

Badanie dotyczące faktoringu

Raport z badania ilościowo-jakościowego
Sierpień 2018 r.

Informacje o badaniu

Informacje o badaniu



Celem badania była diagnoza poziomu zainteresowania usługami faktoringowymi oraz postrzegania usług faktoringowych wśród polskich przedsiębiorstw.



Badanie realizowano z wykorzystaniem techniki ilościowej oraz jakościowej.

Badanie ilościowe przeprowadzono techniką wywiadów telefonicznych CATI.

Liczba zrealizowanych wywiadów: N=301

Badanie jakościowe przeprowadzono techniką indywidualnych wywiadów pogłębionych IDI.

W sumie zrealizowano N=9 wywiadów IDI



Badanie zrealizowano w lipcu 2018 r.

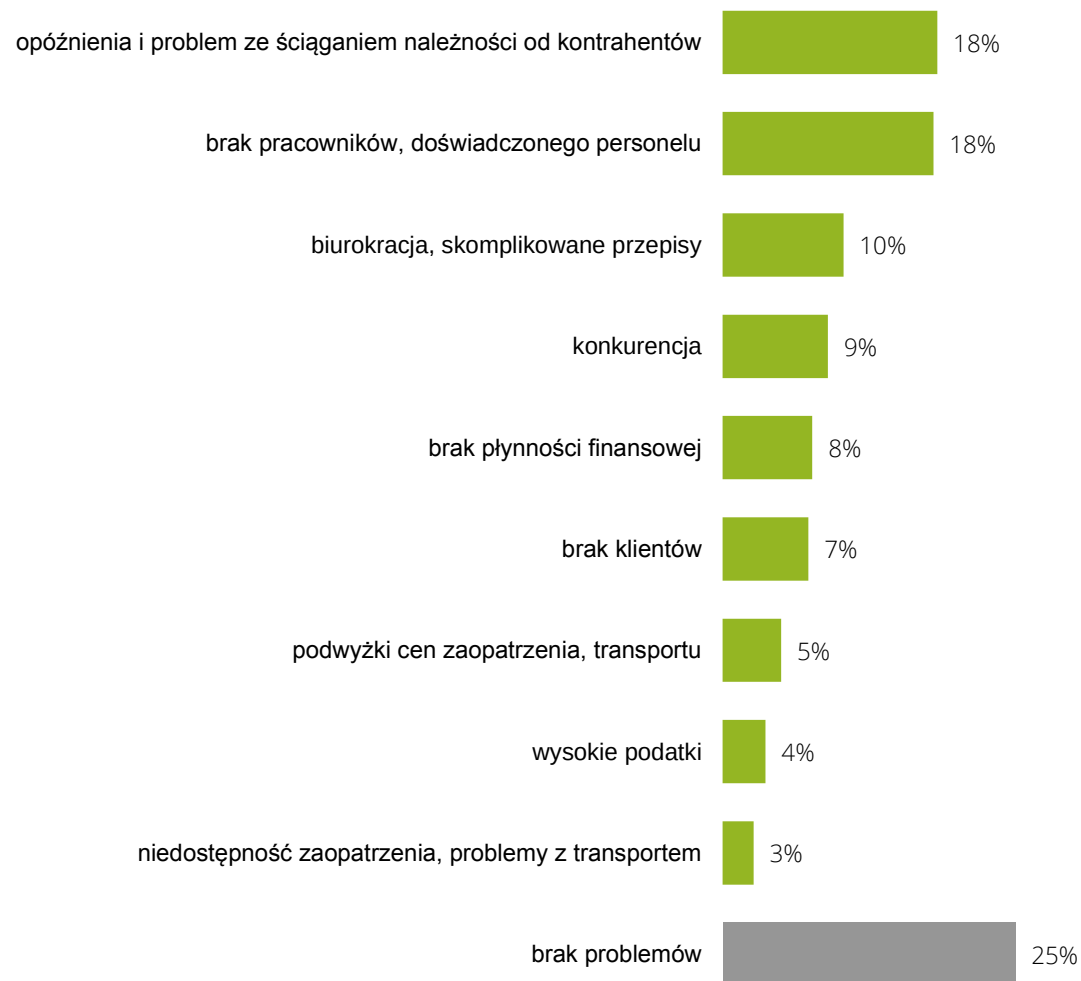
Najważniejsze ustalenia

Najważniejsze ustalenia

- Opóźnienia płatności oraz trudności ze ściąganiem należności należą do najważniejszych problemów, z jakimi obecnie borykają się polscy przedsiębiorcy. Niemal wszyscy badani przedsiębiorcy oświadczyli, że nie otrzymują płatności w wyznaczonym terminie.
- Najczęściej stosowane terminy płatności, to ok 30 dni. Nie tak rzadko zdarzają się jednak płatności znacznie bardziej odroczone: 90 dni czy nawet 180 dni.
- Jedna piąta badanych jest gotowa zapłacić za usługę, dzięki której pozbyłaby się ryzyka niewypłacalności kontrahentów.
- Własną wiedzę na temat usług faktoringowych w stopniu pozytywnym ocenia 36% badanych.
- Obecnie z usług faktoringowych korzysta 15% przedsiębiorstw. Spośród tych firm, które obecnie nie korzystają z faktoringu 11% korzystało z tego typu usług w przeszłości. Po usługi faktoringowe sięga się zazwyczaj chcąc usprawnić płynność finansową.
- Pomimo tego, że przedsiębiorcy na ogół pozytywnie oceniają usługi faktoringowe, to jednak niewielu polecałoby skorzystanie z takich usług innym przedsiębiorcom (wskaźnik NPS na poziomie -48 punktów).
- Mając do wyboru różne narzędzia zabezpieczenia płynności finansowej, większość badanych nadal woli skorzystać z kredytu obrotowego. Głównym powodem takich decyzji jest najczęściej chęć uniknięcia zbyt wielu formalności i biurokracji.
- Wskaźnik nastawienia przedsiębiorców do usług faktoringowych, który może przyjmować wartości od 0 do 100 punktów, w obecnym badaniu plasuje się na poziomie 29,9 pkt.

Badanie ilościowe

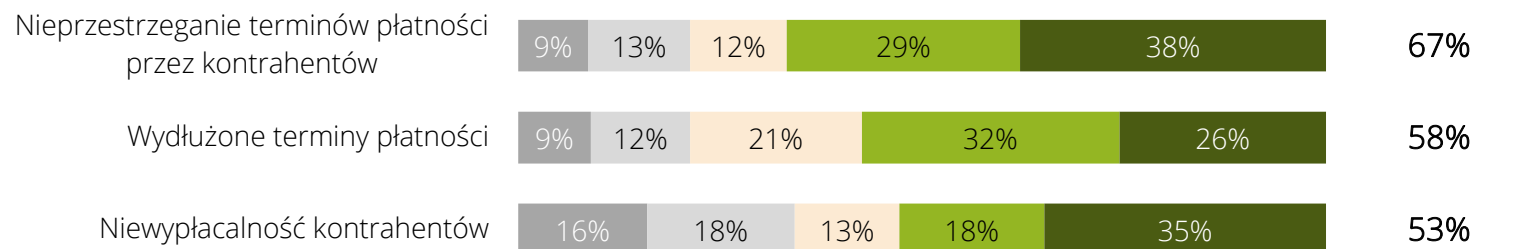
Problemy związane z funkcjonowaniem firmy



Problemy związane z funkcjonowaniem firmy

ISTOTNOŚĆ WYBRANYCH PROBLEMÓW

■ W ogóle nieistotny ■ Raczej nieistotny ■ Ani istotny, ani nieistotny ■ Raczej istotny ■ Bardzo istotny

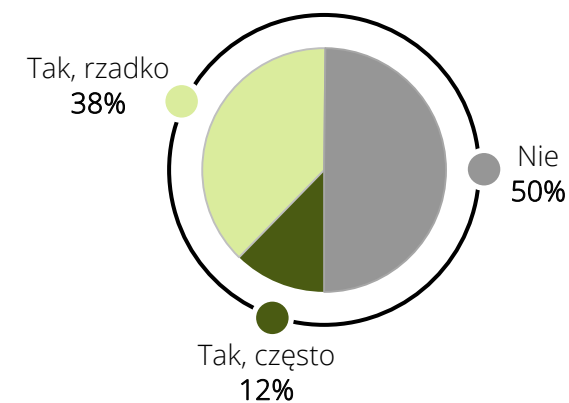


BRAK PŁATNOŚCI W TERMINIE

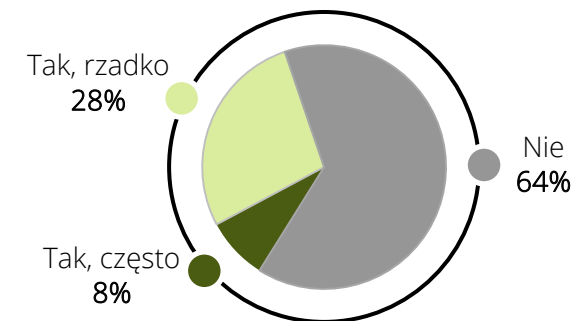
■ Nigdy ■ Rzadko ■ Dostyc często ■ Bardzo często ■ Stale



PROBLEMY Z PŁYNNOŚCIĄ FINANSOWĄ



ZATORY PŁATNICZE



P2. Na ile istotne dla Państwa firmy są następujące problemy, z którymi borykają się niekiedy przedsiębiorcy?

P3. Czy zdarzają się Państwu problemy z płynnością finansową?

P4. Czy zdarza się Państwu wpaść w zator płatniczy?

P5. Jak często zdarza się Państwu, że jakiś kontrahent nie zapłaci w terminie?

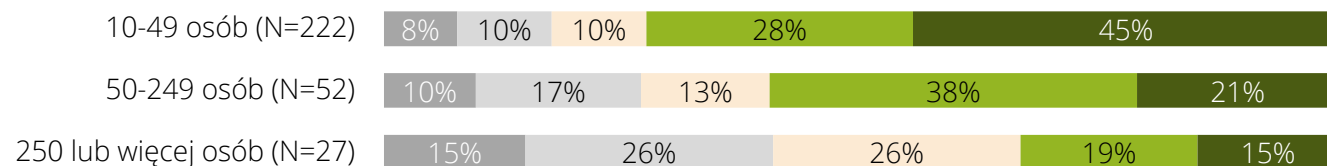
Wszyscy respondenci, N=301

Istotność wybranych problemów a liczba osób w firmie

Bardzo istotny
 Raczej istotny
 Ani istotny, ani nieistotny
 Raczej nieistotny
 W ogóle nieistotny

Nieprzestrzeganie terminów płatności przez kontrahentów

Top2Boxes



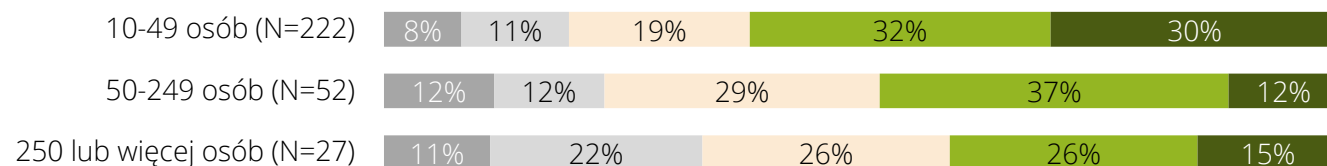
73%

59%

34%

Wydłużone terminy płatności

Top2Boxes



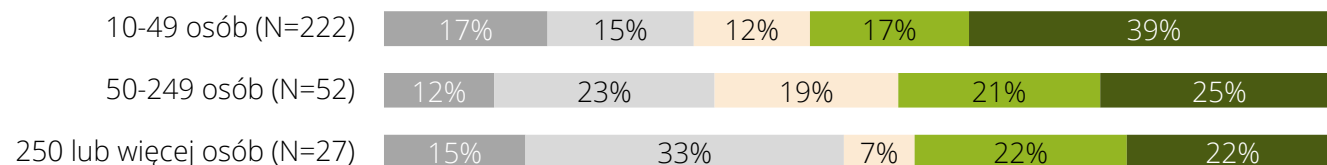
62%

49%

41%

Niewypłacalność kontrahentów

Top2Boxes



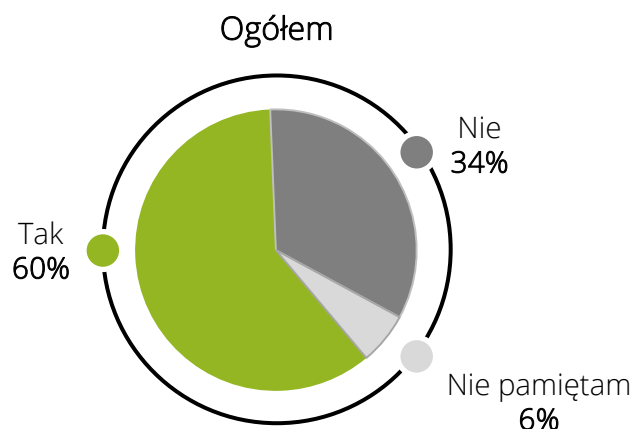
56%

46%

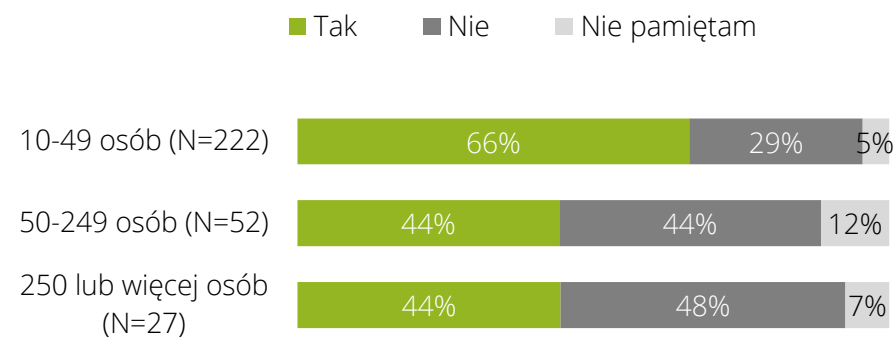
44%

Terminy płatności

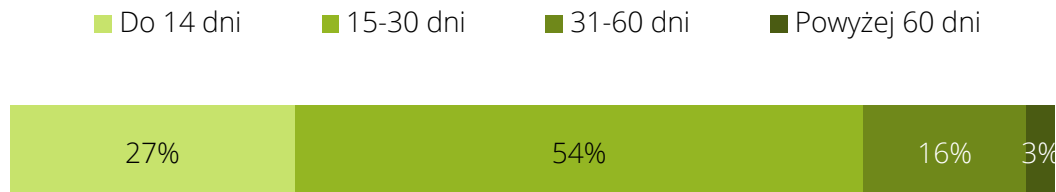
SPOTKANIE SIĘ Z PROŚBĄ O WYDŁUŻENIE TERMINU PŁATNOŚCI



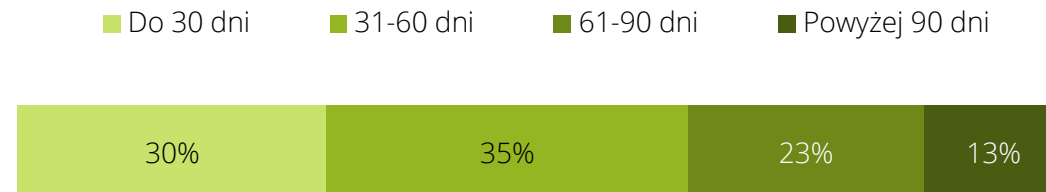
W podziale według ilości osób w firmie



ŚREDNIE TERMINY PŁATNOŚCI



NAJDŁUŻSZE PRZYJĘTE TERMINY PŁATNOŚCI



P6. Jakie – średnio biorąc – obowiązują u Państwa terminy płatności?

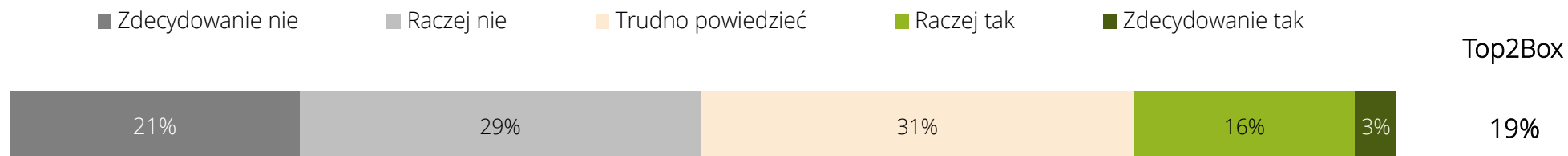
P7. Jaki przyjęli Państwo najdłuższy termin płatności?

P8. Czy spotkali się Państwo z sytuacją, w której kontrahent zgodził się zamówić u Państwa towar lub usługę, ale pod warunkiem, że termin płatności faktury zostanie wydłużony?

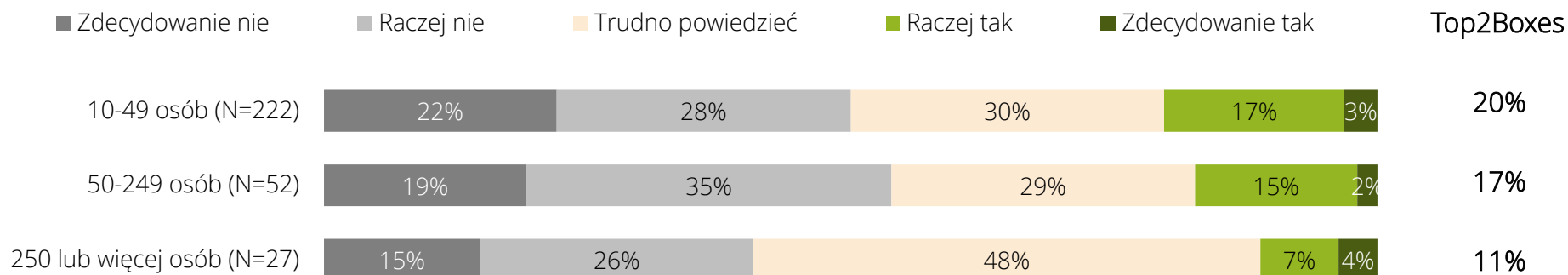
Wszyscy respondenci, N=301

Gotowość do zapłaty za pozbycie się ryzyka niewypłacalności kontrahentów

Ogółem

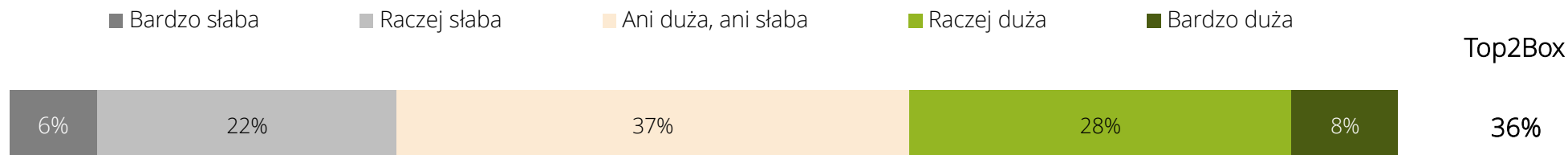


W podziale według ilości osób w firmie

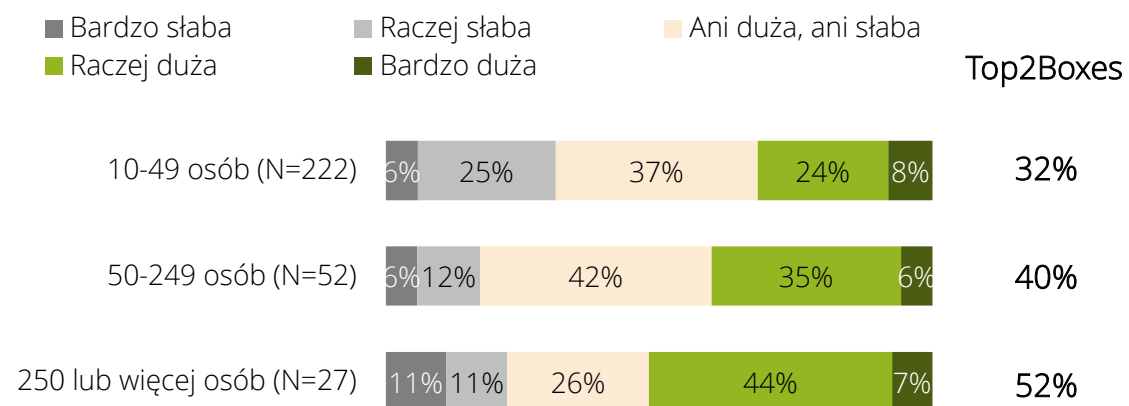


Ocena wiedzy na temat usług faktoringowych

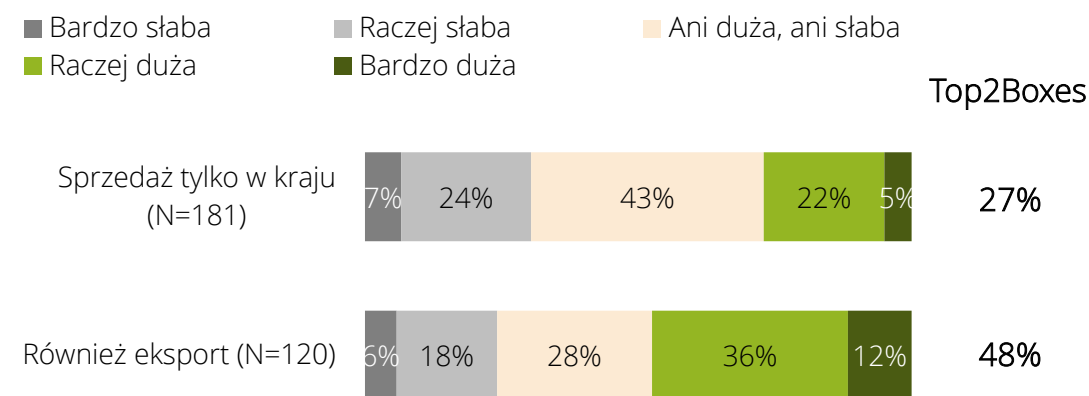
Ogółem



W podziale według ilości osób w firmie



W podziale według typu prowadzonej sprzedaży



Korzystanie z faktoringu obecnie

Korzystanie obecnie



TAK

Powody

- Usprawnienie płynności finansowej
- Problemy z wypłacalnością kontrahentów
- Szybsza możliwość wyegzekwowania pieniędzy
- Większa kontrola nad płatnościami, zapewnienie bezpieczeństwa
- Wymaganie ze strony rynku
- Ułatwienie pracy dla działu księgowego
- Wpływ innych firm korzystających już z faktoringu



NIE

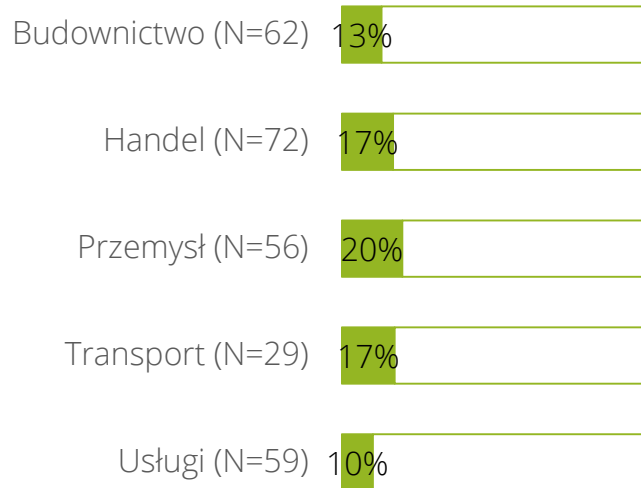
Powody

- Nie ma takiej potrzeby
- Wysokie koszty
- Złe doświadczenia z faktoringiem w przeszłości – nieuczciwość faktorów, opóźnienia w przesyłaniu pieniędzy itp.
- Brak gwarancji wypłaty, ryzyko całkowitej niewypłacalności kontrahenta
- Decyzja ze strony Zarządu firmy
- Postrzeganie faktoringu jako wyrazu nieufności wobec kontrahenta

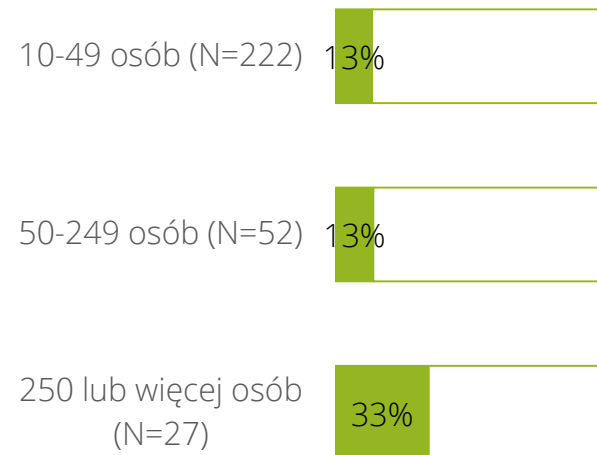
Korzystanie z faktoringu obecnie

Korzystanie obecnie

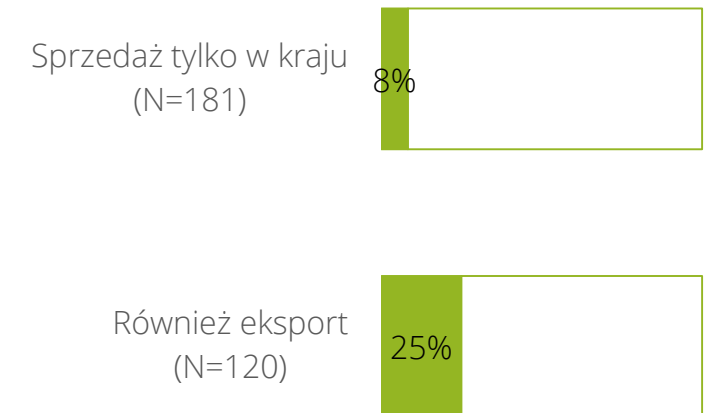
W podziale według branży



W podziale według ilości osób w firmie



W podziale według typu prowadzonej sprzedaży



Usługi z faktoringu dawniej

Korzystanie dawniej



TAK

Powody

- Usprawnienie płynności finansowej
- Większa kontrola nad płatnościami, zapewnienie bezpieczeństwa
- Niski kapitał firmy
- Chęć sprawdzenia usług faktoringowych przez firmę
- Oczekiwanie ze strony klientów



NIE

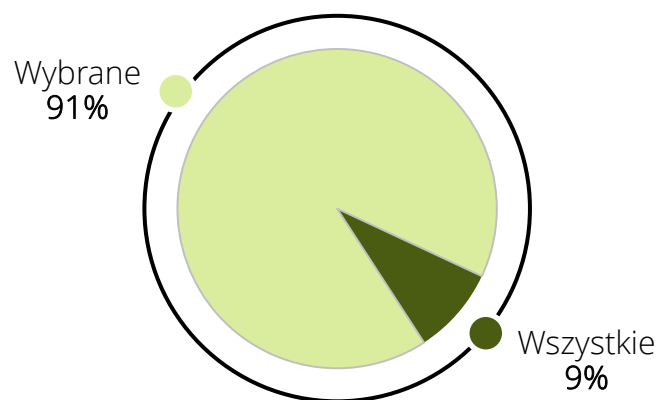
Powody

- Nie ma takiej potrzeby
- Wysokie koszty
- Ryzyko całkowitej niewypłacalności kontrahenta
- Decyzja Zarządu firmy
- Korzystanie z innych usług (np. kredytów bankowych), wykluczających równoczesne korzystanie z faktoringu

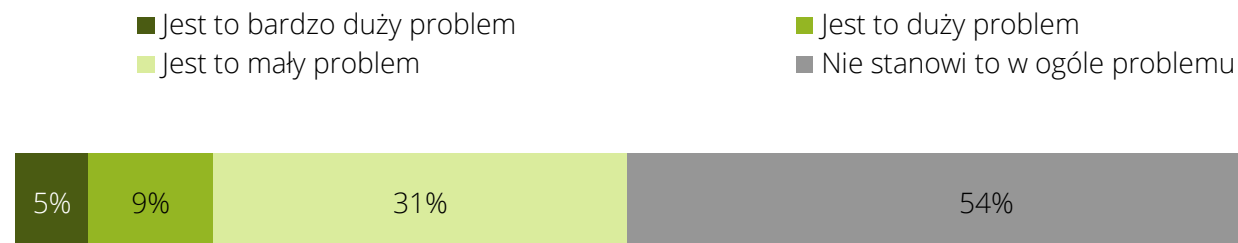
Usługi faktoringowe

Ilość powierzanych faktur i problemy z danymi osobowymi

ILOŚĆ FAKTUR POWIERZANYCH
FIRMIE FAKTORINGOWEJ



SKALA PROBLEMU PODAWANIA FIRMIE FAKTORINGOWEJ
DANYCH OSOBOWYCH KONTRAHENTÓW



P13. Czy powierzają Państwo firmie faktoringowej wszystkie Państwa faktury, czy tylko wybrane?

Respondenci, których firmy korzystają obecnie z usług faktoringowych, N=45

P14. Jak dużym problemem przy korzystaniu z faktoringu jest podawanie firmie faktoringowej danych kontrahentów?

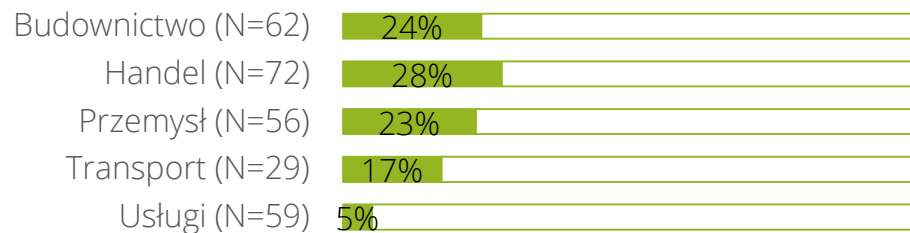
Respondenci, których firmy korzystają obecnie lub korzystały dawniej z usług faktoringowych, N=74

Korzystanie z ubezpieczenia i kredytu

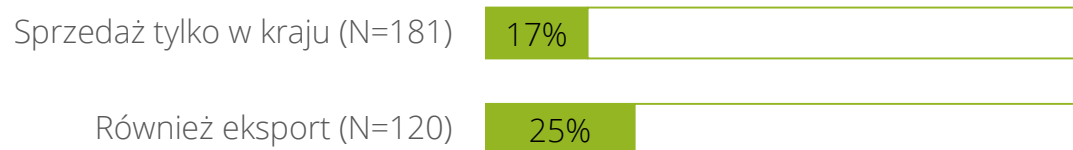
UBEZPIECZENIA NALEŻNOŚCI



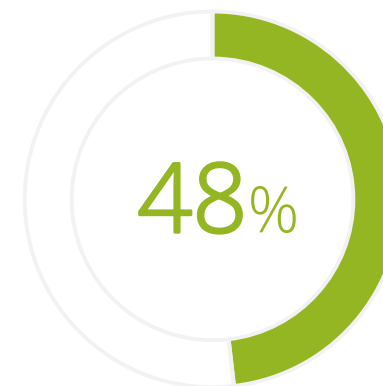
W podziale według branży



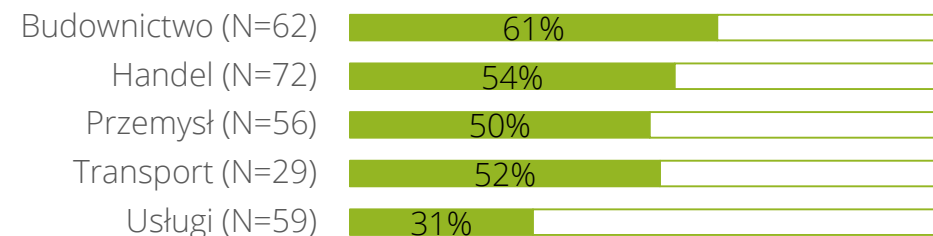
W podziale według typu prowadzonej sprzedaży



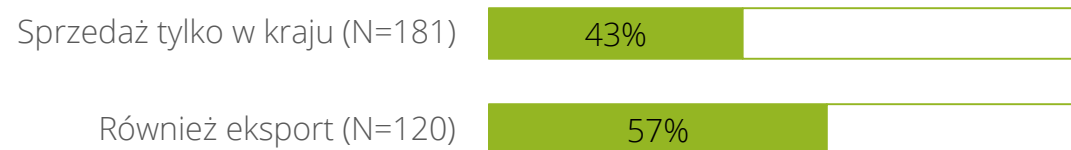
KREDYT OBROTOWY



W podziale według branży



W podziale według typu prowadzonej sprzedaży



P19. Czy korzystają Państwo z ubezpieczenia należności?

P20. Czy korzystają Państwo z kredytu obrotowego?

Wszyscy respondenci, N=301

Faktoring eksportowy

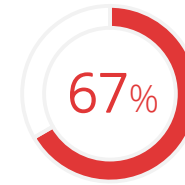
Korzystanie



TAK

Powody

- Usprawnienie płynności finansowej
- Szybsza możliwość wyegzekwowania pieniędzy
- Większa kontrola nad płatnościami, zapewnienie bezpieczeństwa
- Współpraca z firmami zagranicznymi



NIE

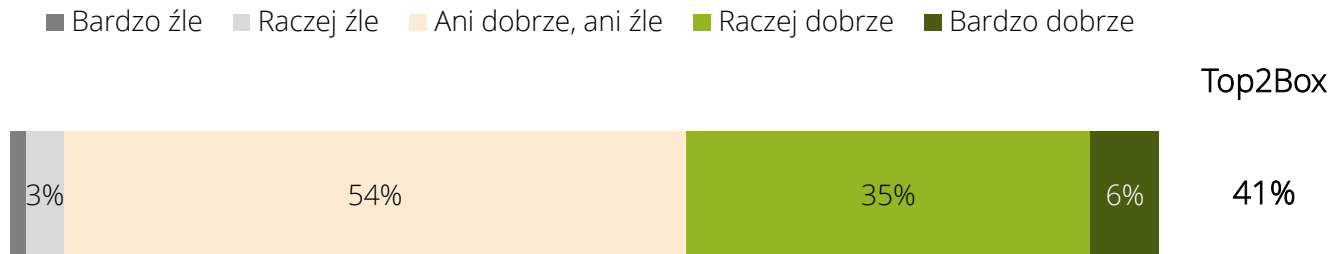
Powody

- Nie ma takiej potrzeby
- Wysokie koszty
- Brak zainteresowania współpracą ze strony zagranicznych firm

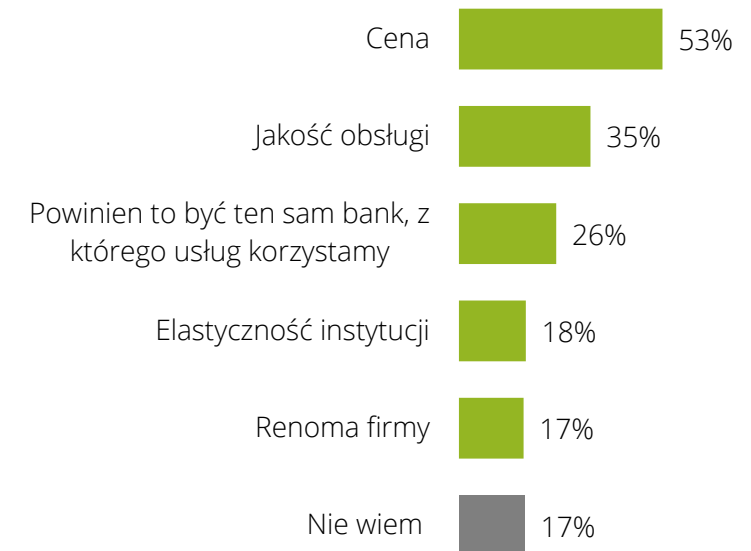
Ocena faktoringu

Ocena faktoringu i czynniki wyboru firmy faktoringowej

OCENA FAKTORINGU



CZYNNIKI WYBORU FIRMY FAKTORINGOWEJ



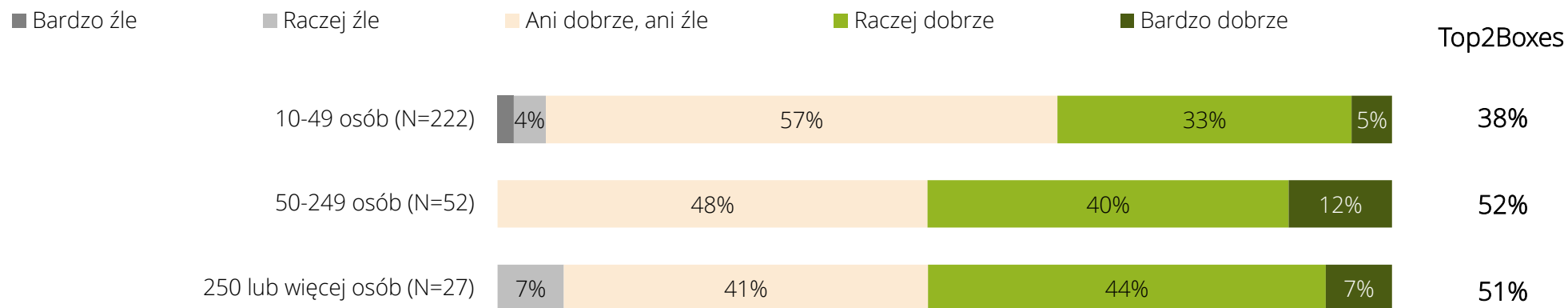
P17. Jak Pan/i ocenia faktoring jako narzędzie poprawy płynności finansowej firmy?

P18. Co jest według Pana/i najbardziej istotne przy wyborze firmy faktoringowej? A co jest istotne w drugiej kolejności?

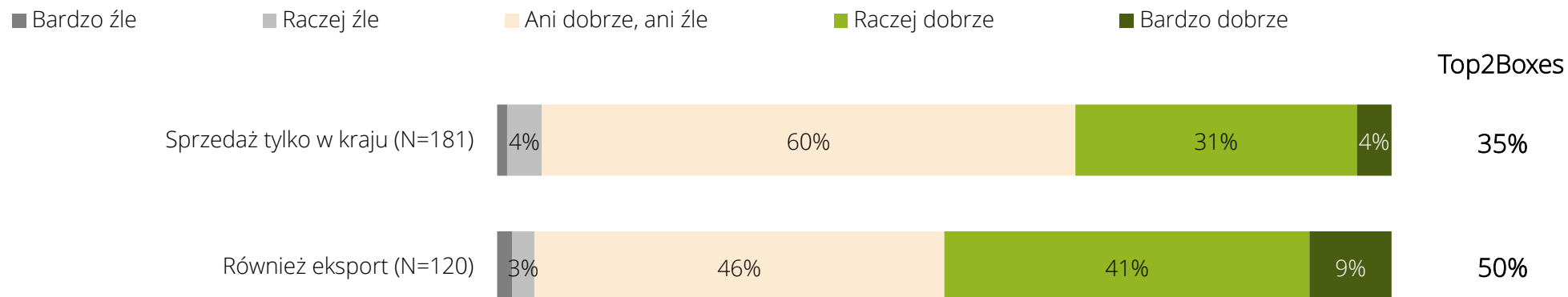
Wszyscy respondenci, N=301

Ocena faktoringu a ilość osób w firmie i typ prowadzonej sprzedaży

W podziale według ilości osób w firmie

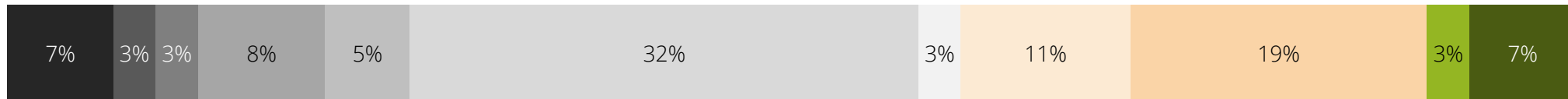


W podziale według typu prowadzonej sprzedaży



Rekomendacja usług faktoringowych

Rekomendacja



NPS:
-48



KRYTYCY

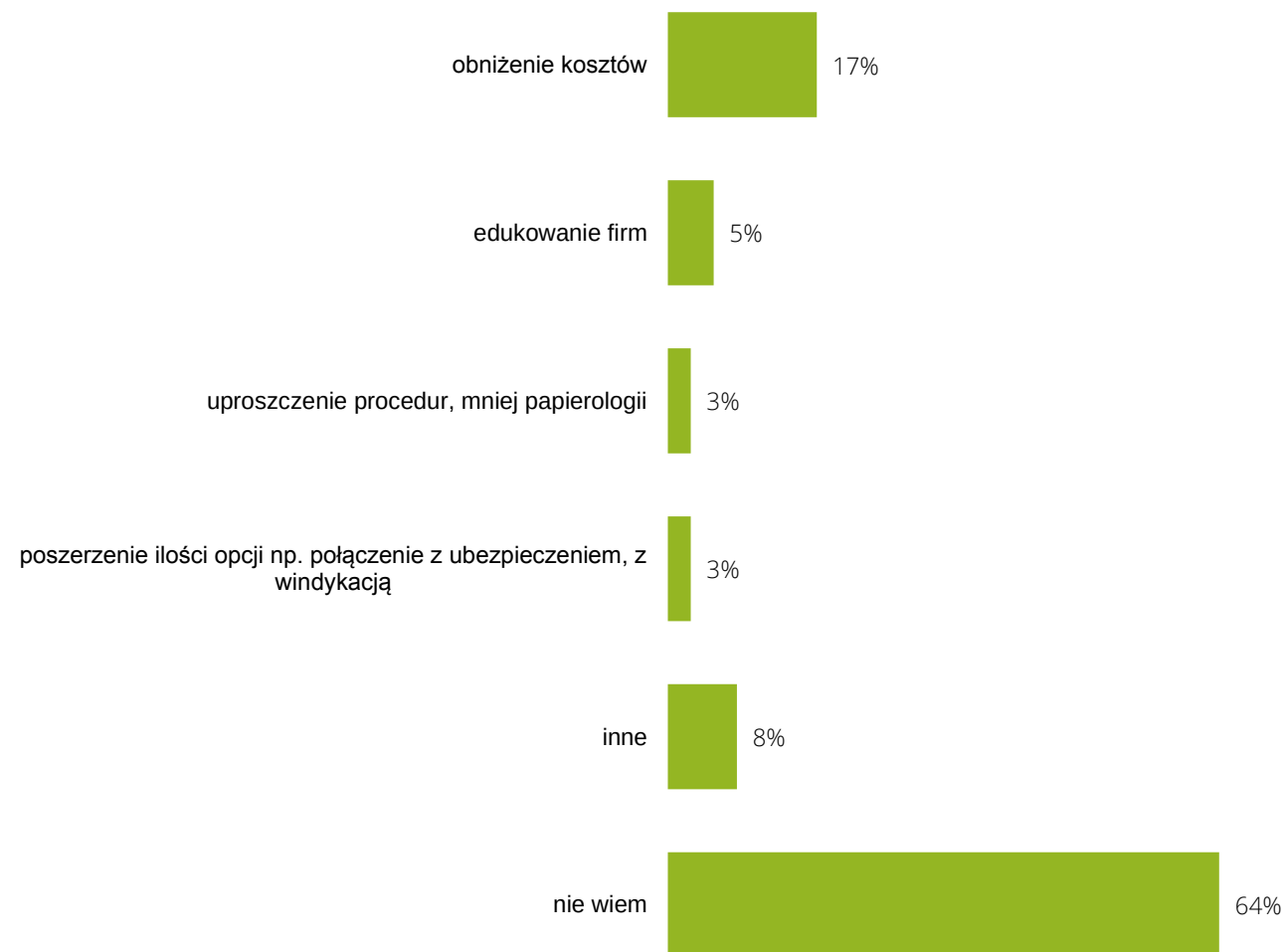
PROMOTORZY

Wskaźnik NPS = Promotorzy – Krytycy

P15. W jakim stopniu polecił/a/by Pan/i innym przedsiębiorcom usługi faktoringowe? Proszę ocenić na skali od 0 do 10, gdzie 0 oznacza, że na pewno by Pan/i nie polecił/a, a 10 – że z całą pewnością by Pan/i polecił/a te usługi.

Respondenci, których firmy korzystają obecnie lub korzystały dawniej z usług faktoringowych, N=74

Propozycje zmian w usługach faktoringowych



Wskaźnik nastawienia do usług faktoringowych

Wskaźnik nastawienia do usług faktoringowych

Opracowano wskaźnik nastawienia do usług faktoringowych na podstawie pytań dotyczących:

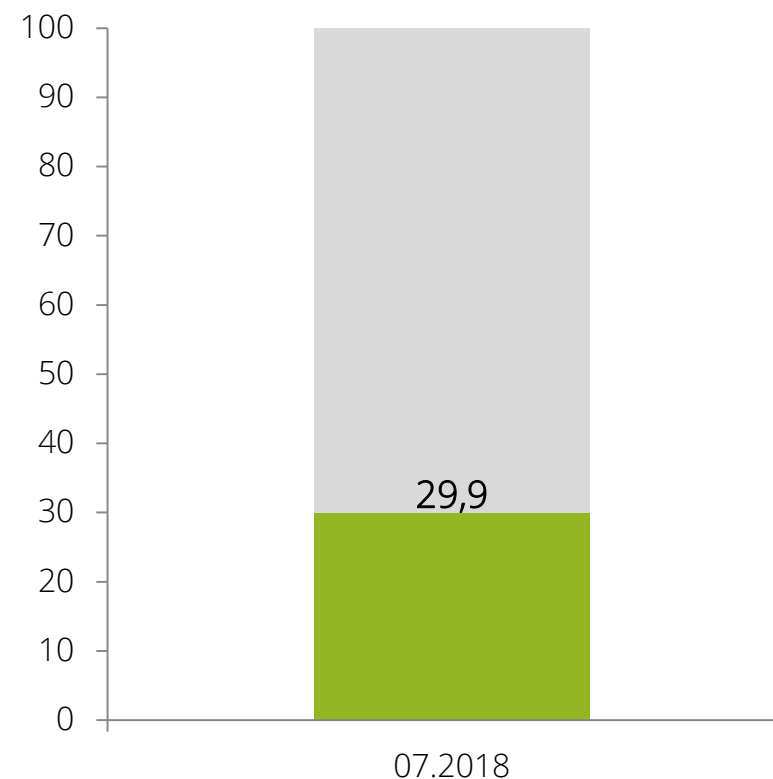
- Oceny własnej wiedzy na temat usług faktoringowych
- Korzystania z usług faktoringowych (obecnie i w przeszłości)
- Polecania innym przedsiębiorcom skorzystania z usług faktoringowych
- Oceny usług faktoringowych jako narzędzia poprawy płynności finansowej

Wskaźnik przybiera wartości od 0 do 100 i odzwierciedla bieżące postawy przedsiębiorców wobec usług faktoringowych.

W obecnym badaniu wskaźnik przyjmuje wartość **29,9 pkt.**

W miarę realizacji kolejnych edycji badania będziemy w stanie śledzić, jak przedsiębiorcy w Polsce zmieniają swoje nastawienie do usług faktoringowych.

Wskaźnik nastawienia do usług faktoringowych *



* Wskaźnik zbudowano według następującego algorytmu – jest to pomnożony przez 100 odsetek osób, które spełniają jeden z warunków:

- oceniają swoją wiedzę na temat faktoringu jako raczej dużą lub bardzo dużą

albo:

- korzystają z faktoringu i albo na pytaniu o polecenie wskazują wartość co najmniej 5 albo na pytaniu o ocenę faktoringu oceniają go bardzo dobrze lub raczej dobrze

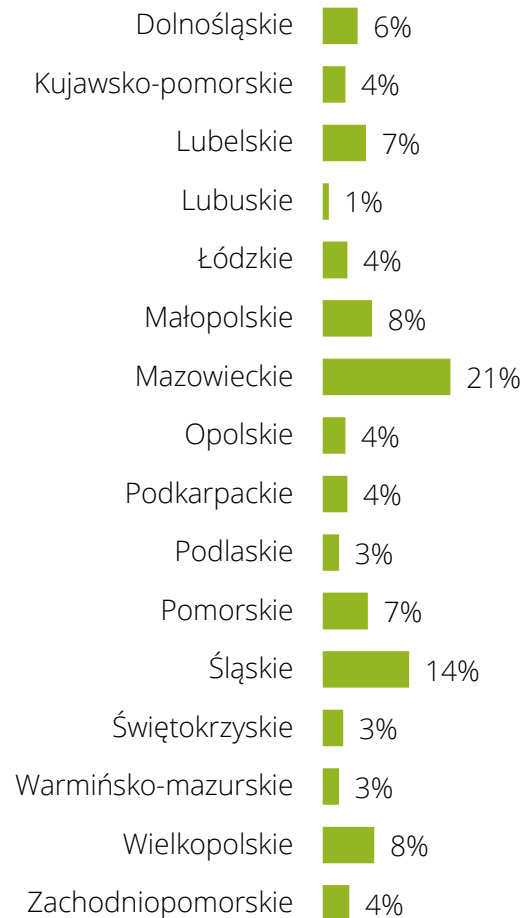
albo:

- korzystali z faktoringu w przeszłości i albo na pytaniu o polecenie wskazują wartość co najmniej 5 albo na pytaniu o ocenę faktoringu oceniają go bardzo dobrze lub raczej dobrze

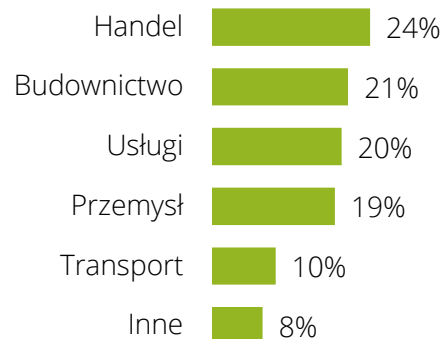
Informacje o firmach – badanie ilościowe

Informacje o firmach – badanie ilościowe

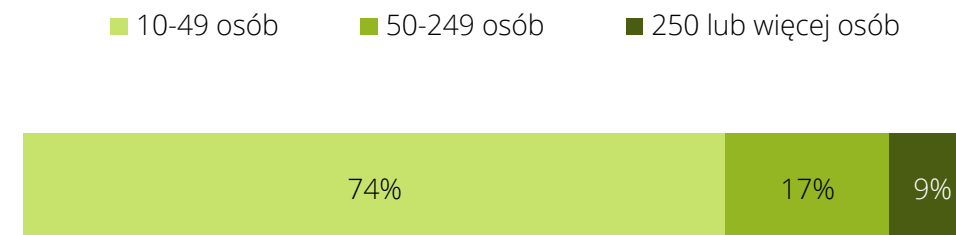
WOJEWÓDZTWO



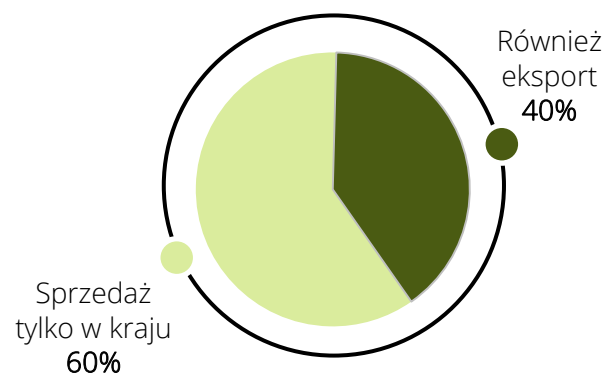
BRANŻA



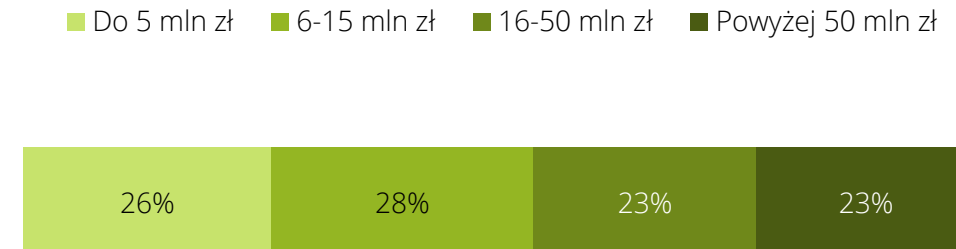
LICZBA OSÓB W FIRMIE



SPRZEDAŻ TOWARÓW LUB USŁUG



ŚREDNIE ROCZNE OBROTY FIRMY



Badanie jakościowe

Problemy z płynnością finansową / zatory płatnicze

- Częstotliwość problemów z płynnością finansową oraz zatorów płatniczych jest różna dla poszczególnych firm i branż. W niektórych firmach tego typu problemy w ogóle się nie zdarzają. Z kolei dla innych firm – na przykład dla tych z branży budowlanej – są to częste problemy.
- Firmy z reguły zdają sobie sprawę z konsekwencji problemów z płynnością finansową oraz zatorów płatniczych. Większość firm stara im się przeciwdziałać m.in. poprzez niedostarczanie towaru niewypłacalnym kontrahentom.
- Jednym z czynników, od którego zależy płynność finansowa firm, są warunki współpracy ze spółką matką.

Cytaty:

- „Odkąd ja pamiętam, to w tej firmie nigdy nie było problemów z płynnością finansową”
- „Tak, to wynikało z racji tego, że spółka matka przechodziła przez restrukturyzację w Niemczech i podmiot polski, który radził sobie bardzo dobrze po prostu musiał się tą swoją dobrocią dzielić z matką.”
- „Nie zdarzają się praktycznie w ogóle. To są zaszłości jeszcze z lat wcześniejszych. Po prostu w tej chwili jest tak, że jak klient się opóźnia to nie dostaje towaru.”
- „Jeżeli chodzi o problemy to może nie tym torem, natomiast zatory płatnicze ze strony kontrahentów jak najbardziej się zdarzają. Co prawda mamy głównie dwóch stałych, dużych kontrahentów.”
- „W sumie to nie. To jest tak, że kluczowe dla naszej działalności są zasady i struktura współpracy ze spółką matką, dlatego że my pozyskujemy towary, które sprzedajemy ze spółki matki i musimy płacić za nie.”
- „Zdarzają się zawsze, ponieważ w naszej branży, czyli w budowlance ludziom trzeba płacić na bieżąco co tydzień, natomiast firmy, które nam zlecają pracę... No czekamy 2 miesiące na pieniądze. Przy czym jeszcze nie możemy korzystać z faktoringu. Ponieważ budownictwo mieszkaniowe nie dostaje faktoringu.”
- „Staramy się sobie radzić. Żeby do tego nie dopuścić. Ponieważ zator płatniczy, może spowodować nieodwracalne skutki w firmie.”
- „Jeżeli spojrzymy na to całościowo, to powiedziałbym, że one się zdarzają po kilka razy w miesiącu, że po prostu brakuje mi pieniędzy na zapłacenie jakiegoś konkretnego rachunku. Posiłkujemy się polską praktyką, czyli tam gdzie muszę, tam płacę. Czyli płacę oczywiście pensje, podatki, wszelkiego rodzaju opłaty lokalne, za wynajem powierzchni magazynowej. Natomiast jeżeli mogę gdzieś zatrzymać te płatności, czyli jakimś tam dostawcom, ludziom, którzy nam coś sprzedają, no to czasami musiałem się tym posiłkować.”

Spotkanie się z brakiem zapłaty w terminie

- Firmy często spotykają się z problemem braku płatności w terminie. Sytuacje takie są właściwie nagminne – rzadko zdarza się, że kontrahenci płacą w terminie.
- W niektórych firmach opóźnienia sięgają zwykle kilku lub kilkunastu dni, w ekstremalnych przypadkach zdarza się, że kontrahenci płacą dopiero po roku.

Cytaty:

- *„Są to generalnie opóźnienia do 14 dni. Trafiają nam się klienci, którzy nie płacą dłużej z różnych uwarunkowań.”*
- *„Praktycznie stale. Nie, w ogóle nie mogę powiedzieć, żebym posiadał jakiegoś klienta, który zawsze płaci w terminie. Wszyscy się opóźniają. Krócej bądź dłużej, ale się opóźniają i to niezależnie od terminu płatności, bo mam zarówno takich, którzy płacą po 30 dniach jak i takich, którzy wynegocjowali sobie 120 dni, a i tak potrafią się spóźnić kilka miesięcy.”*
- *„O bardzo dużo takich jest. Do 3 miesięcy i do pół roku. No tak maksymalnie dopuszczamy takiemu klientowi zanim sprawę uruchomimy do sądu no to jest to tak w granicach no roku, 12 miesięcy. Zanim puścimy to dalej.”*
- *„Tak, zdarza się, nie są to duże opóźnienia, jedno, dwu, trzy - dniowe, ale też się zdarza.”*
- *„Tak samo czasami są inwestycje wykonywane. I wiadomo, inwestycje nie zwracają się od razu. I w momencie, kiedy do tego dochodzi, opóźnienie płatności przez kontrahentów, musimy sobie jakoś szybko zaradzić z tym problemem. Żeby właśnie nie wpaść w zatory, nie mieć konsekwencji,”*

Spotkanie się z prośbą o wydłużenie terminu płatności

- Wydłużenie terminu płatności jest stosunkowo często stawianym warunkiem przy zamawianiu towarów lub usług. Jednakże firmy z reguły nie zgadzają się na wydłużenie terminu płatności, zwłaszcza w przypadku kontrahentów, z którymi dotychczas nie współpracowali.
- Tego typu sytuacje nie zdarzają się w przypadku zawierania umów długoterminowych, w których termin płatności jest z góry ustalony.
- Kontrahentami, którzy często stawiają warunek wydłużenia terminu płatności, są m.in. duże markety.

Cytaty:

- *„Spotkałem się z sytuacją, że przedstawiano mi pewien termin płatności, chociażby te 120 dni, jako warunek sine qua non i to w ogóle nie było negocjowalne. Chcecie przystąpić do przetargu – jest 120 dni, a o innych warunkach nie rozmawiamy.”*
- *„Staramy się nie oferować w dłuższych terminach. Mówię, jeżeli by to był bardzo, bardzo stały, których mamy tylko dwóch, tak jak mówiłem, to być może by sobie to wynegocjowali”*
- *„Nie, raczej to się nie zdarza. Najczęściej to są podpisywane umowy długoterminowe, czyli minimum rok, zazwyczaj dwa lata, więc tam już jest z góry określony ten termin.”*
- *„To jest na porządku dziennym. Na przykład w przypadku dużych marketów. Oni z założenia żądają wydłużenia terminu płatności.”*

Współpraca z odbiorcami żądającymi wydłużonych terminów płatności

- Odbiorcy żądający wydłużonych terminów płatności, to z reguły duże koncerny, np. motoryzacyjne.
- Terminy płatności zazwyczaj są wydłużane do 45-90 dni. Jednak w niektórych przypadkach mogą one sięgać nawet 180 dni.
- Firmy zdają sobie sprawę, że nadmierne wydłużanie terminów płatności jest dla nich niekorzystne. Jednocześnie wiedzą, że jest to jeden z kluczowych warunków przy zawieraniu umów z dużymi koncernami.
- Im dłuższa współpraca z danym kontrahentem, tym firmy są bardziej skłonne wydłużyć terminy płatności.

Cytaty:

- „Motoryzacja ma to do siebie niestety, że te terminy są bardzo długie. Generalnie 120 dni płatności, więc to są wydłużone terminy płatności, ale to standardy dla tych firm. Wszystkie firmy na świecie, które dostarczają do koncernów motoryzacyjnych niestety mają taki standard.”
- „Tak, są inwestycje postawione na terminach wydłużonych. Niestety państwo nam zrobiło mocno pod górkę twierdząc, że wszyscy będą mieli po tych 30-stkach – ustawowo jest chyba 30 dni, tam wszyscy sobie to poprzecigali do weryfikacji faktur do 38 dni średnio. My działamy średnio na 35-cio dniowym terminie płatności. Mamy paru klientów, którzy mają 60 dni płatności. Ale powyżej 90 dni to nie mamy. Eksporty, te powiedzmy mocno skomplikowane rynki – to mamy na 100% przedpłat. Dopiero towar jest uwalniany jak mamy wszystkie środki na koncie, wtedy są jakieś ładunki prowadzone. I tą drogą od wielu lat przyjeżdżają – sprawdza się.”
- „Maksymalny termin, który wyznaczaliśmy, wynosił sto osiemdziesiąt dni i w tej chwili najdłuższy stosowany, jeden klient ma tylko taki, ma sto dwadzieścia dni, a standardowy to jest sześćdziesiąt dni.”
- „Jak najbardziej. Nawet do 180 dni. To jest chore, ale nie ma czasami innej możliwości w przypadku dużych koncernów. Powiem tak, mamy stałą współpracę. Handlujemy na dużych obrotach. Ale nasza płatność jest 90 dni, z możliwością przedłużenia do 180. I albo się zgadzamy, albo się nie zgadzamy”
- „Jeśli chodzi o naszych klientów średnio jest to 30 dni, jest to standard. Zdarzają się wyjątki dłuższe. Największym „kwiatkiem” jest 120 dni.”
- „A to różnie jest – niektórzy mają 3 dni, 30, 60, 45. No i zdarzają się oczywiście też i 90 dni, ale to już sporadyczne historie są. Aczkolwiek taki 90-dniowi też nie dotrzymują terminu.”
- „Od 14 do 90 dni – to wszystko jest zależne naprawdę i od stałości kontrahenta i umówmy się, że stały współpracownik może sobie na dużo pozwolić i nie będziemy go wtedy windykować”

Obawa o wypłacalność kontrahentów

- Firmy z reguły liczą się z ryzykiem niewypłacalności kontrahentów. Według nich, konsekwencje niewypłacalności są szczególnie odczuwalne, gdy problemy ze współpracą z kontrahentem pojawią się na samym jej początku.
- Przed zawarciem umowy z kontrahentem, firmy często sprawdzają jego kondycję finansową w celu zabezpieczenia się przed ryzykiem niewypłacalności.
- Jeżeli już dochodzi do niewypłacalności kontrahenta, to wtedy firmy starają się zabezpieczyć przed problemami finansowymi m.in. spowalniając wysyłkę towarów.
- Zdaniem firm, w przypadku współpracy z dużymi koncernami ryzyko niewypłacalności jest mniejsze.

Cytaty:

- *„Zawsze są jakieś obawy. Zanim w ogóle zaczniemy dostarczać do jakiegoś koncernu to sprawdzamy jak wygląda ranking takiego koncernu jeżeli chodzi o jego kondycję finansową.”*
- *„Właściwie to nie mamy żadnej gwarancji, że oni wypłacalni są.”*
- *„Wydawać by się mogło, że my się nie powinniśmy denerwować z dwóch powodów. Po pierwsze pracujemy naprawdę z największymi firmami, a po drugie posiadamy ich towar, ale nie mamy prawa zastawu na tym towarze. Z drugiej strony, jeżeli komuś by się noga podwinęła, to wystarczy, że byśmy w ramach dostępnych limitów, które są opisane w kontrakcie, spowolnili nasze działania przy wysyłce towarów. Odczują to momentalnie. Jest to ostateczność, ale zawsze jest to środek nacisku. Ale to nie jest takie proste, bo tego towaru i tak do końca prawnie zająć nie mogę, a po drugie jeżeli naprawdę firma poleci, to pytanie w jakim momencie tego kontraktu. Bo jeżeli na początku kiedy kontrakt jeszcze nie zaczął na siebie zarabiać, a my już pewne zobowiązania żeśmy powzięli, to jakby oni mi jutro zniknęli i przestali płacić to ja muszę spłacić cały sprzęt, ludziom muszę wypłacić odprawy. Potencjalnie to ryzyko istnieje..”*
- *„Zawsze jest jakaś niepewność. W zeszłym roku była taka sytuacja, kiedy była tam pewna ilość wyjazdów zagranicznych i od tej firmy ściągaliśmy około pół roku te pieniądze. Tak płacili, że nawet faktury w części, dzielili sobie te płatności.”*
- *„Jeżeli chodzi o głównych odbiorców naszych towarów, to nie. Natomiast czasami bywają tacy klienci, którzy zamawiają jedną partię, powiedzmy ciężarówkę. Potem drugą, płacą za to. Potem trzy. To już termin płatności jest trochę wydłużony. Płacą. Potem pięć i cisza. I wtedy trzeba od razu.. no i czasami znikają.”*

Gotowość do zapłaty za pozbycie się ryzyka niewypłacalności kontrahentów

- Niektóre firmy samodzielnie radzą sobie ze ściąganiem należności od dłużników. Jednak dla wielu pozbycie się ryzyka niewypłacalności kontrahentów jest na tyle ważne, że byłyby gotowe ponieść dodatkowe koszty.
- Według przedsiębiorców, pomimo tego, że faktoring nie jest tanią usługą, to warto sięgać po tę usługę – mówią tak przede wszystkim ci, którzy korzystają z faktoringu – ponieważ dzięki temu „pieniądze pracują” w firmie, nawet jeśli jest ich mniej z tytułu opłaty dla faktora.

Cytaty:

- „To zależy jak to by wyglądało. Bo tak jak w przypadku Hermesa, na początku 2006 roku mieliśmy taką sytuację, że Hermes od nas wziął za obsługę około 11 tysięcy i okazało się, że to nie było potrzebne. Doskonale sobie sami radziliśmy ze ściąganiem należności. Poza tym tak jak mówię, ja siadam na telefon, siadam wezwania piszę.”
- „Myślę, że tutaj, jeżeli by brać pod uwagę ten faktoring, to tutaj kwestia kosztów, czy te koszty, byłyby bardziej korzystne niż koszty kredytu bankowego. Nigdy nie mieliśmy takiej oferty. Mamy, jakby, w dwóch bankach konta, ale zarówno ze swoich banków jak i z innych, nie mieliśmy oferty na faktoring. Zawsze to były jakieś kredyty przy koncie”
- „Tak. Bo my korzystamy z takich usług. Jeżeli chodzi panu o instytucje finansowe, to korzystamy”.
- „Dociskamy dostawców, no to jest kwestia zarządzania od tej strony. Oczywiście kwestia polityki windykacyjnej, lżejszej bądź cięższej. Ewentualne przekazanie tego spółkom wyspecjalizowanym, które zawsze jako podmiot trzeci mają trochę inne przełożenie na klientów. Przekazanie tego wreszcie w ręce banku poprzez faktoring lub też stosowanie odwróconego faktoringu, jeżeli również chcemy sobie popracować od tej strony. Ponadto mamy dla niektórych dostawców stosujemy zniżki... Może inaczej – po prostu oni dają nam zniżki, jeżeli my wcześniej płacimy, więc tutaj jest zawsze kwestia żonglerki troszeczkę na ile ja potrzebuję tej kasy, a na ile nie potrzebuję i wtedy mogę próbować od tej strony.”

Działania podejmowane w celu obniżenia ryzyka spóźnień lub niewypłacalności

- Przed podjęciem współpracy z danym kontrahentem, firmy często weryfikują go pod względem kondycji finansowej. Na tej podstawie oszacowują ryzyko jego niewypłacalności.
- Jeżeli dochodzi do niewypłacalności klienta, to wówczas firmy zazwyczaj stosują działania windykacyjne. W szczególnych przypadkach wnoszą sprawę do sądu.
- Działania w celu obniżenia ryzyka spóźnień lub niewypłacalności są podejmowane głównie wtedy, kiedy firma po raz pierwszy współpracuje z danym kontrahentem.

Cytaty:

- „Naszą pierwszą koronną rzeczą, to weryfikację firm oczywiście. To już nasze wewnętrzne takie procedury można powiedzieć. Ten świat jest mały i rozplotkowane miasto. I każdy, kto nagle nie wiadomo skąd się pojawia, jest od razu z czerwona kropką. Niemniej jednak umówmy się, że wśród stałych naszych klientów zdarzają się również potknięcia terminowe. I generalnie wiadomo, że rozmawiamy z takim klientem na początku. Ale jeżeli on mówi, że nie jest w stanie, bo na przykład ma zator sam finansowy. No to my go znamy, my wiemy, że on nie oszukuje. I w momencie, kiedy na przykład on mówi, że przepraszam, zapłacę nawet z odsetkami, nawet z jakąś karą z kontraktu, ale dopiero za 3 miesiące, to ja wiem, że on to zrobi.”
- „Zanim w ogóle zaczniemy dostarczać do jakiegoś koncernu, to sprawdzamy jak wygląda rating takiego koncernu jeżeli chodzi o jego kondycję finansową.”
- „Powiedziałabym, że to, co robimy, robimy we własnym zakresie. Przede wszystkim sprawdzamy kondycję firmy, do której zaczynamy dostarczać, oceniamy ryzyko, że firma nam nie zapłaci za wysłany towar. Jeżeli ocenimy, że to ryzyko jest bardzo duże, a firma chce, żebyśmy byli dostawcą, to wtedy niestety, ale przechodzimy na przedpłaty.”
- „Taka typowa windykacja”.
- „Prawnicze rozwiązania. Sąd. Tyle, bo co więcej można zrobić... Prawnik, sąd, komornik”.

Ocena własnej wiedzy nt. usług faktoringowych

- Większość respondentów stosunkowo nisko ocenia swoją wiedzę na temat usług faktoringowych.
- Wiedza nt. faktoringu zazwyczaj jest wiedzą stricte teoretyczną, uzyskaną np. podczas szkoleń. Natomiast często nie jest ona podparta doświadczeniem.
- Osoby mające pewną wiedzę nt. faktoringu są zwykle świadome, że zapobiega on problemom z płynnością finansową firm, co wpływa na ich sprawniejsze działanie.

Cytaty:

- *„To jest wiedza stricte teoretyczna, bez podparcia żadnym doświadczeniem ”*
- *„Z faktoringu mieliśmy parę szkoleń, dotyczących właśnie sieci, dotyczących skrócenia tego terminu, pokazania, że to faktycznie lepiej, sprawniej działa i to jest dobre rozwiązanie dla firm, które mają problem z tą płatnością bieżącą.”*
- *„Szczepnie powiem, ja nigdy nie miałam z tym tematem do czynienia. Nigdy w swojej karierze się nie spotkałam z faktoringiem. Tyle, co w teorii słyszałam, ale nigdy w praktyce.”*
- *„Średnia wiedza. Nie korzystam, nie mam doświadczenia, więc posiadam wiedzę tylko pobieżną.”*
- *„Dostaję wcześniej pieniądze, które mi się należą za drobną opłatę”.*
- *„Nie jestem ekspertem w tej sprawie. Generalnie umiem czytać to, co do mnie piszą. Wydaje mi się, że na średnim poziomie. Rozumiem co tam jest. I z tego korzystam. Nie jestem osobą, która by mogła panu na przykład pomóc doradzić wszystkie opcje, które są dostępne. Bo pewnie nie ze wszystkich korzystam”.*

Definicja słowa faktoring

- Respondenci zazwyczaj definiują faktoring jako wykup wierzytelności przez inną firmę.
- Wielu respondentów podkreśla, że faktoring pozwala na pozbycie się faktur oraz na szybsze wyegzekwowanie należności od niewypłacalnych kontrahentów.
- Jednocześnie duża część respondentów nie określa, jaki zysk z faktoringu czerpie firma wykupująca wierzytelności.

Cytaty:

- „To jest przeniesienie odpowiedzialności na firmę, która podejmuje się tego.”
- „To jest wykup wierzytelności”
- „Najprościej to jest po prostu no pożyczka, udzielana przez firmę, bank przeważnie, bo to banki wchodzi... Nie wiem jak teraz, kiedyś to był bank, który płacił należności, zobowiązania klientów firmom, którym zalegał za towar. Po czym trzeba było te pieniądze też oczywiście oddać w jakimś tam określonym terminie, w którym umowy były zawierane.
- „To jest odsprzedaż, z tego, co dobrze pamiętam, jakiś naszych zobowiązań. Tak szczerze powiem, na sto procent nie wiem do końca, na jakiej to jest zasadzie. Na pewno jest coś związane z długami, to wiem na pewno. Jakaś odsprzedaż też może długów, że ktoś wykupuje te długi, spłaca za nas. ”
- „Jak bym to opisał tak, że jest to narzędzie, które pozwala na pozyskanie gotówki szybciej niż taki finalny odbiorca, poprzez podmiot trzeci, który finansuje faktury w okresie pomiędzy ostatecznym terminem zapłaty a terminem, kiedy potrzebujemy.”
- „Potrzebując zapłaty za towar, mogę ten dług, jak to się mówi „sprzedać”. Czy tam przekazać instytucji finansowej jakiejś. I oni od nas wykupują tego typu nierzetelności. To się nazywa faktoring”
- „Wykup wierzytelności albo zwrócony wykup wierzytelności. W zależności z czego korzystamy.”
- „Jest to przede wszystkim narzędzie, które pozwala mi pozbyć się faktury. Pozbyć się, w sensie, otrzymać dziś zapłatę za fakturę, za którą normalnie otrzymałbym z dużym opóźnieniem. Oczywiście po potrąceniu stosownej kwoty.”

Zalety usług faktoringowych

- Zdaniem respondentów, główną zaletą faktoringu jest możliwość szybszego wyegzekwowania należności od kontrahentów.
- Respondenci zwracają uwagę również na inne zalety, np.:
 - Usprawnienie płynności finansowej firmy i pozbycie się zatorów płatniczych.
 - Odciążenie firmy od zobowiązań związanych z windykacją.
 - Zapewnienie firmie bezpieczeństwa finansowego.

Cytaty:

- „Ma się temat załatwiony w przypadku kłopotów z płynnością finansową, bo mamy pieniądze praktycznie od razu. Jakikolwiek typ faktoringu byśmy chcieli przyjąć to albo od razu wszystko albo w rozłożonych jakichś tam dwóch czy trzech ratach, w zależności od umowy. Poprawia nam płynność finansową. Druga rzecz – borykanie się ze ściąganiem nie leży wtedy po naszej stronie. Skrócenie terminów na pewno się wiąże.”
- „Zalety są takie, że nawet, jeżeli jest 60 dni płatności, 30 dni płatności przez kontrahenta – my możemy dostać pieniądze wcześniej, czyli na przykład za tydzień albo za dwa tygodnie. Jeżeli jesteśmy stałym klientem danej instytucji finansowej to wtedy możemy to dostać szybciej niż na przykład ci którzy są nowi. Myślę, że to jest podstawowa zaleta”.
- „To jest takie bezpieczeństwo można powiedzieć, że w takim razie, jeżeli mamy wcześniejszą płatność, mamy to zagwarantowane przez kontrahenta – firmę finansową to jest to bezpieczeństwo”.
- „Mam szybciej pieniądze i mogę je w tym momencie wykorzystać na potrzeby zapłacenia moich bieżących zobowiązań.”
- „Jest to kwestia wizerunkowa dla klienta, ponieważ my o tym dosyć otwarcie rozmawialiśmy, więc klient wie, że płaci do banku no i jednak pozostaje faktem, że można sobie pogrywać z innymi podmiotami na rynku, ale pogrywanie z bankiem, nieważne z którym, ale z bankiem, z sektorem, jest niezdrowe.”
- „Wydaje mi się, że faktoring jest dobrym środkiem dla kogoś kto potrzebuje mieć jedynie środki wcześniej.”
- „Nie robią się zatory płatnicze, bo cały czas ta gotówka jest w jakiś tam sposób. To znaczy pieniądze w jakiś tam sposób są na bieżąco”.
- „Przyspieszenie terminu zapłaty. Poprawa płynności, wcześniejszy wpływ gotówki.”
- „Niewątpliwie to, że jakby likwidują problem braku pieniędzy.”
- „Czas, czyli jeżeli ja mogę mieć środki na przykład po miesiącu, a nie po 180 dniach, to ja się z tego tytułu cieszę. Z tym, że ryzyko jest takie, że oczywiście firma, to już jest banku sprawa. Oni się zgłaszają do tamtych po pieniądze, a ich jest w końcu coraz mniej. Więc to i tak trochę więcej kosztuje. Niemniej jednak chodzi o to, że obracamy pomniejszoną o prowizję środkami, ale mamy je teraz”.

Wady usług faktoringowych

- Jako główne wady faktoringu respondenci wskazują jego wysokie koszty oraz skomplikowane procedury.
- Respondenci wymieniają również inne wady:
 - Brak gwarancji odzyskania należności od niewypłacalnego kontrahenta.
 - Konieczność odrzucania każdego klienta ze słabą historią kredytową.
 - Przejmowanie nadwyżek przez spółkę dominującą zamiast przez firmę, która bezpośrednio korzysta z faktoringu.

Cytaty:

- „Jeżeli mówimy o podmiotach międzynarodowych to w momencie, w którym ja się zdecyduję na faktoring i będę miał te pieniądze od razu, to będę miał wtedy nadwyżki. Jak będę miał nadwyżki, to spółka matka się nimi zaopiekuje w ramach cash poolingu i tym podobnych narzędzi, bo to z reguły jest następny krok. Centrala wtedy kumuluje te nadwyżki u siebie i łaskawie będzie wydzielala potem na warunkach, które niekoniecznie będą dla nas bardzo korzystne.”
- „Zbyt wysokie koszty. Mieliśmy przygodę z weryfikacją faktury. Była sytuacja gdzie została wystawiona jakaś faktura. Gość wystawił fakturę i ją przedstawił do faktoringu i jemu za tą fakturę zapłacono. On tej usługi u nas nie wykonał i my zostaliśmy wezwani do zapłaty faktury. Wykazaliśmy, że my tej usługi nie mieliśmy – oczywiście osoba, która to robiła, w między czasie zmieniła działalność, zmieniła firmę, zniknęła rynkowo i byliśmy w dużej mierze szarpani, włącznie z tym, że chciano nas wpisać oczywiście na tą magiczną listę – niewypłacanych.”
- „Procedury na pewno wymagają ułatwienia”.
- „Na pewno, większa papirologia się z tym wiąże, bo w momencie księgowania dokumentów, jest podwójne księgowanie, bo te pieniądze jednak trzeba oddać.”
- „Dodatkowy koszt finansowania, trzeba zapłacić od tego jakieś prowizje, odsetki.”
- „Administracyjne koszty, że trzeba je samemu podpisać”.
- „Jako że nie korzystam z nich na co dzień, więc ciężko mi jest wypowiadać się o wadach. Wadami niewątpliwie jest to, że czasami jest dobry klient, który ma słabą historię i trzeba go odrzucać”.
- „Z punktu widzenia osoby, która jest bardzo potrzebująca, to wady to, że nie wszystkie operacje finansowe można factoringiem załatwić, Jest czynnik ryzyka.”

Źródła informacji na temat usług i firm faktoringowych

- Głównym źródłem informacji na temat usług i firm faktoringowych jest Internet (portale takie jak money.pl).
- Respondenci często zasięgają informacji na temat faktoringu również u doradców finansowych lub głównych księgowych, a także wśród swoich znajomych korzystających z usług faktoringowych. Rzadziej zaś szukają informacji w prasie specjalistycznej (np. „Puls Biznesu”).

Cytaty:

- „No na pewno w Internecie najpierw bym poszukiwała. Potem z kilku pewnie opcji bym dogłębniej skorzystała i oczywiście spotkanie z doradcą. Wtedy wybiera się najbardziej korzystną ofertę.”
- „Poczta pantoflowa tutaj działa. Koleżanki pracujące na podobnych stanowiskach. Rozmawia się między ludźmi, więc się pyta, jakie oni mają rozwiązania, jakie stosują, jak to kosztowo wygląda, więc tutaj myślę, że to też jest dobra droga.”
- „W Internecie, jak już się wpisze nazwę instytucji, to coś można poczytać, ale czy do końca jest to wiarygodne, to też nie wiemy.”
- „Pewnie bym poprosił naszego partnera, bank, z którym pracujemy, żeby przedstawił ofertę i informację.”
- „Internet. Myślę, że wpisałbym „faktoring” i znalazłoby się mnóstwo odnośników, z których można by poczytać.”
- „Numer pierwszy to jest główny księgowy. A następny to doradca bankowy. Ale to też się wiąże często z głównym księgowym i naszym dyrektorem, który przepracuje wszystko. A sam osobiście oczywiście z sieci, jeżeli tylko mam na to czas.”
- „To nie jest dzisiaj taki problem, żeby znaleźć firmy, które prowadzą usługi faktoringowe. Jest chyba Polski Związek Firm, które się tym zajmują i chyba nie jest jakimś problemem, żeby taką firmę znaleźć na rynku.”
- „Czytam Puls Biznesu. Pierwsza strona, która mi się wyświetla rano na komputerze to jest money.pl, więc tam jeżeli mówimy o miejscach, w których potencjalnie ktoś mógłby zaistnieć przez artykuły sponsorowane czy przez jakieś tam wprost reklamy. Z innych tego typu rzeczy, jestem dosyć często „atakowany” albo telefonami albo mailami,. Poza tym wiadomo – mam network kolegów i po prostu doświadczenia też tutaj swoje robią.”

Ocena współpracy z firmą faktoringową / idealna firma faktoringowa

- Spośród firm świadczących usługi faktoringowe, szczególnie polecane są banki. Rzadziej zaś poleca się wyspecjalizowane firmy faktoringowe.
- Według respondentów, idealna firma faktoringowa powinna przede wszystkim szybko przekazywać należności, najlepiej w ciągu 24 godzin od złożenia zapytania. Powinna także oferować firmie możliwość skróconego terminu płatności.

Cytaty:

- „Czas reakcji – to jest chyba najważniejsze. 24 godziny od złożenia zapytania na odpowiedź, a potem 24 godziny na przekazanie faktury, przekazanie pieniędzy.”
- „Mamy z bankiem dobre warunki. Pamiętam, było porównanie, z głównym księgowym żeśmy siedzieli i porównywali tam kilka opcji. Ale i tak czy tak wyszło na to, że jeżeli mamy tę usługę i mamy jeszcze linię kredytową i zobowiązania kredytowe i liczniki tam mamy i mamy wiadomo, konta. Więc generalnie bardziej nam się opłaca to wszystko mieć kompatybilnie razem w jednej instytucji. I mało tego, jeszcze z tą jakby jedną grupą doradców. Tam są w sumie 3 osoby. Generalnie są sprawni. My jesteśmy zadowoleni. Oni nas znają, spełniają nasze oczekiwania.”
- „Szybsze procedury mogłyby być. Decyzyjność mogłaby być też szybsza. Ale to jest Polska. Tutaj wszystko jest powoli i niestety.”
- „Na pewno skrócony termin płatności w naszym przypadku byłby jakąś taką ewidentną korzyścią dla firmy.”
- „Jesteśmy zadowoleni. Fakt, że to jest dosyć prosta współpraca z racji tego, że tych faktur nie ma dużo. Na razie staramy się wystawiać jedną, czasami zdarzają się ze trzy faktury miesięcznie. W ogóle mam bardzo dobre zdanie o banku, z którym współpracujemy. Są proaktywni. To jest bank, który niekoniecznie jest najtańszy, ale świadczy naprawdę dobry serwis.”

Czynniki, które skłoniły/skłoniłyby do skorzystania z usług faktoringowych

- Jako czynniki skłaniające do skorzystania z usług faktoringowych respondenci wskazują:
 - czasochłonność i złożoność procedur związanych ze ściąganiem należności;
 - utratę płynności finansowej firmy;
 - sytuacje, w których firma pilnie potrzebuje środków.

Cytaty:

- „Lenistwo? Może będzie najbardziej trafnym słowem. Być może jakbym znalazł inny bank, przeniósłbym konta i to wszystko... To jest kolejna rzecz – przedstawianie, zgłaszanie... Nienawidzę papierów.. Jakby mi ktoś przyniósł na tacy i postawił pod noc, to bym się zainteresował.”
- „Jeżeli potrzebujemy środki, to korzystamy. Jeżeli środki mamy, to możemy na przykład te 60 dni do płatności poczekać.”
- „Na pewno by nas skłoniło wtedy, gdybyśmy tracili płynność finansową. To by był chyba główny motyw do tego, żeby jednak pójść w tym kierunku. Dlatego, że mówię – nie wszyscy nasi klienci przyjęliby z aprobatą takie rozwiązanie, niezależnie od ich sytuacji czy kondycji finansowej w danym momencie, chociaż zawsze mówią, że jest dobra. Myśmy się, że tak powiem, generalnie nie sparzyli. I japońskie firmy i w ogóle firmy, które oparte są na kapitale japońskim płacą nam bardzo dobrze i w terminach, więc tu w ogóle nie mamy... I wydaje mi się, że na przykład gdybyśmy wkroczyli z taką propozycją, że wprowadzamy faktoring do wzajemnych rozliczeń to sądzę, że firmy by się jednak bardzo zachowały tak wstrzymująco.”

Czynniki wyboru firmy faktoringowej

- Głównym czynnikiem wyboru firmy faktoringowej są koszty związane z usługą.
- Respondenci zwracają również uwagę na inne czynniki:
 - skuteczność faktora;
 - jasność procedur (np. ilość zobowiązań firmy wobec faktora);
 - reputacja faktora;
 - rodzaj firmy świadczącej usługę;
 - stabilna pozycja faktora na rynku;
 - zaufanie do faktora;
 - możliwość długotrwałej lub stałej współpracy;
 - doświadczenie faktora w świadczeniu usług.

Cytaty:

- *„Na pewno koszty związane z firmą, która świadczy usługi faktoringowe. Myślę, że to największy punkt zaczepienia. Na pewno, skuteczność można by było podciągnąć pod rozagę biorąc taką firmę.”*
- *„Biorąc pod uwagę, że firma właśnie patrzy na optymalizację kosztów, no to na pewno koszty, jak to wyglądałoby pod względem kosztowym. Zapewne przy porównaniu nawet do tego kredytu, który teraz mamy. Wiadomo, też się płaci jakąś prowizję, więc tutaj kwestia porównania sobie, może nawet w skali roku, czy bylibyśmy w stanie tutaj coś zaoszczędzić na tej prowizji.”*
- *„Warunki finansowe, wszelkie opłaty, prowizje, odsetki i tak dalej, a z drugiej strony wymogi ile to po stronie firmy, wiązało się z iloma obowiązkami, jakiego rodzaju dokumenty, ile pracy trzeba by było włożyć, żeby taką transakcję zamknąć. Takie rzeczy. No pewnie reputacja, czy rating, czy rodzaj firmy. Też z niepewną, nieznaną firmą nie chcielibyśmy pracować.”*
- *„Ja pracuję w firmie niemieckiej i to wbrew pozorom ma znaczenie. To jest stabilność, długotrwała współpraca, zaufanie.”*
- *„Staość współpracy była plusem. Pozostaliśmy przy naszym banku. I dzięki temu mamy wszystkie usługi w pełnym wachlarzu możliwości. I tutaj jest to tak jakby dodatkowym atutem. Mamy to u nich oczywiście. Jeszcze Idea factoring jest i tak dalej. Jest tam sporo tego. Natomiast mówię u nas to jest wszystko w jednym miejscu”*
- *„Po pierwsze na pewno jakieś referencje, to jest ważne. Ilość prowadzonych spraw, ilość skutecznych, załatwionych tematów czy skutecznych współprac z danym klientem. To są chyba dwie podstawowe rzeczy, na co należałoby zwrócić uwagę.”*
- *„Doświadczenia i kontakty. Mi się pracuje bardzo dobrze z obecnym bankiem, poprzedni miał zwroty i upadki, ale też dosyć mocno się starali.”*

Problemy związane z korzystaniem z usług faktoringowych

- Problemy związane z usługami faktoringowymi, na które wskazują respondenci, to m.in.:
 - czas reakcji faktora na zapytanie ze strony firmy;
 - kwestionowanie niewypłacalności kontrahentów przez faktora;
 - trudności w powiązaniu nadesłanych płatności z konkretnym kontrahentem;
 - zmieniające się kwoty odsetek (w zależności od wysokości długu).

Cytaty:

- *„Nie widzę problemów jako takich. Raczej chodzi tylko czas. Generalnie o czas, o prędkość reakcji, bo często to jest bardzo ważne. Czas reakcji – to jest chyba najważniejsze”.*
- *„Przeszkody w korzystaniu to tak jak mówię, złotych gór nie obiecują, natomiast kiedyś coś tam nam kwestionowali, jakichś tam trzech kontrahentów. Okazało się potem, że dwóch niesłusznie. Ale doszliśmy do porozumienia”.*
- *„Jedną podstawową i to podkreślaną praktycznie przez wszystkich, którzy z faktoringiem mieli do czynienia jest to, że człowiek w dużej mierze zaczyna mieć problemy z kontrolowaniem tego co się dzieje. Dlatego, że w momencie, w którym płaci mi klient ja dokładnie wiem, który klient mi zapłacił i ile mi zapłacił. Kiedy ja dostaję pieniądze z banku to ja nie mam bladego pojęcia, za które jest to faktury. Pan nie ma pojęcia co jest od kogo, musi Pan wejść w system banku, w system faktoringowy i tam pozycja po pozycji próbować jakoś to wszystko powyciągać sobie gdzieś do siebie do Excela, stworzyć na bazie tego jakiś raport z kim tak naprawdę rozmawiać jeżeli to jest Pana problem, a nie banku.”*
- *„Muszę wiedzieć ile mi jeszcze bank potrącił z danej faktury tytułem jakichś tam odsetek, a zdarza się, że w zależności od ryzyka klienta bank potrąca trochę więcej albo trochę mniej procentowo, więc nadążenie za tym, co za co z tego jednego przelewu, który dostaję od banku jest co najmniej trudne. Oczywiście dodatkowym problemem jest to, że to po prostu zwyczajnie kosztuje, więc naturalnie to jest jakieś tam zahamowanie.”*

Ilość faktur powierzanych firmie faktoringowej

- Respondenci nie są przekonani do powierzania wszystkich faktur firmie faktoringowej. Ich zdaniem, wiąże się to z przepływem dużych ilości informacji.
- Innym powodem, dla którego firmy nie przekazują wszystkich faktur do faktoringu jest brak takiej potrzeby – do faktoringu przekazywane są na ogół faktury w sytuacji pojawienia się, bądź niebezpieczeństwa braku płynności. Gdy taka sytuacja nie występuje, firmy nie decydują się przekazać faktury do faktoringu, nawet jeśli pojawia się opóźnienie płatności.

Cytaty:

- *„Generalnie mimo wszystko wolałbym nie. Wie pan dlaczego? Bo to jednak jest duża informacja. Chociaż ja wiem, że konto i tak dalej, ale mimo wszystko czasami trzeba coś pozmienić. Nie chcę mi się już wszystkiego wykladać. Ale, to jest taki kraj, że nie wiadomo z której strony uderzą (...) Jakby się ustrój zmienił w Polsce i urzędników wszystkich wymieniono na nowych, to wtedy bym się nad tym zastanowił. Niestety.”*

Bariery związane z korzystaniem z usług faktoringowych

- Zdaniem respondentów, główne przeszkody w korzystaniu z usług faktoringowych, to m.in.:
 - koszty związane z usługami;
 - brak zaufania do instytucji finansowych;
 - niewiedza lub niepełna wiedza nt. faktoringu;
 - skomplikowane procedury związane z obiegiem faktur;
 - nieprzewidziane sytuacje w firmie np. znaczny spadek obrotów;
 - niestabilność instytucji finansowych świadczących usługi.

Cytaty:

- *„Koszt, że trzeba coś zapłacić za to. Ponadto zaufanie. To jest duża sprawa. Niektórzy nie mają zaufania do instytucji finansowych i wolą z nimi mieć jak najmniej do czynienia. Wolą przeproszać, wziąć pożyczkę w rodzinie niż skorzystać z kredytu czy z factoringu. No i jeszcze może być oczywiście taki punkt tradycyjny, który się może powiązać z tym poprzednim trochę, niewiedza. Niepełna wiedza na ten temat. To powoduje, że nie znamy czegoś, a krytykujemy z założenia.”*
- *„Nie, jedyne problemy mogły wynikać z tego, że klient nagle miał jakieś pretensje w stosunku do faktury, chciał ją zmienić czy cokolwiek, ale ona już poszła do banku, więc myśmy jej za bardzo wycofać nawet jakbyśmy chcieli. Zawsze załatwialiśmy to na zasadzie, że po prostu korygowano kolejną fakturę, a ze strony banku, między bankiem a nami”.*
- *„Ja podejrzewam, że sytuacja na przykład znacznego zmniejszenia obrotów. Czyli bank dał cenę, ponieważ spodziewał się pewnego obrotu na jakimś tam określonym poziomie, że jakiś tam poziom tych faktur będzie przewidywał, czyli akcja faktoringowa będzie dotyczyła np. 20 milionów miesięcznie. A nagle ponieważ nasza współpraca z klientem spadła, bo klientowi spadło, to tam się przebija 3 miliony miesięcznie. Bank nie zarobi tyle ile się spodziewał, więc może po prostu zwiększyć oprocentowanie. To jest jedna rzecz. Druga rzecz to oczywiście niestabilność instytucji finansowej. Wydawałoby się, że nic takiego nie powinno mieć miejsca, ale jak pomyślimy sobie o Deutsche Banku, który się chwieje. Jak spojrzymy na to, co się jeszcze parę lat podziało na rynku w związku z kryzysem, to nie jest to wcale takie niemożliwe jak mogłoby się wydawać.”*

Opinie i nastawienie kontrahentów względem faktoringu

- Według respondentów, kontrahenci początkowo są negatywnie nastawieni do regulowania płatności przez firmę faktoringową. Zdarza się, że już na etapie zawierania umowy deklarują, że nie zgadzają się na faktoring. Jednak z czasem większość kontrahentów przyzwyczaja się do faktoringu.
- Głównymi powodami negatywnego nastawienia kontrahentów do faktoringu są obawy związane z terminem płatności oraz z obciążeniem finansowym.
- Respondenci zwracają również uwagę na problemy wizerunkowe firmy związane z korzystaniem z faktoringu. Ich zdaniem, korzystanie z dofinansowania zewnętrznego negatywnie wpływa na wizerunek firmy.

Cytaty:

- „Generalnie na początku były problemy. Ale my ich informujemy. Mówię o pierwszej wersji działania. Przesadziliście i my musimy zadziałać. My potrzebujemy cashu, nie będziemy zwalniać produkcji ani zaciągać kredytu dlatego, że ktoś nam, że tak powiem, wisi pieniądze. I to niemałe na przykład. Dlatego chcemy jak najbardziej. I jeszcze, kiedy my potrzebujemy. To jest druga sprawa. Ale wtedy też informujemy wszystkich o tym. Tam jest termin płatności, więc tego już nie przeskoczą.”
- „Już teraz nie. Na początku były jakieś tam drobne uwagi, że tak powiem, bardzo ładnym językiem w tą stronę. Natomiast teraz są już do tego przyzwyczajeni. Szczególnie ci, którzy regularnie nie płacą w terminie. Bo wiemy, że oni zapłacą, natomiast nie robią tego w terminie. A my nie będziemy sobie robić przestojów,. Ani jakichś zwolnień. Bo to jest nieodpowiedzialne”
- „To jest już gorszy układ, jeżeli umowa przestaje być dwustronna i zaczyna być trójstronna. Trudno mi do końca na to pytanie odpowiedzieć. Wszelkie niedoskonałości na drodze postępowania finansowo-prawnej byłyby po prostu grą wprost. Nie chcę tu nikogo o nic posądzać, ale wtedy to już wszystkie karty są na stole”.
- „Na pewno trzeba zawrzeć umowę, która jest pewnym rodzajem jakiegoś obciążenia finansowego. Kontrahenci się obawiają., że trzecia strona wchodzi w układ kontraktu, bo zna terminy płatności, kwoty płatności, a to są warunki trochę kontraktowe.”
- „Trochę do pewnego stopnia były problemy wizerunkowe, polegające na tym, że no właśnie jak gdyby faktoringiem daje to do zrozumienia, że firma potrzebuje dofinansować się w sposób zewnętrzny, a nie wewnętrzny. Dodatkowo, dosyć dużą rzeczą u mnie było również to, że niektórzy klienci zastrzegli sobie wprost w kontraktach, że nie zgadzają się na faktoring i tyle, albo przynajmniej, że muszą wyrazić na to ustną zgodę. A to nieważne czy ich ten faktoring boli czy nie boli, oni zawsze to wykorzystają, żeby coś ugrać. To jest kwestia negocjacji, więc to jest dla mnie jakimś tam dodatkowym kosztem.”

Proponowane zmiany w usługach faktoringowych

- Proponowane przez respondentów zmiany w usługach faktoringowych to m.in:
 - skrócenie umowy (do 2-3 stron);
 - uregulowanie wymogów administracyjnych związanych np. z dokumentacją, umowami i zabezpieczeniami;
 - skrócenie terminów płatności;
 - zmniejszenie czasochłonności procedur;
 - uregulowanie spraw związanych z kontrolą należności;
 - zwiększenie atrakcyjności warunków finansowych;
 - zwiększenie konkurencyjności warunków do finansowania bankowego;
 - promowanie wiedzy nt. faktoringu na szerszą skalę oraz w bardziej przystępny sposób.

Cytaty:

- „Uważam, że cała oferta, ich umowa powinna się zawierać na 2-3 stronach kartki A4 i to jest wszystko. Czyli nie pisanie zbyt dużego tematu mało-drukowego, bo my jako przedsiębiorcy często nie mamy czasu się w to wgryzać. Możliwe, że gdyby ten faktoring działał na zasadzie jakiegoś jednego rozwiązania platformowego, że nieważne czy to będzie duże przedsiębiorstwo czy to będzie małe – ma jakąś platformę, jeden system i każdy wie o co chodzi.”
- „Musiałyby być atrakcyjne warunki finansowe, to po pierwsze. Po drugie konkurencyjne warunki do finansowania bankowego.. Do tego rozsądne wymogi administracyjne, jeśli chodzi o dokumentację, umowy, zabezpieczenia ewentualnie.”
- „Byłoby super, gdyby to sprawnie przebiegało, były krótkie terminy, żeby umowa była napisana tak, żeby była korzystna dla obu stron, no i żeby to sprawnie przebiegało - podkreślę znowu, żeby instytucja była nastawiona na wygodę klienta, żeby się to odbywało bez wielu długotrwałych debat i wizyt, żeby nie kosztowało dużo czasu, żeby obie strony, czyli klient też, były zadowolone z tego.”
- „Myślę, że mogliby zrobić jednak szerszą informację i prostszą. Bo niektóre, nie trafiają widocznie. Te wszystkie kwestie, które są poruszane na temat tego, co to jest, jak to się je? Z czym, z kim i tak dalej. Niektórych może trzeba by przeszkalać. Nie mam pojęcia. Ale tak, jak mówiłem, jest to coraz bardziej popularne. Popularna forma, można powiedzieć nawet, finansowania. I chyba tyle, żeby ta informacja była większa.”
- „To, co cały czas słyszę to jest to, że po wprowadzeniu faktoringu powstaje bałagan jeżeli chodzi o kontrolę należności. I to jest coś, co podejrzewam, że gdzieś na zasadzie jakichś interfejsów pomiędzy systemami klienta i systemami banków można by jakoś załatwiać, ale to rodzi dodatkowe koszty, którymi nikt nie jest jakoś przesadnie zainteresowany. Nasze wewnętrzne raporty, które zostały kiedyś ustawione w systemach takich jak SAP i tak dalej są bezużyteczne. Po prostu nie są zasilane danymi bezpośrednio z naszego konta, bo wpływa jeden przelew zamiast tych podzielonych.”

Faktoring a kredyt dla firm

- Spośród narzędzi zabezpieczenia płynności finansowej, respondenci częściej decydują się na kredyt dla firm niż na faktoring. Zdaniem respondentów, kredyt jest bezpieczniejszym, bardziej powszechnym i mniej kosztownym rozwiązaniem. Poza tym, respondenci są bardziej przyzwyczajeni do kredytów niż do faktoringu.
- Jednocześnie respondenci uważają, że procedury związane z faktoringiem są mniej czasochłonne niż te związane z zaciągnięciem kredytu.
- Część respondentów korzysta zarówno z faktoringu, jak i z kredytu. Ich zdaniem, faktoring jest lepszym rozwiązaniem w przypadku zatorów płatniczych, zaś kredyt lepiej sprawdza się, gdy potrzebne jest większe dofinansowanie.

Cytaty:

- „Mamy w rachunku bieżącym wzięty kredyt na poziomie, chyba 3 milionów. Z racji tego, że rynek jest taki jaki jest, nauczeni historią i wszystkim – wolimy działać na środkach własnych, bo są bezpieczniejsze. Najwyżej można stracić środki własne. Tak samo jak w ostatnich kwartałach większość inwestycji w różnych firmach czy piekarniczych, czy mięsnych – jest w większości finansowana ze środków własnych.”
- „To jest na takiej zasadzie, że już wiele lat firma posiadała konto w danym banku, no i jak się pojawiło jakieś zapotrzebowanie, to pierwsza myśl była taka, żeby udać się do banku po ten kredyt. Natomiast tutaj tak myślę, że jeżeli by brać pod uwagę ten faktoring, to tutaj kwestia kosztów, czy te koszty byłyby bardziej korzystne niż koszty kredytu bankowego.”
- „No pierwszym wyborem byłby kredyt jako bardziej powszechny, tak intuicyjnie powiem. Spodziewam się, ale to są teoretyczne spekulacje, że byłby nieco niższy koszt i, że bardziej powszechny, bardziej standardowy produkt, po prostu. Nie miałem do czynienia z faktoringiem.”
- „Korzystamy i z jednego i z drugiego. W momencie, kiedy chcemy uzyskać pieniądze z faktoringu, jest to jakaś tam wysokość powiedzmy ze zobowiązań naszych kontrahentów. W momencie, kiedy potrzebujemy większego finansowania, na przykład chcemy postawić, jeszcze jeden segment produkcyjny. Wiadomo, że tak łatwo, szybko nie zrobimy tego z zaległych płatności. Mamy zdolność kredytową, potrafimy sobie poradzić wtedy kredytem. Jeżeli byśmy mieli robić jakąś inwestycję. To kwestia jakby wielkości. Jakby nie było zdolności, to wtedy faktoring pozostaje taką deską ratunku. Jeżeli chodzi o dziury powstałe z nieterminowych płatności, to faktoring. Kredyt przede wszystkim jeśli chodzi o nas.”
- „Faktoring jest narzędziem relatywnie droższym niż kredyt, natomiast kredyt niestety wymaga bardzo wielu zabezpieczeń. Dostanie kredytu trwa, naprawdę wymaga nachodzenia się dookoła tego. Z faktoringiem jest prościej, oczywiście zwłaszcza kiedy mówimy o takiej sytuacji jak u mnie, że odpowiedzialność jest nadal po mojej stronie, a bank ma de facto dostęp do klienta, do wszystkich należności tego typu.”

Korzystanie z ubezpieczenia należności a korzystanie z faktoringu

- Niektóre firmy korzystające zarówno z ubezpieczenia należności, jak i z faktoringu, traktują ubezpieczenie jako rozwiązanie dla większości klientów (głównie dla mniejszych firm), zaś faktoring – dla tych najważniejszych.
- Część respondentów uważa, że ubezpieczenia są bardziej skomplikowane od faktoringu, przez co stają się usługą drugoplanową względem faktoringu.

Cytaty:

- „Korzystamy permanentnie. To znaczy nie dla wszystkich, tylko dla jednego klienta mamy faktoring, natomiast jest to klient bardzo istotny – największy w tym momencie. Jeżeli chodzi o ubezpieczenie to one są raz na wszystkich klientów załatwiane grupowo. Ten klient, jeżeli wszystko oczywiście dobrze pójdzie, będzie w niedługim czasie oznaczał dla nas no prawdopodobnie 60% obrotu w ogóle. W związku z powyższym, ryzyko związane konkretnie z tym klientem jest dość duże.”
- „No jest coś takiego. Tak, jeszcze korzystamy. Tylko już nie pamiętam jaka to firma. Allianz, chyba Allianz. Tylko wydaje mi się, że factoring jest prostszy. To odchodzi jakby już na drugi plan”
- „Jest to wymóg grupy. Ja przez dłuższy czas nie miałem nawet ubezpieczenia należności tak naprawdę. Firma tylko w jednym wypadku pewnego podmiotu, który po prostu zwinął się z polskiego rynku, wręcz zwinął się z całej tutaj Środkowej Europy, miała problem, bo nie chcieli płacić. Zagroziliśmy sankcjami prawnymi u niego, no i wtedy faktycznie pieniądze się znalazły. A tak poza tym nie, nie mieliśmy nigdy przez te 21 lat, mimo naprawdę dużych kwot, mimo dużych graczy, nie mieliśmy nigdy poważnych problemów. Oczywiście my też działamy jako agent dla mniejszych podmiotów, dla mniejszych klientów, którzy wtedy mają powiedzmy na 5 tysięcy złotych fakturę i oni faktycznie nie płacą. Z nimi czasami trafia się do sądu, albo się nie trafia, bo to się zupełnie nie opłaca. No i tam nie robimy faktoringu z kolei.”

Postrzeganie cen usług faktoringowych i ich zmian w czasie

- Zdaniem większości respondentów, faktoring jest kosztowną usługą, droższą niż kredyt.
- Respondenci uważają, że ceny faktoringu są zróżnicowane i ulegają pewnym zmianom w czasie, jednak zmiany te są z reguły minimalne. Zmiany mogą zależeć np. od stabilności finansowej kontrahenta.

Cytaty:

- *„Tak, mniej więcej tak. Różne są te ceny, natomiast naprawdę jest to opłacalny procent.”*
- *„Tak, oczywiście. Kupujemy pieniądze, to jest też tylko towar. Natomiast fakt pozostaje faktem – niestabilność finansowa partnera też ma znaczenie, bo jeżeli nagle podmiot, z którym współpracujemy, który nam pożycza pieniądze, zacznie mieć problemy to my również możemy je mieć po prostu”*
- *„One muszą być droższe niż kredyt, więc nie postrzegam ich jako jakichś takich zaporowych. Natomiast jak długo czuję się bezpiecznie, w sensie takim, że nie miałem sytuacji, że faktycznie coś mi zachwiało zyskowością, bo wiadomo, że jak klient upadnie, nie dostanę pieniędzy to ja muszę to spisać, więc mam niższy wynik, to długo właściwie nie myślałem o faktoringu, bo był to dla mnie po prostu koszt, którego nie potrzebowałem.”*
- *„Ceny się zmieniają w minimalnym zakresie, ponieważ, mówiąc szczerze, ja pracuję na tym produkcie. Kiedyś po prostu był to bardzo rzadki produkt i też stan finansowy polskich firm był gorszy. W związku z powyższym musiało być to droższe.*

Rekomendacja faktoringu

- Respondenci chętnie poleciliby faktoring innym przedsiębiorcom, przede wszystkim ze względu na możliwość szybszego wyegzekwowania należności od kontrahenta.
- Faktoring polecany jest głównie firmom, w których problemy z egzekwowaniem należności istotnie wpływają na ich funkcjonowanie.

Cytaty:

- *„Jeżeli mógłbym, ja bym polecił zawsze. Mówię, pieniądze wcześniej inną wartość mają niż te za 21 czy za 30 dni.”*
- *„Bank spełnia nasze możliwości. Potrzebując, że tak powiem, gotówki w uproszczeniu w pewnym momencie, korzystamy z tych usług. I jak najbardziej. Oczywiście”.*
- *„Tam gdzie mają problemy ze ściąganiem należności i o tym decyduje być albo nie być tych firm. To jest według mnie generalnie podstawa, bo jeżeli firma ma problem ze ściąganiem należności no to po prostu... A pracuje, że tak powiem, z tego co sprzeda to musi kupić materiał, czy musi kupić jakiś wsad do swojej produkcji to bez tego to krótka piłka.”*
- *„Tak, tak. Oczywiście to zależy od potrzeb danego przedsiębiorcy, od tego jak prowadzi swoją politykę, na ile chce inwestować. Mi to czasami bardzo pomaga właśnie na zasadzie takiej, że te pieniądze mogą wykorzystać gdzie indziej. Z drugiej strony też olbrzymim pytaniem o sensowność faktoringu za chwilę będzie split payment, który nam radośnie państwo polskie wprowadziło. Ja do końca nie wiem jak to będzie, na razie bank twierdzi, że w dalszym ciągu będę dostawał 100% tych pieniędzy, a nie będzie żadnego potrącenia VAT-u bądź przelewu na inne konto, z którego nie mogę korzystać i tak dalej i tak dalej. Więc jeżeli będę dostawał 100% za tę fakturę to ja jestem bardzo zadowolony”.*
- *„Prawdopodobnie przede wszystkim firmy, które mają problemy z odroczoneymi płatnościami. Nie mogę sobie wyobrazić na przykład firmy budowlanej, że oni stosunkowo późno dostają zapłatę, a ponoszą pewne koszty na samym początku. W związku z powyższym to by było bardzo dla nich dobre. Wszelkiego rodzaju firmy, które mają do czynienia z monopolistami, którzy wymuszają bardzo szybkie płatności, a jednocześnie sami mają ten proces produkcyjny.”*



arc
rynek i opinia

ARC Rynek i Opinia Sp. z o. o.
ul. Juliusza Słowackiego 12
01-627 Warszawa
tel.: +48 22 584 85 00
fax.: +48 22 584 85 01
grzegorz.sygnowski@arc.com.pl