**Faktoring sprawdza się przy dobrej koniunkturze**

* W ciągu 10 lat obroty faktoringu wzrosły ponad 10 razy, a liczba sfinansowanych faktur ponad 5 razy
* Podczas minionej dekady faktoring rozwijał się zarówno w czasach kryzysów, jak i dobrej koniunktury
* Powodem jest jego konstrukcja – jest rozwiązaniem bardziej uniwersalnym i mniej restrykcyjnym pod względem zabezpieczeń niż kredyt

**Od kilkunastu lat przedsiębiorcy z roku na rok coraz chętniej korzystają z faktoringu. Chociaż często jest kojarzony jako wsparcie w trudnym gospodarczo czasie, świetnie sprawdza się też w podczas hossy.**

Popularność faktoringu, jako metody zewnętrznego finansowania, rośnie systematycznie od kilkunastu lat. 10 lat temu, w 2006 roku obroty faktoringu wyniosły 17 mln złotych. W 2016 roku były ponad 10 razy większe i osiągnęły 175 mln zł. Liczba korzystających z usługi zwiększyła się 4,5 razy, a liczba sfinansowanych faktur ponad 5 razy - w ubiegłym roku wyniosła prawie 7,5 mln.

Chociaż w ostatnich 10 latach doświadczyliśmy zarówno kryzysów jak i dobrej koniunktury w gospodarce, faktoring systematycznie zdobywał popularność niezależnie od sytuacji na rynku.

- *Faktoring jest narzędziem pozyskiwania kapitału, które sprawdziło się zarówno w czasie spowolnienia gospodarczego jak i dobrej koniunktury. W tym drugim przypadku chodzi nie o przetrwanie, a o zapewnienie środków na rozwój. Taki model jest podejściem dojrzałym biznesowo i świadczącym o wysokiej świadomości przedsiębiorcy, który wie, jak korzystać z finansowania zewnętrznego. Dla takiego klienta koszt faktoringu nie jest problemem. Wlicza go w swoją marżę albo dzięki środkom z faktoringu uzyskuje rabat od swojego dostawcy za płatność gotówką. Wiele firm dzięki faktoringowi nie tylko zachowuje płynność finansową, ale również prężnie się rozwija –* mówi Piotr Gąsiorowski - Prezes Zarządu eFaktor.

**Hossa nie straszy faktorów**

Faktoring przez niektórych przedsiębiorców kojarzony jest jako wsparcie w trudnych czasach kryzysu, jednak zasada jego działania daje duże możliwości także w czasie hossy. Finansowaniu podlega z reguły stały obrót faktoranta z jego kontrahentami. Należności muszą wynikać z bezspornych faktur, dodatkowo potwierdzonych dokumentem dostawy towaru lub wykonania usługi. W takich przypadkach dominuje stała i regularna współpraca faktora i firmy poprawiającej w ten sposób swoją płynność. Szacuję, że dotyczy to 90% przypadków na rynku. To wygodne i dla faktora – bo ma stałego klienta, i dla finansowanej firmy, która ma zapewniony nieprzerwany dostęp do środków.

O przyznaniu finansowania decyduje m.in. to, z kim przedsiębiorca handluje, a faktor zazwyczaj wypłaca ok. 80% wartości faktury z chwilą jej otrzymania, czyli zwykle zaraz po wysłaniu przez przedsiębiorcę towaru lub wykonaniu usługi. Wypłata pozostałej części następuje po zapłacie odbiorcy na konto faktora. W przeciwieństwie do banku nie ma tu potrzeby mnożenia zbędnych barier, np. dotyczących obrotów, rozproszenia kontrahentów, oddawania do faktoringu wszystkich faktur. Generalną zasadą jest indywidualna analiza każdej firmy, a procedury są prostsze i krótsze niż przy kredycie.

*- Potwierdzeniem są obecne dane – mamy dosyć dobrą sytuację gospodarczą, agencje ratingowe podnoszą prognozy PKB Polski, liczba upadających przedsiębiorstw nie jest duża, a na rynek trafiają poważne kwoty w ramach transferów socjalnych. Mimo tego, zainteresowanie faktoringiem nie spada. Finansowanie zewnętrzne jest pomocne także w obecnych realiach biznesowych, a współpraca z faktorem to wyraz dojrzałości przedsiębiorcy nie godzącego się na wielomiesięczną blokadę własnych, już zarobionych pieniędzy -* mówi Piotr Gąsiorowski z eFaktor.

Posiadanie własnych środków finansowych na rozwój firmy i inwestycje jest optymalnym rozwiązaniem dla każdego przedsiębiorcy, szczególnie początkującego. W praktyce to jednak sytuacja dość rzadka, a firmy muszą liczyć na zewnętrzne wsparcie wyspecjalizowanych instytucji. Faktoring sprawdza się jako narzędzie zastępujące kredyt obrotowy, będąc rozwiązaniem bardziej uniwersalnym i mniej restrykcyjnym pod względem zabezpieczeń.

*- Faktoring łatwiej dopasować do bieżącej sytuacji przedsiębiorstwa niż np. kredyt obrotowy. W faktoringu możliwe jest uwzględnienie aktualnych dochodów, kosztów czy inwestycji. Takie finansowanie współgra też z trybem działania przedsiębiorstwa – zmiennością przychodów, chociażby związaną z sezonowością - terminów spłat rat kredytów w ten sposób dostosować się nie da. W faktoringu, szczególnie pozabankowym, to klient decyduje, które faktury wysyła do finansowania. Jeśli przez jakiś czas faktury nie są przekazywane, opłat nie ma, tak jak to ma miejsce przy kredycie bankowym i opłatach za niewykorzystanie limitu. Zwykle nie ma też żadnych innych opłat i kosztów -* dodaje Piotr Gąsiorowski.

Najczęściej z faktoringu korzystają firmy zajmujące się handlem artykułami szybkozbywalnymi, materiałami budowlanymi, farmaceutykami, czy artykułami gospodarstwa domowego.