

Faktoring jako alternatywa dla kredytu bankowego

Faktoring stał się formą finansowania, po którą sięga obecnie coraz więcej firm. W ostatnich latach zaczął być wręcz traktowany jako alternatywa dla kredytu bankowego, dzięki której przedsiębiorca ma możliwość zachować płynność finansową. Niektórzy widzą w nim także świetne narzędzie, wykorzystywane do minimalizacji ryzyka związanego z kredytem kupieckim, którego działanie opiera się na udzielaniu przez dostawcę, swoim kontrahentom, odroczonego terminu płatności, za zamówione towary.

Udzielanie kredytu kupieckiego, oprócz zalet w postaci konkurencyjnej pozycji na rynku, niestety niesie za sobą także spore ryzyko związane z możliwością utraty płynności finansowej. Ponieważ obecnie można powiedzieć, że jest to podstawowy sposób realizacji zawieranych transakcji handlowych, przedsiębiorca musi je podjąć. Na szczęście istnieje rozwiązanie, które umożliwia zarządzanie nim w sposób świadomy.

Faktoring, obok kredytu bankowego, jest jedną z możliwości, która zmniejsza ryzyko utraty płynności finansowej, związane z prowadzeniem bieżącej działalności finansowej.

Faktoring sposobem na uniknięcie zamrożenia gotówki

Faktoring umożliwia nam uniknąć sytuacji zamrożenia gotówki, będącego następstwem np. udzielanego naszym kontrahentom kredytu kupieckiego. Zabezpieczeniem w usłudze faktoringu są wystawiane przez nas faktury. Standardowa procedura udzielania kredytu kupieckiego polega na dostarczeniu odbiorcy, zamówionych przez niego towarów, przy jednoczesnym odroczeniu płatności za to zamówienie o kilkanaście do kilkudziesięciu dni. W tym czasie nie posiadamy ani towaru ani jego równowartości w gotówce, ponieważ dostawa została zrealizowana, a nasza należność od kontrahenta jest „zamrożona”.

Inaczej wygląda procedura kredytu kupieckiego, w przedsiębiorstwie wykorzystującym faktoring jako formę finansowania bieżącej działalności. Cały proces zamyka się w trzech punktach:

1. po wystawieniu naszemu kontrahentowi faktury z odroczonym terminem płatności przesyłamy ją do tzw. faktora, czyli firmy lub banku udzielającego nam usługi faktoringu,

2. w następnym dniu, po otrzymaniu od nas faktury, faktor dokonuje na nasze konto przelewu, w wysokości około 80% wartości znajdującej się na fakturze. Dzięki temu, już w kilka dni po zawartej transakcji otrzymujemy większą część należności, czyli nie narażamy się na zator finansowy i utrzymujemy płynność,
3. w momencie upływu terminu płatności znajdującego się na fakturze, nasz kontrahent dokonuje spłaty należności. Nie robi jednak przelewu na nasze konto, ale bezpośrednio na konto faktora. Po otrzymaniu należności od kontrahenta, faktor przelewa nam pozostałe 20% należności, pomniejszone, o z góry, ustaloną prowizję (wysokość prowizji jest negocjowana podczas zawierania umowy z faktorem, z reguły jej wysokość nie przekracza kilku procent).

Faktoring odwrócony

Istota faktoringu odwrotnego polega na zyskaniu dodatkowego czasu, w którym musimy dokonać zapłaty swoich zobowiązań wobec dostawców. Ponieważ interesy sprzedających i kupujących, w kwestii terminu płatności, znacznie się różnią (sprzedającemu zależy na jak najszybszym otrzymaniu należności, natomiast kupującemu na możliwie najdłuższym odroczeniu płatności) wynegocjowanie warunków zadowalających obie strony jest często niemożliwe. W klasycznej formie faktoringu, faktor dokonuje wykupienia określonych wierzytelności od podmiotu gospodarczego, zawierającego umowę faktoringu. Faktoring odwrócony natomiast jest dedykowany przedsiębiorcom dokonującym zakupu towarów. Faktor, na podstawie otrzymanej faktury, dokonuje za przedsiębiorcę natychmiastowego uregulowania należności. Przedsiębiorca natomiast jest zobowiązany spłacić należną kwotę wraz z odsetkami w określonym terminie. Dzięki temu przedsiębiorca ma możliwość dokonania zakupu towarów, nawet w momencie gdy nie posiada wystarczającej kwoty aby za nie zapłacić.

Faktoring zalety stosowania

Główną zaletą faktoringu jest możliwość utrzymania płynności finansowej. Środki finansowe regulujące nasze należności otrzymujemy od faktora szybko i bez zbędnych formalności. Dodatkowo narzędzie to zmniejsza ryzyko związane ze sprzedażą i udzielanym kredytem kupieckim (nasza należność zostaje uregulowana, a na ryzyko związane z niewypłacalnością kontrahenta narażony jest faktorant). W związku z przeniesieniem odpowiedzialności, unikamy także problemów i dodatkowych kosztów związanych z obsługą, monitowaniem i ściąganiem należności (windykacja, obsługa prawna, itp.). Dodatkowo faktoring jest sposobem finansowania, który w przeciwieństwie do kredytu, nie obciąża bilansu naszej firmy.

W przypadku faktoringu odwróconego nasze zobowiązania są regulowane przez faktora w krótkim terminie, co umożliwia nam skorzystanie z określonych bonifikat, rabatów, opustów i prezentów. Dodatkowo regulując należności w terminie, zyskujemy w oczach sprzedawców i budujemy pozytywny wizerunek firmy, co przekłada się na wzrost konkurencyjności prowadzonego przez nas przedsiębiorstwa.

Wady faktoringu

Niestety oprócz wielu zalet zarówno faktoring standardowy jak i odwrócony posiada także pewne wady. Decydując się na tą formę finansowania działalności, musimy nastawić się na wyższe koszty niż przy standardowym kredycie obrotowym. Dodatkowo zmiana sposobu rozliczania wiąże się z koniecznością uzyskania zgody od naszych kontrahentów. Niestety może się okazać, że dla niektórych z nich będzie to zmiana nie do zaakceptowania, przez co narazimy się na utratę klientów.

Kto powinien rozważyć faktoring

Faktoring jest idealnym rozwiązaniem dla przedsiębiorców nie posiadających wystarczającej zdolności kredytowej, umożliwiając wnioskowanie o kredyt w banku. Ta forma finansowania sprawdzi się także w firmach, które mają problem z odpowiednim zarządzaniem swoimi należnościami (kontrahenci często spóźniają się z płatnością, co powoduje konieczność monitowania, a często także dochodzenia swoich roszczeń na drodze prawnej - dzięki faktoringowi, z przedsiębiorstwa spada ten obowiązek).

Teoretycznie usługa faktoringu skierowana jest do wszelkiego rodzaju firm (zarówno pod kątem wielkości jak i branży, w której działają). W praktyce jednak, korzystanie z tej formy finansowania, opłaca się najbardziej małym i średnim przedsiębiorstwom, którym pozycja na rynku, uniemożliwia wnioskowanie o kredyt bankowy lub wynegocjowanie jego korzystnych warunków.