

Faktoring dostępny nie tylko u faktorów

Finansowanie Najmniejszy biznes obsłuży niewielu faktorów. Ale mikrofirmy mogą znaleźć wsparcie nie tylko w podmiotach specjalizujących się w tej usłudze



Sylwia Wedziuk
s.wedziuk@pb.pl ☎ 22-333-97-28

Finansowanie faktoringiem to dzisiaj – teoretycznie – najlepsze rozwiązanie dla mikrofirm.

– Zazwyczaj ze względu na krótki czas działania i brak możliwości udokumentowania stabilnej sytuacji niedostępne są dla nich inne narzędzia finansowania, jak kredyt czy leasing – zwraca uwagę Piotr Gąsiorowski, prezes eFaktora.

A może być jeszcze trudniej, bo banki w ostatniej ankiecie Narodowego Banku Polskiego (NBP) zapowiedziały zaostrzenie kryteriów udzielania kredytów. Natomiast dla faktorów najbardziej liczy się nie tyle wiarygodność klienta, co jego partnerów biznesowych. To od nich w dużej mierze zależy, czy „udostępnią” klientowi gotówka wróci do faktora.

Teoria a praktyka

Ale to teoria. W praktyce o faktoring najmniejszym firmom też nie jest łatwo.

– Teoretycznie wiele firm faktoringowych informuje, że obsługuje mikrofirmy. Jednak w praktyce najmniejsze podmioty, takie z rocznymi obrotami od kilkunastu do kilkuset tysięcy złotych, raczej nie znajdują dla siebie ofert na rynku. Powodem jest fakt, że większość faktorów ma wystandaryzowane modele obsługi, z których nie mogą skorzystać mikrofirmy. Nie mieszczą się one w żadnych standardach, są bardzo różnorodne, charakteryzują się wysokim ryzykiem, mają nieregularne obroty i często nie posiadają stałych odbiorców. Tymczasem na rynku faktoringu standardowym wymaganiem jest, żeby firma miała co najmniej pięciu klientów, z których żaden nie ma dominującego udziału w jej sprzedaży – tłumaczy Michał Kinkel, prezes AOW Faktoring.

Jego zdaniem, udzielenie mikrofirmom faktoringu wiąże się ze strony faktora z koniecznością bardzo ścisłej współpracy z każdą firmą z osobna i indywidualnego podejścia do każdego klienta oraz każdej finansowanej transakcji. Jest to trudne do wykonania, ze względu na duży nakład czasu i pracy, a w efekcie dla wielu faktorów niewyspecjalizowanych w obsłudze takiego biznesu – nieopłacalne.

Dlatego na pewno łatwiej będzie mikrofirmie znaleźć ofertę faktoringu u mniejszego faktora, niezależnego od banku.

– Faktorzy związani z bankami stawiają zazwyczaj wyższe wymagania, raczej nie



wykupują też pojedynczych wierzycieli, wolałoby pakiety faktur, oczekują większej liczby kontrahentów zgłaszanych do faktoringu – mówi Piotr Gąsiorowski.

Niebankowe podmioty

Wyjątkiem jest Idea Money, firma faktoringowa należąca do grupy Idea Banku, która specjalizuje się w faktoringowej obsłudze najmniejszych przedsiębiorców. Obiecuje finansowanie faktur już od 100 zł. Przy tym przedsiębiorca płaci miesięczny abonament za dostęp do limitu faktoringowego. Jego wysokości Idea Money nam nie ujawniła, ale jakiś czas temu pisaliśmy o koszcie jej usług rzędu 0,4 proc. od kwoty udzielonego limitu miesięcznie, plus 2 proc. od kwoty każdej faktury. Zatem przy limicie rzędu 100 tys. zł miesięczny koszt wyniósłby 400 zł. Do tego np. przy każdej fakturze rzędu 20 tys. zł trzeba będzie zapłacić dodatkowe 400 zł.

Poza tym mikrofirmy na faktoring mogą liczyć w eFaktor oraz AOW Faktoring. Prezes tej drugiej instytucji tłumaczy, że obsługa takiego biznesu to wynik poszukiwań rynkowej niszy.

– AOW Faktoring to firma rodzinna. Nie chcemy konkurować z dużymi fakto-

► MIKROFIRMY NIE MAJĄ WYBORU: – Teoretycznie wiele firm faktoringowych informuje, że obsługuje mikrofirmy. Jednak w praktyce najmniejsze podmioty, takie z rocznymi obrotami od kilkunastu do kilkuset tysięcy złotych, raczej nie znajdują dla siebie ofert na rynku – mówi Michał Kinkel, prezes AOW Faktoring. [FOT. ARC]

rami, a raczej szukamy swojego miejsca na tym dużym i różnorodnym rynku. Najważniejsza jest dla nas stabilność i bezpieczeństwo obrotu. Dlatego postanowiliśmy znaleźć sobie nisze, jakie możemy obsłużyć, a które są trudno dostępne dla innych graczy. Jedną z takich nisz są właśnie mikrofirmy – tłumaczy Michał Kinkel.

Jego zdaniem, dzięki przyjetemu modelowi biznesu firma może weryfikować takich klientów bardzo dokładnie, również w trakcie obsługi, dzięki czemu minimalizuje ryzyko.

– Z naszych obserwacji wynika, że finansowanie mikrofirm jest bardziej ryzykowne niż tych większych. Ich kontrahenci pozwalają sobie na większe opóźnienia w płatnościach niż w przypadku większych spółek. Związane jest to z tym, że najmniejsze podmioty mają mniejszą siłę przebicia i możliwości nacisku. Potrafimy jednak ograniczyć to ryzyko przez fakt ścisłej współpracy, w trakcie której poznajemy słabe i mocne strony naszych klientów. To natomiast pozwala stopniowo zwiększać zakres współpracy – tłumaczy Michał Kinkel.

Ponadto zapewnia, że mikrofirmy w AOW mogą także liczyć na opiekę i po-

moc przy podpisywaniu oraz administrowaniu umów. Jako wyróżnik swojej firmy podaje fakt, że AOW nie ukrywa kosztów obsługi.

– Podajemy je dokładnie na naszej stronie. I są to łączne koszty naszych usług. Dla mikrofirm – limity do 100 tys. zł – widełki od 2 do 3 proc. oznaczają, że z dużym prawdopodobieństwem klient zapłaci ostatecznie 2,5 proc. wartości faktury za miesięczne finansowanie bez żadnych dodatkowych opłat stałych. Trudno znaleźć na rynku tak dokładne informacje co do kosztów. Zazwyczaj są one rozkładane na wiele elementów – tłumaczy Michał Kinkel.

eFaktor nie podaje swojego cennika, tłumacząc, że wszystko zależy od indywidualnej sytuacji.

Nowe możliwości

Mikrofirmy finansowania w postaci faktoringu mogą szukać także poza podmiotami, które się w tym specjalizują. Umowa faktoringu jest nienazwana i może przyjmować różne formy.

– Ponieważ nie ma wielu chętnych do obsługi w ramach faktoringu mikrofirm, powstała w ten sposób próżnia zaczęły wypełniać kancelarie prawne oraz małe firmy windykacyjne. To dobry sposób na wykorzystanie nadwyżek finansowych przez takie podmioty. Jeżeli kancelarie prawne czy firmy windykacyjne je mają, to często odpowiadając na zapotrzebowanie, proponują różne formy finansowania swoim klientom. Dla nich ryzyko jest ograniczone, bo znają tych klientów od podszewki – tłumaczy Michał Kinkel.

Często tego typu obsługa nie nazywa się faktoringiem, choć spełnia jego funkcję. Faktoring można choćby zaoferować w ramach umowy inkasa faktur, wypłacając na ten poczet zaliczki.

– Z naszej obserwacji wynika, że taki rynek się już wytworzył i choć jest trudny do oszacowania, z roku na rok rośnie – twierdzi Michał Kinkel.

Natomiast Piotr Gąsiorowski jest zdania, że takie praktyki są droższe niż w firmach faktoringowych.

– Ze względu na incydentalny charakter tego typu transakcji oznacza to z reguły wyższe wymagania wobec faktora i wyższe ceny. Wyspecjalizowana firma faktoringowa dysponuje znacznie większymi możliwościami w zbudowaniu bezpiecznego modelu finansowania, ocenie ryzyka, a także narzędziami w postaci systemów informatycznych, dających klientowi kontrolę nad finansowaniem – twierdzi Piotr Gąsiorowski. © P