



Trzeba się uczyć od naszych konkurentów  
– **Jan Krzysztof Ardanowski**, minister rolnictwa i rozwoju wsi str. 4

**MBS**  
NOWOCZESNY BANK SPÓŁDZIELCZY  
**RAPORT SPECJALNY**

WRZESIEŃ 2019

NR INDEKSU 374164

ISSN 1644 – 5325



# BANK

MIESIĘCZNIK FINANSOWY

## FORUM LIDERÓW BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH 2019



Procesy konsolidacyjne w bankowości  
spółdzielczej – **Michał Król**,  
prezes zarządu Mikołowskiego  
Banku Spółdzielczego s. 18

Dokąd zmierza bankowość  
spółdzielcza? - **Wiesław Żółtkowski**,  
ekspert, dyrektor zarządzający  
Spółdzielni Systemu Ochrony BPS s. 24

Rolnik to dobry klient  
– **Zenona Zalewska**, prezes  
zarządu Banku Spółdzielczego  
w Zambrowie s. 34

# Popyt na faktoring stale rośnie i jest coraz bardziej doceniany przez banki spółdzielcze

Firmy coraz częściej sięgają po rozwiązania ograniczające ryzyko braku zapłaty, ponieważ utrzymanie płynności finansowej decyduje o ich przetrwaniu, determinując inwestycje, wprowadzanie nowych produktów na rynek, zatrudnienie i rozwój. Przedsiębiorcy, szukając finansowania, stawiają na szybkie i wygodne rozwiązania. Kredyt w banku oraz leasing wymieniane są nadal jako najbardziej powszechne i najchętniej wybierane przez przedsiębiorców źródła finansowania zewnętrznego, jednak na znaczeniu zyskuje również faktoring, coraz bardziej doceniany przez banki spółdzielcze.

Opóźnienia płatnicze uderzają w firmy, powodując przede wszystkim problemy z regulowaniem własnych zobowiązań i w konsekwencji dalej rozprzestrzeniają się w łańcuchu dostaw, co negatywnie odbija się na polskiej gospodarce. Niestety w drugim kwartale 2019 r. znów wzrósł odsetek firm skarżących się na problemy z uzyskaniem płatności od kontrahentów (źródło danych: *Badanie BIG InfoMonitor*). Obecnie o opóźnieniach przekraczających 60 dni w ostatnich sześciu miesiącach mówi 52% badanych, natomiast biorąc pod uwagę opóźnienia wynoszące od 31 do 60 dni, problem dotyczy nawet 58% przedsiębiorstw. Najgorzej wygląda sytuacja w branżach handlowej i transportowej, natomiast kwartał wcześniej najczęściej skarżyły się firmy transportowe i budowlane.<sup>1</sup>

Skutecznym sposobem na ograniczenie tego zjawiska jest właśnie **faktoring**, który ze względu na powszechne w Pol-



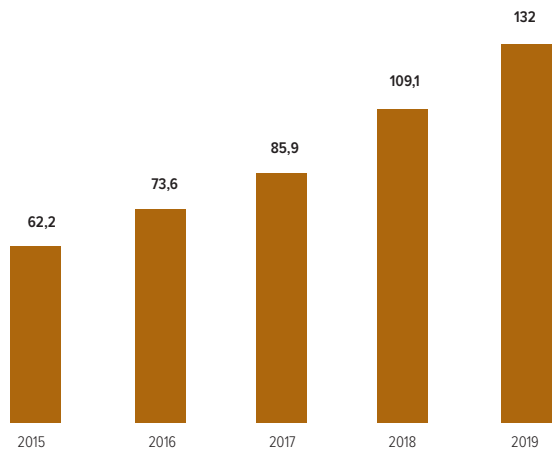
ŁUKASZ BOGUSZ

dyrektor Biura  
Procedur,  
Procesów  
i Produktów,  
BPS Faktor SA

sce zatory płatnicze cieszy się coraz większą popularnością wśród przedsiębiorców. Na rosnącą rolę faktoringu wskazują także dane opublikowane po II kwartale tego roku przez Polski Związek Faktorów (PZF), z których wynika, że podmioty zrzeszone w PZF sfinansowały działalność przedsiębiorstw na łączną kwotę 132 mld zł, a rynek zanotował wzrost o 21% w porównaniu z rokiem ubiegłym (rok temu było to 109,1 mld zł). Z tej formy finansowania w Polsce korzysta obecnie 16,6 tys. przedsiębiorstw. Jeśli chodzi o ujęcie sektorowe, z usług firm faktoringowych najczęściej korzystają przedsiębiorstwa produkcyjne i dystrybucyjne.

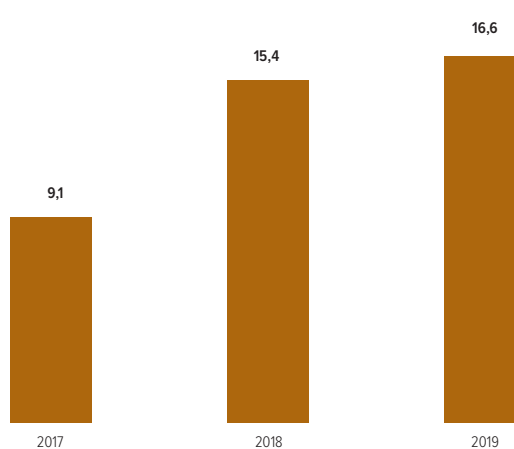
Faktoring stanowi szeroki zakres usług pozwalający w pierwszej kolejności poprawić firmie płynność finansową oraz efektywniej zarządzać portfelem wierzycelności. Oferowany jest w kilku wariantach, jednak najpopularniejszą formą faktoringu na rynku krajowym, podobnie jak na innych rozwiniętych rynkach europejskich,

**Wykr. 1.** Obroty podmiotów zrzeszonych w PZF w I półroczu w latach 2015-2019 (mld zł)

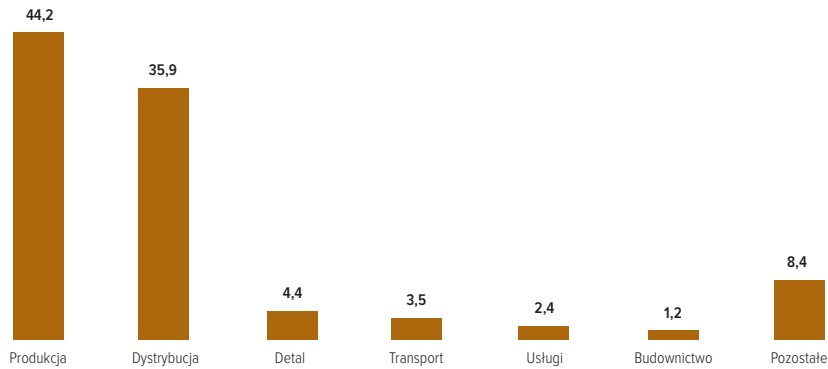


Źródło: Polski Związek Faktorów (PZF), stan na II kw. 2019 r.

**Wykr. 2.** Liczba klientów korzystających z usług faktoringu podmiotów zrzeszonych w PZF w I półroczu w latach 2017-2019 (tys.)



Źródło: Polski Związek Faktorów (PZF), stan na II kw. 2019 r.

**Wykr. 3.** Ujęcie sektorowe struktury obrotów podmiotów zrzeszonych w PZF w I półroczu 2019 r. (%)

Źródło: Polski Związek Faktorów (PZF), stan na II kw. 2019 r.

jest pełna opcja tej usługi. Faktoring klasyczny bez regresu (z przejęciem ryzyka lub inaczej pełny) umożliwia przejęcie ryzyka braku zapłaty wierzycelności wynikającego z niewypłacalności odbiorcy lub opóźnienia w zapłacie wierzycelności poprzez ubezpieczenie należności, co pozwala firmie zminimalizować ryzyko handlowe. Podmioty zrzeszone w PZF objęły w I półroczu 2019 w jego ramach blisko 66,9 mld zł wierzycelności, co stanowi 51% obrotów. Kolejne 32% obrotów generuje faktoring niepeł-

ny (42,1 mld zł wierzycelności). Faktoring klasyczny z regresem (bez przejęcia ryzyka lub inaczej niepełny) jest najbardziej dostępnym produktem dla tych podmiotów gospodarczych, których sprzedaż rozkłada się na kilku lub najlepiej więcej odbiorców z zadowalającą historią współpracy z nimi. Pozostałe 17% obrotów przypada na faktoring importowy, odwrócony i wymagalnościowy.

Każdy przedsiębiorca w ofercie instytucji finansowych może znaleźć odpowiedni dla swojej firmy produkt.



**Maciej Witucki**  
prezes zarządu BPS Faktor SA

Faktoring jest kompleksowym produktem finansowym i jednocześnie źródłem finansowania działalności bieżącej firmy. Niejednokrotnie stanowi uzupełnienie istniejącego kredytu krótkoterminowego i pozwala przedsiębiorcy uzyskać także dodatkowe usługi, jakimi są administrowanie i zarządzanie wierzycelnościami, dochodzenie należności oraz przejęcia ryzyka zapłaty za wierzycelność (finansowanie połączone z ubezpieczeniem obrotu gospodarczego).



**Zdzisław Kupczyk**  
prezes zarządu Banku Polskiej Spółdzielczości SA

Cieszymy się, że klienci Banku Polskiej Spółdzielczości SA oraz zrzeszonych banków spółdzielczych coraz powszechniej korzystają z usług faktoringowych świadczonych przez BPS Faktor SA i doceniają je. Tak znaczący wzrost obrotów i liczby klientów banków spółdzielczych korzystających z usług faktoringu zawdzięczamy z jednej strony szybkości działania i umiejętnemu dopasowaniu naszych usług do potrzeb klientów, z drugiej – coraz lepszej znajomości oferty wśród przedsiębiorców i konkurencyjnej cenie.

Świadomość zalet faktoringu rośnie wśród przedsiębiorców, przekładając się na dynamiczny rozwój usług faktoringowych w Polsce, który sprawił, że oferta produktowa i technologiczna jest jedną z najbardziej zaawansowanych w Europie. Usługa ma ogromny potencjał, który udaje się coraz lepiej wykorzystywać.

Faktoranci są stale rosnącą na znaczeniu grupą klientów także dla banków spółdzielczych. BPS Faktor SA odnotował w drugim kwartale 2019 r. blisko 21-procentowy wzrost liczby klientów i kontrahentów oraz ponad 83-procentowy wzrost sfinansowanych faktur, przy ponad 350-procentowym wzroście przychodów ze sprzedaży z tytułu obsługi nowych klientów, w stosunku do pierwszego kwartału.

Rynek faktoringu w Polsce nabral w ostatnich latach dużego rozpędu, faktorzy obsługują wszystkie grupy firm: mikro, małe, średnie i duże, maksymalnie dopasowując swoje usługi do potrzeb klientów w zakresie oferty, a także jakości i sprawności obsługi. Potencjał rynku faktoringowego dla segmentu przedsiębiorstw w Polsce w dalszym ciągu pozostaje wysoki. W ostatnim czasie powstało wiele fintechów, które oferują faktoring przez internet w czasie rzeczywistym dla małych i mikroprzedsiębiorców. Banki, podobnie jak i tradycyjne firmy faktoringowe, są zmuszone ciągle zwiększać swoją konkurencyjność poprzez poprawę procedur, procesów i produktów, a co za tym idzie cyfryzację usług finansowych i inwestycje w rozwiązania IT. To wyższa konieczność, żeby z punktu widzenia klienta obsługa była szybsza, sprawniejsza i bardziej nowoczesna. Firmy finansowe, które tego nie zrobią, wypadną z rynku. Kierunek technologiczny to naturalna droga, jaką obierają faktorzy zarówno na świecie, jak i w Polsce. □

<sup>1</sup> Źródło danych: <https://media.bik.pl/publikacje/read/438807/polowa-firm-czeka-na-zaplate-za-towar-ponad-dwa-miesiace-najgorzej-jes>