

Nie warto długo czekać na swoje pieniądze



MARCIN LIS
dyrektor pionu faktoringu
w spółce Magellan, ekspert
ryнку faktoringowego

W sektorze B2B, odroczone terminy płatności to „chleb powszedni”, a związane z nimi niebezpieczeństwo utraty płynności finansowej przedsiębiorstwa może spowodować lawinę kłopotów. Firma traci płynność finansową? Ratunkiem jest faktoring. Wielu przedsiębiorców w takich sytuacjach pierwsze kroki kieruje do banku. A co w przypadku, gdy usłyszysz

odmowę? Powszechna jest opinia, że odmowa banku jest równoznaczna z całkowitą utratą szansy na pieniądze ze źródeł zewnętrznych. Nic bardziej mylnego.

Oprócz banków, które świadczą usługi finansowania przedsiębiorstw, istnieją wyspecjalizowani faktorzy tacy jak Magellan, który ocenia ryzyko finansowania na podstawie innych parametrów niż banki. Zobaczmy, jakie elementy obrotu handlowego powinny zostać spełnione, aby przedsiębiorca mógł udać się do faktora po finansowanie, gdy bank mówi „nie”.

— Element pierwszy — podstawowy, to kiedy klient firmy faktoringowej udziela kredytu kupieckiego swojemu odbiorcy, co wiąże się z ryzykiem zagrożenia płynności finansowej „kredytodawcy”. Tę formę świadczenia można nazwać kredytem pomostowym, udzielonym na czas od wystawienia faktury do otrzymania pieniędzy od odbiorcy. Magellan przejmuje ciężar kredytu kupieckiego, udzie-

lając finansowania klientowi pod zastaw przekazanych do wykupu wierzytelności.

— Element drugi — grupa obsługiwanych dłużników. Im większa liczba dłużników przekazanych do faktora, tym lepiej. Zdarza się, że banki nieprzychylnie patrzą na większą liczbę odbiorców. Dla nas nie stanowi to żadnej przeszkody. Elastycznie podchodzimy do współpracy i nie jest nam obca obsługa kilkudziesięciu odbiorców, jak również finansowanie pojedynczej transakcji czy pojedynczego odbiorcy.

— Element trzeci — określony przedmiot transakcji — produkty lub usługi, które są sprzedawane odbiorcom. Co do zasady dla Magellana rodzaj produktu nie ma znaczenia. Istotne jest to, że powinien być nazwany i mierzalny poprzez określoną cechę ilościową (np. sztuki, kilogramy, kilometry, godziny, itp.) oraz w minimalny sposób podlegać prawu zwrotu, kompensaty czy reklamacji. Każda transakcja jest inna, w związku z czym pozostałe parametry są ustala-

ne indywidualnie. Dlatego też tak ważnym elementem jest możliwość dopasowania właściwego rozwiązania do potrzeb przedsiębiorcy i specyfiki branży, w której działa.

Magellan jako faktor specjalizujący się w obsłudze małych i średnich firm wie, jak ważna jest elastyczność w podejściu do współpracy z klientem. Ryzyko finansowania jest oceniane na podstawie innych parametrów niż w banku, co jest istotne w przypadku braku zabezpieczeń czy zdolności kredytowej. Jeżeli firma posiada stałą grupę kontrahentów i regularnie dostarcza im towary lub usługi, w bardzo wielu przypadkach możemy szybko podjąć decyzję i uruchomić limit kredytowy pod zastaw wystawionych faktur.

Faktoring w Magellanie to dla firmy „uwolnienie” pieniędzy, które mogą pracować. Wielu przedsiębiorców mówi: „Faktoring, to nie jest usługa dla mnie”, czekając od 30 do 120 dni na zapłatę od swoich odbiorców, a w tym czasie pieniądze zamrożone na tak długi

czas nie pracują i nie przynoszą firmie żadnych korzyści. Dzięki przyspieszonemu spływowi należności od klientów, firmy uzyskują środki na inwestycje, zakup surowców do nowej produkcji, czy gotówkę potrzebną do uzyskania rabatu za wcześniejszą płatność u dostawców.

W wielu przypadkach to właśnie faktor odpowiedzialny jest również za monitorowanie terminowych wpłat od klientów, co pozwala przedsiębiorcy skoncentrować się na działalności podstawowej i budowie rynku. Faktor finansuje kolejne transakcje z uzgodnionymi odbiorcami biznesowymi, a zabezpieczeniem finansowania są wystawione im faktury.

Magellan jako faktor, który specjalizuje się w obsłudze klientów z sektora MSP stara się, by nie tylko oferta była dopasowana do możliwości przedsiębiorców, ale również uproszczone procedury, ograniczone formalności oraz większa przejrzystość w naliczaniu opłat. Przy wielu

składowych prowizji, klientowi trudno jest wyliczyć ostateczny koszt faktoringu. Dlatego postanowiliśmy wszystkie opłaty za finansowaną wierzytelność skumulować w jedną. Poza tym naliczamy opłatę od rzeczywistego kosztu finansowania, a nie od wartości brutto faktury.

Współpraca z firmą faktoringową, taką jak Magellan, to również poprawa relacji handlowych z partnerami biznesowymi oraz minimalizacja ryzyka związanego z niewypłacalnością. Faktoring to coraz bardziej dynamicznie rozwijająca się i popularna metoda wspomagania płynności finansowej. Nie warto więc zwlekać! Na faktoringu można tylko zyskać. Więcej informacji: faktoring@magellan.pl lub pod numerem telefonu: 42 272 31 00.

Materiał partnera