKB przekroczył 5 proc.

Faktoring na świecie opart się kryzysowi?

Ważniejsze od liczb opisujących branżę w skali globalnej jest to, że mimo recesji branża faktoringowa mogła nadal skutecznie świadczyć usługi finansowania biznesu w skali całego świata, przy niewielkich stratach. Branża udowodniła, że wyjątkowa zaleta faktoringu, to znaczy więcej środków dla przedsiębiorcy przy mniejszym ryzyku ponoszonym przez instytucje finansowe, sprawdziła się w tym teście z wyróżnieniem. Można się spodziewać, że w nadchodzących latach zamiast tradycyjnego kredytowania będą coraz częściej wykorzystywane usługi zabezpieczonego i monitorowanego kredytowania, takie jak faktoring i ABL (kredytowanie oparte na majątku firmy). Co więcej, zakres działania wielu spółek faktoringowych poszerzy się o rozwiązania typu finansowanie łańcucha dostaw. Branżowe standardy otwierają przed firmami faktoringowymi kolejne możliwości poszerzenia zakresu standardowych produktów faktoringowych o produkty finansowania dostawców. Przyszłość rzeczywiście rysuje się w jasnych barwach.

Jakie wyzwania stoją przed branżą?

Przed branżą faktoringową są tak ważne wyzwania jak Bazylea III i unijna IV Dyrektywa Wymogów Kapitałowych. Niektóre z nowo postawionych wymogów dotyczą instytucji finansowych zajmujących się depozytami. Te przepisy mogą być jednak wykorzystane przez inne instytucje finansowe państw członkowskich, na przykład firmy faktoringowe. Zmiany mogą wpłynąć negatywnie na całą branżę poprzez wyższy koszt finansowania usług faktoringowych, wynikający z wymogu

zastosowania ostrzejszych kryteriów dotyczących wskaźników płynności i ważonego kosztu kapitału. EU Federation poinformowała już swoich członków o pozycji negocjacyjnej w tej sprawie.

Jak pan ocenia rozpoznawalność faktoringu jako instrumentu finansowego?

To jest kolejne wyzwanie. Ogólny obraz branży i poziom zrozumienia istoty faktoringu nadal są niezadowolające. Kiedy w 1982 roku podjąłem pracę jako młody salesman w firmie faktoringowej, usługa faktoringowa była niedoceniana i miała niski poziom akceptacji. Rynek wykazywał, że przedsiębiorcy mają małą

ziom akceptacji usług faktoringowych znacząco wzrósł, to przed nami jest jeszcze daleka droga, by uczynić faktoring usługą należącą do głównego nurtu rynku finansowego.

Czy jest coś, co należałoby zmienić w prawie, by poprawić funkcjonowanie faktoringu?

Zharmonizowane otoczenie prawne i regulacyjne jest wyzwaniem. Tego dziś brakuje. Skutkuje to na przykład widocznym brakiem wystandaryzowanych dobrych praktyk. Dla przykładu, na niektórych wschodzących rynkach branża faktoringowa odczuwa skutki nadmiernej regulacji, w efekcie produkt faktoringo-

W opinii faktorów należących do IFG przeważa pogląd, że zmieni się rola faktoringu. Nie będzie to usługa typu „pożyczka ostatniej szansy”, lecz oszczędne i skuteczne narzędzie finansowe. Wierzmy, że faktoring stanie się ważnym produktem z głównej grupy usług finansowych, z utrwaloną renomą, jaką ma na przykład leasing.

Co trzeba zrobić, by osiągnąć taki cel?

Trzeba zacząć poważnie myśleć o harmonizacji otoczenia prawnego faktoringu. Osobiście uważam, że powinniśmy zacząć od wykorzystania wzoru, jaki tworzy UCC (Uniform Commercial Code - Ujednol-

nie poprawić wizerunek branży i w dalszej kolejności spowodować, że branża będzie zauważona przez decydentów politycznych. Powinniśmy również rozważyć możliwość ujednolicenia terminologii branżowej. Trzeba podjąć działania, które poprawią wzajemną komunikację oraz upowszechnią stosowanie dobrych praktyk. Czy możemy się spodziewać, że klienci faktoringu będą mieli jasny pogląd na temat istoty produktów faktoringowych, jeśli my, profesjonalści branży faktoringowej, nie potrafimy precyzyjnie się porozumiewać, używamy różnych terminów na określenie tej samej rzeczy? Czy możemy nadal określać inaczej znaczenie terminu „faktoring”? Moim zdaniem coraz częściej używamy innych nazw zamiast pojęcia „faktoring” i tym samym zaciemniamy pierwotną, jasną i precyzyjną definicję faktoringu. Starajmy się ujednolicić - tam, gdzie jest to możliwe - standardy techniczne faktoringu. Francuska Federacja Faktoringu (ASF) podjęła inicjatywę włączenia branżowych warunkowań dotyczących transakcji faktoringu do najnowszych procedur ISO 2022 i w ten sposób faktoring, dostosowując się do nowej ery e-fakturowania, dematerializuje się. Ta interesująca inicjatywa dużo zyskałaby, gdyby otrzymała wsparcie branży faktoringowej na całym świecie.

Jest też potrzeba stworzenia jednolitej, globalnej reprezentacji naszej branży. Jeśli potrafiła ona utworzyć EU Federation, reprezentację branżową w skali kontynentu, jest to nadal możliwe w skali globalnej. Istnieje wiele stowarzyszeń, które starają się przekonać o tym, że występują w imieniu całej branży. W efekcie jednak pogłębiają zamieszanie i wywołują ryzyko pomniejszenia rangi branży. Pora zrozumieć, że faktoring w systemie dwóch faktorów jest interesującym rozwiązaniem, które łączy faktorów z całego świata, ale nie jest w żadnym wypadku sposobem na rozwiązanie problemu reprezentacji branży.

Czego potrzeba, aby to wszystko osiągnąć?

Dużo czasu, dobrej woli i - jak sądzę - wizjonerskich liderów branży. Obserwując liderów firm należących do naszej federacji, mam wrażenie, że nowa generacja wizjonerów faktoringu już jest. Generacja, która nie patrzy w lusterko wsteczne, z podglądem na minione 50 lat, ale generacja, która jest gotowa wprowadzić branżę faktoringową w nową erę.

-rozmawiał kmg



MATERIAŁY PRASOWE

wiedzę na temat produktu, ale wówczas to samo można było powiedzieć o leasingu (wtedy korzystanie z leasingu oznaczało, że jeśli firmy nie było stać na kupno samochodu, to mogła go wydzierżawić).

Co zmieniło się po 30 latach?

Po 30 latach większość przedsiębiorstw optuje za leasingowaniem samochodów zamiast za ich zakupem dla firmy.

A faktoring?

Kiedy lecę samolotem, a mój sąsiad pyta mnie, czym się zajmuję zawodowo, stwierdzam, że dziewięciu na dziesięciu pytających nigdy wcześniej nie słyszało o faktoringu. Badania przeprowadzone niedawno w Wielkiej Brytanii, która jest największym rynkiem obrotu wierzycielkami na świecie, wykazały, że rynek wciąż jest uprzedzony do faktoringu. Wniosek był taki: usługa jest skomplikowana, droga, korzystają z niej tylko upadające firmy. Wygląda na to, że nawet jeśli w pewnych krajach po-

wy jest tam postrzegany jako produkt bankowy, który może być świadczony po pozytywnym przebadaniu składników bilansowych firmy klienta, nie zaś po przeanalizowaniu jakości i wartości wierzycielności. Taka sytuacja jest szczególnie widoczna na rynkach azjatyckich. Inne kraje, np. Brazylia i kraje WNP, stosują przepisy dotyczące walut obcych, które utrudniają obsługę transakcji faktoringu międzynarodowego. W jeszcze innych, jak na przykład w Turcji i dość licznych krajach Ameryki Łacińskiej, faktorzy muszą poświęcić dużo więcej uwagi dokumentom związanym z obrotem handlowym (faktury, czeki) zamiast sprawom skutecznej cesji wierzycielności. Ale nawet w krajach Unii Europejskiej, gdzie faktoring jest najbardziej rozwinięty, otoczenie prawne faktoringu istotnie się różni. Potwierdza to studium opracowane przez EU Federation w 2011 roku.

Co może przynieść branży najbliższe 50 lat?

CZŁONKOWIE
POLSKIEGO ZWIĄZKU
FAKTORÓW
arvato
BERTELSMANN

BIBBY  10
LEASING

BNP PARIBAS
FACTOR

BOŚ
BANK

coface POLAND

BRE FAKTORING

WYBIEK Faktor

CREDIT AGRICOLE
COMMERCIAL FINANCE

FAKTORING
BROKER

FAKTORZY

fs
HB
Hilton-Baird Financial Solutions

IFISfinance
www.ifisfinance.com

ING 

Millennium
bank

Faktor

PEKAO
FAKTORING

PRAGMA
FAKTORING
Wierzytelności. Pragmatycznie.

Raiffeisen
BANK
Raiffeisen Bank Polska S.A.

SEB