



2011  
R O K I

# FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

## W Almanachu między innymi:

- Fenomen faktoringu w Polsce
- Rok 2010 na polskim rynku faktoringowym
- Świat faktoringu w 2010 roku
- Doświadczenia niemieckie z perspektywy 2009 roku
- Hiszpania. Powrót do wzrostu
- Faktoring – definicja, uwarunkowania prawne
- Rodzaje faktoringu
- Faktoring międzynarodowy
- Faktoring samorządowy
- Faktoring a inne instrumenty kredytowe
- Ile kosztuje faktoring? O rzeczywistych kosztach usługi
- Księgowanie transakcji faktoringowych



# FAKTORING



# FAKTORING

---

Almanach Polskiego Związku Faktorów

Rok I  
2011

POD REDAKCJĄ  
Tomasza Biernata, MBA

Polski Związek Faktorów  
Warszawa 2011

PROJEKT OKŁADKI

Amadeusz Targoński

(Illustration © Copyright by Eti Swinford | Dreamstime.com)

OPRACOWANIE REDAKCYJNE

Magdalena Ryszkowska

Piotr Sanetra

REDAKCJA TECHNICZNA I OPRACOWANIE KOMPUTEROWE

Idealit | Robert Kryński

© Copyright by Polski Związek Faktorów, Warszawa 2011

ISBN 978-83-7222-444-6

Polski Związek Faktorów

ul. Solec 81b

00-382 Warszawa

[www.factoring.pl](http://www.factoring.pl)

Norbertinum

Wydawnictwo – Drukarnia – Księgarnia

spółka z o.o.

ul. Długa 5, 20-346 Lublin

tel. +48 81 744 11 58, fax +48 81 744 11 48

[norbertinum@norbertinum.pl](mailto:norbertinum@norbertinum.pl)

[www.norbertinum.pl](http://www.norbertinum.pl)

# Spis treści

<b>PRZEDMOWA</b> .....	7
<b>PROF. DR HAB. DOROTA KORENIK</b> Fenomen faktoringu w Polsce.....	9
<b>MIROŚLAW JAKOWIECKI</b> Rok 2010 na polskim rynku faktoringowym .....	23
<b>MAGDALENA CIECHOMSKA-BARCZAK</b> Wyniki polskiego rynku faktoringowego w 2010 roku na podstawie danych zebranych dla EU Federation for Factoring and Commercial Finance .....	29
<b>ERIK TIMMERMANS</b> Świat faktoringu w 2010 roku .....	35
<b>KLAUS TAUBE</b> Doświadczenia niemieckie z perspektywy 2009 roku .....	39
<b>DEUTSCHER FACTORING-VERBAND</b> Faktoring w Niemczech w 2010 roku. Bezprecedensowy wzrost obrotów o 37% .....	45
<b>JOSEP SELLES</b> Hiszpania. Powrót do wzrostu .....	49
<b>MICHAŁ SZUMSKI</b> Faktoring – definicja, uwarunkowania prawne .....	55
<b>ELŻBIETA URBAŃSKA</b> Rodzaje faktoringu .....	59
<b>TOMASZ MAZURKIEWICZ</b> Faktoring jako nowoczesne i niestandardowe narzędzie dla biznesu ..	67
<b>TOMASZ BIERNAT</b> Faktoring międzynarodowy .....	69
<b>MAGDALENA KUPISZ</b> Faktoring samorządowy.....	77

**JERZY DĄBROWSKI**

Factoring a inne instrumenty kredytowe ..... 83

**KRZYSZTOF KUNIEWICZ**

Factoring skutecznym narzędziem poprawy płynności  
finansowej firmy. Dostępność i kompleksowość  
usługi faktoringowej w porównaniu z innymi  
instrumentami finansowymi. .... 87

**ANDRZEJ ZAWADKA**

Factoring jako outsourcing działań  
związanych z zarządzaniem należnościami ..... 93

**KRZYSZTOF TEMPES**

Factoring jako narzędzie finansowe  
wspierające proces restrukturyzacji firmy ..... 97

**JAROSŁAW JAWORSKI**

Mity na temat faktoringu: co faktoring ma wspólnego  
z windykacją? czy kontrahenci mogą się obawiać faktoringu?  
czy outsourcing działań związanych z zarządzaniem  
należnościami jest bezpieczny? ..... 101

**MIROSŁAW JAKOWIECKI**

Ile kosztuje faktoring? O rzeczywistych kosztach usługi ..... 105

**ANNA PIENIĄŻEK**

Księgowanie transakcji faktoringowych ..... 113



## Przedmowa

Wielokrotnie zastanawiałem się, dlaczego faktoring, najmłodsza branża sektora usług finansowych, jest tak skromnie reprezentowany w literaturze. Przegląd literatury polskiej poświęconej faktoringowi identyfikuje kolejną lukę, przedmiotowa bibliografia nie zawiera ani jednej pracy, w której praktycy dzieliliby się własnymi doświadczeniami lub prezentowali własne obserwacje. Faktoring w Polsce ma już blisko dwudziestoletnią historię, branża odgrywa znaczącą rolę w polskiej gospodarce i dysponuje ponad półtysięczną kadrą specjalistów.

Inicjatywa Polskiego Związku Faktorów w znaczący sposób wypełnia tę lukę.

Przekazujemy Państwu wydawnictwo „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, które w perspektywie dalszych planów federacji stanie się cykliczną publikacją Związku. Będzie ono poświęcone najważniejszym zagadnieniom naszej branży.

O opracowanie poszczególnych artykułów i podzielenie się wiedzą oraz doświadczeniem poprosiliśmy czternastu praktyków i teoretyków faktoringu. Do udziału w wydawnictwie zaprosiliśmy też autorów zagranicznych.

Publikację otwierają artykuły Doroty Korenik i Mirosława Jakowieckiego, w których autorzy kreślą obraz branży w Polsce w 2010 i 2011 roku oraz wyjaśniają fenomen usługi. Kolejne artykuły są poświęcone faktoringowi w Hiszpanii i Niemczech. Interesujące informacje o stanie branży w skali globalnej przedstawia Erik Timmermans, sekretarz generalny International Factors Group. Najobszerniejszą zaś część almanachu wypełniają rozdziały napisane przez krajowych ekspertów, którzy analizują tematykę faktoringu w różnych aspektach praktycznych. Autorzy przedstawiają faktoring w kontekście różnorodności form usługi, spełnianych funkcji, efektywności oraz podejmują próbę rozwiania niektórych mitów na temat usługi; wyjaśniają także najczęściej spotykane wątpliwości. W tej

części almanachu czytelnik znajdzie wiele przykładów uwarunkowań usługi, zilustrowanych doświadczeniami nabytymi w firmach faktoringowych.

Na zakończenie prezentujemy informacje o firmach faktoringowych należących do Polskiego Związku Faktorów. Przeglądowy charakter tej części „Almanachu” stanowi swego rodzaju *who is who* branży faktoringowej w Polsce.

„Almanach” jest adresowany do osób zawodowo związanych z branżą, do środowisk biznesu i akademickich. Liczymy na to, że będzie też pożytecznym źródłem wiadomości dla każdego czytelnika.

Polski Związek Faktorów deklaruje, że w kolejnych latach będą się ukazywać następne roczniki, które złożą się na swoistą kronikę zmian w branży. Naszym życzeniem jest, by te plany pozwoliły zrealizować cel, jakim jest wykorzystywanie wiedzy w praktyce, przy tworzeniu narzędzi, produktów, procesów działania.

\*

Obecny rocznik „Faktoringu. Almanachu Polskiego Związku Faktorów” to rezultat wysiłku wielu osób, które swoje działania podporządkowały realizacji wspólnego celu. Słowa uznania i podziękowania składam każdemu z siedemnastu autorów rozdziałów omawiających praktyczne aspekty faktoringu. Szczególnie gorąco dziękuję pani prof. dr hab. Dorocie Korenik z Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu za wyjątkowo interesujące omówienie zagadnień związanych z faktoringiem w Polsce. Zagranicznym partnerom – Erikowi Timmermansowi, Josepowi Sellesowi oraz Klausowi Taube – dziękuję za wyjątkowo cenne, aktualne informacje o faktoringu na świecie.

Szczególne podziękowania składam panu Mirosławowi Jakowieckiemu, Przewodniczącemu Komitetu Wykonawczego Polskiego Związku Faktorów. Jego determinacja, konsekwencja oraz dążenie do realizacji edukacyjnej misji PZF odegrały niezwykle istotną rolę w realizacji projektu.

*Tomasz Biernat*

## Fenomen faktoringu w Polsce

Fenomen faktoringu tkwi w jego ogromnym potencjale, który – wbrew pozorom – jest nie do wyczerpania w warunkach rynkowej gospodarki towarowo-pieniężnej. Ma on wiele różnych wymiarów, można go opisać jako: usługę, rodzaj działalności gospodarczej, branżę.

### I. Faktoring jako usługa

Istotą faktoringu jako usługi jest uwolnienie zamrożonych w należnościach środków pieniężnych. Można to uczynić, prowadząc w jego ramach szereg rozmaitych czynności, sporadycznie lub systematycznie. W takim ujęciu faktoring ma niebywały potencjał, wynikający z jego dużej, niemal nieograniczonej podatności na innowacje. Łączy się to z niejednorodnym charakterem usługi faktoringowej, co oznacza, że w strukturze takiej usługi da się wyodrębnić gamę różnych mniejszych usług częściowych (czynności), których katalog w świetle prawa i w praktyce gospodarczej nie musi być i nie jest zamknięty. *De facto* poszczególne czynności mogą być wykonywane jako odrębne, oferowane na rynku, odpłatne usługi.

Podatność na innowacje dotyczy przede wszystkim zakresu, ale też charakteru czynności wchodzących w skład usługi faktoringowej, a nawet warunków finansowych, na jakich faktoring może być prowadzony.

Mając na uwadze zakres, trzeba wskazać, że faktoring należy do grupy tak zwanych operacji nabywania i zbywania wierzytelności pieniężnych. Ale nie oznacza to, że jego przedmiot ma być związany jedynie z *sensu stricto* odpłatną odsprzedażą określonych wierzytelności pieniężnych faktoranta. W powszechnym odbiorze faktoring kojarzy się raczej z finansowaniem bieżącej działalności, zwykle alternatywnym wobec finansowania za pomocą kredytu bankowego, względnie pożyczki pieniężnej (jakkolwiek

spektrum możliwości jest szersze, obejmujące także kredyt kupiecki, weksel w funkcji finansowej lub kredytowej, emisję krótkoterminowych papierów dłużnych, *venture capital*, sekurytyzację aktywów). Warto podkreślić, że w takie postrzeganie faktoringu, ograniczone do tak zwanej funkcji kredytowania, słabo wpisuje się faktoring wymagalnościowy (faktorant otrzymuje od faktora środki pieniężne dopiero wtedy, gdy nastąpi spłata długu przez dłużnika faktoringowego). Faktoring może bowiem nie tylko zaspokajać potrzeby użytkownika w zakresie finansowania należności, ale też stanowić zabezpieczenie przed ryzykiem ich nieściągnięcia, operacji rozliczeniowej polegającej na inkasowaniu należności, dostosowania wielkości dodatkowego finansowania do zaistniałej lub przewidywanej luki finansowej, a nawet stworzyć stabilne podstawy niezakłóconego rozwoju użytkownika usługi. W ramach faktoringu mogą więc się mieścić różne usługi częściowe, które pozwolą użytkownikowi, zależnie od jego potrzeb, wykorzystywać faktoring w różnym zakresie w funkcji kredytowej (finansowania), gwarancyjnej czy usługowej (dotyczące: administrowania wierzytelnościami, ochrony przed niedotrzymaniem zobowiązań płatniczych ze strony dłużnika, ochrony przed niedotrzymaniem zobowiązań wobec swoich kontrahentów oraz innych czynności zwiększających funkcjonalność oraz stymulujących rozwój przedsiębiorstwa).

Mając na uwadze charakter czynności składających się na usługę faktoringową, trzeba wskazać, że faktoring może znacznie wykraczać poza powszechne rozumienie usługi finansowej. Dzięki niemu użytkownik mógłby uzyskać wsparcie finansowe, ale też zastąpić szereg czynności o charakterze administracyjnym, księgowym i innym gospodarczym (na przykład zdobywanie nowych rynków zbytu, zaopatrzenia), tradycyjnie wykonywanych przez podmiot gospodarczy.

Faktoring ze względu na warunki finansowe nie jest ograniczony szczególnie uregulowaniami prawnymi (tak jak w przypadku kredytu bankowego). Przez to faktorzy zyskują znaczne pole manewru w swej polityce cenowej (sposób i zasady kształtowania ceny). Możliwe jest więc innowacyjne podejście faktora do kształtowania warunków finansowych, mające na względzie na przykład zmieniające się oczekiwania klientów, sytuację makroekonomiczną czy konkurencję w branży faktoringowej. Wszystko to sprawia, że dla użytkownika (korzystającego) rola faktoringu może być bardzo różna i da się ją stopniować, od stopnia najniższego do najwyższego, następująco:

- faktoring jako rozwiązanie nagłego problemu dotyczącego płynności bieżącej („gaszenie pożaru”), wykorzystywane raczej okazjonalnie przez użytkownika;
- faktoring jako zabezpieczenie płynności (na przykład faktor przejmuje ryzyko niewypłacalności dłużnika);
- faktoring jako metoda zarządzania należnościami czy kapitałem obrotowym (obejmuje kwestie zabezpieczania płynności oraz inne w celu przyspieszenia cyrkulacji kapitału obrotowego, jak: dyscyplinowanie dłużników faktoringowych, udzielanie pożyczek pieniężnych przez faktora w celu terminowego spłacenia zobowiązań);
- faktoring jako sposób prowadzenia gospodarki w przedsiębiorstwie (obejmuje kwestie zarządzania należnościami oraz w ramach zarządzania kosztami – outsourcingu niektórych czynności służb administracji księgowej, finansowej do faktora);
- faktoring jako sposób rozwijania działalności przedsiębiorcy (obejmuje kwestie poprzednie oraz związane ze świadomym budowaniem wiarygodności przedsiębiorcy w oczach kontrahentów obecnych i potencjalnych, z budowaniem dobrej zdolności kredytowej, rozwijaniem rynków zbytu czy zaopatrzenia).

Fenomen faktoringu można dobrze wyjaśnić, przedstawiając tę usługę równocześnie na kilka sposobów.

Po pierwsze, faktoring stanowi pakiet usług częściowych odpowiednio zestawionych do potrzeb użytkownika. Ich wykorzystanie następuje w ramach transakcji opartej na ukształtowanych już w znacznym stopniu kanonach faktoringowych. Pakiety te tworzą różne rodzaje faktoringu. Grupa faktoringu klasycznego zawiera takie jego rodzaje, jak: właściwy, niewłaściwy, mieszany, zaliczkowy, dyskontowy, wymagalnościowy, otwarty, półotwarty, niejawni; grupa faktoringu nowoczesnego – metafaktoring, powierniczy, zmodyfikowany, honorarium-faktoring, bulk-faktoring, leasingowy, refaktoring, reverse-faktoring, window-dressing; oraz w podziale na krajowy i międzynarodowy, w tym regulowany Konwencją ottawską. Można stwierdzić, że lista rodzajów faktoringu jest otwarta, w przyszłości mogą się pojawić kolejne innowacje faktoringowe, czyli nowe rodzaje faktoringu.

Po drugie, w ramach określonego rodzaju faktoringu może on stanowić pakiet usług dowolnie dobranych do potrzeb konkretnego faktoranta. Na tym polega elastyczność poszczególnych rodzajów faktoringu.

Po trzecie, pakiet usług faktoringowych podlega indywidualizacji cenowej (negocjacje cenowe – wysokość, zasady odpłatności).

Po czwarte, faktoring jest zasadniczo bardziej dostępny niż kredyt bankowy dla różnych podmiotów, w tym będących w słabszej kondycji finansowej. Nie ma przy tym ograniczeń branżowych, terytorialnych ze względu na wielkość przedsiębiorcy (z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, dużych przedsiębiorstw, instytucji). Co najwyżej mogą się pojawić ewentualne ograniczenia ustawowe dla pewnych grup podmiotów albo statutowe po stronie podmiotów potencjalnie zainteresowanych, dotyczące cesji wierzytelności pieniężnych.

Reasumując – siła faktoringu wynika z:

- jego różnorodności rodzajowej, pozwalającej na dobranie odpowiedniego rodzaju do potrzeb i możliwości użytkownika w danym czasie;
- niehomogeniczności, która stwarza większą przestrzeń dla elastycznego uformowania struktury, zakresu i warunków konkretnej transakcji faktoringowej, czyli jej zindywidualizowania;
- ukształtowanych w znacznym stopniu kanonów, związanych z zawieraniem i funkcjonowaniem transakcji faktoringu, tworzących podstawę do powstania świadomości potencjalnych nabywców, że faktoring to usługa (instrument) stale dostępny na rynku finansowym, w każdej fazie cyklu koniunkturalnego;
- nieograniczonej prawem możliwości rozwoju funkcji faktoringu i czynności wchodzących w jego skład.

## 2. Faktoring jako działalność gospodarcza

Faktoring w ujęciu działalności gospodarczej nie jest prawnie ograniczony pod względem podmiotowym. Faktorami mogą być spółki o różnym statusie, na przykład banki faktoringowe (świadczące faktoring pod własnym szyldem lub pod szyldem specjalnie do tego celu zbudowanej, osobnej marki banku, czyli w formie spółki wyodrębnionej organizacyjnie, ale nie kapitałowo, z banku) czy podmioty niebankowe (związane kapitałowo lub niezwiązane kapitałowo z bankami). Świadczeniem usług z zakresu faktoringu, obok banków i ich spółek, trudnią się także:

- przedsiębiorstwa i osoby fizyczne, które podjęły taką działalność, zwykle pełniąc rolę lokalnego pośrednika między przedsiębiorstwem a bankiem;
- towarzystwa ubezpieczeniowe i ich spółki, wywiadownie gospodarcze, firmy zajmujące się cesją i handlem wierzytelnościami w obrocie gospodarczym, firmy windykacyjne;
- podmioty praktykujące tak zwany samofaktoring, czyli konwertowanie należności i zobowiązań między kontrahentami, bez udziału podmiotu trzeciego.

Faktoring może stanowić jedyny, dominujący lub uboczny przedmiot działalności. Zwłaszcza w przypadku, gdy jest to przedmiot jedyny, względnie dominujący, faktoring może dawać ogromne pole do działania kreatywnego: wykazania inicjatywy przedsiębiorczej w rozwijaniu różnych rodzajów faktoringu, tworzenia innowacji faktoringowych. Ze względu na ogromny zakres potencjalnych czynności podejmowanych w ramach faktoringu oraz na różnorodność użytkowników może to być działalność inspirująca twórcze umysły i stanowiąca pole do robienia dobrego biznesu. Co ważne, w przeciwieństwie do działalności kredytowej czy ubezpieczeniowej (które silniej podlegają specjalnym regulacjom prawnym) działalność faktoringową można lepiej uodpornić na wahania cyklu koniunkturalnego i przez to uczynić ją stabilniejszą (pewniejszą). Do dyspozycji są tu różne czynności, które mogą się znaleźć w ramach faktoringu, a które są immanentną częścią gospodarki każdego przedsiębiorcy czy instytucji, i które mają znaczenie w procesie uwalniania zamrożonego kapitału (przyspieszania cyrkulacji kapitału). Poszerzanie katalogu czynności faktoringowych (umożliwiających zastąpienie niektórych czynności tradycyjnie wykonywanych w gospodarce przedsiębiorstwa, na przykład administracyjnych, księgowych, a nawet biznesowych), rozwijanie występujących i wdrażanie nowych rodzajów faktoringu, poszukiwanie nowych adresatów faktoringu i nowych ich grup – to potencjał kreujący nowe źródła przychodów. Takie źródła w czasach mniejszego zainteresowania odsprzedają wierzytelności pieniężnych (na przykład spadek popytu na faktoring właściwy, oferowany tylko w jego funkcji finansowej i *del credere*, tak jak się to dzieje w 2011 roku)

– wynikającego z poprawy sytuacji przedsiębiorstw i łatwiejszego dostępu do kredytu bankowego przynajmniej dla niektórych (banków, bardziej intratnych grup przedsiębiorstw) oraz z malejącej liczby upadłości firm – mogą zapewnić stałą klientelę (klientów silniej związanych z faktorem poprzez powiązania wynikające z wykonywania różnych czynności w ramach funkcji usługowej



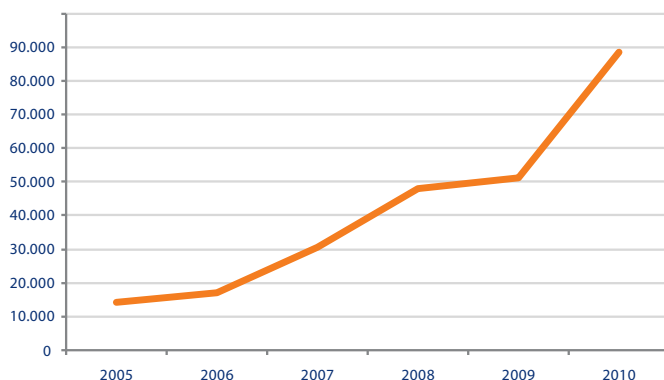
faktoringu). Dzięki temu faktor może zyskać także sposobność do lepszego poznania klienta i jego kontrahentów, relacji między nimi. Oznacza to, że uodpornienie działalności faktoringowej na wahania cyklu koniunkturalnego jest możliwe przede wszystkim dzięki zacieśnianiu związków z klientami w ramach rozwijania funkcji usługowej faktoringu oraz dopasowywaniu struktury i warunków cenowych konkretnego faktoringu do potrzeb i możliwości użytkownika. Z jednej strony skala i sposób rozwoju działalności faktoringowej są w istotnym stopniu uwarunkowane panującymi regułami gry konkurencyjnej w całej branży faktoringowej. Z drugiej – reguły te mogą ulegać zmianom na skutek innowacyjnych postaw i zachowania podmiotów faktoringowych (w działalności faktoringowej łatwiej stosuje się strategię wyprzedzania, a szybkie naśladownictwo innych podmiotów jest trudniejsze w porównaniu z branżami *stricte* finansowymi, jak: bankowa, ubezpieczeniowa).

### 3. Faktoring w ujęciu branżowym. Polska branża faktoringowa

Branże faktoringowe w krajach bardziej rozwiniętych są dojrzałe. Ich udział w tworzeniu PKB jest wyższy niż w Polsce (należącej do tak zwanych krajów *emerging markets*). Przykładowo: średni udział dla krajów Unii Europejskiej wynosi 6,69%, a w Polsce około 4%<sup>1</sup>.

Wykres 1. Rozwój polskiej branży faktoringowej.

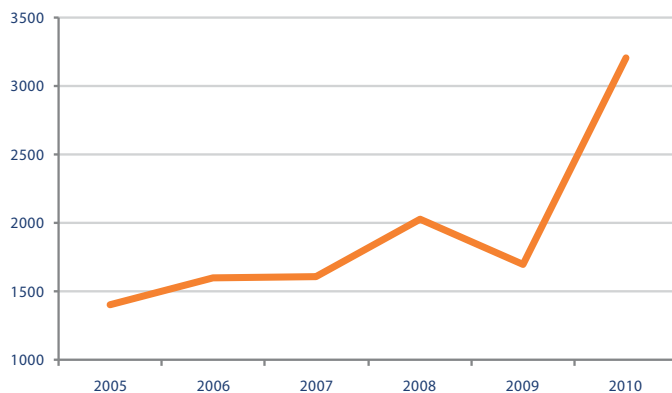
a) Wartość obrotów faktoringowych (w mln zł).



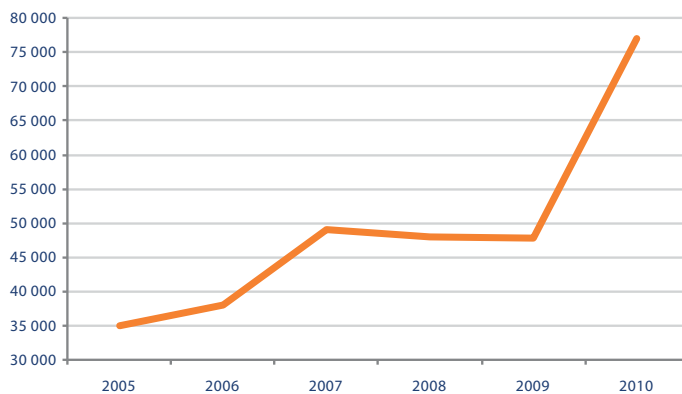
<sup>1</sup> Dane Polskiego Związku Faktorów, dostępne w Internecie: <http://www.faktoring.pl/index.php?page=6> [dostęp: 22.07.2011].



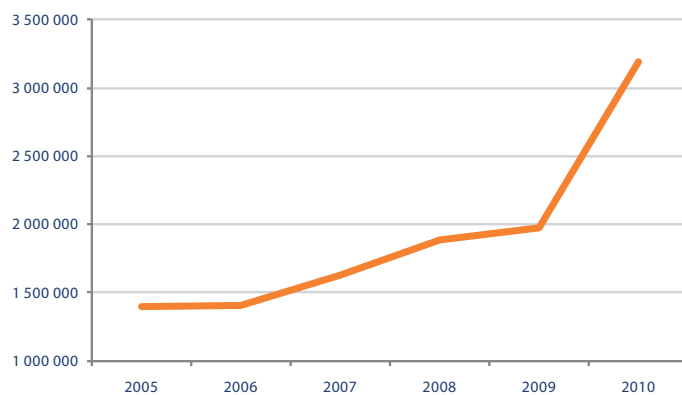
b) Liczba klientów.



c) Liczba dłużników.



d) Liczba sfinansowanych faktur.



Źródło: dane Polskiego Związku Faktorów, dostępne w Internecie: <http://www.factoring.pl/index.php?page=6> [dostęp: 22.07.2011].

Niemniej jednak polska branża faktoringowa jest rozwojowa (zob. wykres 1), czego potwierdzeniem są:

- stale rosnące obroty faktoringowe – w okresie 2000–2010 wzrosły niemal 10-krotnie, w okresie 2005–2010 – 4,5-krotnie, a nawet w 2010 roku tempo wzrostu obrotów faktoringowych było znacznie większe niż w branży bankowej;
- rosnące z każdym rokiem liczby dotyczące ilości i wielkości transakcji faktoringowych, kwoty nabytych faktur – w okresie 2005–2010 nastąpił 2,3-krotny wzrost sfinansowanych faktur;
- rosnąca z każdym rokiem rzesza klientów i dłużników faktoringowych – w okresie 2005–2010 portfel klientów zwiększył się prawie 2,3-krotnie, a dłużników – 2,2-krotnie;
- rosnące faktyczne zainteresowanie banków faktoringiem w warunkach dobrych prognoz gospodarczych i pod wpływem doświadczeń z niedawnego światowego kryzysu finansowego, z których wynika, że branża faktoringowa w porównaniu do bankowej czy ubezpieczeniowej lepiej „poradziła” sobie z kryzysem – w konsekwencji coraz więcej banków włącza do własnych ofert rynkowych usługę z zakresu faktoringu.

Poza tym występują zjawiska symptomatyczne dla nie w pełni wykorzystywanego potencjału rozwojowego branży faktoringowej. Są to między innymi:

- utrzymująca się (od drugiej połowy lat 90.) znacznie niższa relacja akcji kredytowej banków w sektorze prywatnym do PKB w grupie krajów *emerging markets* niż w grupie krajów UE 15; w sytuacji dominacji źródeł finansowania bankowego (kredytów bankowych) w strukturze finansowania obcego w sektorze prywatnym dla obu grup krajów – wskazuje na istnienie dużej luki ilościowej w zakresie kredytowania sektora prywatnego w krajach z grupy pierwszej;
- silne ograniczenie akcji kredytowej dla sektora prywatnego, przede wszystkim sektora MSP, w szczególności firm mniejszych, jako reakcja na światowy kryzys finansowy, powodujące pogłębienie się tak zwanej luki finansowej w sektorze MSP, a najbardziej w grupie mikrofirm i małych firm – ujawniła się niebezpieczna dla sektora prywatnego procykliczna polityka kredytowa banków;
- obroty rynków faktoringowych są z reguły większe w krajach o niskich dochodach *per capita* (Polska należy do takich krajów) – w ta-

kich krajach ogromne znaczenie dla rozwoju gospodarki ma sektor MSP, a przy poważnej luce finansowania za pomocą kredytu bankowego MSP muszą się uciekać do alternatywnych, dostępnych sposobów finansowania, na przykład do faktoringu;

- rynki faktoringu są większe w krajach o wysokich wskaźnikach zadłużenia sektora finansów publicznych (ponieważ wysoki poziom długu publicznego w odbiorze rynków finansowych jest traktowany jako oznaka względnie bezpiecznego systemu finansowego, jak się okazało nawet w warunkach światowego kryzysu finansowego, oraz dostatecznego zaufania do banku centralnego) – takie środowisko, a polskie do nich należy, sprzyja rozwojowi różnych form finansowania;
- pomimo niedostatecznie uporządkowanego i niedojrzałego systemu prawnofinansowego, zwiększającego ryzyko w działalności gospodarczej i utrudniającego jej prowadzenie, istnieją poważne szanse na rozwój faktoringu. To właśnie ograniczony dostęp do finansowania bankowego, w połączeniu z rosnącym zapotrzebowaniem sektora prywatnego na kapitał obrotowy i z niską jakością obrotu gospodarczego, stanowią bodźce, które niezmiennie stymulują w krajach rozwijających się popyt na faktoring i potrzebę doskonalenia usługi faktoringowej. W Polsce w 2010 roku faktorzy zaoferowali dwie nowe usługi, które spotkały się z akceptacją klientów: faktoring odwrotny (obroty stanowiły około 4,5% obrotu faktoringowego ogółem) i faktoring dla kontrahentów samorządowych. Nadal jednak praktycznie nie występują (lub w znikomym stopniu) na przykład: faktoring tajny, finansowanie dystrybutorów (*maturity factoring*), dyskonto faktur (*invoice discounting*).

Rynki wschodzące, jak polski, są środowiskiem, w którym najlepiej ujawniają się różne zalety konstrukcyjne usługi faktoringowej. Zauważmy, że taki pogląd wyrażają również badacze unijnego rynku faktoringowego (M.H.R. Bakker, L. Klapper, G.F. Udell). Należy tu wyeksponować następujące zalety faktoringu:

1. Należności będące przedmiotem faktoringu nie wchodzi w skład majątku przedsiębiorstwa w stanie upadłości (ta zaleta jest szczególnie istotna w krajach rozwijających się, gdzie systemy sądownictwa są opieszale i dość prymitywne).
2. Usługa faktoringu ma przewagę nad innymi źródłami finansowania w zakresie dostarczania środków finansowych MSP o najbardziej

ryzykownym profilu działalności, a także słabo poznanym przez banki firmom, których główną bolączką finansową jest niemożność przewidzenia terminu, wielkości luki w płynności finansowej, a nawet źródła pochodzenia nagłego zapotrzebowania na finansowanie (kontrahenta, który spowoduje problem płynności).

3. Faktoring jako sposób finansowania sprawdza się lepiej niż inne możliwości (na przykład kredyt bankowy) w przypadku udzielania wsparcia finansowego podmiotom gospodarczym, co do których występują trudności w pozyskaniu prawdziwych informacji na temat ich kondycji finansowej i wiarygodności kredytowej. Swoje decyzje o udzieleniu lub odmowie finansowania faktorzy podejmują na podstawie oceny jakości wierzycelności, które mają wykupić, a nie na podstawie zdolności kredytowej podmiotu. Słaba infrastruktura w zakresie dostępności i jakości informacji o podmiotach gospodarczych, przejawiająca się między innymi w ubogich i nieefektywnych standardach rachunkowości oraz w niedoborze zaudytowanych sprawozdań finansowych, stanowi częsty problem w krajach rozwijających się, a szczególnie w ich sektorach MSP. W ostatnim czasie, po kryzysie finansowym, banki w Polsce w widoczny sposób zaczęły dostrzegać tę zaletę, wzbogacając swe oferty o (zwykle) proste formy faktoringu – odnawialne linie kredytowe, wykorzystywane do finansowania transakcji handlowych.
4. Faktoring może być szczególnie przydatny dla MSP, które rozpoczynają eksport do krajów rozwiniętych (w Polsce obserwuje się wzrost popytu na ten rodzaj faktoringu, mierzony wzrostem obrotów faktoringowych). Faktorzy działający w tych krajach raczej zgromadzili już pokaźny zasób informacji na temat importera. Najważniejszymi partnerami handlowymi dla polskich faktorów są europejskie firmy z Beneluxu, Czech, ze Słowacji, z Francji, Włoch, Wielkiej Brytanii, Niemiec, Hiszpanii i Turcji. Przy odnotowanym wzroście obrotów w handlu międzykontynentalnym coraz częściej spotyka się faktorów z Chin, Tajwanu, Japonii i ze Stanów Zjednoczonych. Należy nadto dodać, że bezpieczeństwo takich transakcji zapewnia ich ubezpieczenie (aczkolwiek w Polsce w 2011 roku trudności zaczęła przysparzać kwestia ubezpieczenia – ostrzejsze kryteria zastosowane przez towarzystwa ubezpieczeniowe prowadzą do ograniczenia akcji faktoringu właściwego) oraz fakt uczestnictwa faktorów

krajowych w międzynarodowych organizacjach, takich jak na przykład FCI.

Obecnie w Polsce działa około 40 podmiotów trudniących się działalnością faktoringową<sup>2</sup>. Ponad połowę z nich stanowią banki, pozostałą grupę tworzą wyspecjalizowane spółki (wśród nich wywodzące się z banków, niezależne od banków, a zarządzane przez prywatnych przedsiębiorców, krajowych lub zagranicznych) oraz firmy zajmujące się świadczeniem szeroko rozumianych usług finansowych, związanych głównie z obrotem wierzytelnościami i leasingiem. Zakres i znaczenie tej działalności u poszczególnych usługodawców (ich grup) są silnie zróżnicowane. Banki, jak dotychczas, są bardzo ostrożne w ekspozycji faktoringu, głównie ze względu na trudność i ryzykowność jego świadczenia w formie produktu bankowego. Z tego powodu wolą na ogół zajmować się standardowymi przypadkami i oferują zasadniczo faktoring z jego funkcją finansowania, niewymagający specjalistycznego oprogramowania (większość banków takowego nie posiada). Niemniej jednak nawet taka forma aktywności banków przyczynia się do wzrostu zainteresowania rynkiem faktoringowym. Kluczowa rola w propagowaniu usługi faktoringowej przypadła specjalistycznym spółkom faktoringowym. W trakcie świadczenia usługi z zakresu faktoringu współpracują one najczęściej z bankami, co przeważnie jest nieodzowne ze względu na większy wtedy dostęp faktora do kapitału. Często też firmy faktoringowe nie dysponują znaczącym zapleczem finansowym potrzebnym do samodzielnego i nieprzerwanego świadczenia faktoringu. Występują więc w roli pośrednika między użytkownikiem faktoringu i bankiem, skupiając się na obsłudze technicznej oraz administracyjnej i pozostawiając bankowi zasilanie finansowe faktora. Grupę faktorów najpóźniej wykrystalizowaną tworzą małe, lokalne firmy specjalizujące się pierwotnie tylko w obrocie wierzytelnościami lub innymi pozabankowymi usługami finansowymi. Firmy te dostrzegły niszę na rynku usług faktoringowych w sytuacji, gdy w praktyce oferta zarówno banków faktoringowych, jak i spółek faktoringowych związanych z bankami (okołobankowych) kierowana była i nadal jest nie do mniejszych firm z sektora MSP, lecz do firm większych i średnich. Ich oferta nie stanowi konkurencji dla głównych uczestników po stronie podaży, ale jest jej uzupełnieniem.

---

<sup>2</sup> Por. [http://www.factoring.pl/files/opracowania/100419160114\\_plugin-PUBL\\_PGWF\\_firmy\\_factoringowe\\_2008.pdf](http://www.factoring.pl/files/opracowania/100419160114_plugin-PUBL_PGWF_firmy_factoringowe_2008.pdf) [dostęp: 27.07.2011].

W praktyce utrzymuje się dualna struktura strony podażowej faktoringu, obejmująca zaledwie kilkanaście liczących się podmiotów (kryteriami różnicującymi są potencjał kapitałowy i profile działalności faktorów). Po jednej stronie, zdecydowanie dominującej i niemal całkowicie skupionej w Polskim Związku Faktorów (liczącym łącznie 15 faktorów), znajdują się większe, wyspecjalizowane firmy faktoringowe oraz trzy banki komercyjne o dużych udziałach na rynku (łącznie pokrywające niemal 100% rynku. W 2010 roku na 64.195 mln zł przypadło aż 55.195 mln zł obrotów). Oprócz finansowania lub pozyskania finansowania z rynku bankowego, zapewniają dość szeroką gamę usług dodatkowych, a ich klientelę tworzą średnie i duże firmy. Natomiast firmy mniejsze dla większości faktorów mają marginalne znaczenie lub w ogóle go nie mają.

Duże firmy są bardziej zainteresowane zarządzaniem należnościami. Z tego powodu faktoryzy, świadczący dodatkowe usługi, skupiają się przeważnie na samym obrocie należnościami i zarządzaniu nimi. Ponadto ich zadaniem jest pomaganie klientowi w sprawdzaniu wiarygodności kontrahentów, w dochodzeniu jego praw na drodze sądowej lub pozasądowej, ewentualnie w doradztwie prawnym.

Średnie firmy natomiast, podobnie jak i małe, poszukują przede wszystkim finansowania i możliwości przekazania do faktora ryzyka niewypłacalności odbiorcy. Dla nich bardzo duże znaczenie ma też czas, w jakim faktor może dokonać wszelkich formalności i zaoferować finansowanie. Zwłaszcza małe firmy, które dotychczas zwykle nie mieściły się w kręgu zainteresowania większych faktorów, a szczególnie banków faktoringowych, oczekują szybkiej obsługi wierzycelności. Popyt realny na usługi dodatkowe jest wśród nich znikomy, ale może zdecydowanie się zwiększyć. Możliwe jest to dzięki rozwojowi formy, przyswajaniu wiedzy o faktoringu przez przedsiębiorców oraz zwiększającemu się doświadczeniu faktorów, a przede wszystkim dzięki udostępnieniu faktycznych możliwości finansowania w sytuacji braku płynności, bardzo często nagłego i trudnego do przewidzenia w kwestii jego rozmiarów i źródła pochodzenia.

W celu sprostania konkurencji, jak dotychczas, zwłaszcza o średnią i dużą firmę, większe spółki faktoringowe zaoferowały szczególne formy faktoringu, przy czym są one przeważnie odmianą klasycznego faktoringu pełnego (właściwego) i niepełnego. Zasadniczo jednak oferty są do siebie zbliżone. Zakresy czynności wykonywanych w ramach poszczególnych rodzajów faktoringu są zróżnicowane i dotyczą przeważnie kompleksowego

zarządzania należnościami. Na uwagę zasługują coraz bardziej widoczne próby wprowadzania nowych rodzajów faktoringu, w tym adresowanych do odrębnych grup użytkowników. Są one świadectwem elastyczności spółek faktoringowych oraz coraz lepszego dopasowywania się do zgłaszanego przez rynek zapotrzebowania.

Perspektywy na utrzymanie lub zwiększenie zapotrzebowania są dobre, nie tylko z powodu niewyczerpanego potencjału samego faktoringu oraz dość dobrych prognoz makroekonomicznych dla gospodarki polskiej. W 2011 roku pojawiły się nowe sygnały (mocniejsze i słabsze), że powstanie szansa na wzbudzenie zapotrzebowania na faktoring u słabo eksplorowanych dotychczas grup podmiotów. Dotyczy to między innymi sektora jednostek samorządu terytorialnego, przedsiębiorstw sektora prywatnego, wstępujących do partnerstwa publiczno-prywatnego, czy zakładów opieki zdrowotnej.

Przygotowana w Polsce reforma finansów publicznych zakłada między innymi ograniczenie w budżecie państwa wydatków obowiązkowych (sztywnych), w tym również zmniejszenie subwencjonowania jednostek samorządu terytorialnego. Planowane ograniczenie subwencji wiąże się ze zmniejszeniem środków finansowych dla jednostek samorządu terytorialnego i wymusza podjęcie działań wspólnie z sektorem prywatnym w celu realizacji zadań statutowych. Należy oczekiwać, że u partnerów prywatnych (zwłaszcza z sektora MSP) pojawią się powtarzalnie przez dłuższy okres należności od ich partnerów publicznych, a ze względu na przeniesienie ryzyka finansowego na partnerów prywatnych, u tych ostatnich może wystąpić zwiększone zapotrzebowanie na instrumenty finansowe przyspieszające cyrkulację kapitału, w tym na faktoring. Dla jednostek sektora samorządowego istotną barierą w realizacji zadań jest poziom długu publicznego. Oprócz tego konieczność dostosowania polityki finansowej jednostek samorządu terytorialnego do indywidualnego wskaźnika zadłużenia, obowiązującego od 2014 roku, wymusza przestrzeganie przez te jednostki zapisów ustawy o finansach publicznych, to jest wypracowania nadwyżki operacyjnej liczonej jako różnica pomiędzy dochodami bieżącymi a wydatkami bieżącymi. Obowiązek równoważenia budżetów bieżących oraz wypracowywanie przez zadłużone jednostki nadwyżki operacyjnej skieruje uwagę poszczególnych jednostek samorządu terytorialnego na wykorzystywanie nowych instrumentów finansowych. Dodatkowo problem zadłużenia sektora samorządu terytorialnego nasilać będzie kwestia za-

dłużenia podległych mu zakładów opieki zdrowotnej (spółek ZOZ). Nowa ustawa o działalności leczniczej zakłada między innymi, że samorządy będą musiały pokryć ujemny wynik finansowy zakładów opieki zdrowotnej w ciągu trzech miesięcy od zatwierdzenia sprawozdania finansowego szpitala. W przypadku niewywiązania się z tego obowiązku w ciągu 12 miesięcy będą musiały zmienić formę organizacyjno-prawną jednostki ze spółki ZOZ na spółkę kapitałową, jednostkę budżetową, samorządowy zakład budżetowy albo instytucję gospodarki budżetowej, a w konsekwencji wykazać dług jednostki w budżecie samorządowym.

Te sygnały i wiele innych dochodzących z rynku (między innymi związanych z wdrażaniem inicjatyw typu JEREMIE, JESICA, JASPERS) potwierdzają szansę na rozwój faktoringu w Polsce, szczególnie poprzez jego dalsze dopasowywanie do potrzeb i możliwości różnych, także nowych, grup użytkowników faktoringu.



## Rok 2010 na polskim rynku faktoringowym

Branża faktoringowa w Polsce osiągnęła w 2010 roku po raz kolejny spektakularny wzrost obrotów. Wyniki tego roku były dobre dla wszystkich uczestników rynku. Wartość obrotów wyniosła 64.195 mln zł, była wyższa o 27,7% niż w 2009 roku<sup>1</sup>. Osiągnięty wynik był zdecydowanie lepszy niż prognozy.

To był dobry rok, wyniki uzyskane przez polskich faktorów korespondują ze stanem gospodarki polskiej. PKB wzrósł o 3,8% r/r – wzrost wyjątkowy w skali Europy. Trendy w zakresie świadczonych usług są stałe. Proporcje usług faktoringu pełnego do niepełnego pozostają bez zmian. Wartość obrotów faktoringu pełnego osiągnęła 26.018 mln zł, co stanowiło 48,5% całości obrotów. Obroty faktoringu międzynarodowego wyniosły 13.434 mln zł.

Mimo że rok 2010 był dla sektora finansowego trudny i burzliwy, faktoring okazał się najbardziej dynamiczną branżą sektora bankowego w Polsce.

### Otoczenie ekonomiczne

Polska jest jednym z niewielu europejskich krajów, które odnotowały wzrost PKB. Istotną rolę w tym wzroście odegrały: produkcja przemysłowa (wzrost o 9,7%), popyt wewnętrzny (wzrost o 3,2%) oraz eksport. Budownictwo – lokomotywa gospodarki – odnotowało wzrost o 3%. Eksport osiągnął wartość 17,4 mld euro (było to o 19,5% więcej niż w roku 2009), a import osiągnął poziom 130,9 mld euro (wzrost o 21,7% w stosunku do 2009 roku). Głównym partnerem handlowym Polski pozostają Niemcy (26% eksportu i 22% importu ogółem).

<sup>1</sup> Wszystkie dane pochodzą z PZF i badań własnych autora.

Inflacja (CPI) wyniosła w grudniu 2010 roku 2,6% (wobec 3,5% w 2009 roku). Polski rynek pracy jest nadal w fazie stagnacji, stopa bezrobocia kształtuje się na poziomie 12,3% i zasadniczo nie odbiega od średniej w Unii Europejskiej.

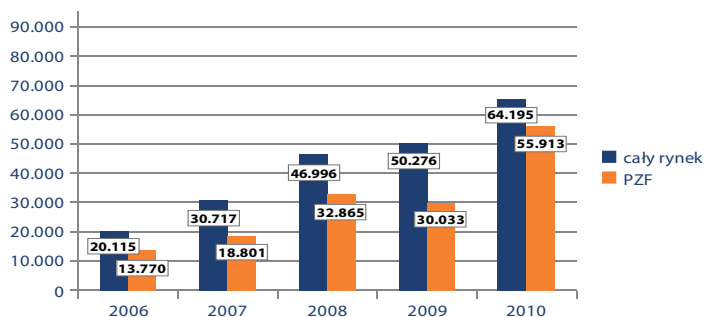
W okresie styczeń–grudzień 2011 roku złoty umocnił się wobec dolara – średni kurs dolara wyniósł 3,0157 zł (USD/PLN niższy o 3,24%). Złoty był również silniejszy wobec euro w porównaniu do analogicznego 2009 roku – średni kurs euro we wspomnianym okresie wynosił 3,9946 zł (€/PLN o 7,7% mniej). Rada Polityki Pieniężnej utrzymała przez cały rok stopy procentowe na poziomie z końca 2009 roku. Stopa referencyjna wynosiła 3,5%, stopa lombardowa – 5%, a stopa depozytowa – 2%.

## Rynek i podaż

Faktoring to w Polsce branża rozwojowa. Mimo że gospodarka polska plasuje się na szóstym miejscu w Unii Europejskiej, polski faktoring odczuwa skutki niedowartościowania. Jest to jednak największy rynek faktoringu w nowej Europie.

Porównując rynek faktoringu w Polsce i na świecie, trzeba odnotować, że wchodzi on w fazę dojrzałości. Charakterystyczną cechą branży w Polsce jest wysokie tempo wzrostu. Branża rośnie zdecydowanie szybciej niż inne branże sektora bankowego. W ciągu ostatnich dziesięciu lat rynek faktoringu rósł w skali dwucyfrowej. W ciągu minionych pięciu lat polski rynek faktoringu powiększył się ponad czterokrotnie.

Wykres 1. Obroty faktoringu w Polsce w latach 2006–2010 (w mln zł).

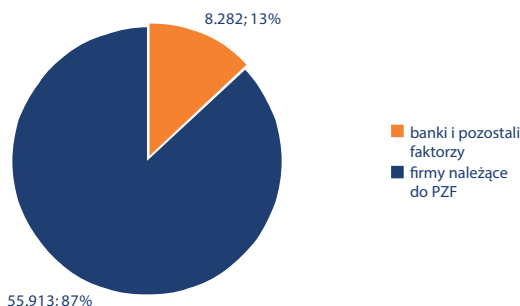


Źródło: dane Polskiego Związku Faktorów i z badań własnych.

Skalę ilości transakcji faktoringowych i klientów w 2010 roku w Polsce obrazują liczby: 3210 klientów, około 79 943 dłużników oraz 3,2 mln nabytych faktur.

Ilość podmiotów świadczących usługi faktoringu w Polsce stale rośnie. Według danych GUS, w 2010 roku działalność faktoringową prowadziły 44 podmioty. W tej grupie znalazło się 25 wyspecjalizowanych przedsiębiorstw faktoringowych oraz 19 banków komercyjnych. Wielkość obrotów osiągniętych przez te grupy faktorów ilustruje wykres 2.

Wykres 2. Rynek faktoringu w Polsce w roku 2010.  
Firmy członkowskie PZF a pozostali faktoryzy i banki (w mln zł i w %).



Źródło: dane Polskiego Związku Faktorów i z badań własnych.

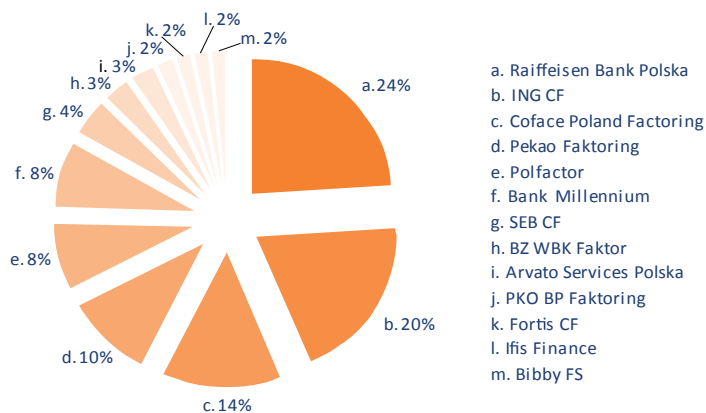
Ponad połowę rynku faktoringu w Polsce tworzą firmy należące do Polskiego Związku Faktorów (PZF). Związek zrzesza 15 głównych firm faktoringowych, wśród nich znajdują się trzy komercyjne banki. W 2010 roku obroty firm faktoringowych należących do PZF wzrosły do 55,9 mld zł, wobec 30,1 mld zł w 2009 roku<sup>2</sup>.

Rynek jest w znaczącym stopniu skoncentrowany. Cztery czołowe firmy obejmują 64% całego rynku, a są to: Raiffeisen Bank Polska (24% rynku), ING CF (20%), Coface Polska Factoring (14%) i Pekao Faktoring (10% rynku). Udziały wszystkich faktorów należących do PZF przedstawia wykres 3.

Faktoring w Polsce jest nadal traktowany jako nowa usługa finansowa. Klienci wybierają najczęściej między dwiema klasycznymi formami: faktoringiem niepełnym lub faktoringiem pełnym. Te dwie dominujące formy faktoringu są wykorzystywane w proporcji 52% : 48%.

<sup>2</sup> W 2010 roku PZF powiększył się o dwóch nowych członków obsługujących znaczące transakcje faktoringowe.

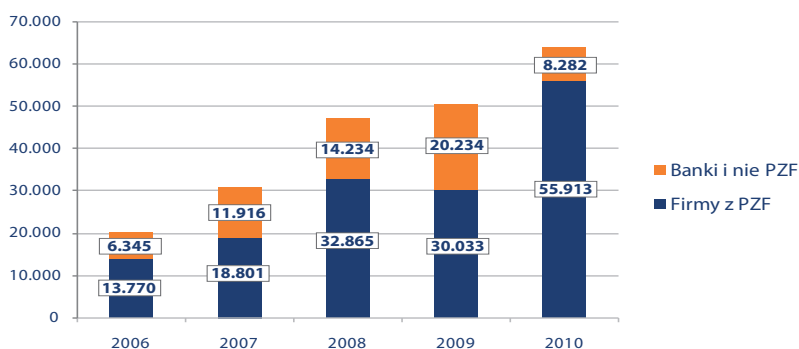
Wykres 3. Rynek faktoringu w Polsce w roku 2010. Podział rynku PZF.



Źródło: dane Polskiego Związku Faktorów i z badań własnych.

Rynek polski zmienia się szybko. W 2010 roku faktoryzy zaoferowali nowe usługi, spośród których najlepiej przyjmuje się faktoring odwrotny i faktoring dla kontrahentów samorządowych. Wzrost popularności faktoringu spowodował zainteresowanie banków komercyjnych, które rozszerzyły ofertę produktową o tego typu usługi, co przyczyniło się do silnego wzrostu rynku i popytu na faktoring.

Wykres 4. Obroty faktoringu w Polsce w latach 2006–2010. Firmy faktoringowe a banki i faktoryzy spoza PZF (w mln zł).

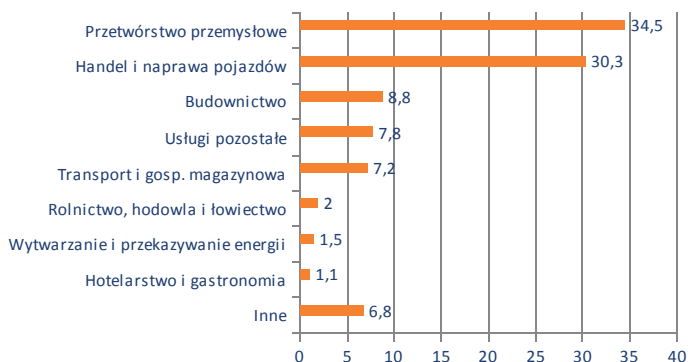


Źródło: dane Polskiego Związku Faktorów i z badań własnych.

Faktoryzy w Polsce nie mają „ulubionych” sektorów i branż. Zasadnicza baza klientów korzystających z faktoringu reprezentuje: dystrybutorów stali, producentów żywności i napojów, producentów mebli i budownictwo.

Według statystyk PZF, dwie najbardziej „faktorowalne” branże generują 64,8% obrotów.

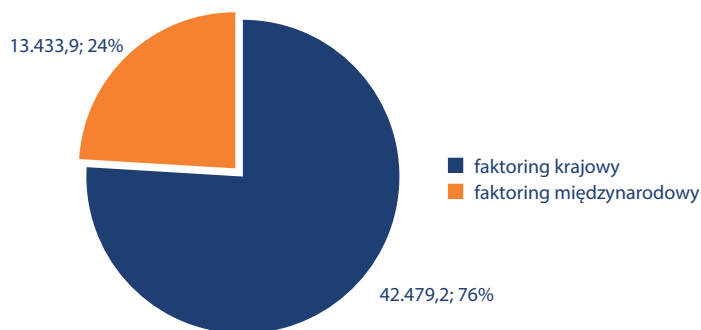
Wykres 5. Obroty faktoringu w Polsce w 2010 roku według branż (w %).



Źródło: dane Głównego Urzędu Statystycznego.

Obroty faktoringu międzynarodowego w 2010 roku osiągnęły wartość 13.434 mln zł.

Wykres 6. Obroty faktoringu w Polsce w 2010 roku. Faktoring krajowy a faktoring międzynarodowy (w mln zł i w %).



Źródło: dane Polskiego Związku Faktorów.

Najważniejszymi partnerami handlowymi polskich faktorów były europejskie firmy z: krajów Beneluxu, Czech, ze Słowacji, Francji, Włoch, Wielkiej Brytanii, Niemiec, Hiszpanii i Turcji. Przy odnotowanym wzro-

ście obrotów w handlu międzykontynentalnym coraz częściej spotyka się faktorów z Chin, Tajwanu, Japonii i ze Stanów Zjednoczonych, którzy współpracują w obsłudze transakcji międzynarodowych.

## Spodziewane tendencje, trendy

Rokowania dla branży są dobre. Według instytutów badań nad gospodarką, PKB w Polsce może wzrosnąć w 2011 roku o ponad 4%. Wskaźnik upadłości jest niższy niż w 2010 roku. Wskaźnik dyscypliny płatniczej osiąga w Polsce stosunkowo wysoki poziom – średni okres płatności wynosi 58 dni. Słabe wyniki działalności gospodarczej, jeżeli tylko się zdarzą, mogą wpłynąć na branżę zarówno pozytywnie, jak i negatywnie, ale są szanse, by rynek faktoringowy wzrósł w tym roku o 15–20%. Ze względu na wydłużenie terminów płatności więcej klientów będzie poszukiwać alternatywnych rozwiązań w celu finansowania swojej działalności. Faktorzy będą się starać sprostać nowym wyzwaniom. Będą wzmacniać procesy kontroli i weryfikacji ryzyka dłużnika, aby uniknąć potencjalnej straty.

Polski rynek wygląda atrakcyjnie, wskaźnik penetracji PKB jest nadal znacznie niższy niż w Unii Europejskiej (6,69% dla UE i około 4% dla Polski). Takie okoliczności i potencjał polskiej gospodarki sprawiają, że przyszłość faktoringu w Polsce zapowiada się nadal dobrze.

Większość polskich przedsiębiorców wykazuje optymizm. Najnowsze dane dotyczące polskiej gospodarki są dobre. PMI osiągnął 55,6% i jest najwyższy w ciągu ostatnich 6 lat. Produkcja przemysłowa, zamówienia krajowe i eksportowe wzrosły. Wciąż jednak utrzymuje się zagrożenie wzrostem inflacji, jednak korzystne tendencje nie powinny się nagle załamać. Faktoring w Polsce nadal wykazuje silną tendencję wzrostową.

## Wyniki polskiego rynku faktoringowego w 2010 roku na podstawie danych zebranych dla EU Federation for Factoring and Commercial Finance

Organizacja EU Federation for Factoring and Commercial Finance (EUF) powstała w 2010 roku. Reprezentuje branżę faktoringową i *commercial finance* w Unii Europejskiej. W skład federacji wchodzi dwanaście krajowych i dwie międzynarodowe organizacje branżowe, skupiające łącznie ponad trzysta podmiotów. Polskę w EUF reprezentuje Polski Związek Faktorów. EUF funkcjonuje jako platforma łącząca branżę faktoringową i *commercial finance* z kluczowymi organami legislacyjnymi w Europie.

Celami EUF są:

- reprezentowanie branży w kontaktach z legislatorami Unii Europejskiej oraz promowanie harmonizacji prawa w Unii Europejskiej w zakresie faktoringu i *commercial finance*;
- promowanie korzyści płynących z usług: faktoringowych, finansowania należności oraz ABL, jako elastycznych form finansowania działalności przedsiębiorstw;
- zbieranie informacji i publikowanie statystyk i komentarzy branżowych;
- obserwacja prawa i inicjatyw Unii Europejskiej wpływających na funkcjonowanie branży oraz lobbowanie za decyzjami politycznymi, które przyczynią się do wzrostu i efektywności branży, lub przeciw inicjatywom politycznym, które mogą stworzyć bariery dla rozwoju branży;
- wspieranie działań pozostałych instytucji branżowych w Unii Europejskiej.

W czerwcu 2010 roku EUF stworzyła w swojej strukturze specjalną komórkę organizacyjną – Economic and Statistic Committee (ESC) – przeznaczoną między innymi do zbierania danych branżowych z poszczegól-

nych rynków europejskich i do obserwacji trendów pojawiających się na tych rynkach. Poza powyższymi celami ESC odpowiada za przygotowanie okresowych komentarzy do wyników branży, opracowanie ujednoliconego słownika pojęć stosowanych w usługach faktoringowych i *commercial finance* oraz porównywanie go z terminologią stosowaną w MSSF.

Słownik podstawowych pojęć faktoringowych, wraz z kwestionariuszem niezbędnym do gromadzenia danych, został opracowany i przetestowany pod koniec 2010 roku. W lutym 2011 roku ESC przystąpił po raz pierwszy do zbierania danych z poszczególnych rynków za 2010 rok.

Tabele poniżej przedstawiają dane za 2010 rok przekazane EUF przez członków Polskiego Związku Faktorów. Po raz pierwszy publikowane są w tak szerokim zakresie dane na temat polskiego rynku faktoringowego.

Tabela 1. Obroty firm faktoringowych zrzeszonych w PZF za 2010 rok (w mln zł).

Lp.	Faktor	Obrót jawny	Obrót tajny	Razem	w tym: reverse factoring	w tym: maturity factoring
1	Arvato	1.492		<b>1.492</b>	44	34
2	Bank Millennium	4.381		<b>4.381</b>	936	
3	Bibby FS	888		<b>888</b>		
4	BZWBK Faktor	1.700		<b>1.700</b>	760	718
5	Coface Poland Factoring	6.582	1.068	<b>7.650</b>		
6	Fortis CF	950	19	<b>969</b>		
7	Ifis Finance	612	305	<b>917</b>		
8	ING CF	11.000		<b>11.000</b>	758	
9	Pekao Faktoring	5.596		<b>5.596</b>		
10	PKO BP Faktoring	1.045		<b>1.045</b>		
11	Polfactor	4.461		<b>4.461</b>		
12	Raiffeisen Bank	13.434		<b>13.434</b>	169	
13	SEB CF	2.025	355	<b>2.380</b>	16	
<b>Razem</b>		<b>54.166</b>	<b>1.747</b>	<b>55.913</b>	<b>2.683</b>	<b>752</b>

Źródło: dane EUF.



Tabela 2. Saldo wypłaconych zaliczek i ich zabezpieczenie według stanu na 31 grudnia 2010 roku (w tys. zł).

Lp.	Faktor	Wypłacone zaliczki zabezpieczone		Razem	Wartość zabezpieczeń		Razem
		należnościami	innymi aktywami		należnościami	innymi aktywami	
1	Arvato	119.734		<b>119.734</b>	152.217		<b>152.217</b>
2	Bank Millennium	850.479		<b>850.479</b>	879.321		<b>879.321</b>
3	Bibby FS	108.152		<b>108.152</b>	163.441		<b>163.441</b>
4	BZ WBK Faktor	530.227	1.645	<b>531.872</b>	340.406	811	<b>341.217</b>
5	Coface Poland Factoring	717.306		<b>717.306</b>	1.341.156		<b>1.341.156</b>
6	Fortis CF	92.751		<b>92.751</b>	154.007	12	<b>166.579</b>
7	lfis Finance	63.030	110	<b>63.140</b>	106.340	450	<b>106.790</b>
8	ING CF	597.958	7.374	<b>605.333</b>	597.958	7.374	<b>605.333</b>
9	Pekao Faktoring	509.916		<b>509.906</b>	509.916		<b>509.916</b>
10	PKO BP Faktoring	109.400		<b>109.400</b>	181.400		<b>181.400</b>
11	Polfactor	511.698		<b>511.698</b>	769.194		<b>769.194</b>
12	Raiffeisen Bank	1.570.183		<b>1.570.183</b>	1.814.005		<b>1.814.005</b>
13	SEB CF	421.268		<b>421.268</b>	459.546		<b>459.546</b>
<b>Razem</b>		<b>6.202.101</b>	<b>9.129</b>	<b>6.211.230</b>	<b>7.468.906</b>	<b>21.208</b>	<b>7.490.114</b>

Źródło: dane EUF.

Tabela 3. Liczba klientów w zależności od ich wielkości lub wielkości obrotów z danym klientem. Stan na 31 grudnia 2010 roku. Dane opcjonalne.

Lp.	Faktor	Liczba klientów w zależności od segmentu klienta				Liczba klientów pod względem wielkości obrotów faktora z danymi klientami			
		Małe	Średnie	Duże	Razem	Małe	Średnie	Duże	Razem
1	Arvato	45	22	3	70	–	–	–	0
2	Bank Millennium	–	–	–	0	421	74	4	499
3	Bibby FS	239	4		243	–	–	–	0
4	BZWBK Faktor	190	130	24	344	–	–	–	0
5	Coface Poland Factoring	3	34	30	67	–	–	–	0
6	Fortis CF	–	–	–	0	79	3	1	83
7	Ifis Finance	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.
8	ING CF	120	179	301	600	–	–	–	0
9	Pekao Faktoring	17	140	19	176	–	–	–	0
10	PKO BP Faktoring	47	28	5	80	–	–	–	0
11	Polfactor	bd.	bd.	bd.	bd.	193	26	3	222
12	Raiffeisen Bank	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.
13	SEB CF	19	25	8	52	19	25	8	52
<b>Razem</b>		<b>680</b>	<b>562</b>	<b>390</b>	<b>1632</b>	<b>712</b>	<b>128</b>	<b>16</b>	<b>856</b>

Źródło: dane EUF.

Uzupełnienie danych w tabeli powyżej było dobrowolne.

Wielkość klienta została określona na podstawie rocznego obrotu i jest zgodna z art. 2 rekomendacji Komisji Europejskiej nr 2003/361/EC.

Mały Przedsiębiorca	Klient, którego roczny obrót nie przekracza 10 mln euro*.
Średni Przedsiębiorca	Klient, którego roczny obrót przekracza 10 mln euro*, ale nie jest większy niż 50 mln euro*.
Korporacja	Klient, którego roczny obrót przekracza 50 mln euro*.

\* Wartości rocznego obrotu, podane w rekomendacji w euro, zostały przeliczone na polskie złote po średnim kursie NBP z dnia 31 grudnia 2010 roku.

Kryterium podziału klientów pod względem wielkości ich obrotu z faktorem zostało dodane jako wspomagające w przypadku braku możliwości podania liczby klientów w zależności od ich wielkości.

Tabela 4. Liczba klientów branżami.  
Stan na 31 grudnia 2010 roku. Dane opcjonalne.

Lp.	Faktor	Liczba klientów branżami						
		Produkcja przem.	Dystrybucja	Transport	Budownictwo	Usługi	Inni	Razem
1	Arvato	23	36			2	9	<b>70</b>
2	Bank Millennium	101	119	29	45	128	77	<b>499</b>
3	Bibby FS	48	35	74		57	29	<b>243</b>
4	BZWBK Faktor	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	<b>bd.</b>
5	Coface Poland Factoring	36	29				2	<b>67</b>
6	Fortis CF	24	23	5			31	<b>83</b>
7	Ifis Finance	25	7	1	2	4		<b>39</b>
8	ING CF	445	80		75			<b>600</b>
9	Pekao Faktoring	40	91	2	8	14	21	<b>176</b>
10	PKO BP Faktoring	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	<b>bd.</b>
11	Polfactor	38	90	17	21	11	45	<b>222</b>
12	Raiffeisen Bank	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	<b>bd.</b>
13	SEB CF	18	15	2	6	5	6	<b>52</b>
<b>Razem</b>		<b>798</b>	<b>525</b>	<b>130</b>	<b>157</b>	<b>221</b>	<b>220</b>	<b>2 051</b>

Źródło: dane EUF.

Uzupełnienie danych w tabeli powyżej było dobrowolne.

Branże klientów zostały określone na podstawie definicji opracowanych przez Statystyczną Klasyfikację Działalności Gospodarczych w Unii Europejskiej NACE2.

Produkcja przemysłowa	Sekcja C
Handel i dystrybucja	Sekcja G, Grupy 45 i 46
Transport	Sekcja H
Budownictwo	Sekcja F
Usługi	Sekcje I, J, K i L
Inne	Pozostałe

## Świat faktoringu w 2010 roku

Branża faktoringu i finansowania handlu odnotowała w 2010 roku znaczny wzrost, a pierwsza połowa 2011 roku zdaje się potwierdzać tę pozytywną tendencję. Faktoring jest popularny w wielu krajach Europy i postrzega się go jako niezawodny instrument finansowania w sektorze MSP. Może przynieść przedsiębiorcom więcej korzyści niż tradycyjne formy pożyczek, co więcej – zapewnia skuteczną ochronę przed utratą klientów. Ten aspekt zasadniczo wyróżnia faktoring oraz podobne mu instrumenty finansowania handlu i budzi zainteresowanie środowisk biznesu, banków i kręgów politycznych. W skali globalnej branża faktoringowa posiada duże możliwości rozwoju, trzeba jednak zauważyć, że w chwili obecnej musi pokonać pewne trudności.

Według *Raportu IFG o obrotach branży na świecie w 2010 roku* (GIAR), całkowity obrót faktoringu osiągnął w 2010 roku rekordowy wynik 1.349 mld euro. Taką wartość stanowiły wszystkie wierzytelności sfinansowane w 2010 roku przez firmy faktoringowe lub bankowe departamenty faktoringu. Jest to imponujący wzrost w porównaniu do wyników z 2009 roku, rynek wzrósł bowiem o 21,13%.

Trzeba podkreślić, że branża faktoringowa rośnie w ciągu ostatnich trzydziestu lat w szybszym tempie niż cała gospodarka światowa. Przypomnijmy, że w 1980 roku całkowite obroty branży osiągnęły 50 mld euro, stanowiło to mniej niż 0,5% światowego produktu brutto. W 2010 roku udział faktoringu w globalnym produkcie wzrósł do poziomu 3,52%.

Ponad 70% światowych obrotów faktoringowych jest generowane w Europie (z czego najwięcej w krajach Unii Europejskiej), jednak udział Azji w rynku światowym szybko rośnie, w 2010 roku był to wzrost o ponad 8%. Udział Ameryki Południowej w rynku światowym (6,3%) jest większy niż udział Ameryki Północnej (4,2%). Małe obroty faktoringo-

we w USA można wyjaśnić tym, że na północnoamerykańskim rynku finansów usługi faktoringowe ewoluują w kierunku usług finansowania w oparciu o aktywa (ABL). Udział Australii i Nowej Zelandii w rynku światowym wynosi 3,3%, zaś Afryki i Bliskiego Wschodu – 0,35%. Można jednak zauważyć, że niewykorzystany potencjał faktoringu w tej części świata jest ogromny i nie zdziwiłbym się, gdyby działania faktorów afrykańskich stały się jednym z motorów wzrostu branży w ciągu najbliższych dziesięciu lat.

Na świecie działa około 3200 firm faktoringowych (lub wyspecjalizowanych departamentów faktoringowych w bankach). Firmy te pod koniec 2010 roku obsługiwały 320 000 klientów faktoringowych i zaangażowały środki na imponującą kwotę 164 mld euro. Około 4 mln kontrahentów uregulowało należności za faktury w firmach faktoringowych. Branża zatrudnia około 20 000 pracowników.

Pięć największych krajowych rynków w 2010 roku to:

Wielka Brytania i Irlandia	17,03%
Francja	11,36%
Włochy	10,65%
Niemcy	8,80%
Japonia	7,30%

Polski rynek faktoringu należy do najbardziej dynamicznych w Europie, jest reprezentowany przez aktywne i ambitne krajowe stowarzyszenie firm faktoringowych. Wierzę, że faktoring w Polsce ma przed sobą świetlaną przyszłość!

Rynek jest stosunkowo skoncentrowany. Pięć największych firm faktoringowych w każdym kraju obejmuje łącznie średnio 87% rynku krajowego. Faktoring jest branżą zdominowaną przez banki – spośród omawianych pięciu największych firm faktoringowych 38% firm to spółki zależne od banków, a 35% – departamenty banków.

Z raportu GIAR, opracowanego przez IFG, wynika, że branża faktoringowa ocenia bardzo pozytywnie i optymistycznie potencjał i przyszły wzrost, zarówno co do wolumenu ilościowego, rentowności, jak i ograniczenia ryzyk. IFG, jako światowa federacja branżowa, jest w stanie przeprowadzić analizę przyszłych trendów. Analiza SWOT dla branży przynosi następujące wyniki:

### Mocne strony:

- stały wzrost w trendzie zrównoważonym, wyprzedzający tempo wzrostu światowego PKB;
- uznanie dla faktoringu jako doskonałego rozwiązania dla finansowania MSP;
- rosnące znaczenie faktoringu w rozliczeniach transgranicznych obrotów handlowych na zasadach *open account*;
- łatwiejsze i bardziej elastyczne finansowanie niż w przypadku tradycyjnych form finansowania przez banki, przy równoczesnej poprawie relacji z klientami;
- większa atrakcyjność w zakresie wymogów kapitałowych „Bazylea”.

### Słabe strony:

- nie jest uniwersalnym rozwiązaniem, nie wszystko da się „faktoriować”;
- wciąż relatywnie niska wiedza i akceptacja produktu;
- działanie w ogromnie zróżnicowanym otoczeniu prawnym, niejednorodna terminologia itp.;
- relatywnie małe możliwości wywierania wpływu na gremia administracyjne i prawodawcze, które podejmują ważne decyzje dotyczące branży;
- brak powszechnego zastosowania zasad „ładu korporacyjnego”;
- brak wykwalifikowanych specjalistów, szczególnie na rynkach wschodzących.

### Możliwości:

- branża jest postrzegana przez rządy i banki jako doskonały sposób finansowania MSP;
- działania EU Federation for Factoring & Commercial Finance, utworzonej z inicjatywy IFG do celów lobbowania na rzecz branży w ramach Unii Europejskiej, są pierwszą udaną inicjatywą na rzecz harmonizacji i promocji branży;

- Akademia IFG jest pierwszym międzynarodowym „uniwersytetem” dla branży faktoringu;
- branża dysponuje nowoczesnymi rozwiązaniami informatycznymi ułatwiającymi procesy ulepszania produktów i zarządzania ryzykiem;
- potencjał wzrostu na rynkach wschodzących (BRIC – kraje CIVETS) jest duży.

### Zagrożenia:

- faktoring jest niekiedy postrzegany jako kolejny produkt bankowy bez wystarczających inwestycji w specjalistyczną wiedzę i systemy operacyjne;
- faktoryzy koncentrują się za bardzo na badaniu bilansu klienta, a nie na portfelu kontrahentów oraz zrozumieniu istoty biznesu klienta;
- niektóre firmy sztucznie różnicują podejście do ryzyka w faktoringu pełnym (wszystkie ryzyka po stronie kontrahentów) i faktoringu niepełnym (wszystkie ryzyka po stronie faktoranta); jest to zasadniczo sprzeczne z naczelną zasadą w branży: „przede wszystkim skoncentrujmy się na portfelu kontrahentów – niezależnie od tego, czy jest to faktoring pełny, czy też faktoring niepełny”;
- nowe regulacje „Bazylea” i przepisy rachunkowości nie zawsze są dostosowane do specyficznych realiów faktoringu.

Podsumowując, można śmiało stwierdzić, że branża rozwija się i nadal wykazuje ogromny potencjał przyszłego wzrostu. Wciąż występują różnice w otoczeniu prawnym, używanej terminologii, ofercie produktowej oraz na poziomach głębokości penetracji rynku. Jest to poważne utrudnienie dla branży działającej w nowoczesnej formie już od ponad pięćdziesięciu lat.

IFG, jako światowa federacja branży, nie ustaje w wysiłkach, by bronić jej interesów, reprezentować i edukować kadry. Nasi członkowie wierzą, że możliwe jest zunifikowanie pewnych obszarów prawa, wdrożenie najlepszych praktyk, kształcenie wykwalifikowanych specjalistów faktoringu i stworzenie światowego forum reprezentującego branżę przed decydentami politycznymi. Jesteśmy platformą dla branży, stworzyliśmy sieć, w ramach której możemy się od siebie uczyć, i – *last but not least* – chcemy wspólnie prowadzić interesy w ramach współpracy transgranicznej.



## Doświadczenia niemieckie z perspektywy 2009 roku

Po latach ciągłego wzrostu niemiecka branża faktoringowa odnotowała spadek w 2009 roku, po raz pierwszy od czasu, kiedy Niemieckie Stowarzyszenie Faktoringu – Deutscher Factoring-Verband (DFV) – zaczęło ewidencjonować obroty faktoringu. Całkowity obrót 25 firm faktoringowych federacji (w 2009 roku do związku należało 26 firm) był niższy o 7,6 mld euro i – według wyliczeń DFV – wyniósł 96,21 mld euro. Odnotowano spadek o 7,34% w porównaniu z rokiem 2008. Niemniej jednak – według statystyki FCI – niemiecki rynek faktoringu pod względem wielkości obrotów zajmuje piąte miejsce na świecie i w Europie. Większe obroty notują jedynie faktorzy z Wielkiej Brytanii, Francji, Włoch i Hiszpanii.

### Otoczenie ekonomiczne

W 2009 roku Niemcy doświadczyły największego spadku PKB od 1930 roku – był on niższy o 5% w porównaniu z rokiem poprzednim. Stało się tak na skutek silnego uzależnienia od eksportu, który generował aż jedną trzecią PKB. Niemcy odczuły skutki światowego kryzysu gospodarczego w większym stopniu niż inne kraje. Było to spowodowane nie tylko gwałtownym spadkiem obrotów handlu światowego, ale również tym, że gospodarka niemiecka specjalizuje się w sektorach najbardziej dotkniętych kryzysem, jak: produkcja samochodów, maszyn i przemysł metalurgiczny. Teraz, kiedy jest już zauważalny stopniowy powrót tych sektorów i światowego handlu do normy, Niemcy mogą osiągnąć więcej korzyści niż inne gospodarki. Większość krajów pokonała recesję, handel szybko się rozwija i firmy znów inwestują. W rezultacie wzrostu zamówień odbiorców zagranicznych na

produkty z Niemiec gospodarka niemiecka może osiągnąć wzrost skokowy. Zamówienia na produkty niemieckiego przemysłu są znacznie większe niż w roku 2008. Jednocześnie firmy zaczynają odtwarzać zapasy magazynowe półproduktów i produktów gotowych, które w ciągu poprzedniego roku się skończyły. W sytuacji wzrostu światowego popytu te odnawiane zapasy przyczynią się do ożywienia działalności gospodarczej. Nie oznacza to jednak, że Niemcy pokonały już recesję. Czołowe instytuty badające koniunkturę gospodarczą przewidują zwiększenie bezrobocia w 2010 roku, nawet jeżeli gospodarka wzrośnie o przewidywane 2,5%, a produkcja nadal będzie się utrzymywała poniżej poziomu sprzed kryzysu. W wielu firmach nadal będzie się więc odczuwało skutki niewykorzystanych zdolności produkcyjnych i pracownicy będą zwalniani. W związku z potencjalnym wzrostem stopy bezrobocia i zakończeniem programów rządowych, wspierających firmy w działaniach skierowanych na wzrost produkcji – wzrost indywidualnych wydatków konsumpcyjnych jest mało prawdopodobny. Wzrost gospodarczy nadal więc będzie głównie uzależniony od rozwoju eksportu. Co więcej, firmy zachowają większą ostrożność w inwestowaniu, niż było to we wcześniejszych fazach wychodzenia z kryzysu, ponieważ sektor bankowy także odczuwa recesję i nadal stosuje restrykcyjną politykę kredytową. Z tego powodu spółki nie są zasilane nowymi kredytami. Wiele z nich w 2009 roku zostało mocno dotkniętych zmniejszeniem przychodów ze sprzedaży, zabrakło im środków pieniężnych na finansowanie własnych inwestycji. Zmuszone są zatem do poszukiwania alternatywnych źródeł finansowania. Gospodarka pozostaje nadal w trudnej sytuacji, między innymi z powodu braku wsparcia finansowego ze strony sektora bankowego.

## Otoczenie prawne

Z końcem grudnia 2008 roku weszła w życie ustawa podatkowa na rok 2009. Uwzględnia ona poprawki do wielu ustaw, w tym do niemieckiej ustawy o Prawie bankowym. W wyniku tych zmian firmy faktoringowe podlegają nadzorowi Federalnego Urzędu Nadzoru Finansowego (BaFin). Ta zmiana przepisów prawa wiąże się ze zmianą w niemieckim prawie podatkowym, które nadaje firmom faktoringowym przywileje podatkowe – są one podobne do tych, które wcześniej dotyczyły tylko banków.

Wprowadzenie nowych regulacji obejmujących firmy faktoringowe nakłada pewne ograniczenia, które są całkowicie nowe dla większości firm faktoringowych. Nowe regulacje prawne mogą w konsekwencji prowadzić do konsolidacji rynku.

## Rynek

W 2009 roku do DFV należało 25 firm faktoringowych; federacja obejmowała ponad 90% rynku. Do Stowarzyszenia przystąpiły dwie nowe firmy: ForFact Exportfactoring i ZAAG (specjalizująca się w faktoringu dla lekarzy stomatologów i laboratoriów protetycznych), a dwie zrezygnowały: Siemens Financial Services i Procedo Factoring. Na początku 2009 roku do Stowarzyszenia dołączył Adi GmbH.

DFV przestał publikować dane o udziale poszczególnych firm faktoringowych w rynku. Szacunkowy udział trzech największych dostawców faktoringu w rynku wynosił około 60%, a pierwsza dziesiątka miała około 91%. Tempo wzrostu wśród dziesięciu największych firm faktoringowych zawierało się między +39% a -43%. Przejęcie RBS Factoring GmbH (jednego z dziesięciu najlepszych) przez GE Capital (dawniej Heller Bank) – wykupione od Royal Bank of Scotland, co ogłoszono pod koniec marca – rozpoczęło oczekiwany proces konsolidacji rynku.

Spadek obrotów faktoringowych był odzwierciedleniem kryzysu gospodarki niemieckiej, która w 2008 roku odnotowała znaczący spadek obrotów firm. Negatywny wpływ kryzysu gospodarczego na faktoring był częściowo zneutralizowany rosnącym popytem nowych przedsiębiorstw na faktoring. W ciągu jednego tylko roku liczba klientów wzrosła znacząco z 5450 w 2008 roku do 8840 w roku 2009, co – według DFV – dało wzrost o 62%. Powodem była słaba kondycja finansowa coraz większej liczby średnich przedsiębiorstw, pozostających bez dostępu do kapitału. Zapotrzebowanie na kapitał może być uzupełnione środkami pochodzącymi z innych źródeł finansowania, takich jak faktoring. Przedsiębiorstwa coraz częściej postrzegają finansowanie należności jako bardzo elastyczny sposób finansowania, zwłaszcza w dzisiejszej niestabilnej sytuacji gospodarczej.

W 2009 roku gospodarka niemiecka ucierpiała nie tylko z powodu spowolnienia gospodarczego, straciła również tytuł światowego lidera

w eksporcie na rzecz gospodarki chińskiej. Negatywne tendencje w handlu międzynarodowym spowodowały spadek obrotów faktoringu międzynarodowego z 30,15 mld euro w roku 2008 do 25,84 mld euro w 2009, co stanowiło o 14,32% mniej r/r. Spadek obrotów w transakcjach eksportowych wyniósł 13,56% w porównaniu do roku 2008 (27,66 mld euro w 2008 roku, 23,91 mld euro w 2009 roku). Obroty faktoringu importowego były niższe o 0,57 mld euro (spadek obrotów o 22,75%) i osiągnęły wartość 1,92 mld euro w roku 2009 (w porównaniu do 2,49 mld euro w 2008).

Pomimo zmniejszenia obrotów faktoringowych wskaźnik penetracji PKB wzrósł o 0,4%, osiągając wartość 4%. Potwierdziło to pozytywny trend rosnącej penetracji rynku, nawet w czasie kryzysu. Z faktoringu korzystali klienci reprezentujący ponad 30 branż.

W 2009 roku – według danych DFV – z faktoringu najczęściej korzystały firmy z następujących branż: handlowej, produkcji żywności, produkcji wyrobów metalowych, budowy maszyn, elektronicznej i produkcji komponentów elektronicznych, usługowej, chemicznej, przemysłu metalurgicznego, przetwórstwa papieru, poligraficznej, innych gałęzi przemysłu wytwórczego oraz służby zdrowia. Branże najbardziej zależne od handlu zagranicznego zostały szczególnie dotknięte przez kryzys gospodarczy. Największy spadek obrotów faktoringowych odnotowany został w branżach: produkcji metali i wyrobów metalowych oraz przemysłu motoryzacyjnego.

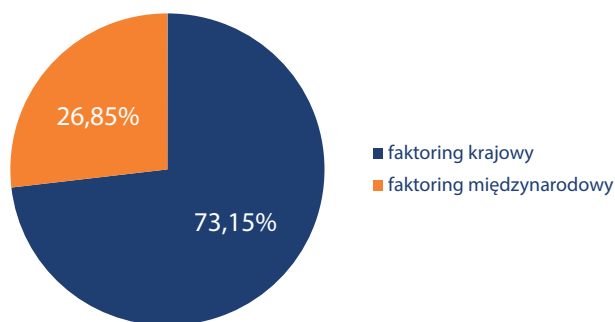
Według danych DFV proporcje pomiędzy różnymi formami faktoringu nie zmieniły się w 2009 roku. Nadal dominuje faktoring niepełny (78% obrotów) – obroty faktoringu pełnego stanowią 19%, a faktoringu wymagalnościowego – nieco ponad 2%. Inne, niszowe formy faktoringu, takie jak: faktoring odwrotny czy finansowanie łańcucha dostaw – mają nadal nieznaczny udział w rynku. Stopniowo zyskują jednak na znaczeniu.

## Przyszłe trendy

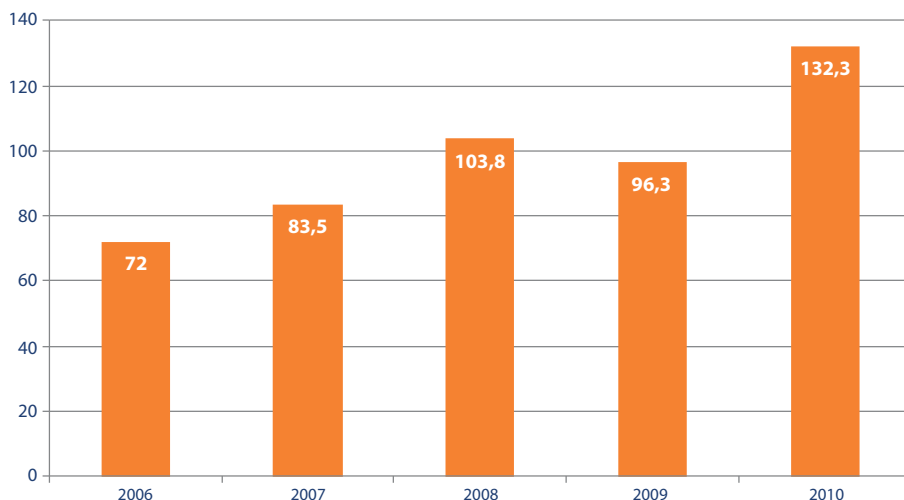
Zgodnie z raportami DFV można oczekiwać, że ze względu na ciągły wzrost liczby klientów ponad 43% członków Stowarzyszenia oczekuje dobrych lub bardzo dobrych wyników w ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2010 roku. Cały 2010 rok, mimo pozytywnych rokowań, może się ponownie okazać trudnym okresem dla niemieckiej branży faktoringowej, a to

z kilku powodów. W wyniku recesji i niestabilnej sytuacji gospodarczej zazwyczaj rośnie ryzyko utraty płynności i zagrożenie niewypłacalności wzrasta szczególnie wśród firm odczuwających problemy finansowe. Z tego powodu firmy faktoringowe jeszcze nie mogą zliberalizować metod zarządzania ryzykiem i działań monitorujących. Firmy faktoringowe, pozbawione solidnej bazy kapitałowej, mogą w dalszym ciągu borykać się z problemami refinansowania i odnotują spadek marż. Nowe podmioty faktoringowe będą musiały walczyć o odrobienie strat spowodowanych spadkiem obrotów klientów.

Wykres 1. Obroty faktoringu krajowego i międzynarodowego.



Wykres 2. Obroty faktoringu w Niemczech w latach 2006–2010 (w mld euro).





## Faktoring w Niemczech w 2010 roku. Bezprecedensowy wzrost obrotów o 37%

Podczas gdy w 2009 roku na skutek kryzysu finansowego niemiecki rynek faktoringu wykazał znaczący spadek obrotów, to w 2010 roku odnotował bezprecedensowy *boom*. Obroty 26 firm faktoringowych, zrzeszonych w Niemieckim Stowarzyszeniu Faktoringu (DFV), wzrosły o 37,48% i osiągnęły rekordową wartość 132,28 mld euro (w 2009 roku 96,21 mld euro). Ten wyjątkowy wzrost o 38% odnotowano w pierwszej połowie 2010 roku i udało się go utrzymać przez cały 2010 rok.

„Klienci, którzy skorzystali z faktoringu w czasie kryzysu finansowego i podtrzymują dobrą opinię o tym produkcie, pozostają nadal wierni tej usłudze finansowej, nawet mimo zmian z 2010” – powiedział Joachim Secker, rzecznik Zarządu DFV, komentując największy, jak dotychczas, wzrost obrotów faktoringowych.

Liczba nowych klientów ciągle wzrasta. Obecnie z faktoringu korzysta około 12 000 klientów, czyli o 36% więcej w porównaniu do 2009 roku (8840). W czasie kryzysu finansowego firmy uruchomiły swoje rezerwy i w obliczu kryzysu kredytowego zasadniczo starały się wykorzystywać państwowe instrumenty ochronne, które zastosował rząd w celu stabilizacji gospodarki i rynków finansowych. Nadal jednak wiele firm potrzebuje nowych środków, by utrzymać płynność i wykorzystać ożywienie gospodarcze. Szczególnie mocno jest odczuwane zapotrzebowanie na fundusze umożliwiające bieżącą działalność oraz na utrzymanie zapasów magazynowych. Faktoring nadal doskonale rozwiązuje tego typu problemy.

Dzięki dużemu wzrostowi gospodarczemu wskaźnik penetracji PKB przekroczył po raz pierwszy „magiczną” barierę 5% i osiągnął 5,3%. Ciekawe jest to, że nie uległ zmianie średni okres zapłaty należności, nadal

wynosi 41,1 dni, tyle samo co w dobie kryzysu finansowego. Wskazuje to na fakt, że należności nie są płacone tak szybko jak przed kryzysem (przypomnijmy, że w 2008 roku były płacone średnio w ciągu 40,5 dni). Wzrosła suma sald wykupów firm faktoringowych, zwiększyła się liczba faktorantów i zauważalnie przybyło kontrahentów (do 3 964 000), nastąpił zatem wzrost o 22% w porównaniu do 2009 roku.

W roku, który omawiamy, najważniejsze dla niemieckiego faktoringu były następujące branże: handel, produkcja żywności, usługi, produkcja wyrobów metalowych i maszyn budowlanych oraz przemysł samochodowy (czołowa piątka). Wśród wymienionych branż, kluczowych dla faktoringu, usługi zajmowały w 2009 roku piąte miejsce, podczas gdy w 2010 – już trzecie. Podobnie przemysł samochodowy, w roku 2009 był na miejscu dziesiątym, a w 2010 – już na piątym. Udział sektora służby zdrowia również wzrósł, na liście znalazł się o jedną pozycję wyżej. Relacja między różnymi formami faktoringu (w odniesieniu do obrotów) zmieniła się na korzyść faktoringu niepełnego – który obecnie stanowi 81% i zdecydowanie przewyższa faktoring pełny (16%) – i faktoringu wymagalnościowego (nieco ponad 2%).

Z racji tego, że w 2010 roku ponownie wzrósł na świecie popyt na produkty „*made in Germany*”, obroty transakcji międzynarodowych kształtowały się pozytywnie. Obroty handlowe w imporcie były wyższe aż o 42,39% i wzrosły do 2,74 mld euro (w czasie kryzysu spadły do 1,92 mld euro). Obroty handlowe w eksporcie wzrosły do poziomu 30,12 mld euro, zanotowany wzrost wynosił 25,98% (w 2009 roku odnotowano spadek o 13,56%). W 2010 roku Niemcy w dużym stopniu wykorzystywały *boom* inwestycyjny w sąsiednich krajach, które rozbudowały infrastrukturę transportową, komunikacyjną i energetyczną oraz zmodernizowały park maszynowy. Pozytywny wpływ miały również zmiany demograficzne w tych krajach. Trzeba wreszcie wskazać na wyjątkowo mocny czynnik wzrostu, mianowicie relatywnie niski kurs euro, dzięki czemu eksport ze strefy euro do strefy dolara był silnie stymulowany.

Odnotowując nieustanne i duże zapotrzebowanie na usługi faktoringowe, aż 83% firm faktoringowych zrzeszonych w DFV spodziewa się większego wzrostu gospodarczego w pierwszym półroczu 2011 roku. Bez względu na to koniecznie trzeba wziąć pod uwagę fakt, że korzystne trendy w światowym handlu i wzrost niemieckiego eksportu były poważnym ułatwieniem. Promowane pakiety stymulacji gospodarczej, które faktycz-



nie zmieniały gospodarkę w sposób nieprzewidywalny, w chwili obecnej wygasają. Odnotujemy, że dalsza poprawa koniunktury gospodarczej jest nadal zagrożona. Przede wszystkim dlatego, że niektóre kraje europejskie wciąż odczuwają skutki kryzysu finansowego, a skala zadłużenia i kryzys walutowy są makroekonomicznym ograniczeniem dla euro i ograniczają możliwości manewru poszczególnych rządów. Ponadto podaż pieniądza na rynkach walutowych grozi w średnioterminowym okresie niebezpieczeństwem nawrotu wytłumionej aktualnie inflacji i ryzykiem wzrostu stóp procentowych – czynniki te mogą mieć natychmiastowy wpływ na koszty pozyskiwania kapitału w branży faktoringu.



## Hiszpania. Powrót do wzrostu

Informacja, że – mimo kryzysu i mało optymistycznych prognoz – zainteresowanie przedsiębiorców rynkiem faktoringu w Hiszpanii wzrosło w 2010 roku o 8%, może się okazać dla czytelnika zaskakująca. Ograniczenia kredytowe są nadal poważnym problemem dla firm, ale widać, że banki coraz chętniej proponują faktoring niż inne produkty. Faktoring daje bowiem możliwość kontrolowania ryzyka. Jeśli natomiast mówimy o faktoringu dla dostawców, jest on prostym, łatwo dostępnym i szybkim sposobem zwiększenia zasobów. Stanowi główne źródło finansowania małych i średnich przedsiębiorstw, prawdziwych ofiar kryzysu (jeżeli odnosi się to do sektora przemysłowego).

### Otoczenie ekonomiczne

Sytuacja hiszpańskiej gospodarki w ostatnich miesiącach jest zapewne czytelnikom dość dobrze znana. Nie wszystkie pozyskane informacje są prawdziwe, ale też nie wszystkie są fałszywe. Sytuacja gospodarcza w Hiszpanii powoli zaczyna się stabilizować, ale jeszcze długa droga przed nami, zanim gospodarka uzyska odpowiednie parametry ekonomiczne. Jeden ze wskaźników – bezrobocie – wymaga ustabilizowania i bez wątpienia będzie „ustabilizowany”. Dziś bezrobocie obejmuje ponad 20% populacji, co oznacza, że ponad cztery miliony osób jest bez pracy. Jeśli jednak przyjrzymy się temu wskaźnikowi bliżej, może się okazać, że sytuacja nie jest tak katastrofalna, jak się wydaje na pierwszy rzut oka.

Kiedy kilka lat temu gospodarka hiszpańska rosła w tempie około 3%, lub nawet 4% PKB rocznie, stopa bezrobocia wynosiła 8%. Było ono efektem działań między innymi niektórych subsydiów udzielanych jako zaporę powstrzymującą migrację ludzi ze wsi do miast. Próbowano w ten

sposób uniknąć efektu wyludnienia pewnych obszarów w kraju. Dyskusja nad tym, czy ta polityka powinna być kontynuowana, czy też należy z niej zrezygnować, trwa nadal. Niezależnie od wyników tej debaty faktem jest, że wskazane narzędzia polityki społecznej pozostają w mocy. Kolejnym faktem jest to, że w czasie kryzysu wskaźnik szarej strefy ponownie wzrósł, osiągając poziom 15–25%. Należy więc wnioskować, że cztery miliony osób pracuje nieoficjalnie na pełnym bądź częściowym etacie.

Wskaźnik zaufania nadal maleje, co przekłada się na małą liczbę nowo powstających firm. Liczba upadających firm wciąż jest duża, mimo umiarkowanego spadku liczby bankructw w stosunku do roku ubiegłego. Kluczowymi czynnikami wzrostu hiszpańskiej gospodarki były wyniki sektora budownictwa i inwestycje publiczne. Dziś przeżywają one regres i – co więcej – ciągną za sobą pozostałe dziedziny gospodarki, a to wiąże się z problemami terminowości i moralności płatniczej. W większości prywatnych firm terminowość jest mniej więcej taka sama jak wcześniej, jednak jeśli weźmiemy pod uwagę sektor publiczny, sytuacja wyraźnie się pogorszyła. Hiszpania ma trójdzieloną strukturę administracyjną: poziom samorządowy, poziom regionalny (autonomie) i poziom centralny – rządowy. Płatności dokonywane przez rząd, pomimo incydentalnych opóźnień, są regulowane z najwyższym poszanowaniem terminów płatności. Jeśli chodzi o terminowość regulowania zapłaty przez regiony, w większości przypadków terminy wydłużają się, ale jest to praktyka nieoficjalna. Po prostu regiony płacą w terminach zapadalności faktur. Wiadomo, że jest to ryzyko własne, ale dostawca nie otrzymuje zapłaty na czas, a banki nie są zainteresowane przyznaniem ulgi dla tych firm ani udzieleniem pomocy w postaci pomostowego finansowania.

Jeśli mówimy o samorządach (gminach), trzeba podkreślić, że dziś nie ma prawie ani jednego banku, który podjąłby się finansowania ich działalności. Gminy mają bardzo poważne kłopoty, wiele z nich zredukowało budżety stosownie do zmniejszonych podatków płaconych przez firmy z sektora budowlanego. Ale nawet gdyby pominąć wpływy z budownictwa – dochody gmin maleją. Nawet jeśli równocześnie regiony i rząd znalazłyby źródła dochodów, to gminy nie mają już takiej możliwości, a co gorsza, nie ma oznak, by w najbliższej przyszłości sytuacja mogła się zmienić.

Kończąc te rozważania, spróbujmy spojrzeć na poruszane kwestie z odrobiną optymizmu. Hiszpański przemysł zwiększył swoją działalność

eksportową. Na rynku krajowym konsumpcja pozostaje nadal na niskim poziomie, wprawdzie trochę rośnie, ale w dalszym ciągu nie jest w stanie wchłonąć całej produkcji przemysłu. W tej sytuacji wszystkie firmy, które mają produkty wystarczająco konkurencyjne, kierują sprzedaż na inne rynki, co pozwala wielu spośród nich rozwijać się i poprawiać kondycję ekonomiczną.

## Rynek i podaż usług faktoringowych

Jeśli spojrzymy na statystyki sektora, możemy sobie uświadomić, że usługi z zakresu faktoringu dla dostawców wzrosły szybciej niż branża faktoringu, co jest normalne. Dostępność do usług bankowych jest bardzo utrudniona, natomiast pojawia się tendencja sektora MSP do finansowania przez swoich klientów. To wyjaśnia, dlaczego faktoring dla dostawców wzrósł o 9,34%, podczas gdy cały faktoring osiągnął wzrost na poziomie 6,83%. Podkreślę, że tylko 4,94% tego wzrostu pochodzi z usług faktoringu krajowego.

Dziś usługi faktoringu dla dostawców osiągnęły 47,3% (53.375 mln euro) całego rynku faktoringu (cały rynek to 112.909 mln euro). Nasza branża generuje 10,74% hiszpańskiego PKB, dysponuje definitywnie skonsolidowanym i alternatywnym produktem, a firmy dzięki faktoringowi mogą opcjonalnie finansować kapitał obrotowy. Mimo ograniczeń wynikających z restrykcyjnej polityki firm, 5,8% obrotów pochodzi z faktoringu z regresem. Pozostałe usługi, czyli faktoring albo faktoring dla dostawców, mają charakter faktoringu pełnego.

Jeśli chodzi o faktoring międzynarodowy, ta część działalności faktorów odnotowała wzrost na poziomie 15,9% (14,43% wzrostu w faktoringu eksportowym i 28,77% w faktoringu importowym).

Podobnie jak w większości krajów, w Hiszpanii również mamy do czynienia z koncentracją rynku, który jest podzielony pomiędzy kilku graczy. Dwóch najważniejszych – BBVA i Santander – obejmuje aż 44,4% rynku. Jeśli uwzględnimy pięciu największych, to obejmują oni aż 77,9%. W transakcjach faktoringu międzynarodowego – podkreślmy – Eurofactor realizuje prawie 50% faktoringu importowego, a BBVA – aż 46,5% faktoringu eksportowego. W wyniku konsolidacji z rynku zniknęły dwa banki depozytowe i prawdopodobnie w najbliższej przyszłości zniknie kilka następnych. Korzystnym skutkiem tego procesu jest to, że nowe banki

depozytowe będą większe i silniejsze, a w przyszłości wygenerują większe obroty. Hiszpańskie Stowarzyszenie Faktorów (AEF) na koniec grudnia 2010 roku liczyło 23 członków.

## Przyszłość dla branży

Mamy nadzieję, że sektor usług faktoringowych w Hiszpanii utrzyma ten sam poziom wzrostu również w 2011 roku. Jest też prawdopodobne, że wzrost będzie dwucyfrowy, ale wiąże się to z pewnym zagrożeniem. Firmy faktoringowe obawiają się, że nowa ustawa dotycząca opóźnień w płatnościach wpłynie niekorzystnie na obroty naszej branży. Odnotujemy, że do 2013 roku terminy płatności w transakcjach sektora prywatnego zostaną ograniczone do 60 dni, a w transakcjach sektora publicznego – do 30 dni. Główny problem polega na tym, że zgodnie z prawem sprzedającemu i kupującemu nie będzie przysługiwał dłuższy termin płatności, podczas gdy ostatnie dyrektywy Unii Europejskiej dopuszczają tę możliwość. Firmy, które dziś płacą w dłuższym terminie, mogą się znaleźć w sytuacji problematycznej. Będą potrzebowały dodatkowego źródła finansowania, by dostosować się do nowego prawa w momencie, gdy banki nie będą chciały udzielać poręczeń i gwarancji. W efekcie mogą ulec pokusie, aby zastosować faktoring dla dostawców. Istnieje więc ryzyko, że próby działań na własną korzyść wyeliminują opcję finansowania, z której obecnie na przykład tak chętnie korzysta sektor MSP. Jest też raczej nierealne, by sektor publiczny mógł w tak krótkim czasie skrócić terminy płatności do 30 dni. Jest to również zagrywka nie *fair* ze strony rządu, który formułuje przepisy i zobowiązuje wszystkich do ich wypełniania, podczas gdy sam nie jest w stanie dotrzymać takich zobowiązań.

Zazwyczaj, jeśli okres płatności w sektorze publicznym nie zmienia się i jest skracany, firmy faktoringowe prowadzą operacje w tym sektorze z mniejszym „apetytem”, ponieważ całkowita poprawa ich dochodowości możliwa jest tylko dzięki dłuższym terminom płatności. Jeśli więc faktory przestaną akceptować branżę dostawców dla sektora publicznego, niektóre sektory – takie jak opieka zdrowotna czy edukacja – znajdą się w poważnych kłopotach.

Trudne czasy, pomimo widocznych wzrostów, wymagają od nas lepszej kontroli całego procesu naszej działalności. Jesteśmy jednak optymistami

i myślimy, że najgorsze mamy już za sobą. Jeśli będziemy w stanie przejść przez kryzys tak jak dotąd, to nasza przyszłość jest jasna, nawet gdy przyjdzie na to trochę poczekać.





MICHAŁ SZUMSKI

## Faktoring – definicja, uwarunkowania prawne

Faktoring to nic innego jak przeniesienie wierzytelności przez faktoranta (firmę produkcyjną, handlową lub usługową) na faktora (instytucję finansową), w zamian za wypłatę środków za tę wierzytelność, tak zwaną zaliczkę faktoringową. Wierzytelność to inaczej prawo do otrzymania zapłaty w przyszłości. Może ono być przedmiotem obrotu, tak jak inne składniki majątku przedsiębiorstwa. Faktor (nabywca wierzytelności) przejmuje na siebie również obowiązki związane z wierzytelnością i wykonuje wszystkie działania, które podejmuje się zazwyczaj w celu uzyskania zapłaty. Wśród tych obowiązków są takie oczywiste działania, jak: księgowanie, uzgadnianie sald z kontrahentem (dłużnikiem faktoringowym), czynności upominawcze w przypadku braku zapłaty w określonym terminie płatności, czasami również windykacja. Często usługa faktoringu wiąże się – jak to potocznie ujmujemy – z przejęciem ryzyka niewypłacalności kontrahentów faktoranta. W takich przypadkach mówimy o faktoringu pełnym lub – bardziej obrazowo – o faktoringu bez regresu. W przypadku, gdy ryzyko braku spłaty wierzytelności pozostaje na faktorancie, mamy do czynienia z faktoringiem niepełnym lub – inaczej – faktoringiem z regresem.

Z punktu widzenia przepisów prawa, umowa faktoringu jest umową nienazwaną, ponieważ nie została ujęta w żadnym z kodeksów. Ma to swoje zarówno zalety, jak i wady. Zaletą jest swoboda, z jaką strony umowy faktoringu mogą ją dopasowywać do swoich potrzeb lub możliwości. Gorzej, gdy na tle realizacji umowy dojdzie do sporu. W takich przypadkach strony są skazane na indywidualną interpretację umowy dokonaną przez sąd.

W umowach faktoringu, które z oczywistych powodów są przygotowywane przez faktorów, często pojawiają się zapisy wprowadzające dyspropor-

cje w prawach stron. Trzeba przyznać, że niektórzy factorzy przykładają szczególną wagę do zagwarantowania sobie bezpieczeństwa na wypadek jakichkolwiek uchybień factoranta i jednocześnie ograniczają swoją odpowiedzialność za popełnione błędy lub nienależytą jakość oferowanej obsługi. Idealną ilustracją tego zjawiska jest często stosowany zapis, wedle którego factor może odmówić wykupu wierzytelności bez podania przyczyny. Dlatego poza warunkami cenowymi kluczowa dla oceny atrakcyjności danej umowy faktoringu powinna być analiza zapisów tej umowy wraz załącznikami.

Co ciekawe, zdarza się również, że tym, kto wprowadza nierównowagę w relacje pomiędzy factorem i factorantem, jest dłużnik faktoringowy. Z taką sytuacją możemy mieć do czynienia wtedy, gdy dłużnik posiada znaczącą pozycję na rynku (na przykład koncern o zasięgu międzynarodowym, sieć handlowa, odbiorca wyspecjalizowanego produktu itp.). Taki dłużnik może zawrzeć w umowach ramowych z dostawcami zapis o zakazie cesji i dopuszczać faktoring w ewentualnym aneksie, ale jedynie u wybranego faktora.

W sytuacji nabycia wierzytelności przez faktora mamy do czynienia z cesją wierzytelności, do której odnosi się art. 509 k.c. Na przeszkodzie takiej cesji mogą stanąć ograniczenia umowne, na przykład zakaz cesji zawarty w umowie handlowej, o czym wspomniałem wyżej, lub zawarta wcześniej przez factoranta globalna cesja wierzytelności na bank jako zabezpieczenie kredytu. Konsekwencją takiej cesji jest wcześniejsze wejście banku w prawa do należności wynikających z działalności handlowej factoranta, co wyklucza przedstawienie tych samych należności factorowi do wykupu. W takich przypadkach factorant musi uzyskać zgodę od banku na wyłączenie takiego zabezpieczenia z umowy kredytowej lub przeniesienie cesji z należności od wytypowanych kontrahentów do faktoringu na kwoty, które będą mu przysługiwały od faktora.

Na przeszkodzie faktoringu stają także ograniczenia ustawowe, na szczęście niezbyt liczne. Nie można scedować na przykład wierzytelności wynikających z alimentów lub renty, która łączy się ściśle z osobą wierzyciela, wynagrodzenia za pracę lub wierzytelności odszkodowawczych wynikających z czynów niedozwolonych.

Przyjrzyjmy się teraz poszczególnym elementom, z których zbudowany jest faktoring. Szeroko rozumiana usługa faktoringu może składać się z następujących czynności: wypłaty zaliczki faktoringowej, czyli finanso-

wania, obsługi księgowej i administracji wierzytelnością, przejęcia ryzyka niewypłacalności odbiorców, a także innych czynności faktora na rzecz faktoranta, niezwiązanych w sposób bezpośredni z wierzytelnością (na przykład usługi prawne, magazynowe lub załatwianie formalności spedycyjnych i celnych). Zgodnie z przyjętą praktyką, gdy realizowane są przynajmniej dwie z czterech wymienionych powyżej czynności, mamy już do czynienia z faktoringiem.

Jak widać, wyżej wymienione działania faktora mają różnorodny charakter i oddzielnie mogłyby teoretycznie podlegać różnym regulacjom prawnym. Na przykład przejęcie wierzytelności przez faktora oraz wypłata faktorantowi ceny nabycia (zazwyczaj w dwóch ratach, na przykład 90% jako zaliczka i 10% po zapłacie przez kontrahenta) są czynnościami przypominającymi kredytowanie lub pożyczkę, gdyż zaliczka faktoringowa wypłacana jest na długo przed terminem zapłaty wierzytelności. Mamy tu więc do czynienia z elementem przychodów faktora ze sprzedaży pieniądza, czyli z odsetkami. Na szczęście dla rynku faktoringowego nie zostały one jednak zakwalifikowane do czynności bankowych zgodnie z art. 5 Prawa bankowego i nie podlegają regulacjom obowiązującym na tym rynku. Ma to jednak i swoje wady, gdyż z tego między innymi powodu odsetki są w Polsce obciążone podatkiem VAT, którego do odsetek od zwykłego kredytu bankowego nie dolicza się.

Przyglądając się wykonywanym przez faktora działaniom rozrachunkowym, takim jak: ocena kontrahentów, księgowanie faktur i płatności, uzgadnianie sald, a w razie potrzeby windykacja dłużników faktoringowych, w umowie faktoringowej możemy doszukać się znamion umowy zlecenia. Podobieństwem jest na przykład prawo faktora do wynagrodzenia za podjęte działania, to jest obsługę należności (prowizja faktoringowa). Tak jak w grupie umów starannego działania, świadczący usługę faktor nie odpowiada również za osiągnięcie założonego rezultatu obsługi, co jest składnikiem na przykład umowy o dzieło. Jego obowiązkiem jest natomiast dołożyć wszelkich starań, aby osiągnąć zamierzony rezultat, ale nie jest z tego „rozliczany” przez faktoranta. Różnicą natomiast jest ograniczenie możliwości wypowiedzenia umowy faktoringu w każdym czasie, tak jak jest to w przypadku umowy zlecenia.

Analizując kolejny element umowy faktoringu, jakim jest przejęcie ryzyka niewypłacalności kontrahentów, moglibyśmy odnieść wrażenie, że faktoring pełny zaliczyć należy do działalności ubezpieczeniowej. Nic

bardziej mylnego. Problem ten rozwiązano poprzez uwypuklenie warunkowości lub bezwarunkowości transakcji faktoringu. W przypadku faktoringu pełnego mówimy o wypłacie ceny nabycia wierzytelności bez prawa regresu, niezależnie od dokonania zapłaty przez odbiorcę.

W faktoringu niepełnym faktor ma prawo do żądania zwrotu ceny nabycia w przypadku braku zapłaty ze strony odbiorcy. Taka interpretacja uwalnia faktorów od wymogów rynku ubezpieczeniowego.

To, że umowa faktoringu ma charakter umowy nienazwanej, nie odnosi się wyłącznie do rynku polskiego. Podobny kształt mają umowy faktoringu w wielu krajach, w tym również tam, gdzie faktoring ma już ponad stuletnią tradycję. Praktycznie na całym świecie umowa faktoringu zawiera podobne elementy i spełnia te same funkcje. Jednak nawet w ramach Unii Europejskiej różne kraje przyjęły odmienne uregulowania prawne w tej kwestii. Przykładem może być rynek niemiecki, na którym w przeciwieństwie do naszego kraju odsetki od środków finansowych wypłaconych przez faktora są zwolnione z podatku VAT.

Próba uporządkowania praktyki tworzenia umów faktoringowych była zawarta 28 maja 1988 roku Konwencja ottawska (UNIDROIT). Co prawda Polska nie jest jej sygnatariuszem, jednak wytyczne określone przez tę Konwencję są na tyle uniwersalne, że przyjęły się wśród firm faktoringowych działających na naszym rynku. Mimo to należy pamiętać, że każda instytucja faktoringowa oferuje swoje usługi oraz nalicza opłaty i prowizje w trochę odmienny sposób, co powoduje, że nie zawsze łatwo można porównać warunki proponowane przez różnych faktorów.

## Rodzaje faktoringu

### I. Podmioty faktoringu

Z pojęciem faktoringu wiążą się **trzy podmioty**. W opracowaniach dotyczących usługi faktoringu występują one pod różnymi nazwami, co jednak nie oznacza różnicy ich znaczeń. Są to:

- faktorant (przedsiębiorca, dostawca),
- faktor (instytucja faktoringowa),
- dłużnik (odbiorca).

**Faktorant** (dostawca, przedsiębiorca) to podmiot zajmujący się sprzedażą, dostawą lub świadczeniem usług, a w stosunku faktoringowym (czyli na skutek zawarcia umowy faktoringu) staje się on klientem faktora z tytułu świadczenia usług na jego rzecz przez tegoż faktora.

**Faktor** (instytucja faktoringowa) to podmiot zajmujący się skupem wierzytelności handlowych.

**Odbiorca** (dłużnik faktoringowy) to podmiot występujący względem przedsiębiorcy (faktoranta) w charakterze odbiorcy towarów (nabywcy, kupującego czy usługobiorcy), powiązany z nim umową sprzedaży, dostawy lub inną umową o świadczeniu usług.

Umowa faktoringowa zawierana jest bez udziału nabywcy towarów lub usług (to jest bez udziału odbiorcy), jednakże na skutek przelewu wierzytelności z faktoranta na faktora staje się on dłużnikiem faktora.

### 2. Rodzaje faktoringu

Faktoring nie występuje w jednolitej postaci. Rozwój stosunków handlowych, zarówno wewnętrznych, jak i międzynarodowych, wpłynął na wykształcenie się różnych jego odmian. Podstawowe z nich są związane

z podziałem ryzyka wypłacalności dłużnika (odbiorcy) pomiędzy stronami umowy faktoringowej.

## A. Rodzaje faktoringu ze względu na przejęcie ryzyka

W zależności od tego, który z podmiotów: faktor czy faktorant ponosi odpowiedzialność w razie niewypłacalności dłużnika, wyróżnia się faktoring:

- właściwy (pełny), bez regresu,
- niewłaściwy (niepełny), z regresem.

W przypadku **faktoringu pełnego (bez regresu)** odpowiedzialność faktora jest szersza niż przy faktoringu niepełnym. Od momentu dokonania przez faktoranta przelewu wierzytelności na rzecz faktora ten ostatni przejmuje ryzyko za wypłacalność dłużnika, z którym faktorant zawarł wcześniej umowę sprzedaży, dostawy lub świadczenia usług.

Po dokonaniu cesji wierzytelności faktor wypłaca faktorantowi kwotę stanowiącą standardowo 80–90% wierzytelności, pomniejszoną o prowizję faktora. Odpowiedzialność faktora w tym modelu często określa się odpowiedzialnością typu *del credere* (odpowiedzialność za cudzy dług). Przejęcie przez faktora ryzyka *del credere* oznacza w praktyce, że faktor zaczyna odpowiadać względem faktoranta za wywiązanie się przez dłużnika z ciężących na nim zobowiązań, czyli za dokonanie płatności. Faktoring właściwy pociąga więc za sobą większe ryzyko dla faktora, co powoduje, że ten rodzaj faktoringu jest droższy od faktoringu niepełnego (z regresem), prowizja faktora uwzględnia bowiem również ryzyko ewentualnej niewypłacalności dłużnika.

Inną cechą, która odróżnia faktoring pełny od niepełnego, jest to, że w następstwie zawarcia umowy faktoringu pełnego dochodzi do definitywnego przeniesienia wierzytelności z faktoranta na faktora.

Reasumując: faktoring pełny jest bardzo korzystny z punktu widzenia faktoranta, ponieważ daje mu większe zabezpieczenie. W tym przypadku niewypłacalność dłużnika właściwie nie wpływa negatywnie na sytuację faktoranta.

**Faktoring niepełny (z regresem)** polega na sprzedaży faktorowi przez faktoranta wierzytelności handlowej bez przejęcia ryzyka wypłacalności dłużnika. Oznacza to, że faktor w momencie stwierdzenia niewypłacal-

ności dłużnika przenosi wierzytelność z powrotem na faktoranta i może żądać zapłaty tej sumy od faktoranta. Faktoring niepełny jest korzystny dla faktora, który nabywając wierzytelność, uzyskuje możliwość dochodzenia roszczeń zarówno od dłużnika faktoringowego, jak i od faktoranta. Mniej korzyści ma w przypadku faktoringu niewłaściwego sam faktorant, który musi liczyć się z tym, że w sytuacji niemożności uzyskania zapłaty od dłużnika faktor może zażądać zwrotu wypłaconej wcześniej na konto faktora kwoty (prawo regresu).

## B. Rodzaje faktoringu ze względu na wiedzę dłużnika o zmianie wierzyciela

Praktyka obrotu gospodarczego wykształciła również inne kryteria podziału faktoringu. Ze względu na kwestię powiadomienia dłużnika o zmianie wierzyciela – z faktoranta na faktora – przyjęto podział faktoringu na:

- otwarty (jawny),
- półotwarty (półjawny),
- tajny (cichy).

**Faktoring otwarty (jawny)** polega na tym, że dłużnik faktoringowy zostaje niezwłocznie powiadomiony o zawarciu umowy faktoringowej pomiędzy faktorem a faktorantem. Ta forma faktoringu zapewnia faktorowi bezpieczeństwo, ponieważ uzyskuje on z jednej strony potwierdzenie, że dana wierzytelność istnieje i jest zgodna z treścią dokumentów złożonych u faktora, z drugiej zaś pewność, że dłużnik faktoringowy spełni świadczenie (dokona zapłaty) na jego konto, nie zaś do faktoranta. Z k.c. wynika, że o przelewie wierzytelności dłużnik powinien być powiadomiony przez wierzyciela, lecz dopuszcza skuteczne powiadomienie dłużnika także przez inne osoby, a więc również przez faktora.

**Faktoring półotwarty (półjawny)** przewiduje również powiadomienie dłużnika o zawarciu umowy faktoringu i zmianie wierzyciela, lecz dopiero w momencie wezwania go do zapłaty za fakturę. Inaczej niż w wypadku faktoringu otwartego, gdzie obowiązek powiadomienia dłużnika może dotyczyć albo obu stron umowy faktoringowej, albo tylko jednej z nich, tutaj obowiązek ten spoczywa wyłącznie na faktorze. Faktoring półotwarty jest preferowany przez tych faktorantów, którzy nie chcą zastosować faktoringu w pełni jawnego, obawiając się negatywnej reakcji ze strony dłużnika



faktoringowego, w szczególności potraktowania faktoringu jako oznaki słabości finansowej i gospodarczej faktoranta.

**Faktoring tajny (cichy)** jest to faktoring, w którym dłużnik nie jest zawiadamiany o zawarciu umowy faktoringu, tylko o zmianie numeru konta, na które ma dokonywać płatności. Ta postać faktoringu rodzi ryzyko szczególnie dla faktora; polega ono na tym, że dłużnik będzie płacił za faktury na dotychczasowy numer konta swojego kontrahenta (dostawcy). W przypadku, gdy dłużnik będzie płacił za faktury faktorantowi, ten zobowiązany jest przekazywać otrzymane środki pieniężne faktorowi niezwłocznie bądź w terminie ustalonym w umowie faktoringu.

Jeśli jednak faktorant nie przekaze faktorowi należności, wówczas faktor nie będzie mógł żądać od dłużnika faktoringowego powtórnej zapłaty. W tym przypadku faktor może jedynie podjąć próbę ściągnięcia należności od faktoranta.

### C. Rodzaje faktoringu ze względu na czas dokonania zapłaty za wierzytelność

Kolejnym kryterium podziału faktoringu jest termin otrzymywania zapłaty za sprzedaną wierzytelność. W tym przypadku wyróżniamy faktoring:

- przyspieszony (dyskontowy),
- zaliczkowy (*collection factoring*),
- wymagalnościowy (*maturity factoring*).

**Faktoring przyspieszony (dyskontowy)** polega na dokonywaniu płatności przez faktora na rzecz faktoranta z tytułu zakupionych wierzytelności natychmiast po otrzymaniu faktur do wykupu. W tym przypadku faktor przekazuje faktorantowi pełną kwotę wierzytelności.

**Faktoring zaliczkowy** to faktoring, w którym faktor dokonuje płatności na rzecz faktoranta z tytułu wykupionej wierzytelności niezwłocznie po otrzymaniu faktur do wykupu, podobnie jak w faktoringu przyspieszonym. Podstawową różnicą jest fakt, że faktor przekazuje faktorantowi jedynie część kwoty (zaliczkę), a pozostałą część przekazuje – w zależności od postanowień umowy faktoringowej – albo w dniu wymagalności wierzytelności, albo w momencie rzeczywistej zapłaty przez dłużnika za fakturę.

**Faktoring wymagalnościowy** charakteryzuje się tym, że faktor płaci faktorantowi pełną kwotę należności za sprzedaną wierzytelność dopiero



w terminie płatności przez dłużnika. Jeśli wykupuje się kilka wierzytelności w ramach jednej umowy, to praktykuje się przyjmowanie umownego, średniego terminu płatności.

Wydawać się może, że ta forma faktoringu jest niekorzystna dla faktora, gdyż otrzymuje on dłużną kwotę w tym samym terminie, w jakim otrzymałby ją od dłużnika. Jednakże w tym przypadku faktoring wymagalnościowy nie ma na celu finansowania działalności gospodarczej faktora, a jedynie pomaga faktorantowi w zarządzaniu należnościami i ściąganiu należności od dłużnika faktoringowego.

W praktyce najczęściej stosowany jest faktoring zaliczkowy – w momencie wykupu wierzytelności faktor płaci zaliczkę na poczet przyszłych płatności stanowiącą do 90% wartości wierzytelności.

#### D. Rodzaje faktoringu ze względu na zasięg i względy geograficzne

To kryterium stanowi podstawę podziału faktoringu na:

- eksportowy,
- krajowy.

**Faktoring eksportowy** jest usługą skierowaną do firm, które sprzedają towary lub usługi odbiorcom zagranicznym, z odroczonym terminem płatności.

Finansowanie wierzytelności eksportowych to podstawowa funkcja **faktoringu eksportowego z regresem**. Korzystając z usługi faktoringu, faktorant zyskuje komfort w zarządzaniu swoimi finansami, gdyż długie terminy płatności czy opóźnienia w płatnościach od odbiorców nie będą pogarszać płynności finansowej.

Faktor wypłaca (w walucie transakcji) określoną wartość brutto faktury niezwłocznie po jej otrzymaniu, a dodatkowo będzie skłonny poczekać na płatność od odbiorcy w przypadku jej opóźnienia.

**Faktoring eksportowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy** daje przedsiębiorcy pewność, że nie straci swoich pieniędzy, a także że jego zagraniczny partner jest podmiotem wiarygodnym, a to dzięki współpracy faktorów zarówno z renomowanymi firmami ubezpieczeniowymi, jak i z firmami faktoringowymi z całego świata.

Kooperacja z zagranicznymi faktorami to sprawdzenie zagranicznego odbiorcy przez instytucję finansową działającą w kraju odbiorcy (w ra-

mach tego samego systemu prawnego), a także mającą bezpośredni kontakt z odbiorcą. Instytucje te niejednokrotnie także posiadają bezpośrednie doświadczenie płatnicze we współpracy z odbiorcą, gdyż w ramach swoich obowiązków podejmują się inkasa i monitorowania spływu należności.

Korzyść dla faktora to przejęcie przez faktora ryzyka wypłacalności odbiorcy nawet w 100%!

### E. Faktoring ze względu na kryteria branżowe

Według danych Polskiego Związku Faktorów za 2010 rok, usługi oferowane przez faktorów pomagały w utrzymaniu płynności finansowej przedsiębiorstw należącym przede wszystkim do branż: stalowej, spożywczej oraz meblowej. Należy jednak podkreślić, że faktoring jest wykorzystywany przez przedsiębiorstwa reprezentujące niemal wszystkie branże.

### F. Faktoring odwrócony

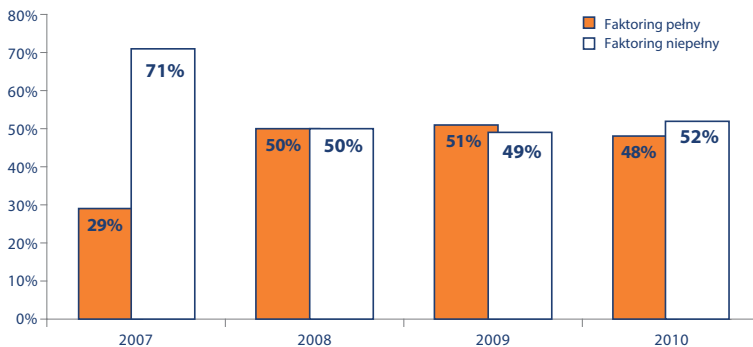
Jest to pochodna tradycyjnej usługi, dzięki której na mocy umowy z odbiorcą faktor finansuje dostawców. Odbiorca towarów czy usług typuje dostawców (dłużników), którzy będą objęci faktoringiem odwróconym. Gdy odbiorca otrzyma od dostawców faktury za dostarczone mu towary, przekazuje je do faktora, który wypłaca im należność w terminie określonym w umowie pomiędzy dostawcą a faktorem. Usługa ta jest głównie przeznaczona dla firm, które ze względu na system sprzedaży nie dysponują należnościami do faktoringu (na przykład sieci handlowe, które prowadzą sprzedaż dla osób fizycznych).

## 3. W jakich sytuacjach zastosować faktoring pełny, a w jakich niepełny?

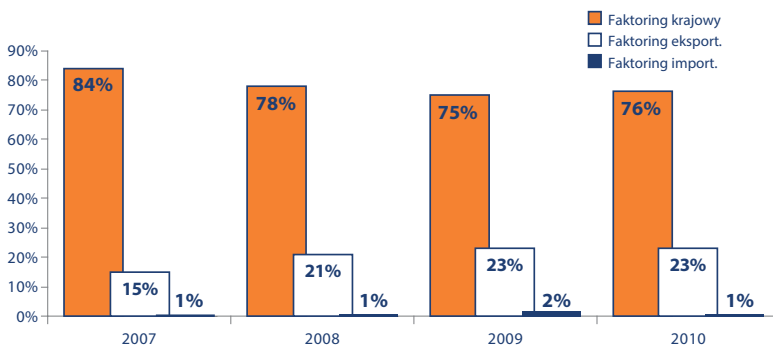
Rynek faktoringowy w Polsce się dywersyfikuje. Nadal występują na nim podmioty, które poszukują przede wszystkim finansowania i korzystają z faktoringu niepełnego, którego wartość rośnie, ale w sposób stabilny (12 mld zł w 2007 roku, 28 mld zł w 2010 roku – wzrost ponad dwukrotny; dane PZF).

Coraz częściej podmioty poszukują bardziej kompleksowej obsługi, chcąc wykorzystać wszystkie funkcje faktoringu, w tym również ubezpieczenie należności. W tym segmencie rynek odnotował znacznie dynamiczniejszy, ponad czterokrotny wzrost: 6 mld zł w 2007 roku, a pod koniec 2010 roku – 26 mld zł. W Polsce z roku na rok wzrasta udział faktoringu pełnego, czyli z przejściem ryzyka niewypłacalności odbiorcy. Większa presja konkurencyjna mobilizuje dotychczasowych graczy do rozszerzania usług w ramach oferowanego faktoringu (na przykład o globalne przejście zarządzania należnościami), a także do proponowania innowacyjnych rozwiązań operacyjnych (na przykład w zakresie raportowania i zarządzania wierzytelnościami online).

Wykres 1a. Ewolucja usług faktoringowych w Polsce w latach 2007–2010 (zmiany w wykorzystaniu faktoringu pełnego i niepełnego).



Wykres 1b. Ewolucja usług faktoringowych w Polsce w latach 2007–2010 (zmiany w wykorzystaniu faktoringu krajowego i międzynarodowego).



Źródło: dane Polskiego Związku Faktorów.

## 4. Korzyści dla klienta płynące z usługi faktoringu

1. W zakresie finansowania działalności:
  - a) szybki i stały, dopasowany do poziomu sprzedaży dostęp do środków pieniężnych,
  - b) poprawa struktury bilansu (wskaźniki rotacji należności i zobowiązań),
  - c) poprawa płynności finansowej,
  - d) dokładne planowanie wpływów i wydatków,
  - e) ograniczenie kosztów administracyjnych monitorowania i egzekwowania należności.
2. W zakresie zarządzania sprzedażą:
  - a) wzrost obrotów bez angażowania środków własnych,
  - b) dopasowanie finansowania do sezonowości sprzedaży,
  - c) urealnienie lub wydłużenie terminów płatności odbiorcom,
  - d) zredukowanie kosztów sprzedaży poprzez uzyskanie rabatów u dostawców.
3. W zakresie zarządzania ryzykiem:
  - a) obniżenie ryzyka opóźnień lub braku zapłaty od odbiorców,
  - b) uzyskanie obiektywnej oceny zdolności płatniczej odbiorców,
  - c) obniżenie ryzyka konieczności tworzenia rezerw z tytułu zagrożonych i utraconych należności,
  - d) zminimalizowanie ryzyka nawiązania współpracy z mało wiarygodnymi odbiorcami.

## Faktoring jako nowoczesne i niestandardowe narzędzie dla biznesu

Kryzys wymusił zarówno na firmach, jak również na instytucjach finansowych poszukiwanie metod na przetrwanie trudnych czasów, co w naturalny sposób musi oznaczać odejście od standardowych rozwiązań. Czas spowolnienia gospodarczego był między innymi powodem większej koncentracji firm na nowych sposobach generowania przepływów pieniężnych. Ciężar zarządzania płynnością finansową, zwłaszcza w przypadku dużych, międzynarodowych korporacji, przesunął się z należności handlowych w stronę zobowiązań handlowych. W praktyce oznaczało to, iż działy zamówień w firmach podejmowały natychmiastowe negocjacje z dostawcami odnośnie dłuższych terminów płatności za dostawy. Jest to absolutnie zrozumiałe, ponieważ kiedy w firmie wpływy ze sprzedaży są ograniczone lub spadają z powodu kryzysu, działy organizacji zakupów zobligowane są szukać sposobu na wynegocjowanie dłuższych terminów płatności.

W tej sytuacji sprawa jednak nieco się komplikuje, ponieważ dostawcy potrzebują pieniędzy tak samo, jak ich najwięksi odbiorcy, czyli na przykład międzynarodowe korporacje, które mają łatwiejszy i – co ważniejsze – tańszy dostęp do finansowania udzielanego przez instytucje finansowe. W związku z tym, negocjując z dostawcą (często mniejszą firmą) dłuższy termin zapłaty, myślą o rozwiązaniu wspólnych problemów z płynnością, tak aby obaj partnerzy mogli funkcjonować w trudniejszych czasach i aby obie strony odniosły korzyść.

Przykładem takiego niestandardowego rozwiązania, nastawionego na zysk obu stron, jest finansowanie łańcucha dostaw (*Supply Chain Finance* – SCF), zwane także finansowaniem dostawców bądź faktoringiem odwrotnym, choć należy zaznaczyć, że SCF różni się od typowego faktoringu odwrotnego. Faktoring odwrotny to przede wszystkim rozwiązanie

o zasięgu lokalnym, krajowym. *Supply Chain Finance*, oferowany przez międzynarodowe grupy finansowe, jest rozwiązaniem globalnym o zasięgu międzynarodowym, a więc nie ma problemu, aby do takiego programu włączać dostawców zagranicznych.

Takie rozwiązania stały się bardzo popularne wśród międzynarodowych firm w ostatnich dwóch latach. Są atrakcyjne dla obu partnerów i stanowią przykład relacji win-win, gdzie obaj partnerzy biznesowi zyskują. Odbiorca zyskuje dłuższy termin zapłaty za dostawę, a co za tym idzie – poprawia płynność bez zaciągania zobowiązań finansowych, a dostawca uzyskuje możliwość natychmiastowego otrzymania zapłaty za dostarczony towar, i to bez zbędnych formalności i zabezpieczeń, często także po korzystniejszej cenie.

Należy jednak zaznaczyć, że niestandardowość tego typu struktur finansowania jest oparta o standing finansowy kupującego (sponsora takiego programu finansowania dostawców), czyli dokładnie odwrotnie niż w typowym faktoringu, gdzie tak zwane ryzyko kredytowe rozprasza się na wszystkich, aktualnie finansowanych przez faktoring odbiorców.

## Faktoring międzynarodowy

Faktoring międzynarodowy jest najszybciej rozwijającą się usługą faktoringu. W 2010 roku wartość faktorowanych transakcji międzynarodowych wyniosła 246 mld euro, to jest 17,5% łącznych obrotów firm faktoringowych na świecie<sup>1</sup>, w Polsce zaś 3,4 mld euro, co stanowi aż 16% obrotów branży. Warto więc się zastanowić nad przyczynami tak dużego zainteresowania tą formą faktoringu.

Główną zaletą faktoringu międzynarodowego jest to, że skraca czas oczekiwania na zapłatę i poważnie zmniejsza ryzyko niewypłacalności kontrahentów zagranicznych. W dobie globalizacji możliwości zawierania umów handlowych z partnerami zagranicznymi wyraźnie się poszerzyły. Poprawiły się też możliwości spedycyjne i szybkość transferu środków. Dostawa towarów drogą powietrzną to już norma w przypadku niektórych dóbr, a przelewy międzybankowe dokonywane są prawie od ręki. Nie polepszyły się natomiast najważniejsze składniki *terms of trade*, które limitują wielkość transgranicznych obrotów handlowych, to jest terminy płatności (są o wiele dłuższe niż w obrocie krajowym) i wysoki poziom ryzyka braku zapłaty. Z jednej strony eksporter jest właściwie zmuszony do udzielenia importerowi kredytu kupieckiego nawet do 180 dni! Z drugiej – eksporter, czekając na uregulowanie płatności, jest zagrożony wystąpieniem „złych długów”, które mogą się pojawić na przykład w wyniku ryzyka kursowego, niewypłacalności importera czy – zupełnie dziś realnego – ryzyka politycznego.

Faktoring międzynarodowy jest uniwersalnym, bardzo skutecznym narzędziem, które poprawia pozycję eksportera. Stanowi instrument finansowy, który z jednej strony zapobiega skutkom wystąpienia tych zagrożeń,

<sup>1</sup> Za: Factors Chain International, „Annual Review 2011”, Amsterdam 2011.

z drugiej zaś zapewnia eksporterom stały dostęp do środków finansowych i skutecznie poprawia spływ należności.

Dostępność tej usługi jest ważnym czynnikiem wpływającym na upowszechnienie faktoringu w transakcjach handlu międzynarodowego. Na świecie działa 2400 firm faktoringowych, największe i najbardziej aktywne współpracują ze sobą w obsłudze transakcji transgranicznych w sieci powiązań międzynarodowych federacji faktorów. Najczęściej usługa ta jest świadczona w systemie dwóch faktorów. Proces uzgadniania i uruchamiania usługi faktoringu międzynarodowego jest następujący:

Eksporter zgłasza do firmy faktoringowej (faktora eksportowego) w swoim kraju chęć zawarcia umowy na faktoring międzynarodowy. Faktor eksportowy wybiera firmę faktoringową w kraju, do którego realizowane są dostawy (faktor importowy), przekazuje dane kontaktowe kontrahentów wybranych przez eksportera i uzgadnia z nim limity kredytowe. Ustalone w tej fazie limity określą poziomy udzielonych poręczeń zapłaty w przypadku braku zapłaty od importera. Na tej podstawie faktor eksportowy i eksporter podpisują umowę faktoringu pełnego. Od tej pory faktor eksportowy będzie nabywał wierzytelności handlowe eksportera, przejmując na siebie ryzyko niewypłacalności importera. Ważnym elementem usługi jest scedowanie klauzuli *del credere* na faktora importowego oraz przekazanie pakietu czynności administracyjnych dotyczących wierzytelności. Od momentu dokonania cesji wierzytelności i praw wynikających z tej wierzytelności faktor importowy, jako właściciel wierzytelności, wykonuje wszystkie czynności związane z administrowaniem wierzytelnością. Zajmuje się monitorowaniem terminowości zapłaty, przyjmuje tę zapłatę, w przypadku braku zapłaty w terminie podejmuje kroki prawne wobec importera spóźniającego się z zapłatą, a w razie potrzeby windykuje należność.

Zapłata za sprzedane towary (wystawione faktury), otrzymana praktycznie już w dniu ekspedycji zamówienia, oraz przeniesienie ryzyka niewypłacalności importera na faktora to najbardziej doceniane korzyści.

Faktoring wykorzystany w transakcjach międzynarodowych przynosi eksporterowi kolejne korzyści:

- zapewnia płynne finansowanie działalności i zwiększa zasoby pracującego kapitału;
- poprawia jakość zarządzania należnościami;
- eliminuje czasochłonne procedury związane z uruchamianiem akredytywy;



- zapewnia eksporterowi szeroki dostęp do nowych źródeł informacji handlowych o zagranicznych kontrahentach;
- gwarantuje w razie potrzeby pomoc prawną faktora importowego;
- ułatwia i poprawia bezpieczeństwo prowadzonej działalności w obcych kulturach biznesu.

Usługi faktoringu międzynarodowego są świadczone w oparciu o ujednolicone standardy. Międzynarodowe federacje faktorów, International Factors Group (IFG) i Factors Chain International (FCI), opracowały dokumenty, które regulują zasady ich świadczenia. Wszystkie firmy faktoringowe należące do tych federacji są zobowiązane do stosowania się do postanowień:

- *Zasad faktoringu międzynarodowego (General Rules of International Factoring, GRIF)* – dokumentu, który jest kodeksem faktoringu międzynarodowego,
- *Zasad regulujących wymianę danych (Rules for Data Exchange and for Specific Products, DEX)*,
- *Umowy faktorów międzynarodowych (InterFactor Agreement, IFA)*<sup>2</sup>,
- „*IF Exchange*” – systemu obsługującego przygotowywane i serwisowane transakcje (w grupie firm należących do IFG faktory używają wspólnego systemu elektronicznego).

Uniwersalny charakter usługi i możliwości elastycznego wyboru formy najbardziej odpowiadającej rzeczywistym potrzebom klienta stanowią podstawę szybko rosnącego zainteresowania faktoringiem w transakcjach eksportowych. Usługa odpowiada bowiem na trzy najbardziej palące potrzeby przedsiębiorców działających w środowisku podwyższonego ryzyka:

- po pierwsze, uwalnia od ryzyka wystąpienia braku zapłaty, ponieważ to faktor przejmuje w całości to ryzyko, jako że usługa ma konstrukcję faktoringu pełnego;
- po drugie, eliminuje problem „braku środków” wywołany udzieleniem wyjątkowo długiego odroczenia zapłaty (w obrocie międzynarodowym nawet do 180 dni!);
- po trzecie, minimalizuje zagrożenia wynikające z niezajomości „obcego” i trudnego otoczenia ekonomicznego i kulturowego, w jakim działa zagraniczny kontrahent.

---

<sup>2</sup> Pełny tekst dostępny tylko dla członków Factors Chain International oraz International Factors Group. Więcej informacji na: [www.ifgroup.com](http://www.ifgroup.com).

Przyjrzyjmy się z bliska mechanizmom usługi eliminującym niebezpieczeństwa zagrażające eksporterowi. Najgroźniejsza w tym przypadku jest możliwość celowego i świadomego działania importera, które jest obliczone na wprowadzenie eksportera w błąd. Zdarza się, że importer manipuluje informacją, a często wręcz fałszywie przedstawia się jako „solidny” partner handlowy. Informacje o sytuacji finansowej zagranicznego kontrahenta są zazwyczaj nieaktualne, trudno dostępne lub wręcz całkowicie nieosiągalne. W praktyce przy braku dostępu do audytów, sprawozdań finansowych i raportów handlowych dostawca nie jest w stanie sprawdzić i upewnić się co do wiarygodności swojego zagranicznego kontrahenta. Jeśli zaś eksporter decyduje się na zastosowanie faktoringu, już w momencie złożenia aplikacji otrzymuje dostęp do informacji handlowej. Współpracująca z polskim faktorem renomowana firma faktoringowa z kraju importera, zanim udzieli stosownych poręczeń, zweryfikuje kwoty limitów kredytu kupieckiego, z którego skorzysta importer. Już w tej fazie widać korygującą rolę faktorów, wnioski faktora eksportowego o gwarancje faktora importowego są zmniejszane. Korygowanie w dół limitów kredytowych dla kontrahentów nie jest bynajmniej działaniem na niekorzyść klienta. Informacja o aktualnej pozycji kredytowej importera, którą eksporter otrzymuje już po kilku dniach od daty złożenia wniosku, świadczy o tym, że eksporter był i jest narażony na brak zapłaty. Usługi dotyczące faktoringu zagranicznego są w zdecydowanej większości przypadków skonstruowane na zasadach faktoringu pełnego. Oznacza to, że faktor przejmuje w całości ryzyko braku zapłaty. Kłopoty z dochodzeniem zapłaty od zagranicznego partnera są w przypadku zastosowania faktoringu międzynarodowego zredukowane wręcz do zera. To faktor importowy, na którym spoczywa klauzula *del credere*, angażuje swoich prawników i sądy w kraju importera. Scedowanie praw do wierzytelności na faktora eksportowego i współpraca z solidną firmą finansową z kraju importera zdejmują z klienta ryzyko braku zapłaty. Eksporter wykorzystuje w pełni parasol ochronny i pomoc prawną udzieloną przez faktora importowego.

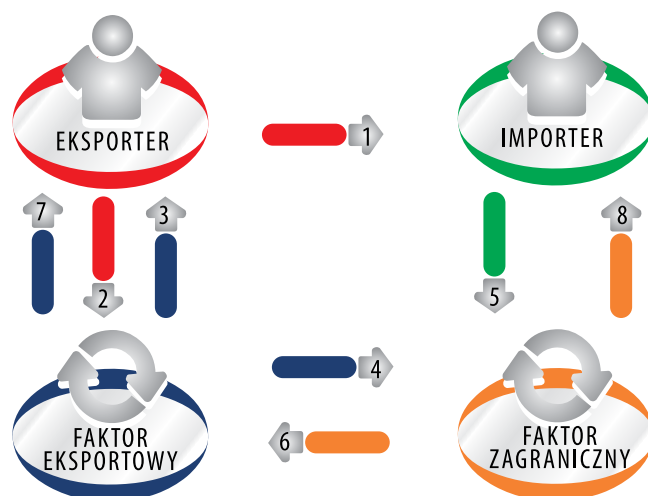
Faktoring międzynarodowy pozwala zastąpić uciążliwe procedury akredytywy i upowszechnia obrót handlowy na warunkach *open account*. Usługa pośrednio prowadzi też do zwiększenia obrotów z importerem. To, że eksporter otrzymuje praktycznie nawet 90% należnej zapłaty, już w dniu wyekspediowania towarów może skutkować poprawą warunków kontraktowych.

Typologia usług faktoringu międzynarodowego przedstawia się następująco:

- faktoring eksportowy w systemie dwóch faktorów,
- faktoring eksportowy z polisą ubezpieczenia należności zagranicznej,
- faktoring eksportowy niepełny (jeden faktor),
- faktoring importowy.

Najczęściej stosowaną formą faktoringu międzynarodowego jest faktoring eksportowy w systemie dwóch faktorów. Usługę serwisuje dwóch faktorów, obydwaj stosują się do zasad i reguł określonych w GRIF (w ramach IF Group, również IF Exchange) i IF Agreement. Stroną inicjującą transakcję jest faktor z kraju eksportera. Wyznaczenie kwot limitów faktoringowych, wybór importerów objętych umową oraz udzielenie poręczeń powinny być ustalone nie później niż w ciągu 10 dni roboczych. Usługa ma konstrukcję faktoringu pełnego. Cykl transakcji ilustruje schemat:

Rysunek 1. Faktoring eksportowy.

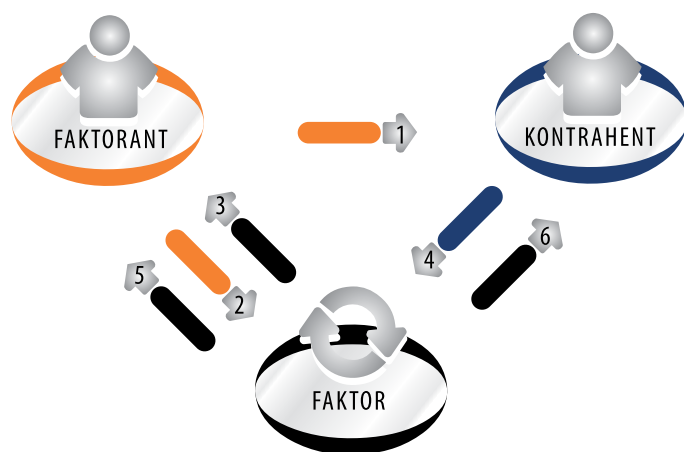


1. Eksporter wysyła do importera zamówione towary/usługi i zgodnie z warunkami ustalonymi w umowie handlowej wystawia faktury.
2. Eksporter przekazuje faktorowi eksportowemu oryginalne kopie faktur, wysłane razem z dostawą do zagranicznego kontrahenta.
3. Faktor eksportowy (w możliwie najkrótszym czasie) przekazuje eksporterowi przysługującą mu kwotę zaliczki w walucie określonej w umowie faktoringowej.

4. Faktor eksportowy dokonuje cesji nabytej wierzytelności eksportowej na rzecz faktora importowego.
5. Faktor importowy, jako cesjonariusz faktora eksportowego, nabywa prawa do przejętej wierzytelności, w związku z czym importer, zgodnie z wyznaczoną datą, wpłaca na konto faktora importowego należność wynikającą z faktury.
6. Faktor importowy przelewa niezwłocznie otrzymane od importera środki na konto faktora eksportowego.
7. Faktor eksportowy rozlicza całą wierzytelność z eksporterem, to jest przekazuje eksporterowi pozostałą część wartości faktury wstrzymanej w momencie wypłaty zaliczki i pobiera należne wynagrodzenie.
8. Gdyby doszło do sytuacji, w której importer nie płaci należności w terminie, faktor importowy rozpoczyna czynności prawne i windykuje dług.

Zdarza się, że eksporter zgłasza chęć zastosowania faktoringu i wskazuje importera, którego kondycja finansowa jest udokumentowana aktualnymi audytami, a historia rozliczeń dowodzi solidności i terminowości regulowania należności. W takiej sytuacji faktor może się podjąć świadczenia usługi faktoringu eksportowego w formie faktoringu pełnego z wykorzystaniem własnej polisy ubezpieczeniowej należności zagranicznych albo faktoringu eksportowego w formie „niepełnego, z regresem”. W takim przypadku struktura usługi, jak i obsługa serwisowa są takie same jak w modelu usługi faktoringu krajowego. Cykl transakcji ilustruje schemat:

Rysunek 2. Faktoring krajowy.



1. Eksporter wysyła do importera zamówione towary/usługi i zgodnie z warunkami ustalonymi w umowie handlowej wystawia faktury.
2. Eksporter przekazuje faktorowi eksportowemu oryginalne kopie faktur wysłane razem z dostawą do zagranicznego kontrahenta.
3. Faktor eksportowy (w możliwie najkrótszym czasie) przekazuje eksporterowi przysługującą mu kwotę zaliczki w walucie określonej w umowie faktoringowej.
4. Faktor eksportowy nabywa prawa do przejętej wierzytelności, w związku z czym importer, zgodnie z wyznaczoną datą, wpłaca na jego konto należność wynikającą z faktury.
5. Faktor eksportowy rozlicza całą wierzytelność z eksporterem, to jest przekazuje eksporterowi pozostałą część wartości faktury wstrzymanej w momencie wypłaty zaliczki i pobiera należne wynagrodzenie.
6. Gdyby doszło do sytuacji, w której importer nie płaci należności w terminie, faktor eksportowy wykorzystuje posiadaną polisę ubezpieczyciela i pobiera odszkodowanie. Jeśli jest to usługa dotycząca faktoringu niepełnego, eksporter zwraca pobraną zaliczkę; faktor eksportowy może podjąć czynności prawne i windykować dług, jeśli tak stanowi umowa.

W praktyce można spotkać inny wariant usługi faktoringu międzynarodowego – faktoring importowy. Usługa ta jest świadczona stosunkowo rzadko, ma konstrukcję faktoringu pełnego, z pasywnym udziałem faktora importowego.



## Faktoring samorządowy

Na rodzimym rynku najbardziej popularny (56,2% obrotów) jest faktoring niepełny. Jednak struktury, potrzeby i oczekiwania przedsiębiorstw są tak różne, że w niektórych przypadkach faktoring klasyczny nie spełnia swoich zadań. W ten sposób powstały różne odmiany faktoringu i dlatego mówi się, że jest on bardzo elastyczną usługą. Poza swoimi standardowymi, prostymi formami, większość transakcji jest dostosowana do rodzaju działalności gospodarczych prowadzonych przez firmy.

Jedną z odmian jest faktoring samorządowy, który coraz częściej staje się źródłem finansowania przyszłych należności od jednostek samorządu terytorialnego. Produkt ten cieszy się coraz większą popularnością, ponieważ w ostatnich latach nakłady inwestycyjne Skarbu Państwa i jednostek samorządu terytorialnego wzrastały, do czego mocno przyczyniły się fundusze unijne oraz przygotowanie do Euro 2012.

Z faktoringu samorządowego mogą korzystać przedsiębiorstwa, które podpisały kontrakt ze Skarbem Państwa, urzędem gminy, miasta lub inną jednostką samorządu terytorialnego i prowadzą sprzedaż z odroczoną płatnością. Usługa ta jest dostępna również dla firm, które dopiero zaczynają brać udział w przetargach ogłoszonych przez jednostki samorządu terytorialnego i chcą mieć pewność sfinansowania przyszłych należności handlowych.

Z punktu widzenia przedsiębiorcy ważne jest to, że dostaje środki bez badania swojej zdolności kredytowej, dzięki temu, że ryzyko transakcji jest badane tylko na podstawie danych jednostki samorządowej. Wpływ na wzrost popularności tej formy faktoringu ma również fakt, że jednostki samorządu terytorialnego coraz częściej ustalają finansowanie inwestycji w ratach. Takie działanie pozwala przedsiębiorcy na wystawianie kolejnych pojedynczych faktur i finansowanie ich w ramach umowy faktoringowej.

W praktyce najczęstszym przedmiotem faktoringu samorządowego są inwestycje budowlane (drogowe i infrastrukturalne), procesy inwestycyjne płatne w ratach (odbiorcy częściowych robót), usługi bieżące (sprzątanie, ochrona mienia, utrzymanie zieleni) oraz zakupy mienia ruchomego (pojazdy ratownicze, wyposażenie).

Faktoring samorządowy jest odmianą faktoringu pełnego, co oznacza pełne przejęcie przez faktora (spółkę faktoringową, bank) ryzyka niewypłacalności odbiorców. W przypadku, gdy przedsiębiorstwa wykonują zadania na zlecenie jednostek samorządu terytorialnego, mają do czynienia nie tyle z ryzykiem spłaty należności przez jednostki samorządu terytorialnego, ile z ryzykiem spłaty należności w terminie. Idealnym rozwiązaniem jest wówczas usługa faktoringu. Umowa faktoringowa podpisywana jest pomiędzy faktorem (spółką faktoringową, bankiem) a faktorantem (klientem, wystawcą faktury).

Przedmiotem cesji mogą być tylko wierzytelności pieniężne, bezsporne, niewymagalne, bez prawnych lub umownych ograniczeń cesji oraz niewynikające z kwot wstrzymanych z tytułu gwarancji lub kar. Jednym z ograniczeń korzystania przez przedsiębiorców z tej formy finansowania może być zakaz cesji wierzytelności na rzecz osób trzecich, wyrażony ze strony jednostki samorządu terytorialnego w umowie handlowej. Przedsiębiorca może łatwiej uzyskać zgodę na cesję należności wówczas, gdy jest wykonawcą działającym na terenie danej gminy, która jest dłużnikiem. Widoczne jest bowiem wsparcie dla przedsiębiorców płacących podatki w danym terenie.

Wraz z wierzytelnością na nabywcę przechodzą wszelkie prawa z nią związane, w szczególności roszczenia o zaległe odsetki. Faktorant (klient, wystawca faktury) nadal zobowiązany jest spełnić swoje świadczenia wzajemne (na przykład rękojmia, gwarancja, poprawa wykonanych prac) wobec dłużnika wierzytelności (jednostki samorządu terytorialnego). Faktor w wyniku przelewu nabywa tylko samą wierzytelność – nie przejmuje natomiast zobowiązań faktoranta wobec dłużnika. Wierzytelności są potwierdzone fakturą VAT wystawioną (zgodnie z przepisami o VAT) przez faktoranta do zapłaty przez podmiot samorządu terytorialnego. Transakcja wykupu wierzytelności dokonywana jest za zgodą podmiotu – samorządu terytorialnego, który został skutecznie powiadomiony o cesji wierzytelności na rzecz faktora. Jednostki samorządu terytorialnego uznawane są przez instytucje finansowe za pewnych dłużników, czyli takich, którzy nie mogą upaść.



Ze względu na bardzo dobrą ocenę ryzyka transakcji, w której dłużnikiem jest jednostka samorządu terytorialnego, faktorzy najczęściej finansują 100% wartości brutto wierzytelności. Oczywiście, mogą się pojawić odstępstwa od tej zasady, wynikające z ewentualnych kaucji lub gwarancji zapłaty, które pomniejszają wartość faktury do zapłaty.

Faktorzy przy finansowaniu transakcji faktoringu samorządowego nie wymagają od wystawcy faktury żadnych innych zabezpieczeń poza zgodą na cesję wierzytelności, wyrażoną na piśmie przez jednostkę samorządu terytorialnego (dłużnika). W przypadku tego rodzaju faktoringu okres finansowania wierzytelności, czyli od daty wystawienia faktury do terminu jej płatności, nie powinien przekraczać 360 dni. Koszty, jakie ponosi faktorant w ramach umowy faktoringu samorządowego, można podzielić na następujące składowe:

- prowizję przygotowawczą – liczoną jako procent limitu faktoringowego i pobieraną po uruchomieniu umowy, a następnie po jej odnowieniu,
- prowizję operacyjną – zwaną również faktoringową, liczoną jako określony procent nabywanej wierzytelności,
- odsetki dyskontowe za finansowanie – oparte na zmiennej stawce referencyjnej i naliczane za okres od dnia wypłaty do terminu płatności faktury, potrącane z wypłaconej zaliczki.

Podsumowując specyfikę usługi faktoringu samorządowego, należy zwrócić uwagę na to, że jednostki samorządu terytorialnego coraz częściej dążą do realizacji swoich zadań poprzez sięganie do zewnętrznych źródeł finansowania. Przedsiębiorcy, którzy przystępują do przetargów w celu realizacji inwestycji na zlecenie jednostek samorządu terytorialnego, muszą się wykazać gwarancjami refinansowania tego typu inwestycji, a faktoring daje im taką możliwość.

Tradycyjny sposób finansowania zmniejsza możliwości inwestycyjne jednostek samorządu terytorialnego. Jednorazowy wydatek budżetowy w danym roku finansowym z kredytu uzyskiwanego przez samorząd jest ograniczony dopuszczalnym poziomem deficytu budżetowego, poziomem ogólnego zadłużenia jednostek samorządu terytorialnego oraz kwotą obsługi zadłużenia w kolejnych latach. Wpływa to na ograniczenie inwestycji w zależności od posiadanych środków w danym roku budżetowym, na prowadzenie mniejszej liczby inwestycji lub na zawężenie ich zakresu. W przypadku faktoringu samorządowego faktor ocenia kondycję finan-

sową jednostki samorządu terytorialnego, dla której ma być wykonana inwestycja. Ustala także jej możliwości finansowe i pomaga wybrać optymalne odroczone płatności. Samorząd ogłasza przetarg na inwestycję zgodnie z ustawą o zamówieniach publicznych. Warunki przetargu przewidują odroczenie płatności przez wykonawcę w ratach rozłożonych zgodnie z możliwościami samorządu. Maksymalny okres jednej raty wynosi 360 dni. Samorząd wybiera wykonawcę, który podpisuje umowę faktoringową z bankiem lub spółką faktoringową i realizuje inwestycję. Wykonawca w trakcie trwania umowy faktoringowej wystawia faktury z odroczonym terminem płatności. Faktor wypłaca wykonawcy środki w dniu przesłania faktury i przejmuje ryzyko niewypłacalności jednostki samorządowej. Samorząd spłaca faktury ratami zgodnie z ustaloną projekcją budżetu. Koszty finansowania w ramach umowy ponosi wykonawca (faktorant). W przypadku niedokonania płatności w wymaganym terminie jednostka samorządu terytorialnego musi uregulować odsetki ustawowe za opóźnienie. Faktoring jest zatem panaceum na rozłożenie wydatków w czasie, a nie inwestycji, bez zwiększenia wskaźników zadłużenia jednostki samorządu terytorialnego.

Warto również pamiętać, że korzyści płynące z transakcji faktoringu samorządowego obejmują wszystkie podmioty umowy. Korzyści z faktoringu samorządowego dla faktoranta to przede wszystkim:

- opłacenie przez faktora istniejących wierzytelności (uzyskanie środków pieniężnych przed terminem płatności wystawionych faktur),
- poprawa płynności finansowej przedsiębiorstwa (zapobieganie zatorom płatniczym),
- zmniejszenie bieżących kosztów funkcjonowania firmy,
- szybkie i pewne źródło finansowania bez konieczności badania kondycji finansowej,
- zwiększenie sprzedaży bez konieczności angażowania dodatkowych środków finansowych,
- nieobciążanie, jak również uwalnianie limitu kredytowego przedsiębiorstwa,
- przejęcie przez faktora ryzyka niewypłacalności jednostek samorządu terytorialnego,
- zyskanie wiarygodności (podmiot korzystający z faktoringu uznawany jest za wiarygodnego partnera biznesowego, ponieważ może dać lepsze terminy płatności i posiada stabilną sytuację finansową),

- otrzymanie profesjonalnego zaplecza zarządzania wierzytelnościami,
- proste i szybkie procedury ułatwiające prowadzenie biznesu.

Korzyści z transakcji faktoringu samorządowego dla jednostki samorządu terytorialnego są związane przede wszystkim z:

- pokryciem zapotrzebowania na kapitał inwestycyjny lub obrotowy,
- możliwością przejścia na większe zamówienia, a tym samym rozszerzenia działalności,
- wydłużaniem terminów płatności faktur jako formą kredytowania wydatków sektora publicznego,
- poprawą relacji z dostawcami,
- wspieraniem rozwoju rynku lokalnego,
- nieponoszeniem żadnych kosztów z usługi (jedynym warunkiem jest dokonanie spłaty wierzytelności w terminie),
- zobowiązaniem pozabilansowym, które nie zwiększa współczynnika zadłużenia.



## Faktoring a inne instrumenty kredytowe

Konkurencja na polskim rynku finansowym jest duża i stale wzrasta. O względy przedsiębiorców walczy coraz większa liczba banków i instytucji finansowych, oferując coraz szerszy wachlarz produktów, zwłaszcza tych z zakresu finansowania działalności bieżącej. W tej dziedzinie firmy mają do dyspozycji różnego rodzaju kredyty oraz produkty dyskontowe (takie jak faktoring), które samodzielnie lub w określonej kombinacji pozwalają „płynnie” prowadzić działalność gospodarczą.

Naturalną i podstawową formą finansowania bieżącego jest oczywiście kredyt. W swojej najprostszej postaci – jako kredyt w rachunku bieżącym – jest on lub może być automatycznym dodatkiem do rachunku firmowego, który firma posiada w banku. Najczęściej nie jest to linia zabezpieczona twardymi zabezpieczeniami i z tego też względu, w większości przypadków, jej wielkość nie jest lub po niedługim czasie nie będzie wystarczająca dla przedsiębiorstwa, które ma plany dynamicznego rozwoju. W związku z tym bardzo szybko pojawia się konieczność uzyskania w jakiś sposób naturalnej płynności, by móc dalej realizować przyjęte założenia.

Można to zrobić występując o dodatkowe, zabezpieczone linie kredytowe, które nie tylko obciążają aktywa firmy (majątek trwały i/lub obrotowy), ale również pogarszają jej bilansowe pasywa. Wielkość majątku, który może stanowić „twarde” zabezpieczenie otwartych zobowiązań kredytowych w każdej firmie, jest ograniczona, zwłaszcza w kontekście coraz większych potrzeb rozwojowych. Warto zatem pomyśleć o alternatywnej formie finansowania, która z jednej strony „oszczędza” cenne aktywa, dodatkowo zmieniając korzystnie ich strukturę, a z drugiej – staje się zobowiązaniem pozabilansowym. Takim rozwiązaniem może być faktoring.

Faktoring jest świetnym narzędziem, które pozwala w łatwy i szybki sposób zabezpieczyć firmę przed problemami z uzyskiwaniem płynności. Należy mieć jednak na uwadze, że w przeciwieństwie do zwykłego kre-

dytu podstawowym zabezpieczeniem linii faktoringowej jest należność handlowa, która jest podstawą dyskonta. Wobec tego jedynym determinantem tego, czy firma może skorzystać z faktoringu, w ramach którego – jak pokazuje praktyka – limity finansowania mogą być znacznie wyższe od przyznawanych limitów kredytowych, jest to, czy posiada ona faktury handlowe. Jednak w jakiej firmie, która rozlicza się ze swoimi odbiorcami w schemacie odroczonej płatności, takich faktur nie ma? Są wszędzie. Skoro są, można, a wręcz należy ich użyć w celu spieniężenia mniej płynnych należności, co z jednej strony daje możliwość dokonywania dalszych zakupów i inwestycji, ale również nie zmusza firmy do czekania na odroczonej w czasie spływ płatności z ich tytułu.

Skoro istnienie wierzytelności handlowych w stosunku do odbiorców to najważniejszy determinant faktoringu, oznacza to tym samym, że ta forma finansowania jest bardziej dostępna dla większej grupy przedsiębiorstw niż kredyt, o czym przekonało się już wiele polskich firm. Dla instytucji faktoringowej o wiele ważniejsza jest bowiem jakość wierzytelności, które będą finansowane, i to, jak płatności z ich tytułu będą rozproszone, niż branża, w której działa firma, czy jej kondycja finansowa, choć oczywiście ta ostatnia nie jest bez znaczenia.

Finansowanie faktoringowe to zatem prosty sposób zachowania bieżącej płynności finansowej przy jednoczesnej poprawie strony aktywnej bilansu i neutralnym wpływem na jego stronę pasywną, co jest niezmiernie istotne w kontekście budowania wiarygodności kredytowej. Jednak nie tylko. Faktoring jest instrumentem, który pozwala także zaakceptować krótsze terminy płatności oferowane przez dostawców, i to często w zamian za lepsze warunki cenowe (odzyskując płynność zablokowaną w fakturach, można regulować swoje zobowiązania szybciej, co pozwala negocjować stawki i uzyskiwać skonta za przedterminowe spłaty). Umożliwia także zaoferowanie kontrahentom handlowym dłuższych terminów, co wpływa na zwiększenie sprzedaży i daje sposobność pozyskania do współpracy nowych odbiorców.

Faktoring – inaczej niż kredyt – nie ogranicza się jedynie do finansowania. Stanowi także pakiet usług dodatkowych z zakresu zarządzania należnościami handlowymi i płatnościami z ich tytułu. Ze względu na to, że proces administrowania wierzytelnościami przejmują na siebie bank czy firma faktoringowa, sam klient może o wiele wydajniej skupić się na prowadzonym biznesie. To, że faktor ewidencjonuje wierzytelności i roz-

licza otrzymane od kontrahentów spłaty, monitoruje ich terminowość, jak również prowadzi w stosunku do kontrahentów, którzy zalegają z płatnościami, szeroki zakres zaawansowanych czynności inkasa, realnie odciąża przedsiębiorstwo od tych żmudnych i czasochłonnych zadań. Klient nie traci jednak kontroli nad całym procesem, ponieważ jest na bieżąco informowany o stanie rozliczeń na swoim koncie faktoringowym za pomocą przesyłanych do niego raportów lub udostępnianego mu informatycznego systemu raportowego. Z kolei dostęp do pełnej informacji pozwala klientowi w sposób elastyczny kształtować politykę sprzedażową w stosunku do poszczególnych odbiorców.

To nie koniec różnic i jednocześnie zalet rozwiązań faktoringowych. Faktoring – w przeciwieństwie do finansowania kredytowego – nie tylko umożliwia prewencyjne dyscyplinowanie płatników, ale również pozwala się zabezpieczyć przed brakiem zapłaty za wierzytelność. W ramach faktoringu bez regresu (pełnego) faktor, w dużej części, zdejmuje z klienta to ryzyko, co oznacza, że zrealizowaną sprzedaż w tej części klient może uznać po prostu za zapłaconą. Jest to istotne, zwłaszcza w sytuacji rozpoczynania współpracy z nowym kontrahentem, kiedy klient nie jest w stanie w ogóle lub dokładnie ocenić kondycji i moralności płatniczej tego podmiotu.

Wszystkie opisane kwestie wskazują ewidentnie na różnice pomiędzy zasadami funkcjonowania i możliwościami zastosowania w przedsiębiorstwie linii faktoringowej i kredytowej. Jednocześnie należy podkreślić, że faktoring jest produktem o wiele bardziej wszechstronnym i kompleksowym niż kredyt. Stanowi doskonałe uzupełnienie finansowania w formie kredytu, jak również – co pokazują przykłady wielu polskich przedsiębiorstw – pozwala bez szkody (a wręcz z licznymi korzyściami) na redukcję zaangażowania z tytułu otwartego finansowania.





## Faktoring skutecznym narzędziem poprawy płynności finansowej firmy. Dostępność i kompleksowość usługi faktoringowej w porównaniu z innymi instrumentami finansowymi

Dobra kondycja finansowa przedsiębiorstwa, ale także jego reputacja w dużej mierze zależą od płynności finansowej. Zdolność terminowego regulowania zobowiązań buduje zaufanie pracowników, wzmacnia relacje z podwykonawcami, wreszcie – daje firmie „czystą kartę” w urzędach państwowych. Jeśli firma terminowo opłaca zobowiązania wobec ZUS czy US, może się ubiegać o zewnętrzne formy finansowania, takie jak kredyty czy leasing. Brak płynności i opóźnienia w płatnościach nieuchronnie prowadzą do powstawania zatorów płatniczych – kolejne firmy nie płacą sobie nawzajem, ponieważ czekają na pieniądze od kontrahentów. Skala tego problemu jest ogromna. Badania sektora MSP – „Bibby MSP Index”<sup>1</sup> – potwierdziły, że dla 60% przedsiębiorców zatory płatnicze stanowią najpoważniejszą barierę w rozwoju firmy. Warto przytoczyć jeszcze kilka danych: jedynie 17% firm w Polsce otrzymuje terminowo zapłatę za swoje towary lub usługi; ponad 2/3 z nich spotkało się z problemem braku zapłaty za swoją pracę, a 45% wszystkich należności reguluje się z opóźnieniem nawet do 60 dni.

Co w takim razie może zrobić przedsiębiorca, aby uniknąć tego rodzaju problemów? Na rynku finansowym od lat są dostępne różne usługi, które pomagają – zwłaszcza małym i średnim przedsiębiorcom – w utrzymaniu płynności finansowej na optymalnym poziomie. Oczywiście, jedną z nich jest faktoring, adresowany głównie do przedsiębiorstw prowadzą-

<sup>1</sup> Przeprowadzone w kwietniu 2011 roku przez Bibby Financial Services.

cych sprzedaż towarów i usług z odroczonym terminem płatności. Firma faktoringowa finansuje w 70–90% wierzytelności przed wymaganym terminem ich realizacji. Środki przekazuje w gotówce na konto klienta regularnie, niezwłocznie po wystawieniu faktury. Dzięki temu przedsiębiorcy nie czekają na spłaty faktur do terminu ich płatności, a pieniądze otrzymane od faktora pozwalają na regulowanie zobowiązań i bieżące funkcjonowanie firmy. Zwiększa to wiarygodność firmy w oczach instytucji finansowych i kontrahentów. Wybór faktoringu jako opcji finansowania wpływa korzystnie na poprawę wskaźników finansowych. Poza tym przedsiębiorca, korzystając z faktoringu, oddaje swoje należności w ręce specjalistów, którzy w profesjonalny sposób dbają o to, by kontrahenci terminowo płacili za wystawione faktury. Jest to szczególnie ważne w branżach, w których cykl spływu należności jest długi, a opóźnienia w płatnościach to standard. Dodatkowo warto też wspomnieć, że faktoring nie blokuje firmie możliwości skorzystania z leasingu czy kredytu, które nie wykluczają się, a wręcz doskonale uzupełniają. Korzystając z faktoringu, przedsiębiorca ma stały dopływ gotówki, który pozwala na terminowe spłaty zobowiązań wobec banku czy leasingodawcy, co daje bardzo dobry efekt synergii.

## Faktoring to także elastyczność i większa dostępność finansowania

Faktoring nie tylko zapewnia utrzymanie płynności finansowej i umożliwia zamianę należności na gotówkę. Do jego podstawowych zalet należy dostępność i elastyczność. Rozmawiając na co dzień z dziesiątkami klientów, widzimy, że właśnie brak finansowania stanowi jedną z poważniejszych barier w rozwoju. Faktoring to usługa zdecydowanie mniej sformalizowana. Ubiegając się o kredyt, przedsiębiorca musi wykazać odpowiednią zdolnością kredytową, która wynika z sytuacji finansowej firmy. Potrzebne są zaświadczenia, historia kredytowa, odpowiednio długi czas działania na rynku, wreszcie – twarde zabezpieczenia będące podstawą udzielenia kredytu. Co może zrobić przedsiębiorca, jeśli nie spełnia tych kryteriów? W tej sytuacji pomocny może być faktoring. Podstawowym warunkiem udzielenia finansowania w tym przypadku jest rozproszony portfel odbiorców, dawanie odroczonych terminów płatności i małe ryzyko zwrotów lub reklamacji sprzedawanych towarów i usług. Zabezpieczeniem udzielonego

finansowania są wystawione faktury, a nie na przykład zastaw na majątku przedsiębiorcy. Tym samym faktor, decydując się na rozpoczęcie współpracy z klientem, ocenia jego potencjał w postaci portfela zleceń i odbiorców, a także możliwości dalszego rozwoju.

Przy wyborze rodzaju finansowania warto też zwrócić uwagę na ilość potrzebnych środków oraz cel, na jaki przedsiębiorca chce je przeznaczyć, i tutaj również widać elastyczność faktoringu. W przypadku kredytu kwota określona jest w umowie, a uzyskane fundusze muszą być przeznaczone na określony cel. Podobnie w leasingu, w którym finansujemy wskazane w umowie leasingowej aktywa. W przypadku faktoringu uzyskane środki są proporcjonalne do przekazanego faktorowi obrotu i mogą zostać wykorzystane zgodnie z aktualną potrzebą przedsiębiorcy. Ogromnie istotna jest również możliwość rozszerzania limitu finansowania. Gdy rośnie sprzedaż, rosną również koszty jej obsługi. Zanim jednak otrzymamy zapłatę za nowo pozyskane zlecenia, bardzo często powinniśmy opłacić dodatkowe koszty podwykonawców, czy też materiałów. Firma korzystająca z faktoringu łatwo i szybko zwiększy limit finansowania – jako zabezpieczenie wzięte będą pod uwagę nowe faktury. W przypadku kredytu potrzebna będzie dłuższa procedura, a także dodatkowe zabezpieczenia.

## Faktoring pomoże w kłopotcie i pozwoli rozwinąć skrzydła

Finansowanie w postaci faktoringu jest także szansą dla firm w trudnej sytuacji. Znane są liczne przypadki udanej współpracy z firmami, które znalazły się w sytuacji utraty płynności finansowej, z zaległościami w spłaceniu zobowiązań wobec Urzędu Skarbowego czy ZUS-u, czy też wykazującymi straty na działalności. W takich sytuacjach faktoring może pełnić rolę restrukturyzacyjną. Przejściowe kłopoty nie oznaczają, że firma skazana jest na bankructwo – nadal ma w sobie potencjał do działania i kapitał w postaci *know how*, zespołu czy bazy zleceniodawców. Faktor wspólnie z klientem przygotowuje wtedy ratalne programy spłaty zobowiązań, gotówka wypłacana na podstawie bieżących faktur częściowo reguluje zaległe zobowiązania wobec Urzędu Skarbowego czy innych urzędów państwowych. Bardzo często firma ma kłopoty z płynnością, dlatego że te same kłopoty dotyczą jej kontrahentów. Często zdarza się, że w ramach planu restrukturyzacyjnego z faktoringu korzystają również kontrahen-

ci faktorantów. Jak widać, faktoring sprawdza się doskonale tam, gdzie z założenia tradycyjne banki nie są w stanie udzielić kredytu czy pożyczki.

Na koniec warto podkreślić, że faktoring jest także narzędziem finansowania dla firm o krótkim stażu. W tym przypadku znowu podstawą do rozpoczęcia współpracy są: specyfika, „faktorowalność” branży, portfel zamówień i perspektywy na przyszłość. Faktoring pomoże w walce o nowe zlecenia – dzięki gotówce firma będzie mogła udzielić lepszych warunków płatności dla nowo pozyskanych klientów i wynegocjuje atrakcyjniejsze ceny u swoich podwykonawców.

## Przed faktorem dużo do zrobienia

O zaletach faktoringu każdy z przedstawicieli branży mógłby mówić jeszcze długo. Popatrzmy jednak na statystyki. Jedynie 10% firm MSP przyznaje się do korzystania z tej formy finansowania bieżącej działalności<sup>2</sup>. Dane Polskiego Związku Faktorów wskazują, że obecnie w naszym kraju z faktoringu korzysta około 3200 firm. Tymczasem szacujemy, że firm „faktorowalnych” jest na rynku około 200 000. Warto też zwrócić uwagę na dane makroekonomiczne. Obroty branży faktoringowej stanowią w Polsce jedynie 4% PKB, dla porównania w Wielkiej Brytanii, na wiodącym rynku faktoringowym w Europie, wskaźnik ten kształtuje się na poziomie 10%. Wracając do badań rynku MSP, widzimy, że 70% firm nie korzysta z faktoringu, twierdząc, że „faktoring to usługa nie dla mnie”. Wśród barier faktoringu wymienia się również obawę przed pogorszeniem relacji z klientami i brakiem ich zgody na cesję należności. W rzeczywistości widzimy, że ostatni wzrost zainteresowania rynkiem faktoringowym w dużej mierze generowany jest przez istniejących klientów, którzy przekazują faktorom do sfinansowania coraz większe kwoty należności. Empiryczne dane potwierdzają jednoznacznie, że zdecydowana większość pozyskanych klientów systematycznie poszerza zakres finansowania. Jak więc można zauważyć, faktoring nie pogarsza relacji z klientami, ale je poprawia. Procentuje nie tylko błyskawiczną zamianą należności na gotówkę.

Nie bez znaczenia jest również poprawa cyklu spłaty należności. Porównując dane przed wdrożeniem faktoringu i po jego wdrożeniu, widzimy, że

<sup>2</sup> Badania własne Bibby Financial Services.

dzięki profesjonalnemu monitoringowi spłat skraca się średni czas spłaty należności. Z naszych danych wynika, że po wdrożeniu faktoringu 73% należności, objętych tą formą finansowania, jest spłacanych w terminie, kolejnych 16% – do 30 dni. Tym samym faktoring skutecznie odblokowuje zatory płatnicze. Przytoczone dane dotyczące barier wdrożenia faktoringu w firmie pokazują, jak wiele nasza branża ma jeszcze do zrobienia w dziedzinie edukacji rynku i potencjalnych klientów na temat podstawowych zalet usługi faktoringowej.

Faktoring jest nowoczesnym narzędziem wspomagającym działanie firmy niezależnie od koniunktury. Mogą z niego korzystać duzi i mali, silniejsi i słabsi. W każdym przypadku dostarczy pozytywnego impulsu, „paliwa”, które wspomogą rozwój biznesu. Perspektywy branży wyglądają więc bardzo obiecująco. Tylko od nas zależy, jak wykorzystamy ten potencjał.



ANDRZEJ ZAWADKA

## Faktoring jako outsourcing działań związanych z zarządzaniem należnościami

Faktoring, chociaż jest jedną z najmłodszych usług finansowych na polskim rynku, często dopiero poznawaną przez przedsiębiorców, cieszy się coraz większym zainteresowaniem. Co jest tego powodem? Wielu w faktoringu widzi jedynie alternatywne źródło finansowania firm, które wyczerpały swoją zdolność do zaciągania kolejnych zobowiązań kredytowych. Jednak coraz więcej przedsiębiorców dostrzega inne zalety faktoringu, związane z kompleksowym wspomaganie procesu zarządzania należnościami.

Po podpisaniu umowy instytucja faktoringowa (faktor) przejmuje szereg obowiązków spoczywających do tej pory na wewnętrznych służbach firmy i skutecznie wyręcza je w wielu czynnościach. Przed rozpoczęciem współpracy faktor w imieniu klienta weryfikuje sytuację odbiorcy (kontrahenta), a w trakcie realizacji umowy informuje klienta o każdym negatywnym sygnale świadczącym o osłabieniu standingu odbiorcy. Dzięki stałej współpracy z wywiadowcami gospodarczymi, ubezpieczycielami czy dostępowi do szerokiego wachlarza rejestrów dłużników instytucja finansowa dysponuje informacjami o podmiotach gospodarczych funkcjonujących na naszym rynku, jak również na rynkach zagranicznych.

W ramach usługi faktoringowej faktor nie tylko finansuje nabywane od klienta niewymagalne, bezsporne wierzytelności, ale również ewidencjonuje je, inkasuje i rozlicza, przekazując klientowi raporty stanu wzajemnych rozrachunków. W przypadku wierzytelności przeterminowanych faktor podejmuje działania mające na celu jak najszybsze uzyskanie należnej od odbiorcy płatności. Proces dochodzenia wierzytelności składa się z dwóch etapów: tak zwanej windykacji miękkiej (ponagłania) oraz dochodzenia należności na drodze sądowej i komorniczej. Ponaglanie dokonywane przez faktora polega na wysyłaniu monitów i telefonicznym upominaniu

odbiorców, wyłącznie z wysłaniem ostatecznego wezwania do zapłaty. Jeśli windykacja miękka nie przynosi oczekiwanego skutku, przygotowany jest pozew sądowy, a po uzyskaniu nakazu zapłaty sprawę kieruje się do egzekucji komorniczej. Cały ten proces przebiega pod ścisłym nadzorem faktora, a brak bezpośredniego zaangażowania klienta nie pogarsza relacji między dostawcą a odbiorcą.

Skorzystanie z umowy dotyczącej faktoringu pełnego (bez regresu) umożliwia klientowi pozbycie się ryzyka wypłacalności związanego z realizowanymi transakcjami handlowymi – zarówno krajowymi, jak i zagranicznymi – i przeniesienie ryzyka na faktora. Klient nie musi bezpośrednio zawierać z ubezpieczycielem umowy o ubezpieczenie należności handlowych i uczestniczyć w trudnym procesie negocjowania warunków polisy. Faktoring pełny daje możliwość selektywnego podejścia do ryzyka i ubezpieczenia tylko wybranych odbiorców, podczas gdy w przypadku umowy indywidualnej ubezpieczyciel zawsze wymaga od klienta przekazania do ubezpieczenia całego portfela wierzytelności. Faktoring pełny ponadto umożliwia klientowi wyksięgowanie należności handlowych z jego ksiąg, co wpływa korzystnie na strukturę bilansu, poprawia rentowność działalności, a także wskaźniki finansowe.

Faktoring jest również skutecznym narzędziem, które wspomaga rozwój i wpływa na strategię sprzedażową i finansową przedsiębiorstwa. Firma ma zagwarantowany stały dopływ środków, ograniczony jedynie wielkością sprzedaży i jakością swoich odbiorców. To wszystko pozwala na planowanie przepływów finansowych w firmie oraz na terminowe realizowanie zobowiązań. Przedsiębiorca ma możliwość uzyskania atrakcyjniejszych cen u swoich dostawców, czy też sam jest w stanie zaoferować odbiorcom bardziej konkurencyjne warunki handlowe.

Rynek faktoringowy ewoluje, dostosowując się do coraz większych oczekiwań klientów, również w zakresie zarządzania należnościami. Wybrani faktoryzy proponują produkt faktoringowy, który jest jednolitym międzynarodowym rozwiązaniem dla firm działających na rynkach różnych krajów. Oferuje umowę finansowania oraz zarządzania należnościami, skierowaną do całej grupy kapitałowej, z uwzględnieniem lokalnych wymogów dotyczących poszczególnych spółek zależnych lub oddziałów. Rozwiązanie to usuwa ograniczenia geograficzne, kulturowe i handlowe, jak również uwalnia czas klienta oraz jego zasoby ludzkie, umożliwiając skoncentrowanie się na podstawowej działalności i rozwoju grupy.



Konkludując, można stwierdzić, że faktoring jest usługą polegającą na finansowaniu wierzytelności oraz outsourcingu ich zarządzania, a więc sprawowania kontroli nad odbiorcami i utrzymania ich zdrowego portfela.



## Faktoring jako narzędzie finansowe wspierające proces restrukturyzacji firmy

Faktoring coraz poważniej wspiera rozwój polskich przedsiębiorstw. Wynika to między innymi ze zdecydowanie łatwiejszego dostępu do finansowania firmy za pomocą tego produktu niż innych produktów finansowych. Najelastyczniejszym i najefektywniejszym instrumentem finansowym, który zapewnia płynność finansową oraz zmniejszenie ryzyka związanego ze sprzedażą, jest faktoring. Usługi tego typu stały się narzędziem finansowym stosowanym przez firmy bez względu na wielkość osiągniętych przez nie obrotów, sytuację finansową czy branżę, w której funkcjonują.

Faktoring służy nie tylko zapewnieniu środków finansowych na realizację bieżącej działalności przedsiębiorstwa, ale także poprawie przepływów finansowych firmy. Dzięki faktoringowi przedsiębiorstwo może liczyć na natychmiastowe odblokowanie pieniędzy zamrożonych w należnościach, ponieważ faktor nie tylko przejmuje (nabywa) należności firmy, ale w tym samym czasie wpłaca także na jej konto zaliczkę na poczet całkowitej sumy.

Powyższe możliwości faktoringu mogą być z powodzeniem wykorzystywane w procesie restrukturyzacji firmy, gdyż faktoring ułatwia korelację procesów redukcji kosztów, reorganizacji zatrudnienia i zwiększenia wydajności ze wzrostem przychodów.

Każdy proces restrukturyzacji składa się z działań mających doprowadzić do zmniejszenia kosztów oraz zwiększenia przychodów. Jednym z istotnych elementów tego procesu może się stać właśnie faktoring.

Restrukturyzacja dotyczy głównie takich obszarów, jak: reorganizacja i redukcja zatrudnienia, wprowadzanie nowoczesnych metod zwiększających wydajność pracy, pozbywanie się niepotrzebnych składników majątkowych, zmiany organizacyjno-produktowe, a także obniżanie kosztów produkcji. Działania te powinny być powiązane ze wzrostem przychodów

ze sprzedaży poprzez wzrost obrotów z dotychczasowymi odbiorcami oraz szukanie nowych rynków zbytu. Wprowadzenie faktoringu usprawnia te procesy. Czasami nawet jest wręcz niezbędne do ich skutecznej realizacji.

Faktoring wspiera możliwość przeprowadzania działań restrukturyzacyjnych w następujących obszarach:

1. w zakresie kosztów:

- obniżenie kosztów finansowych związanych z oferowaniem odbiorcom kredytu kupieckiego, spowodowane poprawą dyscypliny płatniczej odbiorców, skutkującą zmniejszeniem wolumenu wierzytelności przeterminowanych;
- obniżenie kosztów stałych zwiększających efektywność zatrudnienia poprzez powierzenie obsługi wierzytelności firmy wyspecjalizowanemu podmiotowi, obejmującą monitorowanie terminowości spłat wierzytelności, ich inkasowanie, monitorowanie odbiorców w przypadku wystąpienia opóźnień w płatnościach oraz prowadzenie rozliczeń przyjętych do wykupu wierzytelności;
- obniżenie kosztów z tytułu windykacji należności i strat na należnościach, gdyż firma faktoringowa prowadzi działania o charakterze profilaktycznym, zmniejszające prawdopodobieństwo wystąpienia „złych długów”, a tym samym zwiększające bezpieczeństwo obrotu handlowego z odbiorcami. Przejmuje zarządzanie ryzykiem polegające na dokonywaniu weryfikacji portfela odbiorców oraz obsłudze wierzytelności firmy, między innymi przez: uzyskiwanie potwierdzenia bezsporności istnienia wierzytelności, monitorowanie terminowości spłat, monitorowanie odbiorców w przypadku wystąpienia opóźnień w płatnościach oraz prowadzenie rozliczeń przyjętych do wykupu wierzytelności. W ramach całkowitego outsourcingu firma faktoringowa może prowadzić na rzecz firmy, na podstawie odrębnego zlecenia, postępowanie windykacyjne wobec odbiorcy przez wszczęcie postępowania sądowego mającego na celu wyegzekwowanie wierzytelności wraz z należnymi odsetkami za opóźnienie;
- obniżenie kosztów związanych z ustanawianiem zabezpieczeń majątkowych wymaganych przy finansowaniu działalności za pomocą kredytów;

2. w zakresie sprzedaży:

- zwiększenie sprzedaży bez konieczności angażowania dodatkowych środków finansowych;

- zdobycie przewagi konkurencyjnej na rynku dostawców i przedstawienie atrakcyjniejszej oferty, między innymi dzięki możliwości uzyskania przez odbiorców dłuższych terminów płatności, co w kolejnych okresach powinno skutkować zwiększeniem zamówień ze strony tych odbiorców oraz wytworzeniem tak zwanego „efektu lojalnościowego” po ich stronie;
- współtworzenie z firmą specjalnych programów lojalnościowych dla stałych odbiorców lub dostawców;

### 3. w zakresie finansów:

- uzyskanie łatwiejszego dostępu do dodatkowego finansowania bez konieczności zaciągania kredytów oraz ustanawiania zabezpieczeń majątkowych. W transakcjach faktoringowych głównym zabezpieczeniem są nabywane wierzytelności. Dlatego też w umowach faktoringowych powinniśmy mieć do czynienia z zabezpieczeniami „miękkimi”, to jest pełnomocnictwem do rachunku bankowego oraz wekslem *in blanco*. Takie podejście umożliwia firmie uzyskanie elastycznego finansowania bieżącej działalności, natomiast wolny majątek trwały może zostać przeznaczony na zabezpieczenie finansowania długoterminowego;
- szybsza spłata zobowiązań handlowych lub możliwość dokonywania przedpłat skutkujących możliwością uzyskiwania korzystnych rabatów oraz pozyskaniem nowych dostawców;
- uzyskanie poprawy wskaźników finansowych, struktury finansowania i wprowadzenie korzystnych zmian w strukturze bilansu przez wcześniejsze uzyskanie środków pieniężnych za dostarczone towary i usługi (zamiana należności handlowych na gotówkę), z możliwością przeznaczenia uzyskanych w ten sposób środków na bieżącą działalność firmy;
- zmniejszenie udziału kapitału własnego w finansowaniu należności;
- skrócenie okresu rotacji należności.

Należy również zauważyć, że restrukturyzacja firmy to również krótkookresowy wzrost kosztów z tym związanych, które często pokrywane są z kredytów obrotowych kosztem finansowania kapitału obrotowego. Wzrost zadłużenia kredytowego może utrudniać uzyskanie dodatkowego finansowania na rozwój działalności. W takiej sytuacji źródłem finansowania może być faktoring z uwagi na jego łatwiejszy dostęp oraz koszt.

Faktoring stanowi zatem kompleksowy produkt wspomagający proces restrukturyzacji przedsiębiorstwa. Zapewnia osiągnięcie oczekiwanych efektów w najważniejszych obszarach działalności gospodarczej każdej firmy, to jest w zakresie zarządzania finansowego, sprzedażą oraz ryzykiem prowadzonej działalności gospodarczej.

## Mity na temat faktoringu: co faktoring ma wspólnego z windykacją? czy kontrahenci mogą się obawiać faktoringu? czy outsourcing działań związanych z zarządzaniem należnościami jest bezpieczny?

Obserwowany w Polsce wzrost popularności usług faktoringowych ma swoje podłoże w tym, że coraz więcej firm dostrzega korzyści takiego rozwiązania, a mity związane z faktoringiem – dzięki konsekwentnie prowadzonej akcji edukacyjnej – mają coraz mniejszą siłę oddziaływania.

Poza wątpliwościami związanymi z potencjalnie wysokimi kosztami tej usługi – co zostało omówione w oddzielnym artykule – należy zwrócić uwagę na inne negatywne stereotypy związane z faktoringiem. Pierwszy z nich dotyczy kojarzenia faktoringu wyłącznie z windykacją należności, co jest całkowicie nieuzasadnione.

Faktoring jest narzędziem umożliwiającym uzyskanie finansowania dzięki sprzedaży należności, których termin wymagalności jeszcze nie minął. Jest to sposób na szybkie odzyskanie pieniędzy zamrożonych w fakturach na okres kredytu kupieckiego udzielonego odbiorcy. Windykacja zaś to odzyskiwanie należności za towar lub usługę, których termin płatności już upłynął, a kontrahent nie uregulował swoich zobowiązań. Windykacja jako metoda rozwiązywania zaistniałych problemów jest działaniem *post factum*, chociaż działania ją poprzedzające (jak monitoring należności) mają także charakter prewencyjny. Natomiast faktoring z założenia jest działaniem zapobiegającym przeterminowaniu należności, ponieważ faktor – oprócz podstawowej funkcji finansowania – świadczy dodatkowe usługi zarządzania wierzytelnościami. Jedną z nich, poza procesem księgowania spłat od odbiorców czy ich monitorowania, jest prowadzenie

windykacji miękkiej. Windykacja może zatem stanowić element faktoringu, nie jest jednak z nim równoznaczna.

Kolejny mit wiąże się z obawami klientów dotyczącymi zasad funkcjonowania faktoringu i z jego wpływem na relacje z odbiorcami. Wydaje się, że największą niepewność wzbudza proces wymiany informacji dostawcy z faktorem. Obawy dotyczą ujawniania, czy też raczej przekazywania podmiotowi trzeciemu, informacji i danych na temat kontrahentów. Wątpliwośćmi są zrozumiałe, ponieważ decyzje dotyczą bezpośrednich relacji klienta z kontrahentami oraz, co ważniejsze, informacji na temat wiarygodności.

Należy jednak podkreślić, że stały rozwój faktoringu na rynku polskim idzie w parze z **rozwojem bezpiecznych systemów** outsourcingu zarządzania należnościami. Rynek oferuje dziś wiele rozwiązań informatycznych, które w kompleksowy sposób spełniają wymagania stawiane zarówno przez klienta, jak i samego faktora. Natomiast oprogramowanie służące do obsługi relacji pomiędzy tymi dwoma podmiotami dostosowane jest do warunków panujących na polskim rynku. Warto zauważyć, że programy te są oferowane przez polskie firmy, co dodatkowo przemawia na ich korzyść.

Dzisiejsze rozwiązania informatyczne gwarantują natychmiastową wymianę informacji pomiędzy klientem a faktorem, która odbywa się praktycznie w całości w formie elektronicznej – począwszy od przesyłania zestawienia kontrahentów objętych umową faktoringową, skończywszy na przekazaniu faktorowi zestawienia wiarygodności. Klient korzystający z elektronicznej wymiany informacji po przesłaniu danych do faktora może niezwłocznie uzyskać od niego informację zwrotną. Otrzymywanie od faktora aktualnych informacji pozwala firmom na bieżącą kontrolę kontaktów ze swoimi kontrahentami i monitorowanie ich sytuacji czy jakości współpracy. Dodatkowo, stosowanie specjalnego oprogramowania, ogranicza możliwość występowania błędów w przekazywanych informacjach.

Należy tu podkreślić, że oferowane rozwiązania informatyczne są ściśle dopasowane do produktu, jaki został klientowi zaproponowany. W przypadku faktoringu *in-house*, rekomendowanego klientom z sektora dużych i bardzo dużych przedsiębiorstw, przewaga zastosowanych rozwiązań informatycznych polega na tym, że cały obszar związany z księgowaniem płatności na poszczególne wiarygodności pozostaje w kompetencjach klienta. W związku z tym nie musi on wprowadzać żadnych znaczących



zmian w zakresie systemu księgowego, co wiązałoby się z dużą reorganizacją systemową po stronie klienta. Wygoda tego rozwiązania polega właśnie na tym, że unika się wprowadzania jakiegokolwiek nowego oprogramowania w ustrukturyzowanej organizacji klienta.

Usługa faktoringowa realizowana w systemie *full-service* jest natomiast rozwiązaniem kierowanym do firm o mniej rozbudowanej strukturze, w tym do przedsiębiorstw z sektora MSP. Ten model opiera się na współpracy pomiędzy faktorem, klientem i jego kontrahentami. W tym przypadku faktor odciąża klienta w zakresie ewentualnego wyjaśniania i alokacji płatności dokonanych przez kontrahentów. W ten sposób otrzymuje kompleksową informację dotyczącą wiarygodności przedstawionych w zakresie obowiązującej umowy faktoringowej.

Warto na koniec zwrócić uwagę na **obawy o charakterze psychologicznym**, które nie są bez znaczenia w procesie podejmowania decyzji o przystąpieniu firmy do umowy faktoringowej. Z jednej strony potencjalni klienci faktoringu boją się, iż zastosowanie tego rozwiązania zostanie odczytane przez ich kontrahentów jako próba podreperowania słabej kondycji finansowej dostawcy. Nie jest to oczywiście prawdą, faktoring nie jest bowiem prostą formą kredytu, tylko systemem zarządzania należnościami. Z drugiej strony występuje pewne przeświadczenie po stronie klienta, jakoby jego odbiorcy mieli zastrzeżenia dotyczące włączania ich jako podmiot trzeci do umowy faktoringowej. Klient boi się, że jego kontrahenci odbiorą ten fakt jako podważanie ich obecnej sytuacji finansowej (postrzeganie jej jako niekorzystnej, czy też niesatysfakcjonującej w świetle ich współpracy). Należy zaznaczyć, że obawa taka jest całkowicie bezpodstawna. Przedstawienie odbiorcy w zestawieniu kierowanym do faktora świadczy o dobrej relacji pomiędzy nim a klientem, a także – co wydaje się chyba najważniejsze – o perspektywicznym podejściu do ich wzajemnych relacji handlowych.

Można jednak sądzić, że z roku na rok coraz skuteczniej udaje się rozwiewać największe wątpliwości potencjalnych użytkowników faktoringu. Potwierdzeniem tego procesu jest wzrost obrotów firm faktoringowych (w ubiegłym roku o 30%), ale przede wszystkim zwiększająca się liczba podmiotów, które z nimi współpracują w ramach finansowania transakcji handlowych. Zgodnie z danymi Polskiego Związku Faktorów, na koniec 2010 roku było to blisko 80 000 przedsiębiorstw, zatem ich liczba wzrosła o około 85% w stosunku do kryzysowego roku 2009.



## Ile kosztuje faktoring? O rzeczywistych kosztach usługi

Faktoring w Polsce ma zaledwie dwudziestoletnią historię i chyba tylko tym można tłumaczyć występujące błędne opinie na temat tej usługi.

Spośród kilku „niezasłużonych” opinii jedna jest niezwykle istotna. W prasie, w rozmowach z klientami aplikującymi o usługę, a nawet w literaturze przedmiotu spotykamy się z opinią o wysokich kosztach, które ponoszą odbiorcy usługi. Charakterystyczne, że klienci, którzy korzystają bądź wcześniej korzystali z faktoringu, z reguły nie potwierdzają tego, że usługa jest droga. Chociaż ich opinie są potwierdzeniem funkcjonalności usługi oraz korzyści, jakie przyniosło jej zastosowanie, to nie trafiają one do przekonania autorów piszących o faktoringu. W niezrozumiały sposób rzetelne argumenty o kosztach usługi nie mogą się przebić do opinii publicznej. Zarzut, że „faktoring jest drogi”, należy niestety do jednej z najczęściej spotykanych opinii na temat ceny usługi. Dla „młodej usługi” opinie takie stanowią poważne zagrożenie, szczególnie jeśli są ogłaszane w wysokonakładowych publikacjach. Oto przykład: w ramach rozmowy dziennikarza z przedsiębiorcą wyeksponowana jest taka wypowiedź:

– Ile kosztuje faktoring?

– Nie jest tani. Koszt może dochodzić do 20 proc. każdej faktury. Ale można negocjować umowę i zwykle przy długiej współpracy liczyć na lepsze warunki – opowiada Witold Marcinkiewicz, właściciel przedsiębiorstwa produkującego nici z Rawy Mazowieckiej. – Koszt faktoringu składa się z dwóch części. Prowizji operacyjnej – naliczanej od kwoty faktury brutto – oraz odsetek od finansowania<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> J. Blewaska, *Faktoring na zły i dobry czas*, „Gazeta Wyborcza” 2010, nr z 29 listopada.

Nie można się zgodzić bezkrytycznie z wyrażoną tu opinią przedsiębiorcy. Kwestia nieporozumień co do oceny wysokości kosztów faktoringu jest zbyt ważna dla przyszłości usług i branży w Polsce, by tego typu wypowiedzi pozostały bez komentarza. W zacytowanej opinii faktoring jest jednoznacznie drogą usługą. Brakuje jednak merytorycznego kontekstu i wyjaśnienia, na podstawie jakich kryteriów wyciągnięto takie wnioski. Kategoryczne stwierdzenie, że koszt usługi jest dla przedsiębiorcy zbyt wysoki, wymaga analizy. Ostatecznie można przyjąć subiektywny osąd przedsiębiorcy, że faktoring „nie jest tani”, bo „dobre nie może być tanie”. Nie można jednak pozostawić bez komentarza wypowiedzi przedsiębiorcy, że płaci on za faktoring aż 20% wartości faktury.

Podobne opinie dość często spotyka się w prasie i na forach internetowych, dlatego trzeba je skonfrontować z faktami. Po pierwsze, ustalmy punkty odniesienia. Jeśli mówimy, że „faktoring nie jest tani”, to zapytajmy też, od czego droższy jest faktoring? Od kredytu? Od leasingu? Od pożyczki?

Porównując cenę faktoringu do ceny najpopularniejszych instrumentów finansowania działalności, zwróćmy uwagę na to, że cena wartościuje zasadnicze korzyści, które przynosi wybrana usługa. Faktoring sprawdził się znakomicie jako skuteczne rozwiązanie problemów wynikających z kumulowania się należności jeszcze niezapłaconych przez kontrahentów. Jedną z najważniejszych funkcji usługi jest finansowanie wierzytelności i faktoring rzeczywiście zapewnia przedsiębiorcy środki finansowe w potrzebnym czasie. Co więcej, faktoring jak żadna inna usługa finansowa spełnia dodatkowe funkcje. Faktor wykonuje również na rzecz klienta wszystkie czynności związane z administrowaniem nabytymi wierzytelnościami. Przy wyborze odpowiedniej formy usługi faktor może przejąć na siebie w części bądź w całości ryzyko niewypłacalności kontrahentów klienta. A jeśli dochodzi do drastycznej sytuacji i kontrahent nie spłaca zobowiązań, faktor może rozpocząć działania dyscyplinujące i podjąć się windykacji niezapłaconych należności.

Cena usługi uwzględnia wartość wykorzystanych środków oraz nakłady pracy wykonanej przez faktora w ramach umówionych zadań. Stąd cena faktoringu obejmuje następujące składniki:

- wynagrodzenie z tytułu finansowania wierzytelności,
- wynagrodzenie za administrowanie wierzytelnością,
- wynagrodzenie za przejęte ryzyko niewypłacalności kontrahenta(-ów),
- zwrot kosztów analiz zdolności kredytowej klienta i kontrahenta(-ów) poniesionych przez faktora.

Rzeczywistą podstawą do kalkulacji ceny faktoringu są koszt finansowania i koszt pracy wykonanej przez faktora, która jest określona warunkami umowy. Zobaczmy więc na przykładach, jak wyliczany jest każdy ze składników ceny usługi<sup>2</sup>.

## I. Marża faktora, czyli wynagrodzenie faktora z tytułu finansowania wierzytelności objętych umową faktoringową

To zasadniczy element ceny. Jest składnikiem zmiennym, zależnym od faktycznego okresu finansowania wierzytelności (termin zapłaty wskazany na fakturze). Jest obliczany na bazie obowiązującej na rynku międzybankowym stawki WIBOR/EURIBOR/LIBOR (1M lub 3M) oraz wynegocjowanej marży faktora. Jest wyrażona jako *x punktów procentowych* naliczanych od kwoty finansowanej wierzytelności.

Przykład 1.

kwota faktury	10.000,00 zł
termin płatności	60 dni
marża faktora (ustalona w umowie)	1,50%
WIBOR 1M	4,62%
koszt finansowania wierzytelności	102,00 zł

## 2. Prowizja operacyjna (administracyjna), czyli wynagrodzenie za wykonywanie czynności, związane z administrowaniem wierzytelnością

W praktyce pokrywa koszty wszystkich czynności wykonywanych przez faktora, które wynikają z zadań zarządzania wierzytelnościami przekazanymi faktorowi, takich jak:

- przelewy środków,
- korespondencja i telefony,

<sup>2</sup> Wszystkie wyliczenia przytoczone w przykładach zostały dokonane w oparciu o stawki, jakie można aktualnie spotkać na rynku. Są to więc wartości, które w żadnym wypadku nie mogą być traktowane jako oferta handlowa.

- monitowanie dłużników,
- sporządzanie raportów i zestawień o stanie rozliczeń,
- upomnienia i dyscyplinowanie nierzetelnych dłużników.

Jest ustalana indywidualnie, wyrażona zaś jako procent od wartości wierzytelności.

#### Przykład 2.

kwota faktury	10.000,00 zł
stopa prowizji (określona w umowie)	0,20%
kwota prowizji operacyjnej	20,00 zł

### 3. Prowizja przygotowawcza, czyli opłata pokrywająca koszty, jakie poniósł faktor w procesie analiz zdolności kredytowej klienta i kontrahenta(-ów).

Stanowi wynegocjowaną stawkę procentową, liczoną od sumy limitów przyznanych kontrahentom objętym umową. Część faktorów pobiera prowizję przygotowawczą ustaloną kwotowo. Jest ustalana indywidualnie i pobierana jednorazowo w momencie uruchomienia umowy.

Sposób obliczania tej prowizji jest taki sam, jak w dobrze znanych, standardowych procedurach kredytowych.

### 4. Wynagrodzenie za przejęte ryzyko

Faktoring pełny poszerza zakres usługi o funkcję gwarancyjną (*del credere*). W tym przypadku faktor przejmuje na siebie w całości bądź w części ryzyko braku zapłaty od kontrahenta. Jest to funkcja niezwykle atrakcyjna z punktu widzenia klienta. Wymaga jednak od faktora przeprowadzenia dodatkowych analiz i szacunków prawdopodobieństwa i skutków wystąpienia ryzyka straty oraz zastosowania odpowiednich zabezpieczeń. Z tego powodu klient ponosi dodatkową opłatę, którą jest **prowizja od przejętego ryzyka** związanego z niewypłacalnością kontrahenta(-ów). Prowizja ta stanowi wynagrodzenie faktora z tytułu podjętego przez niego ryzyka. Praktycznie jest to kwota w wysokości składki za ubezpieczenie ryzyka transakcji w ramach polisy ubezpieczeniowej.

## Przykład 3.

kwota faktury	10.000,00 zł
stopa (określona w umowie)	0,30%
kwota prowizji	30,00 zł

Koszt usługi faktoringowej jest więc sumą prowizji należnych faktorowi za wykonanie pakietu czynności wynikających z formy zastosowanej usługi.

### 5. Prowizja z tytułu obsługi transakcji faktoringu międzynarodowego

Inaczej przedstawia się kalkulacja ceny usługi faktoringu zastosowanego w obrotach zagranicznych. Tu ryzyko niewypłacalności kontrahenta (importera) jest wyjątkowo groźne. W celu zapewnienia bezpieczeństwa transakcji faktor świadczący usługę na rzecz eksportera włącza do obsługi transakcji faktora zagranicznego. Współpracujący faktor z kraju, do którego skierowane są dostawy eksportowe, udziela poręczenia zapłaty, wykonuje inkaso należności, a w przypadku braku zapłaty w terminie dyscyplinuje importera. Udział faktora zagranicznego generuje następny składnik ceny – prowizję za przejęte ryzyko niewypłacalności kontrahenta(-ów) zagranicznych. W rzeczywistości jest to wynagrodzenie faktora zagranicznego współpracującego z faktorem polskim. Stawki stosowane w obrocie eksportowym nie są jednolite, podlegają natomiast regulacji na poziomie międzynarodowych federacji faktoringowych (IFGroup i FCI)<sup>3</sup>.

## Przykład 4.

kwota faktury	10.000,00 €
termin płatności	90 dni
prowizja operacyjna	0,20%
koszt finansowania oparty o EURIBOR 3M*	3,604%
marża faktora**	0,40%
kwota prowizji	100,01 €***

\* Stawka na 20 lipca 2010 roku. \*\* Na przykład niemiecka firma faktoringowa z Monachium.

\*\*\* Całkowity roczny koszt finansowania wynosi 4,004%.

<sup>3</sup> Commission rates. Dostępne dla członków IFGroup na: [www.ifgroup.com.members](http://www.ifgroup.com.members)

Dla czytelnego obrazu, „ile kosztuje faktoring”, skorzystajmy z powyższych wyliczeń. Cena faktorowania wierzytelności w kwocie 10.000,00 zł w zależności od wybranej formy przedstawia się następująco:

#### Faktoring niepełny krajowy

prowizja operacyjna	koszt finansowania	koszt faktoringu dla cyklu (60 dni)
20,00 zł	102,00 zł	122,00 zł

Całkowity roczny koszt finansowania wynosi 7,32%.

#### Faktoring pełny krajowy

prowizja operacyjna	koszt finansowania	prowizja za przejęte ryzyko	koszt faktoringu dla cyklu (60 dni)
20,00 zł	102,00 zł	30,00 zł	152,00 zł

Całkowity roczny koszt finansowania wynosi 9,12%.

W sytuacji, w której przedsiębiorca zastanawia się nad wyborem usługi finansowej i decyzję uzależnia przede wszystkim od porównania cen, warto pamiętać przedstawione tu przykłady. W praktyce, przedsiębiorca najczęściej wybiera pomiędzy kredytem a faktoringiem, a cena tych usług z natury różni się.

Podkreślmy zasadniczą różnicę: **faktoring** nie jest ekwiwalentny wobec **kredytu**. Nie wolno porównywać ceny usługi jednorodnej (kredyt) wprost do ceny usługi złożonej (faktoring). Praktyka dowodzi, że przedsiębiorców, którzy aby zapewnić bezpieczeństwo finansowe firmy, zadowolają się tylko pozyskaniem środków (kredyt), te wyliczenia nie przekonują. Nie zmieniają oni swoich przyzwyczajzeń i będą powtarzać, że „faktoring nie jest tani”. Jednak ci, którzy zobaczą w usłudze faktoringu narzędzie „od ręki” poprawiające płynność finansową, zmniejszające ilość pracy (i koszty) w bieżącej kontroli stanu należności, poprawiające dyscyplinę płatniczą odbiorców i będące źródłem wiarygodnych informacji zarządczych oraz zweryfikowanych informacji handlowych, dojdą do przekonania, że faktoring ma godziwą cenę.

Dodatkową zaletą usługi faktoringu jest elastyczność. Faktor może wykonywać na rzecz klienta wiele innych czynności zapewniających skutecz-



ną obsługę wierzytelności, w tym tak trudnych i uciążliwych, jak: windykacja kwot podstawowych i odsetek, postępowanie przedsądowe, sądowe itp.

Do omówienia pozostaje jeszcze jeden, często spotykany w publikacjach błąd dotyczący kosztów faktoringu. Wielu autorów traktuje „fundusz gwarancyjny” jako element ceny usługi. Nic bardziej mylnego! **Fundusz gwarancyjny nie jest kosztem faktoringu.** Jest to część kwoty faktury, której faktor nie płaci przy wykupie finansowanej wierzytelności. Zazwyczaj jest to około 20% kwoty faktury, która pozostaje na koncie faktora do czasu rozliczenia pełnej kwoty wierzytelności. Po otrzymaniu całej zapłaty od kontrahenta faktor niezwłocznie przekazuje tę część wierzytelności klientowi.

Przedstawione tu przykłady wyliczania ceny usługi faktoringowej pozwalają mieć nadzieję na to, że przynajmniej część nieporozumień została wyjaśniona. Faktoring jest na pewno jednym z najlepszych produktów finansowych, które są dostępne na rynku. Rozwiązuje cały pakiet problemów i z pewnością jest wart swojej ceny. Porównywany do kredytu, pozwala wyciągnąć wniosek: **faktoring nie jest drogi i daje więcej niż kredyt.**



## Księgowanie transakcji faktoringowych

Faktoring na obecnym rynku finansowym jest znany od kilkunastu lat. Polega na nabywaniu od przedsiębiorców, za określoną cenę, wierzytelności przysługujących im w stosunku do dłużników oraz świadczeniu dodatkowych usług. Wierzytelności te nie mogą być przeterminowane.

Umowa faktoringowa zostaje zawarta pomiędzy dwiema stronami: faktorem (instytucją specjalizującą się w wykupie wierzytelności) i faktorantem (firmą, która przedstawia faktorowi wierzytelności do wykupu, będące wynikiem dokonywanej przez niego sprzedaży towarów/świadczenia usług).

W praktyce gospodarczej najbardziej istotnym podziałem umów faktoringowych jest:

- faktoring niewłaściwy (niepełny, z regresem) – faktor wykupuje wierzytelność faktoranta z możliwością regresu; w przypadku niewypłacalności dłużnika faktorant zobowiązany jest do zapłacenia faktorowi;
- faktoring właściwy (pełny, bez regresu) – faktor w całości przejmuje od faktoranta ryzyko niewypłacalności dłużnika; finansuje faktoranta, udzielając mu pożyczki na podstawie wykupionych należności;
- faktoring mieszany – faktor finansuje wierzytelności faktoranta i oboje dzielą się ryzykiem; umowa określa, w jakich przypadkach i w jakim stopniu ponoszą ryzyko niewypłacalności dłużnika.

Transakcja faktoringu jest zatem operacją gospodarczą, która musi znaleźć swoje odzwierciedlenie w księgach rachunkowych faktora i faktoranta. Do umów faktoringowych zastosowanie ma Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku, wraz z późniejszymi zmianami<sup>1</sup>,

---

<sup>1</sup> Dz. U. z 2009, nr 152, poz. 1223; nr 157, poz. 1241; nr 165, poz. 1316; Dz. U. z 2010, nr 47, poz. 278.

aczkolwiek nie reguluje ona szczegółowo zagadnień dotyczących faktoringu. Aspekty księgowo-rachunkowe budzą nadal wątpliwości pomimo dobrej znajomości produktu faktoringowego na rynku finansowym. Ewidencja umowy faktoringowej uzależniona będzie od typu faktoringu. Dlatego poniżej przedstawiono propozycję rozwiązań ewidencyjnych faktoringu niewłaściwego (z regresem), na podstawie dotychczasowych doświadczeń<sup>2</sup>.

### Schemat usługi umowy dotyczącej faktoringu niewłaściwego

Faktorant przedstawia faktorowi do wykupu wierzytelności, będące wynikiem dokonywanej pomiędzy nim a jego dłużnikami (odbiorcami/kontrahentami) sprzedaży towarów/świadczeniem usług zgodnych z umowami handlowymi. Z chwilą nabycia wierzytelności faktor staje się jedynym wierzycielem, a opłata za wierzytelność zostanie uregulowana po dokonaniu spłaty przez dłużników (odbiorców/kontrahentów). Za wykupienie wierzytelności i administrowanie nimi faktor pobiera prowizję od kwoty wierzytelności. Podstawą do wypłacenia przez faktora środków za wierzytelność są: zaakceptowanie wcześniejszych limitów finansowania przyznanych odbiorcom faktoranta oraz aktualny stan nabytych wobec nich wierzytelności. Finansowanie stanowi określony procent sumy zaakceptowanych wierzytelności, ale nie więcej niż do poziomu przyznanego limitu finansowania. Od finansowania wierzytelności faktor nalicza klientowi odsetki na koniec każdego miesiąca.

Po dokonaniu spłaty przez kontrahenta faktor dokonuje zapłaty za wierzytelność przez obniżenie aktualnego salda zadłużenia.

Na potrzeby powyższego schematu przyjęto następujące założenia:

- prowizja od wierzytelności – 0,5%;
- finansowanie stanowi 80% sumy zaakceptowanych wierzytelności;
- odsetki od wierzytelności – 2% ponad WIBOR (WIBOR: 3,6%).

Propozycja ewidencji operacji gospodarczych dotyczących powyższego schematu:

<sup>2</sup> Rozwiązanie ewidencyjne umowy faktoringowej powinno być zawsze dobrane do obowiązujących w firmach sposobów prowadzenia ksiąg, przepisów księgowych/podatkowych i obowiązków sprawozdawczych.

1. Faktorant sprzedaje wyroby/towary swoim odbiorcom:
  - A. 10.000 zł + 23% VAT,
  - B. 20.000 zł + 23% VAT,
  - C. 15.000 zł + 23% VAT.
2. Zgodnie z umową faktoringową faktorant sprzedaje (6 czerwca) faktorowi wierzytelności opisane w punkcie 1. Dzień wymagalności wierzytelności to 29 lipca.
3. Faktor nabywa 6 czerwca wierzytelności oraz wykupuje (finansuje) 80% ich wartości. Pobiera od nich prowizję, a ich suma zostanie wyfakturowana faktorantowi na koniec danego miesiąca.
4. 30 czerwca faktorantowi zostaje wystawiona faktura z tytułu prowizji od wierzytelności oraz odsetek od finansowanych wierzytelności.
5. 14 lipca faktorant płaci fakturę własną faktorowi, a 29 lipca kontrahent A i C spłacają wierzytelności wobec faktora. Zatem faktorant, na podstawie na przykład raportu/zestawienia, księguje spłaty dowodem PK.
6. Faktor po otrzymaniu spłat od kontrahentów A i C zwraca faktorantowi środki zatrzymane z wykupu wierzytelności (pkt 3, zwrot 20% wierzytelności).

Gdyby faktor oraz faktorant chcieli potwierdzić saldo na przykład na dzień 29 lipca, mogliby się posłużyć kontem „Rozrachunki z faktorem z tytułu finansowania wierzytelności”, przeznaczonym do rozrachunków. Widoczne jest, że otwarto saldo o wartości 19.680 zł, wynikające z wierzytelności nieuregulowanej przez kontrahenta B o wartości brutto wierzytelności 24.600 zł widocznej na koncie „Rozrachunki z faktorem z tytułu wierzytelności”. Jeśli kontrahent opóźnia się z zapłatą w terminie ustalonym w umowie pomiędzy faktorem i faktorantem, po upływie tego terminu następuje zwrot akceptacji do finansowania. W takim przypadku faktorant może żądać cesji zwrotnej wierzytelności lub pozostawić ją do windykacji faktora.

W przypadku faktoringu niewłaściwego, w którym po określonym w umowie terminie faktor ma prawo regresu w stosunku do faktoranta, sam poziom należności pozostaje bez zmian, chyba że jednostka musi utworzyć odpis aktualizacyjny. Zwiększeniu (o wartość otrzymanej pożyczki) ulega suma bilansowa. Po stronie aktywów wzrosną środki pieniężne, a w pasywach bilansu nastąpi zwiększenie o tę samą wartość zobowiązań wobec faktora. Zatem przy tego typu umowie faktoringowej faktorant pozyskuje od faktora środki pieniężne w formie pożyczki, której zwrot jest uzależniony od spłaty należności przez odbiorcę.

Przychody ze sprzedaży towarów i usług		
	10.000,00	(1a)
	20.000,00	(1b)
	15.000,00	(1c)

Rozrachunki z tytułu VAT			
4)	101,15	2.300,00	(1a)
		20.000,00	(1b)
		15.000,00	(1c)

Rozrachunki z Odbiorcą A		
1a)	12.300,00	12.300,00 (2a)

Rozrachunki z Odbiorcą B		
1b)	24.600,00	24.600,00 (2b)

Rozrachunki z Odbiorcą C		
1c)	18.450,00	18.450,00 (2c)

Rozrachunki z Faktorem z tyt. wierzytelności			
2a)	12.300,00	12.300,00	(5a)
2b)	24.600,00	18.450,00	(5c)
2c)	18.450,00		

55.350,00 suma wierzytelności przekazana do Faktora

Wypuk wierzytelności przez Faktora, 80% wartości wierzytelności:

12.300,00 x 80% =	9.840,00	(3aw)
24.600,00 x 80% =	19.680,00	(3bw)
18.450,00 x 80% =	14.760,00	(3cw)

Rozrachunki z Faktorem z tyt. finansowania			
5)	540,95	9.840,00	(3aw)
5a)	12.300,00	19.680,00	(3bw)
5b)	18.450,00	14.760,00	(3cw)
		540,95	(4)
		2.460,00	(6a)
		3.690,00	(6c)
	31.290,95	50.970,95	

**19.680,00 saldo na 29.07.**

Rachunek bankowy Faktora			
3aw)	9.840,00	540,95	(5)
3bw)	19.680,00		
3cw)	14.760,00		
6a)	2.460,00		
6c)	3.690,00		

Koszty finansowe		
4)	439,80	

Prowizja od wierzytelności oraz odsetki od dnia 30 czerwca.

12.300,00 x 0,5% =	61,50
24.600,00 x 0,5% =	123,00
18.450,00 x 0,5% =	92,25
	276,75 koszt dla Faktora

Odsetki od finansowanych wierzytelności na dzień 30 czerwca.

9.840,00
19.680,00
14.760,00
44.280,00 x 24/365 x (3,6%+2%)

163,05 koszt dla Faktora

faktura dla Faktora opiewa na kwotę 439,80  
plus VAT (w zależności od podmiotu faktoringowego) 540,95



## **P O L S K I Z W I ą Ż E K F A K T O R Ó W**

Polski Związek Faktorów (PZF), krajowa federacja branżowa, zrzesza 17 największych i najbardziej aktywnych firm faktoringowych działających w Polsce. Formalny początek działalności Związku przypada na 28 kwietnia 2006 roku. Polski Związek Faktorów jest kontynuatorem działalności Konferencji Instytucji Faktoringowych (KIF), która została powołana do życia w 2003 roku z inicjatywy: Forin Sp. z o.o., Handlowy Heller SA, Pekao Faktoring Sp. z o.o. oraz Polfactor SA.

Naczelnym zadaniem programowym federacji jest zintegrowanie działań polskich firm faktoringowych na rzecz popularyzacji i standaryzacji usług w zakresie faktoringu, najnowszego produktu finansowego na rynku.

Programowe cele Polskiego Związku Faktorów to:

- promocja usług faktoringowych poprzez:
  - aktywną współpracę z mediami,
  - kształtowanie pozytywnego wizerunku Związku,
  - promowanie pozytywnych walorów usług faktoringowych,
- działalność edukacyjna w formie:
  - szkoleń dla członków Związku,
  - szkoleń dla przedsiębiorców,
- wspólne działania na rzecz zmiany otoczenia prawnego,
- promowanie wiedzy o faktoringu w środowiskach akademickich.

Związek korzysta też z niektórych wzorów federacji zagranicznych, z którymi współpracuje.

Formuła organizacyjna PZF jest otwarta – do Związku może przystąpić każdy podmiot, który specjalizuje się w usługach faktoringowych, działa na podstawie prawa polskiego, przestrzega zasad ładu korporacyjnego i akceptuje statut.

Firmy należące do PZF obejmowały w 2010 roku 63% całego rynku faktoringu w Polsce. Aktualnie do PZF należą: 12 wyspecjalizowanych spółek faktoringowych, trzy banki komercyjne oraz dwóch członków wspierających.

Polski Związek Faktorów włącza się do wspólnych działań międzynarodowych federacji faktorów – International Factors Group oraz Factors Chain International. Jest inicjatorem i członkiem-założycielem EU Federation – europejskiej federacji krajowych stowarzyszeń faktorów.





## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2010 rok w mln zł	4.381
Liczba pracowników	52
Rok powstania firmy	2004 (od tego roku istnieje Departament Faktoringu i Finansowania Handlu)
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Producenci i przedsiębiorstwa świadczące usługi, sprzedający i kupujący z odroczonym terminem płatności.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring niepełny, faktoring pełny, faktoring pełny z ubezpieczeniem, faktoring odwrotny, faktoring samorządowy, faktoring wymagalnościowy, inkaso płatności.	
<b>Obszar działania</b>	
Cały obszar Polski, poprzez oddziały Banku.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (udział %)</b>	18%
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Stanisława Żaryna 2A 02-593 Warszawa tel. 22 598 29 56, fax 22 598 29 03 www.bankmillennium.pl/pl/przedsiębiorstwa/ faktoring faktoring@bankmillennium.pl

## OPIS

Bank Millennium SA jest rówieśnikiem polskich przemian gospodarczych i jednym z największych banków w Polsce. Jego biznesowa misja zakłada oferowanie najwyższej jakości, uniwersalnych produktów i usług finansowych dla klientów indywidualnych i korporacyjnych. Swoją pozycję rynkową Bank zbudował dzięki współpracy z ponad milionem klientów, którzy dzięki ogólnopolskiej sieci prawie 500 placówek, bankowości internetowej i telefonicznej mają całodobowy dostęp do nowoczesnych usług finansowych. Swoje bogate, profesjonalne doświadczenie w dziedzinie usług faktoringowych Bank wypracował dzięki wieloletniej praktyce w obsłudze polskich przedsiębiorstw. Doświadczenie to wsparte jest wiedzą i standardami rynku międzynarodowego w zakresie finansów strategicznego udziałowca Banku Millennium – Banco Comercial Portugues, największego prywatnego banku w Portugalii.

Bank Millennium SA oferuje klientom szeroki wachlarz rozwiązań faktoringowych. W ofercie Banku znajdują się: faktoring niepełny, faktoring pełny, faktoring pełny z ubezpieczeniem, faktoring samorządowy, faktoring wymagalnościowy, inkaso płatności, jak również faktoring odwrotny.

Faktoring w Banku Millennium SA jest atrakcyjnym narzędziem umożliwiającym poprawę płynności finansowej przedsiębiorstw oraz poprawę bezpieczeństwa transakcji związanych ze sprzedażą towarów lub usług przez Klienta. Produkty faktoringowe Banku Millennium SA oparte są na przejrzystych zasadach oraz indywidualnym podejściu do potrzeb każdego Klienta.

W ramach transakcji faktoringowych Bank Millennium SA świadczy na rzecz Klienta szereg usług związanych z finansowaniem oraz administrowaniem wierzytelnościami, rozliczaniem spłat i monitorowaniem opóźnień. Bank obsługuje faktoringowo zarówno obrót z kontrahentami, jak i dostawcami Klienta.

Klient ma do dyspozycji zespół wykwalifikowanych fachowców korzystających z najnowocześniejszego systemu rozliczeniowego.

Bank Millennium SA oferuje usługi faktoringowe poprzez sieć oddziałów w całym kraju, wspieraną siecią indywidualnych doradców produktowych, którzy pomogą Klientowi wybrać rozwiązanie dostosowane do jego potrzeb.

## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2010 rok w mln zł	215 (wartość dotyczy okresu 1.04.–31.12.2010)
Liczba pracowników	10
Rok powstania firmy	1.04.2010
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Faktoring kierujemy zarówno do małych, średnich firm, jak i dużych korporacji prowadzących ekspansywną politykę zwiększania sprzedaży oraz przywiązujących wagę do profesjonalnej obsługi należności.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
BOŚ Bank oferuje faktoring krajowy i zagraniczny z regresem, faktoring z polisą i samorządowy. Obecnie trwają prace nad wprowadzeniem faktoringu odwrotnego, który uzupełni naszą ofertę.	
<b>Obszar działania</b>	
BOŚ Bank oferuje swoje usługi faktoringowe w Centrach Korporacyjnych Banku. W każdym Centrum Korporacyjnym nasi doradcy we współpracy z ekspertami i specjalistami w dziedzinie faktoringu są w stanie przygotować najlepsze rozwiązania, w pełni dopasowane do indywidualnej sytuacji Klienta.	
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	
Polski Związek Faktorów	
<b>Dane kontaktowe</b>	
Al. Jana Pawła II 12 00-950 Warszawa tel. +48 22 850 87 20, fax +48 22 850 88 91 infolinia: 0 801 355 455, +48 22 543 34 34 <a href="http://www.bosbank.pl">www.bosbank.pl</a> , <a href="mailto:bos@bosbank.pl">bos@bosbank.pl</a>	

## OPIS

Bank Ochrony Środowiska SA (BOŚ Bank) powstał w 1991 roku. Jest bankiem uniwersalnym, dostarczającym swoim klientom konkurencyjnych produktów i zapewniającym najwyższą jakość obsługi. Należy do 20 największych banków w Polsce. Od 1997 roku jego akcje są notowane na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Głównymi akcjonariuszami banku są: Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (79,10% akcji) oraz Państwowe Gospodarstwo Leśne Lasy Państwowe (5,98%).

Wieloletnia praktyka Banku w zakresie konstruowania rozwiązań finansowych dla przedsiębiorstw znalazła odzwierciedlenie również w obszarze usług faktoringowych. Faktoring w BOŚ Banku został wprowadzony do wachlarza produktów korporacyjnych w kwietniu 2010 roku, a oferta w zakresie świadczenia usług faktoringowych ciągle jest poszerzana wraz z rosnącymi potrzebami firm z sektora małych, średnich i dużych przedsiębiorstw oraz z sektora finansów publicznych. Wykwalifikowany zespół pracowników z wieloletnim doświadczeniem oraz nowoczesny system faktoringowy gwarantują rozwiązania na najwyższym poziomie.

Faktoring w BOŚ Banku jest innowacyjną i wyspecjalizowaną usługą finansową, która pozwala firmom uzyskać przewagę konkurencyjną poprzez poprawę płynności finansowej oraz poprawę bezpieczeństwa transakcji związanych ze sprzedażą towarów lub usług.

Chcąc sprostać rosnącym wymaganiom Klientów, BOŚ Bank oferuje usługi faktoringowe każdorazowo indywidualnie, w zależności od potrzeby i specyfiki Klienta. W każdym regionie korporacyjna sieć sprzedaży wspierana jest przez zespół ekspertów i specjalistów w dziedzinie faktoringu, którzy znajdują najlepsze rozwiązanie, dostosowane do indywidualnej sytuacji Klienta.

## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2010 rok w mln zł	1.492
Liczba pracowników	2350
Rok powstania firmy	1994
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Firmy produkcyjne i handlowe, realizujące sprzedaż w kraju i za granicą, chcące przekazać do faktoringu obrót brutto powyżej 3 mln zł rocznie.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring pełny i mieszany, monitoring i windykacja należności, BPO finansowe.	
<b>Obszar działania</b>	
Europa i pozostałe kraje OECD.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (udział %)</b>	5%
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów Stowarzyszenie Marketingu Bezpośredniego Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych (ABSL)
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Kolejowa 150 62-064 Plewiska k. Poznań tel. 61 65 28 800, fax 61 65 17 610 www.arvato.pl, finanse@arvato.pl

## OPIS

Arvato Services Polska wchodzi w skład grupy Arvato AG i jest częścią międzynarodowego koncernu Bertelsmann AG. Firma zatrudnia 2350 pracowników w ośmiu lokalizacjach w Polsce. Wśród szerokiej gamy wyspecjalizowanych usług Arvato oferuje faktoring, kompleksowe zarządzanie należnościami, monitoring i windykację należności oraz BPO finansowe.

Dlaczego Arvato:

- **Wiarygodność**  
Arvato Services Polska należy do globalnego koncernu Bertelsmann AG. Jest to wymowna gwarancja naszej wiarygodności i stabilności finansowej.
- **Dopasowanie oferty do potrzeb danego Klienta**  
Zawsze staramy się dostosować pakiet oferowanych przez nas rozwiązań finansowych do indywidualnych potrzeb Klientów.
- **Wieloletnie doświadczenie**  
Usługi finansowe świadczymy w Polsce od roku 2000. Korzystamy przy tym z bogatego doświadczenia firmy Infocore/BFS finance GmbH, funkcjonującej od 1961 roku i należącej do największych niemieckich firm faktoringowych.
- **Sprawność i nowoczesność w zarządzaniu należnościami**  
Korzystamy z najnowszych technologii informatycznych oraz tworzymy i udoskonalamy własne produkty. Są one ściśle dostosowane do wymagań naszych Klientów.
- **Rzetelność w prowadzeniu rozrachunków**  
Skrupulatne prowadzenie kont rozrachunkowych jest dla nas jednym z priorytetów. Dotyczy to zarówno naszych rozliczeń z Klientami, jak i pomiędzy nimi i ich odbiorcami. Efektem jest wzajemne zaufanie i komfort współpracy.
- **Gwarancja pełnej ochrony danych**  
Zapewniamy staranne przechowywanie danych i rygorystyczne zasady ich zabezpieczenia. Poświadczają to certyfikat jakości ISO 9001.

Bibby Financial Services Sp. z o.o.

**BIBBY**  
FINANCIAL SERVICES**PROFIL**

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2010 rok w mln zł	888,2
Liczba pracowników	59
Rok powstania firmy	2002
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Naszą ofertę kierujemy do małych i średnich przedsiębiorstw, proponując im rozwiązania zapewniające poprawę płynności finansowej oraz efektywną kontrolę należności. Naszymi klientami są firmy produkcyjne, handlowe i usługowe, prowadzące sprzedaż z odroczoneymi terminami płatności.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
faktoring krajowy (z regresem i bez regresu), faktoring eksportowy (z regresem i bez regresu), faktoring dla transportu.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (udział %)</b>	20%
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	International Factors Group Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Wołoska 9A 02-583 Warszawa tel. +48 22 545 61 23, fax +48 22 545 61 22 www.bibbyfinancialservices.pl info@bibbyfinancialservices.pl

**OPIS**

Bibby Financial Services należy do – istniejącej od 1807 roku – brytyjskiej firmy Bibby Line Group Ltd., w ramach której działają trzy grupy podmiotów oferujące następujące rodzaje usług: transport morski (Bibby Line Ltd.), usługi logistyczne (Bibby Distribution Ltd.), usługi finansowe (Bibby Financial Services).

Ponad dwustuletnie doświadczenie oraz najwyższe standardy zarządzania pozwoliły Bibby Line Group uplasować się w ścisłej czołówce w każdym z obszarów swojej działalności. Jesteśmy obecni w 13 krajach na całym świecie: Wielka Brytania, Polska, Francja, Irlandia, Czechy, Słowacja, Niemcy, Szwecja, USA, Kanada, Australia, Indie, Hong Kong.

W Polsce działamy od 2002 roku. Pracujemy w trzech oddziałach (Warszawa, Poznań i Katowice), które swoim zasięgiem obejmują cały kraj. Współpraca z firmą macierzystą zapewnia dostęp do najlepszych rozwiązań. Obsługując polskich Klientów Bibby Financial Services, wykorzystujemy najpewniejsze i najskuteczniejsze strategie zarządzania finansami z całego świata.

## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2010 rok w mln zł	1.699,75
Liczba pracowników	65
Rok powstania firmy	2003
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Małe, średnie i duże przedsiębiorstwa prowadzące sprzedaż towarów/usług z odroczonym terminem płatności z branż kwalifikujących się do faktoringu.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring z regresem w obrocie krajowym i zagranicznym, faktoring pełny w obrocie krajowym i zagranicznym, faktoring ekspres <sup>®</sup> dla sektora MSP, faktoring cichy, faktoring na finansowanie dostaw (odwrotny).	
<b>Obszar działania</b>	
Cała Polska, sieć oddziałów Banku Zachodniego WBK SA oraz sprzedaż bezpośrednia poprzez doradców Spółki.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (udział %)</b>	5% (85,41 mln zł)
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	International Factors Group Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	Al. Jana Pawła II 23 00-854 Warszawa tel. 22 586 82 92, fax 22 586 80 34 infolinia: 22 526 54 00 www.faktor.bzwbk.pl, faktor@bzwbk.pl

## OPIS

BZ WBK Faktor jest spółką zależną Banku Zachodniego WBK SA, należącego do Santander Group. Współpraca z Bankiem Zachodnim WBK zapewnia faktorowi stabilność oraz szeroki dostęp Klientów do usług faktora poprzez sieć oddziałów Banku na terenie całego kraju.

Nasze usługi kierujemy zarówno do małych, średnich, jak i dużych przedsiębiorstw – do firm prowadzących sprzedaż z odroczonym terminem płatności.

BZ WBK Faktor zapewnia swoim Klientom finansowanie bieżącej działalności, profesjonalne zarządzanie wierzytelnościami, monitorowanie spłat, efektywne dochodzenie wierzytelności, przejęcie ryzyka braku zapłaty wierzytelności (w przypadku faktoringu bez regresu).

Klienci BZ WBK Faktor mają dostęp do nowoczesnej aplikacji internetowej BZ WBK Faktor24, która zapewnia bezpieczną, szybką i wygodną komunikację z faktorem przez 24 godziny na dobę.

BZ WBK Faktor Sp. z o.o. jest członkiem międzynarodowej organizacji faktorów International Factors Group.

## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2010 rok w mln zł	7.650,11
Liczba pracowników	31
Rok powstania firmy	2006
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Coface Poland Factoring oferuje faktoring dla średnich i dużych polskich przedsiębiorstw, o obrotach rocznych powyżej 15 mln zł.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring pełny, niepełny, w obrocie krajowym i zagranicznym. Strategia firmy nakierowana jest na faktoring pełny i kompleksową obsługę Klienta. Modułowy charakter umowy faktoringowej pozwala na elastyczne i szybkie dostosowanie zakresu usług do potrzeb klienta. Umożliwia to zaoferowanie obsługi w różnorodnych wariantach, m.in. jako: faktoring pełny lub niepełny, faktoring krajowy lub eksportowy, faktoring z finansowaniem lub bez finansowania, faktoring ze wszystkimi lub z wybranymi odbiorcami. Wybrane produkty to: – Coface Complete – produkt łączący finansowanie i ubezpieczenie należności, dla firm o obrocie rocznym powyżej 50 mln zł. Obsługa jest realizowana całkowicie w ramach usługi grupy Coface. – Coface Cash – ustandaryzowane rozwiązanie finansowania dla klientów z sektora MSP z obrotem rocznym 15–50 mln zł, także z opcją zabezpieczenia przed niewypłacalnością odbiorców. Produkt charakteryzuje się szybkim procesem decyzyjnym faktora.	
<b>Obszar działania</b>	
Faktoring krajowy i eksportowy, faktoring eksportowy realizowany przy pomocy międzynarodowej sieci oddziałów Coface, funkcjonującej w 66 krajach świata.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (udział %)</b>	24,3%
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	International Factors Group Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	Al. Jerozolimskie 136 02-305 Warszawa tel. 22 465 02 42, fax 22 465 42 49 www.coface.pl, factoring@coface.pl

## OPIS

Coface Poland Factoring Sp. z o.o. jest jedną z najszybciej rozwijających się spółek faktoringowych w Polsce i zajmuje obecnie drugie miejsce na rynku. Firma rozpoczęła działalność na początku 2007 roku jako czwarta linia produktowa grupy Coface, oferującej kompleksową obsługę w czterech dziedzinach:

- ubezpieczenia należności,
- faktoringu,
- informacji gospodarczej,
- windykacji należności B2B.

Do sukcesu spółki faktoringowej Coface przyczynił się przyjęty przez nią model działania, oparty na produkcji łączącym finansowanie z ubezpieczeniem należności. Ta wyjątkowa forma faktoringu pełnego jest oferowana w ramach modelu dwóch umów, w którym faktor i ubezpieczyciel należą do jednej grupy kapitałowej. Klienci mogą od początku osobno negocjować warunki ubezpieczenia i faktoringu, zyskując możliwość pełnej ochrony należności z możliwością selektywnego finansowania odbiorców. Dodatkowe korzyści to m.in. sprawniejszy proces decyzyjny między instytucjami, szybsze uzyskiwanie limitów kredytowych czy optymalizacja kosztów.

**PROFIL**

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2010 rok w mln zł	968,3
Liczba pracowników	19
Rok powstania firmy	2004
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Małe, średnie i duże przedsiębiorstwa produkcyjne, usługowe i handlowe, posiadające minimum 500 tys. zł należności w bilansie.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy bez przejęcia ryzyka wypłacalności odbiorcy (z regresem), faktoring krajowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy, faktoring eksportowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy, faktoring importowy, faktoring obsługowy (bez finansowania), floorplanning – usługa finansowania pojazdów samochodowych.	
<b>Obszar działania</b>	
Prowadzimy działalność na terenie całego kraju. Posiadamy biura handlowe w Warszawie, Katowicach, Poznaniu i Gdyni.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (udział %)</b>	10,2% (99,13 mln zł)
<b>Obroty faktoringu importowego (udział %)</b>	3,9% (38,17 mln zł)
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Cybernetyki 19B 02-677 Warszawa tel. 22 431 69 30, fax 22 431 69 31 www.abnamrocomfin.com info.pl@abnamrocomfin.com

**OPIS**

Fortis Commercial Finance Sp. z o.o. to spółka faktoringowa, której właścicielem jest holenderski Fortis Commercial Finance Holding N.V., należący do ABN AMRO Bank N.V. Działamy na polskim rynku usług faktoringowych od 2004 roku, wcześniej pod nazwą Fortis Commercial Finance. Grupa Fortis Commercial Finance posiada spółki w 13 krajach i jest jednym z największych europejskich faktorów.

Nasze usługi spełniają wszystkie międzynarodowe standardy, jesteśmy członkiem Polskiego Związku Faktorów oraz międzynarodowego stowarzyszenia firm faktoringowych – Factors Chain International.

Nasza oferta skierowana jest do małych, średnich i dużych przedsiębiorstw produkcyjnych, usługowych i handlowych, prowadzących sprzedaż z odroczonym terminem płatności. Zapewniamy Klientom finansowanie, również z możliwością przejęcia ryzyka wypłacalności odbiorców, oraz zarządzanie należnościami. W ramach usługi rozliczamy należności z odbiorcami Klienta, a w przypadku zaistnienia takiej potrzeby prowadzimy windykację. Oferujemy elastyczne rozwiązania dostosowane do potrzeb Klientów.

Dla firm międzynarodowych działających poprzez spółki zależne na rynkach krajowych proponujemy jednolite rozwiązanie faktoringowe, które nazwaliśmy Multi-Local Commercial Finance. Oferta ta umożliwia scentralizowane negocjowanie warunków kontraktu, a w trakcie współpracy – korzystanie z jednolitego raportowania i aplikacji on-line oraz kontakt z naszymi doradcami zarówno na szczeblu lokalnym, jak i centralnym.

**PROFIL**

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2010 rok w mln zł	917,44
Liczba pracowników	6
Rok powstania firmy	1999
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Usługi z zakresu faktoringu oferujemy wszystkim podmiotom gospodarczym, bez względu na ich wielkość czy formę prawną prowadzonej działalności, jednakże preferowaną grupę odbiorców naszych usług stanowi sektor MSP. Nie stosujemy również ograniczeń co do rodzaju prowadzonej działalności, każdorazowo przeprowadzamy zindywidualizowaną ocenę możliwości podjęcia współpracy. Podstawowe kryteria to stosowanie odroczonej terminowości płatności i cykliczna sprzedaż produktów mających charakter masowy, kierowana do grupy stałych odbiorców.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Wszelkie usługi z zakresu zarządzania wierzytelnościami, finansowania wierzytelności istniejących i przyszłych oraz zabezpieczenia przed ryzykiem niewypłacalności, świadczone w ramach faktoringu: pełnego, regresowego, eksportowego, importowego, międzynarodowego, wymagalnościowego, odwrotnego.	
<b>Obszar działania</b>	
Obszar Europy.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (udział %)</b>	39%
<b>Obroty faktoringu importowego (udział %)</b>	2%
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	tel. +48 22 584 70 60, fax +48 22 584 70 61 www.ifis.pl, ifis.finance@ifis.it

**OPIS**

IFIS Finance, spółka wyspecjalizowana w usługach faktoringu, została założona w 1999 roku w ramach Grupy FIAT w Polsce. W pierwszych latach działalności oferowała swoje usługi podmiotom z sektora automotive. W późniejszym okresie, jako doskonała baza do dalszej ekspansji terytorialnej i intensywnego rozwoju, została przejęta przez Banca IFIS – włoski bank zajmujący się jedynie faktoringiem. IFIS Finance, dzięki stabilności i profesjonalizmowi Spółki Macierzystej, oferuje obecnie wszystkim Partnerom – poszukującym wsparcia własnego rozwoju, bezpieczeństwa i indywidualnych rozwiązań – nowoczesne i efektywne usługi

Dysponujemy wiedzą i doświadczeniem, wyspecjalizowanymi narzędziami informatycznymi oraz kapitałem własnym w pełni gwarantującym bezpieczeństwo i płynność realizacji umów (106 mln zł na 31.03.2011), co wraz ze wsparciem jednego z najbardziej liczących się na rynku faktorów we Włoszech – Banca IFIS – pozwala nam świadczyć usługi na najwyższym poziomie.



## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2010 rok w mln zł	11.000
Liczba pracowników	67
Rok powstania firmy	1994
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Firmy z rocznymi przychodami powyżej 1 mln zł, dostarczające produkty/towary/usługi i poszukujące: finansowania kredytu kupieckiego, poprawy płynności i większego bezpieczeństwa finansowego, poprawy bezpieczeństwa sprzedaży (w tym poprzez ubezpieczenie należności), poprawy dyscypliny płatniczej odbiorców, przejścia przez wyspecjalizowaną firmę czynności w zakresie zarządzania portfelem należności.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
<p>Finansowanie należności poprzez: faktoring bez przyjęcia ryzyka lub z przejęciem ryzyka (kraj, zagranica) i faktoring wymagalnościowy (przedłużone finansowanie odbiorców).</p> <p>Finansowanie zobowiązań poprzez: faktoring odwrotny / Supply Chain Finance (finansowanie dostawców) i faktoring importowy (przejęcie ryzyka).</p> <p>Usługi dodatkowe: ubezpieczenie należności handlowych w ramach polisy własnej faktora, przejęcie przez faktora obsługi własnej (klienta) polisy ubezpieczenia należności, inkaso należności - zarządzanie wierzytelnościami - monitowanie i egzekwowanie zapłaty, windykacja na zlecenie klienta, rozliczenia i ewidencja wierzytelności i spłat, rozliczanie spłat i korekt, raportowanie.</p>	
<b>Obszar działania</b>	
Cała Polska - oddziały w: Bydgoszczy, Gdańsku, Katowicach, Krakowie, Łodzi, Poznaniu, Rzeszowie, Warszawie i we Wrocławiu.	
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	
Factors Chain International International Factors Group Polski Związek Faktorów	
<b>Dane kontaktowe</b>	
ul. Malczewskiego 45 02-622 Warszawa tel. 22 558 74 00, fax 22 558 74 90 www.ingcomfin.pl, marketing@ingcomfin.pl	

## OPIS

ING Commercial Finance Polska SA (dawniej Handlowy-Heller SA) powstała w 1994 roku i jest pierwszą na polskim rynku firmą faktoringową, świadczącą kompleksowe usługi w zakresie faktoringu. Od marca 2006 należy do międzynarodowej Grupy ING – jednej z największych instytucji finansowych na świecie.

ING Commercial Finance Polska SA jest wśród liderów rynku faktoringu w Polsce (19,7% udziału w rynku). Spółka oferuje nowoczesne produkty, dopasowane do potrzeb Klientów zarówno MSP, jak i dużych korporacji międzynarodowych, poprzez połączenie doskonałej znajomości lokalnego rynku z dostępem do najnowocześniejszych rozwiązań biznesowych stosowanych na całym świecie. Dodatkowo, jako członek International Factors Group oraz Factors Chain International, spółka oferuje swoim Klientom obsługę transakcji zagranicznych we współpracy z ponad 230 firmami faktoringowymi lub bankami z całego świata.

## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2010 rok w mln zł	5.596,1
Liczba pracowników	45
Rok powstania firmy	1998
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Bez ograniczeń sektorowych, o przychodach rocznych ponad 10 mln zł, specjalna oferta produktów dedykowanych SME.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy niepełny i pełny, faktoring eksportowy niepełny i pełny, faktoring importowy – gwarancja zapłaty, finansowanie wierzytelności, faktoring dla jednostek samorządowych, finansowanie dostaw – <i>reverse factoring</i> , dyskonto faktur, inkaso, zarządzanie portfelowe należnościami, windykacja.	
<b>Obszar działania</b>	
Cały kraj.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (udział %)</b>	41,9%
<b>Obroty faktoringu importowego (udział %)</b>	8,1%
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Factors Chain International International Factors Group Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	Ul. Lubartowska 74a 20-094 Lublin tel. 81 445 2000, fax 81 445 2002 biuro@pekaofaktoring.com.pl

## OPIS

Pekao Faktoring jest jedną z największych polskich firm faktoringowych. Od 2000 roku zajmuje czołowe miejsce w rankingach. W ciągu 12 lat działalności Spółka wykupiła wierzytelności o wartości ponad 45 mld zł.

Pekao Faktoring jest spółką Grupy UniCredit. Należy do międzynarodowych federacji: International Factors Group oraz Factors Chain International, dzięki czemu świadczy usługi faktoringu międzynarodowego we współpracy z najlepszymi zagranicznymi firmami.

Głównymi atutami Pekao Faktoring są:

- **Ludzie i procedury**  
Pekao Faktoring to zespół wykwalifikowanych, doświadczonych i odpowiedzialnych pracowników. Kompetencje i umiejętności zawodowe pracowników są stale doskonałe. Pekao Faktoring stosuje procedury, które zapewniają szybki i bezpieczny transfer środków, obieg dokumentów oraz sprawną obsługę Klientów.
- **Wiarygodność i doświadczenie**  
Pekao Faktoring istnieje od 1998 roku. Wiedza, doświadczenie oraz dokładne rozpoznanie potrzeb Klientów zapewniają najlepszą jakość usług oraz ich serwis zgodnie z najwyższymi standardami światowymi.
- **Innowacyjność i IT**  
Portfel usług Pekao Faktoring zawiera klasyczne i nowatorskie formy faktoringu, niespotykane w ofercie innych faktorów. W obsłudze transakcji jest wykorzystywany system informatyczny, który uwzględnia wszystkie aspekty transakcji faktoringowych i pozwala realizować operacje w każdej skali wielkości. IT zostało opracowane na podstawie autorskich zleceń Pekao Faktoring. Elastyczność systemu pozwala obsługiwać wszystkie rodzaje faktoringu oraz dostosowuje obsługę umów dokładnie do zgłaszanych interaktywnie potrzeb Klientów.

**PROFIL**

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2010 rok w mln zł	1.045
Liczba pracowników	31
Rok powstania firmy	2009
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Dla firm: działających na rynku minimum rok, oferujących produkt lub usługę o charakterze masowym; posiadających portfel stałych odbiorców; prowadzących sprzedaż towarów lub usług z odroczoneymi terminami płatności; oczekujących kompleksowego rozwiązania wspierającego zarządzanie należnościami; ze średnim poziomem należności powyżej 500 tys. zł.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy bez przejścia ryzyka, faktoring krajowy z przejściem ryzyka, faktoring eksportowy z przejściem ryzyka.	
<b>Obszar działania</b>	
Wykup i zarządzanie (administrowanie i rozliczanie) nieprzeterninowanymi i bezspornymi wierzytelnościami przedsiębiorstw, należnymi od odbiorców, z tytułu dostaw towarów lub usług; finansowanie Klientów, w formie pożyczki, w oparciu o odnawialny limit finansowania i wartość nabytych wierzytelności; dochodzenie przeterminowanych wierzytelności od odbiorców; przejście ryzyka wypłacalności odbiorców (faktoring bez regresu).	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (udział %)</b>	1%
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	Ul. Bitwy Warszawskiej 1920 r. nr 7 02-366 Warszawa tel. 22 577 03 00, fax 22 886 50 10

**OPIS**

Spółka PKO BP Faktoring rozpoczęła funkcjonowanie w pierwszej połowie 2009 roku. Jej działalność uzupełnia ofertę PKO Banku Polskiego, skierowaną do klientów korporacyjnych. Posiadając wykwalifikowany zespół pracowników z wieloletnim doświadczeniem, świadczy usługi na najwyższym poziomie. Dysponuje nowoczesnym systemem operacyjnym umożliwiającym efektywne zarządzanie należnościami oraz zapewniającym Klientom kompleksową informację on-line o rachunku faktoringowym. Oferuje usługi z zakresu faktoringu krajowego bez przejścia ryzyka, faktoringu krajowego z przejściem ryzyka oraz faktoringu eksportowego z przejściem ryzyka wypłacalności odbiorcy zagranicznego.

Spółka buduje swą pozycję rynkową od podstaw. W 2010 roku nabyła 85 tys. faktur o łącznej wartości ponad 1 mld zł, 14-krotnie zwiększając swoje obroty rok do roku. Dało to jej awans na 10. miejsce w Polskim Związku Faktorów (o trzy miejsca). Firma była najdynamiczniej rozwijającą się spółką w branży faktoringowej w 2010 roku.

PKO BP Faktoring należy do Polskiego Związku Faktorów – organizacji zrzeszającej największe firmy z tej branży w Polsce.

Polfactor SA



## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2010 rok w mln zł	4.461,0
Liczba pracowników	50
Rok powstania firmy	1995
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Każde przedsiębiorstwo spełniające warunki (stali odbiorcy z powtarzalnym obrotem, sprzedaż z odroczonej terminem płatności, sprzedaż sezonowa), bez względu na branżę.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy z regresem, faktoring krajowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy, faktoring eksportowy z regresem, faktoring eksportowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy, gwarancje importowe, zarządzanie należnościami w ramach oferowanych usług faktoringu.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (udział %)</b>	9,8%
<b>Obroty faktoringu importowego (udział %)</b>	2,3%
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Królewska 14 00-065 Warszawa tel. +48 22 829 14 60, fax 22 829 1499 kontakt@polfactor.pl

## OPIS

Spółka Polfactor, należąca do Grupy BRE Banku, została utworzona w 1995 roku i jest jednym z pionierów polskiej branży faktoringowej. Od 16 lat spółka konsekwentnie buduje pozycję rynkową, wykorzystując doświadczenia i wiedzę swoich udziałowców.

Polfactor SA zapewnia swoim Klientom profesjonalne zarządzanie należnościami, finansowanie, przejęcie ryzyka wypłacalności, prowadzenie kont rozliczeniowych odbiorców i efektywne egzekwowanie należności. Oferuje usługi z zakresu: faktoringu krajowego z regresem, z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy oraz faktoringu eksportowego i gwarancji importowych.

Polfactor SA pozostaje liderem w rozwiązaniach informatycznych wśród firm faktoringowych, obsługuje swoich Klientów, korzystając z programu informatycznego – Internetowy System Wymiany Informacji ISWI. Korzystanie z programu zapewnia Klientom finansowanie jego należności w trybie on-line, bez konieczności przesyłania faktur w wersji papierowej, co poprawia efektywność działań operacyjnych prowadzonych przez Polfactor, a przede wszystkim pozwala na skuteczniejsze zarządzanie należnościami przez naszych Klientów.

W 2010 roku Polfactor SA osiągnął obroty w kwocie 4.461,0 mln zł, co dało mu jedno z czołowych miejsc w branży faktoringowej w Polsce.

Polfactor SA jest członkiem międzynarodowej sieci faktorów – Factors Chain International (FCI), który zrzesza 254 członków z 68 krajów.

Firma posiada swoje oddziały w Warszawie, Gdańsku, Poznaniu, Szczecinie, Katowicach i we Wrocławiu.

**PROFIL**

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2010 rok w mln zł	110,56
Liczba pracowników	29
Rok powstania firmy	1996
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Naszą ofertę kierujemy do sektora małych i średnich przedsiębiorstw.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
W portfelu naszych usług znajdują się m.in.: faktoring klasyczny, faktoring dyskontowy, faktoring eksportowy, faktoring zamówieniowy, faktoring wymagalnościowy, oraz inne usługi uzupełniające, jak: dyskonto weksli czy krótkoterminowe pożyczki.	
<b>Obszar działania</b>	
Nasze usługi świadczymy na terenie całego kraju poprzez sieć biur handlowych.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (udział %)</b>	0,2%
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Mieczyków 14 40-748 Katowice tel. 32 44 20 200, fax 32 44 20 240 www.pragmafaktoring.pl biuro@pragmafaktoring.pl

**OPIS**

Pragma Faktoring SA (do 1.04.2011 roku funkcjonująca pod nazwą Grupa Finansowa Premium SA) działa na rynku usług finansowych od 1996 roku. W 2007 roku zadebiutowała na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Od 2011 roku Pragma Faktoring SA należy do Grupy Kapitałowej Pragma Inkaso SA, posiadającej kompleksową ofertę w zakresie zarządzania należnościami niewymagalnymi i wymagalnymi.

Spółka swoją ofertę kieruje do małych i średnich przedsiębiorstw. Jako faktor niezwiązany z sektorem bankowym Pragma Faktoring stosuje uproszczone, czytelne procedury, nie ograniczając firmom z krótką historią działalności dostępu do finansowania. Szybkość weryfikacji transakcji i procesu decyzyjnego oraz dostępność całej gamy usług faktoringowych cieszą się dużym zainteresowaniem Klientów i umożliwiają Spółce szybki wzrost udziału w rynku.

Ofertę Pragma Faktoring charakteryzuje duża elastyczność i dostosowanie wariantów produktów do specyficznych potrzeb sektora MSP. Spółka świadczy usługi z zakresu faktoringu niepełnego, pełnego, eksportowego, dyskontowego, odwrotnego i zamówieniowego oraz całej gamy usług dodatkowych. Celem nadrzędnym jest dostosowanie produktu do oczekiwań Klienta i utrzymanie długoterminowej współpracy.

Pragma Faktoring SA posiada biura handlowe w Bydgoszczy oraz Poznaniu.

**Raiffeisen Bank Polska SA**

Departament Faktoringu i Finansowania Strukturyzowanego



Raiffeisen Bank Polska S.A.

**PROFIL**

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2010 rok w mln zł	13.433,70
Liczba pracowników	62
Rok powstania firmy	1998
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Klienci „Małe przedsiębiorstwa” (z rocznymi obrotami od 300 tys. do 4 mln zł), klienci „Średnie przedsiębiorstwa” (z rocznymi obrotami od 4,5 mln do 60 mln zł), klienci „Duże Korporacje” (z rocznymi obrotami od 60 mln zł).	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring niepełny, faktoring pełny, faktoring pełny z polisą klienta, faktoring pełny z ubezpieczeniem, faktoring odwrotny, faktoring samorządowy, mikrofaktoring, Inkaso faktoringowe, Asystent należności, Program Faktoringowy; Internetowy system R-Faktor do obsługi transakcji faktoringowych.	
<b>Obszar działania</b>	
Polska i zagranica.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (udział %)</b>	24%
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	International Factors Group Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	
ul. Piękna 20 00-549 Warszawa tel. 22 585 33 31 www.raiffeisen.pl/faktoring, www.r-faktor.pl faktoring@raiffeisen.pl	

**OPIS**

Raiffeisen Bank Polska SA to jeden z pierwszych banków z kapitałem zagranicznym w Polsce, obecny na rynku od 1991 roku. Wyłącznym udziałowcem Raiffeisen Bank Polska SA jest Raiffeisen Bank International AG (RBI), jedna z największych instytucji finansowych w Europie Środkowej i Wschodniej, obecna poprzez sieć banków, firm leasingowych i innych spółek finansowych na 17 rynkach regionu.

Koncentruje się na obsłudze średnich i mniejszych przedsiębiorstw oraz polskiej klasy średniej i klientów zamożnych. Posiada także rozbudowaną ofertę produktów i usług dla dużych przedsiębiorstw. Od momentu powstania Bank stale się rozwija, obecnie plasuje się na początku drugiej dziesiątki sektora bankowego pod względem wartości aktywów i kapitałów.

Jest pierwszą instytucją finansową na rynku polskim, która otrzymała tytuł „Laur Konsumenta – Odkrycie 2009” oraz „Złoty Laur Konsumenta 2010” za usługi faktoringowe. Bank od wielu lat znajduje się w czołówce instytucji faktoringowych, a od trzech lat jest wśród nich liderem. Departament Faktoringu i Finansowania Strukturyzowanego stale rozwija ofertę usług faktoringowych dzięki wykwalifikowanemu zespołowi pracowników z wieloletnim doświadczeniem, udostępniając rozwiązania technologiczne na najwyższym światowym poziomie. Bank korzysta również z międzynarodowych doświadczeń i wiedzy zagranicznych partnerów – jest członkiem International Factors Group, prestiżowej organizacji zrzeszającej faktorów na całym świecie.

Specjaliści faktoringowi, obecni we wszystkich oddziałach Banku na terenie kraju, profesjonalnie doradzają przedsiębiorcom w wyborze najlepszego sposobu finansowania ich potrzeb i zapewniają płynność prowadzonej działalności.

## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2010 rok w mln zł	2.380
Liczba pracowników	do 30
Rok powstania firmy	2004
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Średnie i duże firmy z kapitałem polskim i zagranicznym.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring niepełny i pełny (krajowy i eksportowy), faktoring pełny z ubezpieczeniem, dyskonto weksli, finansowanie dostawców, prefinansowanie kontraktów handlowych, administrowanie wierzytelnościami (inkaso).	
<b>Obszar działania</b>	
Polska	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (udział %)</b>	7,0%
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	International Factors Group Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	Lumen/Złote Tarasy ul. Złota 59 00-120 Warszawa tel. 22 395 82 00, fax 22 395 80 07 www.seb.pl, faktoring.poland@seb.se

## OPIS

SEB Commercial Finance Sp. z o.o. rozpoczął działalność operacyjną w Polsce we wrześniu 2004 roku jako GMAC Commercial Finance Sp. z o.o. W lipcu 2008 roku SEB Group nabył 100% udziałów w GMAC Commercial Finance Sp. z o.o., zaś we wrześniu zarejestrowana została zmiana nazwy na SEB Commercial Finance Sp. z o.o.

Jest wiodącą międzynarodową grupą finansową z Europy, działającą od ponad 150 lat i obsługującą obecnie 400 tys. firm i instytucji oraz 5 mln osób fizycznych. Oferuje usługi bankowe na całym świecie, w szczególności w Szwecji, Niemczech, krajach bałtyckich (Estonia, Litwa i Łotwa), a także w Polsce, na Ukrainie i w Rosji oraz w takich krajach, jak: Stany Zjednoczone, Wielka Brytania czy Chiny. Prowadzi działalność w 20 krajach świata, zarządza aktywami o wartości przekraczającej 130 mld euro i zatrudnia 17 tys. pracowników – więcej o Grupie SEB można przeczytać na stronie [www.sebgroup.com](http://www.sebgroup.com).

SEB Commercial Finance Sp. z o.o. oferuje rozwiązania finansowe dopasowane do potrzeb klienta, w tym wszystkie rodzaje faktoringu, prefinansowanie kontraktów handlowych, dyskonto weksli oraz usługi w zakresie administrowania wierzytelnościami, monitorowania terminowości spłat, windykacji wierzytelności, a także przejmowania ryzyka niewypłacalności odbiorców.

**PROFIL**

<b>Wielkość firmy</b>	
Rok powstania firmy	2006
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Firma stara się szczególnie mocno wspierać firmy z sektora MSP. Swoje usługi kieruje zarówno do firm rozpoczynających działalność, jak też do podmiotów o bardziej ugruntowanej pozycji.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Usługi doradcze z zakresu szeroko rozumianego finansowania przedsiębiorstw, zwłaszcza w zakresie faktoringu.	
<b>Obszar działania</b>	
Doradztwo w zakresie faktoringu pełnego i niepełnego, zarówno dla odbiorców krajowych, jak i w eksporcie.	
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	Ul. Puławska 39/84 02-508 Warszawa tel. 22 856 53 45

**OPIS**

Firma Hilton-Baird Financial Solutions, założona w 1997 roku, otworzyła swój polski oddział w roku 2006, stając się tym samym pierwszym w Polsce brokerem zajmującym się finansami przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem faktoringu i rozwiązań windykacyjnych.

Hilton-Baird Financial Solutions buduje swoją wartość w oparciu o pracowników. Zespół ma bogate doświadczenia związane z tworzeniem i kierowaniem firmami faktoringowymi w Polsce i Europie. Jako część wiodącego, niezależnego brytyjskiego brokera finansowego, polska część Hilton-Baird ma mocne wsparcie swoich działań.

Współpracuje z wieloma polskimi firmami faktoringowymi, począwszy od dużych banków, a skończywszy na wyspecjalizowanych, niezależnych instytucjach finansowych. Mając aktualną i dogłębną wiedzę na temat możliwości poszczególnych faktorów, Hilton-Baird jest w stanie precyzyjnie dopasować rozwiązania do potrzeb Klientów. Jako niezależny broker jest w stanie wspomóc firmę poszukującą finansowania, skupiając się na ich rzeczywistych potrzebach i oczekiwaniach. Współpraca z szerokim gronem faktorów pozwala na przedstawianie Klientom starannie dobranych propozycji, uwzględniających specyfikę ich branży, historii i aktualnej sytuacji.

Hilton-Baird oferuje także szerokiemu gronu europejskich instytucji finansowych konsultacje z zakresu faktoringu. W 2008 roku Hilton-Baird został wybrany przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju jako wykwalifikowany ekspert faktoringowy i prowadził działania z zakresu szkolenia banków Republiki Mołdawii, dotyczące rozwoju usług faktoringowych.





## PROFIL

Wielkość firmy	
Liczba pracowników	3
Rok powstania firmy	2007
Grupa docelowa klientów	
Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa poszukujące możliwości finansowania swojej działalności bieżącej.	
Portfel oferowanych usług	
Doradztwo w zakresie wszystkich form faktoringu: z regresem, bez regresu, eksportowego i odwrotnego. Dodatkowo jako uzupełnienie oferty kredyty obrotowe i inwestycyjne, leasing, wykup wierzytelności i windykacja.	
Obszar działania	
Firma obsługuje przedsiębiorców z całej Polski.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	
Polski Związek Faktorów	
Dane kontaktowe	
ul. Sobieskiego 27 40-082 Katowice tel. 32 729 93 19, fax 32 729 93 18 www.faktoringbroker.pl biuro@faktoringbroker.pl	

## OPIS

Faktoring Broker Sp. z o.o. jest niezależnym doradcą specjalizującym się w rynku faktoringowym. Kapitał w całości jest pochodzenia polskiego, a jego udziałowcami nie są banki ani żadne inne instytucje finansowe. Firma została założona na początku 2007 roku jako działalność jednoosobowa i od początku oferowała faktoring. W połowie 2008 roku doszło do wyspecjalizowania i powstania marki Faktoring Broker. Kolejne lata dynamicznego rozwoju przyczyniły się w październiku 2010 roku do przekształcenia firmy w spółkę z o.o., co dodatkowo umocniło i tak silną pozycję na rynku. Do szerokiego grona Klientów należą firmy ze wszystkich stron Polski.

Dzięki wieloletniemu doświadczeniu Zarządu w branży finansowej oraz przyjętym standardom obsługi Klientów, Faktoring Broker może zaoferować wysoką jakość świadczonych przez siebie usług. Celem doradcy jest pomoc mikro, małym, średnim, jak i dużym firmom w uzyskaniu najlepszego finansowania. W ofercie znajdują się różne rodzaje faktoringu – od faktoringu z regresem, bez regresu, przez eksportowy aż po odwrócony. Obsługę Klientów wspomaga wdrożony w 2010 roku dedykowany system informatyczny.

## PROFIL

Wielkość firmy	
Przychody spółki za rok 2010 w tys. zł	168.587
Liczba pracowników	690
Rok powstania firmy	2007
Grupa docelowa klientów	
Rozwiązania faktoringowe Asseco Business Solution przeznaczone są do kompleksowej obsługi działalności biznesowej podmiotów świadczących usługi faktoringowe. Mogą z nich korzystać zarówno niezależne spółki świadczące usługi faktoringowe, jak również banki prowadzące działalność faktoringową. System Faktor oferowany przez Asseco BS jest najbardziej popularnym rozwiązaniem informatycznym wspomagającym obsługę faktoringu w Polsce. Poziom transakcji faktoringowych obsługiwanych przez system Asseco BS to blisko 50% wszystkich tego typu transakcji zawieranych na polskim rynku.	
Portfel oferowanych usług	
Asseco Business Solutions oferuje rozwiązanie (system Faktor), które obsługuje wszystkie możliwe typy faktoringu (krajowy, eksportowy, importowy). Zakres funkcjonalny aplikacji obejmuje m.in. różne formy faktoringu (klasyczny i odwrotny), także główne rodzaje faktoringu (pełny, niepełny, pełny ubezpieczony), wiele form zaliczkowania, dyskont weksli, sprawozdawczość dla międzynarodowych instytucji faktoringowych, nabycia i inkasa wierzytelności oraz różne formy współpracy z kontrahentem. Program automatyzuje procesy handlowe, umożliwia indywidualne dopasowanie sposobu rozliczeń do potrzeb Klienta.	
Obszar działania	
Asseco Business Solutions (wcześniej Anica System SA) posiada ponad 10-letnie doświadczenie w implementacji oraz rozwoju systemów faktoringowych. Dzięki tak dużemu doświadczeniu oferuje kompleksowe rozwiązanie umożliwiające firmom prowadzącym działalność faktoringową automatyzację, a przez to przyspieszenie i optymalizację czasochłonnych procesów biznesowych, zapewnienie skutecznej kontroli operacyjnej, możliwość efektywnego gromadzenia i szybkiego przetwarzania oraz analizy coraz większej ilości danych. Systemy faktoringowe Asseco BS są oferowane również w modelu pełnego outsourcingu, dzięki czemu Klient nie musi inwestować w skomplikowaną infrastrukturę informatyczną oraz zatrudniać specjalistów IT. Asseco BS oferuje bowiem pełny zakres usług związanych z utrzymaniem systemu, w oparciu o własne, bezpieczne Data Center.	
Dane kontaktowe	
ul. Konrada Wallenroda 4c 20-607 Lublin tel. +48 81 535 30 00, fax +48 81 535 30 05 www.assecobs.pl info@assecobs.pl	

## OPIS

Asseco Business Solutions jest liderem na polskim rynku producentów systemów IT, wspomagających obsługę transakcji faktoringowych. Firma od 1999 roku (wcześniej jako Anica System SA) konsekwentnie rozwija swoją ofertę przeznaczoną dla rynku faktoringowego. Jednym z kluczowych produktów spółki jest system Faktor, pierwsze polskie, specjalistyczne, najbardziej rozbudowane funkcjonalnie oprogramowanie, przeznaczone do obsługi procesów biznesowych firm świadczących usługi faktoringowe. Z systemu Faktor korzystają liderzy branży faktoringowej w Polsce.

System Faktor jest odpowiedzialny za gromadzenie i przetwarzanie danych związanych z rozliczaniem transakcji faktoringowych. Składa się z serwera bazy danych (Faktor Server), który gromadzi i przechowuje dane dotyczące transakcji faktoringowych oraz aplikacji klienckiej (Faktor Standard Client), używanej przez pracowników instytucji faktoringowej. Służy ona do wprowadzania danych oraz do kompleksowego rozliczania transakcji faktoringowych (łącznie z generowaniem dokumentów i raportów, poprzez rozbudowany moduł raportowy). W ramach systemu Faktor dostępny jest rozbudowany zestaw alertów, przypominający użytkownikom o potrzebie wykonania ważnych czynności.

Internet Faktor (WEB Portal) – to aplikacja działająca w trybie on-line, umożliwiająca bezpieczną wymianę danych pomiędzy Faktorem i Klientem (rejestrację wniosków faktoringowych, podgląd szczegółów przelewów, rozliczeń i faktur kosztowych wystawionych przez faktora). System umożliwia rejestrowanie i przysyłanie faktur z dowolnego miejsca i w dowolnym czasie. Rozwiązanie posiada rozbudowany moduł raportów, zapewniających Klientom firmy faktoringowej kompleksową informację o wzajemnych rozliczeniach (bez konieczności bezpośredniego kontaktu z faktorem). Dzięki tej aplikacji możliwe jest zastąpienie papierowego potwierdzenia wiarygodności przez kontrahentów wersją elektroniczną.

Ponadto Asseco Business Solutions dostarcza wielu uzupełniających rozwiązań umożliwiających kadrze zarządzającej efektywną analizę takich obszarów, jak: wielopoziomowa analiza dochodowości umów, wieloaspektowe wspomaganie polityki ryzyka, analiza jakości umów i wiarygodności.

Więcej informacji na [www.assecobs.pl](http://www.assecobs.pl)



# FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

2011  
R O K I

Polski Związek Faktorów jest krajową federacją instytucji zrzeszającą wyspecjalizowane instytucje finansowe i banki, które świadczą usługi w zakresie faktoringu. Związek istnieje od 2006 roku, jest kontynuatorem działającej od 2003 roku Konferencji Instytucji Faktoringowych. Najważniejszymi zadaniami statutowymi Związku są działania na rzecz integracji branży oraz popularyzacji i promocji usług faktoringowych. Związek gromadzi i wymienia informacje o obrotach branży, nowościach produktowych, prezentuje opinie i wspólne stanowisko w najważniejszych sprawach dla branży faktoringu w Polsce. Jest członkiem-założycielem EU Federation, związku firm faktoringowych reprezentującego branżę przed organami Unii Europejskiej.

Wielokrotnie zastanawiałem się, dlaczego faktoring, najmłodsza branża sektora usług finansowych, jest tak skromnie reprezentowany w literaturze. Przegląd literatury polskiej poświęconej faktoringowi identyfikuje kolejną lukę, przedmiotowa bibliografia nie zawiera ani jednej pracy, w której praktycy dzieliliby się własnymi doświadczeniami lub prezentowali własne obserwacje. Faktoring w Polsce ma już blisko dwudziestoletnią historię, branża odgrywa znaczącą rolę w polskiej gospodarce i dysponuje ponad półtysięczną kadrą specjalistów. Inicjatywa Polskiego Związku Faktorów w znaczący sposób wypełnia tę lukę. Przekazujemy Państwu wydawnictwo „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, które w perspektywie dalszych planów federacji stanie się cykliczną publikacją Związku. Będzie ono poświęcone najważniejszym zagadnieniom naszej branży.

fragment *Przedmowy*

ISBN 978-83-7222-444-6



9 788372 224446