



## IQ Faktoring – inne spojrzenie na faktoring.

Usługa skierowana do wszystkich przedsiębiorstw prowadzącym działalność gospodarczą w relacjach B2B, czyli dostarczających swoje usługi, towary, produkty do kontrahentów prowadzących działalność. IQ Faktoring to spojrzenie z innej perspektywy na usługę finansowania należności. Oferowana formuła została wzbogacona o kilka elementów i oprócz funkcji zapewnienia płynności faktorantowi oraz ochrony przed materializacją ryzyka braku płatności, pełni funkcję rozwojową korzystającego, zwłaszcza w odniesieniu do firm handlowych, których rozwój nie jest determinowany ograniczeniami technicznymi (np. ograniczeniami produkcyjnymi). W ramach rozwiązania również Klienci posiadający w bilansie zdarzenia walutowe mogą korzystać z usług niwelowania ryzyka walutowego. Dodanie kilku prostych funkcji sprawia, że faktoring staje się usługą bardziej kompleksową.

### Przedsiębiorstwo w ramach usługi IQ Faktoring może skorzystać z następujących opcji:

Dostęp do zasobów zawierających dane do potencjalnych kontrahentów, których działalność jest zgodna ze strategią handlową Klienta, którzy mogliby stać odbiorcami jego produktów i usług zwiększając skalę działalności. Prosty dodatek, który umożliwia Klientowi określenie liczby odbiorców (wielkości rynku) na oferowane produkty oraz pozwala w bardzo krótkim terminie nawiązać relacje handlowe. Dzięki dostępowi do bazy kontaktowej można wielokrotnie testować możliwości sprzedaży wielu różnych produktów i usług z uwzględnieniem różnych strategii handlowych bez ponoszenia dodatkowych kosztów.

Dogodne wydłużenie terminu płatności na rzecz kontrahenta (do 120 dni) przy jednoczesnym korzystaniu z funkcji finansowania, jaką daje faktoring, czyli pomimo wystawienia faktury z odroczonym terminem Klient w ciągu 48 godzin otrzymuje zaliczkę do 90% wartości nominalnej. Funkcja finansowania zapewnia płynność oraz możliwość wykorzystania środków do kolejnych operacji, przez co zarządzanie kapitałem obrotowym staje się bardziej efektywne. W mechanizmie występuje dodatkowa, również istotna funkcja: funkcja marketingowa. Klient pośrednio kredytuje swojego kontrahenta, co dla wielu potencjalnych odbiorców będzie czynnikiem motywującym do nawiązania współpracy. W zamian za nadanie transakcji wydłużonego terminu płatności, Klient może zaproponować odbiorcy dodatkowe warunki, np. niewielki wzrost ceny dostarczonego towaru, co zrekompensuje w całości albo przynajmniej w dużej części koszt faktoringu.

Funkcja finansowania kapitału obrotowego przedsiębiorstwa, czyli możliwość sfinansowania zakupu towarów lub np. półproduktów do dalszego przetworzenia, które następnie zostaną zaoferowane klientom końcowym. Finansowanie może być oferowane w formie faktoringu odwrotnego (dłużnego) lub kredytu obrotowego. Limit finansowania w ramach faktoringu odwrotnego oferowany jest zazwyczaj w połączeniu z faktoringiem stosowanym w finansowaniu należności.

Funkcja niwelowania ryzyka braku płatności, czyli opcja finansowania należności w ramach faktoringu pełnego (bez regresu). Wykorzystywany zwłaszcza wobec nowych kontrahentów, gdzie ryzyko braku płatności może być wyższe. W ramach faktoringu pełnego dochodzi do przeniesienia ryzyka na faktora lub ubezpieczyciela, którzy we własnym zakresie weryfikuje wiarygodność płatnika, decydując jednocześnie o udzieleniu finansowania dla danej należności. Funkcja niwelowania (dyscyplinowania) występuje również w faktoringu z regresem gdzie faktor może zastosować wobec dłużników działania dyscyplinujące.

Wsparcie w ograniczeniu ryzyka walutowego u eksporterów i importerów korzystających z usługi faktoringu. Formuła faktoringu eksportowego w dużym stopniu poprzez natychmiastowy tryb wypłaty zaliczki będącej znaczącą częścią należności chroni eksportera przed ryzykiem niekorzystnej zmiany kursu. Pozostaje jednak kwestia rozliczenia pozostałej części należności (10-30% nominalnej wartości), które następuje w chwili rozliczenia importera z faktorem najczęściej w perspektywie 30-90 dni od daty sprzedaży. Przez ten okres część należności jest narażona na ryzyko. Klienci korzystający z usługi IQ Faktoring mogą zabezpieczać pozycje poprzez wykorzystanie derywatów, ponadto uzyskują dostęp do prognoz i raportów walutowych, które w dużym stopniu wspierają gospodarkę wymiany walut.

IQ faktoring, czyli faktoring ze wsparciem składa się z kilku komponentów, które spełniają różne funkcje. Dobór komponentów oraz funkcjonalność pełnej usługi jest dostosowywana indywidualnie do potrzeb każdego przedsiębiorstwa.

### Poniższy przykład obrazuje korzyści z zastosowania podstawowych funkcji usługi IQ Faktoring.

Dystrybutor hurtowy wyrobów chemii gospodarczej i kosmetyków planuje ekspansję terytorialną w celu zwiększenia poziomu sprzedaży. Posiada ograniczenia w kapitale obrotowym, obawia się ryzyka braku płatności od nowych kontrahentów, nie posiada również dostępu do zbioru zawierającego dane kontaktowe do potencjalnych odbiorców w celu jednoznacznego określenia wielkości rynku. Firma działa na rynku od kilku lat, uzyskuje przychód roczny w wysokości 3 mln zł. oraz rentowność na poziomie 3%. Ze względu na zróżnicowany asortyment, dostawcy dystrybutora stosują wobec niego 14 i 30 dniowe terminy płatności, a także rozliczenia płatne na bieżąco realizowane po dostawie towaru do magazynu.

Potrzeby przedsiębiorstwa zostały zdefiniowane następująco: występuje potrzeba zwiększenia kapitału obrotowego oraz potrzeba eliminacji ryzyka. Wielkość potrzebnego kapitału obrotowego będzie uzależniona od liczby klientów z którymi dojdzie do realizacji współpracy. Wielkość bazy ustalono docelowo na 2500 kontaktów, z czego w ramach próby udostępniono 500.

Dostawca testuje rynek poprzez przesłanie oferty handlowej uwzględniającej oprócz zakładanej marży również koszt finansowania, proponując w ramach zachęty 60 dniowy, odroczonej termin płatności faktury. W ramach akcji promocyjnej do dostawcy zgłasza się 40 firm, które chcą nawiązać współpracę handlową.

Zanim dojdzie do zawarcia umowy, która pozwoli na sfinansowanie zwiększonych zakupów od producentów oraz finansowanie należności od klientów końcowych, faktor ocenia rating dystrybutora oraz wiarygodność 80 potencjalnych odbiorców do których została skierowana oferta handlowa.

Spośród 40 odbiorców, faktor akceptuje 25 firm, które deklarują zakupy w wysokości 3000 zł. miesięcznie, co przekłada się na prognozowany wzrost przychodu o 75 000 zł. w ujęciu miesięcznym. Odbiorcy zweryfikowani pozytywnie otrzymują 60 dniowy termin płatności, dystrybutor uzyskuje limit w wysokości 75 000 zł.. Limit może zostać w każdej chwili zwiększony w przypadku wzrostu sprzedaży.

Aby sfinansować dostawy, czyli w pierwszej kolejności zapłacić swoim dostawcom, dystrybutor może skorzystać z dwóch możliwości finansowania: limitu przyznanego w ramach faktoringu odwrotnego (finansowanie dostaw/ faktoring dłużny) w wysokości 50 000 zł. lub (oraz) kredytu obrotowego w kwocie 50 000 zł.

**Zakładany cel, czyli zwiększenie przychodu może zostać osiągnięte dzięki wykorzystaniu mechanizmów w ramach oferowanej usługi. Doraźne korzyści dla Klienta to:**

1. Zbadanie możliwości finansowych Przedsiębiorstwa, wielkości rynku na oferowane produkty / usługi, ocenę zdolności kredytowej, przygotowanie ogólnego planu działania przed podjęciem decyzji o skorzystaniu z usługi.
2. Wykorzystanie faktoringu jako narzędzia marketingowego – zaproponowanie 60 dniowego odroczonego terminu płatności nowym klientom.
3. Dostęp do kapitału obrotowego: zapewnienie płatności na rzecz swoich dostawców (producentów / importerów) w ramach realizacji dostaw.
4. Stały dostęp do bazy danych skupiających kontakty do odbiorców. W ramach testu dystrybutor wykorzystał 500 kontaktów handlowych, docelowo może posiadać dostęp np. do 2 500 kontaktów.
5. Otwarte limity finansowania pozwalające na dalszą ekspansję.
6. Zachowanie płynności poprzez sfinansowanie należności: pomimo 60 dniowego terminu płatności, przedsiębiorstwo otrzymuje zaliczkę w wysokości 90% faktury w ciągu 48 godzin od przedstawienia faktury i dokumentu potwierdzającego dostawę, co skraca termin oczekiwania na gotówkę.
7. Zwiększenie bezpieczeństwa transakcji handlowych z nieznanymi dotąd odbiorcami.
8. Niewielkie zaangażowanie własnego kapitału obrotowego w przeprowadzane operacje handlowe.
9. Zwiększenie rentowności kapitałów własnych.

**W przypadku zainteresowania usługą, pytań oraz przygotowaniem wstępnego zarysu i kosztów transakcyjnych zapraszamy do kontaktu.**



Infinity Faktoring specjalizuje się w poszukiwaniu optymalnych rozwiązań z zakresu finansowania należności, poprawy płynności, intensyfikacji działań handlowych, poprawy dyscypliny w płatnościach, weryfikacji kontrahentów. Infinity Faktoring to integralna część i marka handlowa firmy Infinity Support. Współpracujemy na najlepszych Faktorami w Polsce.

INFINITY SUPPORT (Warsaw Trade Tower)  
ul. Chłodna 51, 00-867 Warszawa  
T: +48 22 223 05 84, E: [company@incam.com.pl](mailto:company@incam.com.pl)  
[www.infinity-support.pl](http://www.infinity-support.pl)