

2012
ROK II

FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

W Almanachu między innymi:

- Faktoring w Polsce i na świecie w 2011 roku
- Spowolnienie gospodarcze – szansa czy zagrożenie?
- Determinanty rozwoju polskiego rynku faktoringu
- Zarządzanie należnościami – faktyczna wartość dodana
- Faktoring jako narzędzie do zarządzania relacjami z kontrahentami
- Faktoring 2012 – racjonalność i moda
- Faktoring podstawowym źródłem finansowania sprzedaży w firmie
- Faktoring – czy cena jest najważniejsza?
- Faktoring nowym zasobem przedsiębiorstwa
- Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy w przedsiębiorstwie a faktoring
- Faktoring a płynność finansowa przedsiębiorstw
- Wpływ faktoringu na bilans faktora
- Współpraca z faktorem z perspektywy przedsiębiorstwa

FAKTORING



POLSKI
ZWIĄZEK
FAKTORÓW

FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

Rok 2
2012

POD REDAKCJĄ
Tomasza Biernata

OPRACOWANIE NAUKOWE CZĘŚCI II
Katarzyna Kreczmańska-Gigol

Polski Związek Faktorów
Warszawa 2012

RECENZENT NAUKOWY

Prof. zw. dr hab. Jacek Grzywacz

PROJEKT OKŁADKI

Amadeusz Targoński

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

OPRACOWANIE REDAKCYJNE

Magdalena Ryszkowska

REDAKCJA TECHNICZNA I OPRACOWANIE KOMPUTEROWE

Idealit | Robert Kryński, Katarzyna Tchorzewska

TŁUMACZENIE NA JĘZYK POLSKI ARTYKUŁÓW ERIKA TIMMERMANSA I JOHNA GIELENA

Tomasz Biernat

TŁUMACZENIE NA JĘZYK POLSKI ARTYKUŁU CHRISTOPHA E. RAKOWSKIEGO

Loquax Translations

© Copyright by Polski Związek Faktorów, Warszawa 2012

ISSN 2083-8778

Polski Związek Faktorów

ul. Solec 81b

00-382 Warszawa

www.faktoring.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

www.norbertinum.pl

Spis treści

PRZEDMOWA	9
------------------------	---

Część I Faktoring w praktyce

ERIK TIMMERMANS	
Branża faktoringowa w 2011 roku. Obserwacje – rekomendacje	15
MIROSLAW JAKOWIECKI	
Rynek faktoringu w Polsce w 2011 roku	19
JOHN GIELEN	
O przyszłości faktoringu międzynarodowego	29
CHRISTOPH E. RAKOWSKI	
Rozwój faktoringu w Niemczech	33
AGNIESZKA KOWALIK	
Spowolnienie gospodarcze – szansa czy zagrożenie?	41
TOMASZ SKUPIEWSKI	
Determinanty rozwoju polskiego rynku faktoringu w ostatnich latach	47
MICHAŁ KAZIMIERCZAK	
Model portfelowy czy model indywidualny?	51
TOMASZ MAZURKIEWICZ	
Faktoring odwrotny jako niestandardowe rozwiązanie biznesowe	55
JERZY DĄBROWSKI	
Faktoring jako pas bezpieczeństwa firmy	59
MAŁGORZATA SZYMAŃSKA	
Faktoring – dobre rozwiązanie na każdy czas	65

MAŁGORZATA POŁOK

Zarządzanie należnościami – faktyczna wartość dodana
usługi faktoringowej. 69

MAŁGORZATA WNUK

Faktoring jako narzędzie do zarządzania relacjami z kontrahentami. . 75

PAWEŁ TOBIS

Finansowanie z przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorcy 79

MARIUSZ ŁAZARCZYK

Faktoring 2012 – racjonalność i moda. 85

GRZEGORZ GEBLER

Faktoring podstawowym źródłem finansowania sprzedaży w firmie .. 89

KRZYSZTOF KUNIEWICZ

Faktoring – czy cena jest najważniejsza?. 93

WIESŁAW BRAL

Faktoring nowym zasobem przedsiębiorstwa 105

Część II
Faktoring w teorii

SŁOWO WSTĘPNE 123

KATARZYNA KRECZMAŃSKA-GIGOL

Zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto
w przedsiębiorstwie a faktoring 127

KATARZYNA DZIDA

Faktoring jako metoda krótkoterminowego finansowania
sektora małych i średnich przedsiębiorstw. 135

MAŁGORZATA KUCHTA

Faktoring a płynność finansowa małych, średnich
i dużych przedsiębiorstw 151

MARTA SZCZEPAŃSKA

Wpływ faktoringu na bilans faktoranta
na przykładzie włoskiej spółki akcyjnej 163

ROBERT KOSZELA

Współpraca przedsiębiorstwa z faktorem
– perspektywa przedsiębiorstwa 175

EWELINA BARAN	
Rozwój rynku faktoringowego w Polsce	187
MALWINA ŁĄCZYŃSKA	
Faktoring bankowy w Polsce	201
DARIA SUŁOWSKA	
Znaczenie usług faktoringowych dla rozwoju sektora bankowego w Polsce	217
WIOLETTA ANNA KOWALCZYK	
Analiza porównawcza usług faktoringowych oferowanych przez banki oraz firmy specjalistyczne w Polsce	233
BIBLIOGRAFIA	245

Przedmowa

Z satysfakcją przekazujemy Państwu drugi rocznik cyklicznego wydawnictwa Polskiego Związku Faktorów – „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” (2012). Nasz najnowszy Almanach kierujemy szczególnie do osób zawodowo związanych z branżą usług faktoringowych oraz do środowisk akademickich. Liczymy również na to, że wydawnictwo dotrze do rąk przedsiębiorców i będzie źródłem użytecznej wiedzy dla każdego.

Tegoroczna edycja Almanachu składa się z dwóch części. Pierwszą część stanowią artykuły napisane przez autorów, którzy na co dzień zajmują się świadczeniem usług faktoringowych. Informacje w niej zawarte są wyjątkowo interesujące, przedstawiono tu bowiem problemy powstałe w realnej sytuacji świadczenia i spożytkowania usług faktoringowych. W drugiej części Almanachu umieściliśmy artykuły traktujące faktoring w szerszym, akademickim kontekście. Publikacja stanowi przegląd spraw związanych z istotą usług faktoringowych, przesłanek zastosowania tej usługi oraz zagadnień dotyczących wpływu faktoringu na sytuację finansową w przedsiębiorstwach. Artykuły w tej części zostały zebrane i opracowane naukowo przez dr Katarzynę Kreczmańską-Gigol ze Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Mamy nadzieję, że taka struktura wydawnictwa i dobór treści pozwoli porównać oceny i poglądy „praktyków” i „akademików” na temat faktoringu w bardziej interesującym kontekście.

Almanach otwierają artykuły prezentujące najbardziej aktualny stan branży w skali globalnej i krajowej. Erik Timmermans przedstawia faktoring na świecie w 2011 roku. Autor przytacza dane o obrotach faktorów, osiągnięte wskaźniki oraz identyfikuje problemy, z którymi branża będzie się zmagać w najbliższych latach.

Informacje te uzupełnia artykuł Johna Gielena, wprowadzający czytelnika w problematykę branży w skali europejskiej. Gielen przedstawia

potrzebę i możliwości koordynacji działań na rzecz faktoringu w kręgach decyzyjnych Unii Europejskiej.

W kolejnym rozdziale Mirosław Jakowiecki prezentuje faktoring w Polsce. Na podstawie danych o obrotach faktorów w Polsce, zgromadzonych przez PZF, autor rysuje aktualny, wielopłaszczyznowy obraz faktoringu w Polsce. Warto podkreślić unikalny charakter tych zestawień. Faktoring jako najmłodsza branża usług finansowych w Polsce do dziś nie jest przedstawiany w wystandardyzowany sposób.

Tę część Almanchu zamyka artykuł Christopha Rakowskiego. Autor zwięźle omawia w nim historię faktoringu u naszych zachodnich sąsiadów oraz charakteryzuje specyficzne uwarunkowania tego rynku.

Agnieszka Kowalik w artykule *Spowolnienie gospodarcze – szansa czy zagrożenie?* odpowiada na pytanie, dlaczego faktoring jest usługą o niezwykle dużej dynamice. Autorka w ciekawy sposób przedstawia wrażliwość usługi oraz możliwości, które niesie zastosowanie faktoringu. Sygnalizuje potrzebę zastosowania nowych, bardziej skutecznych narzędzi, podnoszących poziom bezpieczeństwa faktorów w obsługiwanych transakcji handlowych.

Tomasz Skupiewski w artykule *Determinanty rozwoju polskiego rynku faktoringu w ostatnich latach* wyjaśnia fenomen wysokiego tempa wzrostu wolumenu obrotów faktoringowych w Polsce, a w konkluzji przedstawia potencjalny stan rynku w najbliższych latach.

W Almanchu podejmujemy ponownie temat nowych rozwiązań produktowych. Michał Kazimierzczak w artykule *Model portfelowy czy model indywidualny?* i Tomasz Mazurkiewicz w artykule *Faktoring odwrotny jako niestandardowe rozwiązanie biznesowe* wskazują źródła rosnącego zainteresowania nowymi formami usługi oraz spodziewany kierunek ewolucji usług faktoringowych. Czytelnik znajdzie tu również interesujące przykłady najnowszych rozwiązań, jakie zostały zastosowane przez faktorów działających w krajach, gdzie usługa ma wyjątkowo solidne podstawy.

W kolejnym bloku tematycznym czytelnik znajdzie informacje o tym, jak zmieniają się funkcje usługi pod wpływem specyficznych uwarunkowań. Autorzy podkreślają uniwersalny charakter usługi oraz przedstawiają zalety tego rozwiązania. Fakt, że prezentowane tu wnioski i obserwacje pochodzą bezpośrednio od dostawców usług faktoringowych, podnosi wagę argumentów.

Jerzy Dąbrowski w swoim artykule przedstawia mechanizm działania usługi. Wykorzystuje ona wiarygodności handlowe klienta i tworzy z nich elastyczne i mocne zabezpieczenie. Dzięki temu przedsiębiorstwo może wyjść łagodniej z okresu dekonjunktury.

W artykule *Factoring – dobre rozwiązanie na każdy czas* Małgorzata Szymańska dokonuje przeglądu korzyści wynikających z zastosowania usługi. Autorka stwierdza, że jest to „produkt na dobre i trudne czasy”.

Małgorzata Połok w artykule *Zarządzanie należnościami – faktyczna wartość dodana usługi faktoringowej* wskazuje potrzebę zwrócenia uwagi przedsiębiorcy na zarządcze cechy usługi. Identyfikuje zadania, które przedsiębiorca może wykonać lepiej w momencie zastosowania usługi. Według autorki możliwość delegowania zadań związanych z zarządzaniem należnościami stanowi rzeczywistą wartość faktoringu.

W artykule *Factoring jako narzędzie do zarządzania relacjami z kontrahentami* Małgorzata Wnuk uwypukla dyscyplinującą funkcję usługi. Przedstawia interesujące obserwacje dotyczące wpływu faktoringu na relacje dostawca–odbiorca oraz zwyczaje płatnicze kontrahentów. Jest to interesujący przyczynek do dyskusji nad jednym z najważniejszych czynników ograniczających szersze zastosowanie faktoringu.

Paweł Tobis w artykule *Finansowanie z przejściem ryzyka niewypłacalności odbiorcy* omawia szczegółowo model usługi faktoringowej wspartej klasycznymi narzędziami ubezpieczeniowymi. Autor prezentuje modele współpracy faktora z ubezpieczycielem oraz wskazuje rozwiązania prawne, które mogą zapewnić obopólnie korzystną współpracę.

Mariusz Łazarczyk stawia interesującą tezę, że faktoring jest instrumentem finansowym, który w istotny sposób wpływa na stabilność systemu finansowego. Autor podkreśla fakt, że faktoring, wprowadzając na rynek nowe środki, przyczynia się do ożywienia gospodarczego.

W kolejnym artykule Grzegorz Gebler zajmuje się analizą funkcji finansującej faktoringu. Przedstawia argumenty przemawiające za zastosowaniem faktoringu w sytuacji, kiedy przedsiębiorca nie może zgodzić się na wydłużenie terminów zapłaty oraz chce elastycznie wykorzystać alternatywne – zewnętrzne źródło finansowania sprzedaży. Lektura tego artykułu pozwala lepiej zrozumieć główny efekt zastosowania faktoringu, jakim jest racjonalizacja procesów finansowania produkcji i sprzedaży.

Część pierwszą Almanachu zamykają artykuły Krzysztofa Kuniewicza i Wiesława Brała. Kuniewicz w artykule zatytułowanym *Factoring – czy*

cena jest najważniejsza? analizuje elementy składające się na cenę usługi. Omawiając efekty każdego z elementów usługi, wykazuje nieprawdziwość obiegowych opinii na temat ceny usługi.

Czytelnicy ostatniego artykułu w tej części, zatytułowanego *Faktoring nowym zasobem przedsiębiorstwa*, będą mogli spojrzeć na faktoring jako nowatorskie narzędzie zarządzania firmą. Wiesław Bral w bardzo konkretny sposób analizuje każdy z elementów usługi i odnosi je do poniesionych „konkretnych” kosztów i osiągniętych „konkretnych” zysków. Warto prześledzić przedstawione tu wyliczenia i schematy procesów decyzyjnych, które pokazują zakres i zasięg zmian, jakie wprowadza faktoring.

Jak wspomniałem na początku przedmowy, w drugiej części Almanachu znalazły się artykuły pod redakcją naukową dr Katarzyny Kreczmańskiej-Gigol. Przedstawiono w nich usługi z dziedziny faktoringu w szerszym, bardziej teoretycznym kontekście. Bliżej w tematykę tej części Almanachu wprowadza *Słowo wstępne* dr Katarzyny Kreczmańskiej-Gigol. Dodajmy, że artykuły napisane przez Katarzynę Dzidę, Małgorzatę Kuchtę, Martę Szczepańską, Ewelinę Baran, Malwinę Łączyńską, Darię Sulowską i Wioletę Annę Kowalczyk pochodzą z ich prac licencjackich i magisterskich, które zostały nagrodzone w ubiegłorocznym konkursie „Złote pióro PZF”.

Ostatnia część wydawnictwa zawiera informacje o firmach należących do Związku Faktorów Polskich. Przeglądowy charakter tej części wydawnictwa czyni z niej swoisty informator *who is who?* branży faktoringowej w Polsce. Mamy nadzieję, że informacje na temat firm faktoringowych w Polsce okażą się pomocne dla potencjalnych klientów, którzy dzięki temu łatwiej znajdą swojego faktora.

Drugi rocznik „Almanachu Polskiego Związku Faktorów” jest unikalną fotografią branży w roku 2012. Każdy z elementów tej mozaiki powstał dzięki wiedzy i doświadczeniu autorów przedstawiających w swoich artykułach kolejne aspekty faktoringu, za co każdemu z nich gorąco dziękuję. Współpraca z nimi była dla mnie prawdziwym zaszczytem.

Szczególne podziękowania za pomoc i udzielone wsparcie składam Panu Mirosławowi Jakowieckiemu, Przewodniczącemu Komitetu Wykonawczego Polskiego Związku Faktorów.

Tomasz Biernat

CZĘŚĆ I

Faktoring w praktyce

Branża faktoringowa w 2011 roku. Obserwacje – rekomendacje

Pierwsze podsumowania globalnego raportu International Factors Group o wynikach branży w 2011 roku wykazują znaczny wzrost obrotów faktoringowych w większości regionów świata. Statystyki EU Federation, sporządzone pod koniec czerwca 2011 roku, wykazywały wzrost branży na najważniejszych rynkach europejskich o 19% i poprawę wskaźnika penetracji PKB do poziomu 9,45%. Według danych dostępnych na koniec 2011 roku Polska ponownie jest krajem, w którym osiągnięto najwyższe wskaźniki wzrostu, cały rynek wzrósł o ponad 20%, a wskaźnik penetracji PKB przekroczył 5%.

Ważniejsze od liczb opisujących branżę w skali globalnej jest to, że pomimo recesji branża faktoringowa mogła nadal skutecznie świadczyć usługi finansowania biznesu w skali całego świata, przy niewielkich stratach. Branża udowodniła, że wyjątkowa zaleta faktoringu, to znaczy „więcej środków dla przedsiębiorcy przy mniejszym ryzyku ponoszonym przez instytucje finansowe”, sprawdziła się w tym teście z wyróżnieniem.

Można się spodziewać, że w nadchodzących latach zamiast tradycyjnego kredytowania będą coraz częściej wykorzystywane usługi „zabezpieczonego i monitorowanego kredytowania”, takie jak faktoring i ABL (kredytowanie oparte na majątku firmy). Co więcej, zakres działania wielu spółek faktoringowych poszerzy się o rozwiązania typu finansowanie łańcucha dostaw. Branżowe standardy, wypracowane przez SWIFT i ICC na potrzeby Bank Payment Obligation (BPO), otwierają przed firmami faktoringowymi kolejne możliwości poszerzenia zakresu standardowych produktów faktoringowych o produkty finansowania dostawców. Przyszłość rzeczywiście rysuje się w jasnych barwach.

Przed branżą faktoringową są jednak ważne wyzwania, takie jak: Bazylea III i unijna IV Dyrektywa Wymogów Kapitałowych. Niektóre z nowo postawionych wymogów dotyczą instytucji finansowych zajmujących się depozytami. Te przepisy mogą być jednak wykorzystane przez inne instytucje finansowe państw członkowskich, na przykład firmy faktoringowe. Te zmiany mogą wpłynąć negatywnie na całą branżę poprzez wyższy koszt finansowania usług faktoringowych, wynikający z wymogu zastosowania ostrzejszych kryteriów dotyczących wskaźników płynności i ważonego kosztu kapitału. EU Federation poinformowała już swoich członków o pozycji negocjacyjnej w tej sprawie.

Kolejnym wyzwaniem jest ogólny obraz branży oraz niski poziom zrozumienia istoty faktoringu. Kiedy w 1982 roku podjąłem pracę jako młody *salesman* w firmie faktoringowej, usługa faktoringowa była niedoceniana i miała niski poziom akceptacji. Rynek wykazywał, że przedsiębiorcy mają małą wiedzę na temat produktu, ale wówczas to samo można było powiedzieć o leasingu (wtedy korzystanie z leasingu oznaczało, że jeśli firmy nie było stać na kupno samochodu, to mogła go wdzierżawić). Gdzie jesteście dziś? Po 30 latach większość przedsiębiorstw optuje za leasingowaniem samochodów zamiast za ich zakupem dla firmy. A faktoring? Kiedy lecę samolotem i mój sąsiad pyta mnie o to, czym się zajmuję zawodowo, stwierdzam, że dziewięciu na dziesięciu pytających nigdy wcześniej nie słyszało o faktoringu. Przeprowadzone niedawno na rynku brytyjskim (największy rynek obrotu wierzytelności na świecie!) badania wykazały, że rynek wciąż jest uprzedzony wobec faktoringu: „usługa jest skomplikowana, jest droga, korzystają z niej tylko upadające firmy”. Wygląda na to, że nawet jeśli w pewnych krajach poziom akceptacji usług faktoringowych znacząco wzrósł, to przed nami jest jeszcze daleka droga, by uczynić faktoring usługą należącą do głównego nurtu rynku finansowego.

Trzecim wyzwaniem jest brak właściwego dla faktoringu zharmonizowanego otoczenia prawnego i regulacyjnego. Skutkuje to na przykład widocznym brakiem wystandaryzowanych dobrych praktyk. Dla przykładu, na niektórych wschodzących rynkach branża faktoringowa odczuwa skutki nadmiernej regulacji, w efekcie produkt faktoringowy jest tam postrzegany jako produkt bankowy, który może być świadczony po pozytywnym przebadaniu składników bilansowych firmy klienta, nie zaś po przeanalizowaniu jakości i wartości wierzytelności. Taka sytuacja jest szczególnie widoczna na rynkach azjatyckich. Inne kraje (Brazylia,

kraje WNP) stosują przepisy dotyczące walut obcych, które utrudniają obsługę transakcji faktoringu międzynarodowego. W jeszcze innych państwach, jak na przykład w Turcji i dość licznych krajach Ameryki Łacińskiej, faktorzy muszą poświęcić dużo więcej uwagi dokumentom związanym z obrotem handlowym (faktury, чеки) zamiast sprawom skutecznej cesji wierzytelności. Ale nawet w krajach Unii Europejskiej, gdzie faktoring jest najbardziej rozwinięty, otoczenie prawne faktoringu istotnie się różni. Potwierdza to studium opracowane przez EU Federation w 2011 roku.

Postawmy pytanie: co może przynieść naszej branży najbliższe 50 lat? W opinii faktorów należących do IFG przeważa pogląd, że zmieni się rola faktoringu. Nie będzie to usługa typu „pożyczka ostatniej szansy”, lecz oszczędne i skuteczne narzędzie finansowe. Wierzymy w to, że faktoring stanie się ważnym produktem z głównej grupy usług finansowych, z utrwaloną renomą, jaką ma na przykład leasing. Co trzeba zrobić, by osiągnąć taki cel?

1. Zacząć poważnie myśleć o harmonizacji otoczenia prawnego faktoringu. Osobiście uważam, że powinniśmy rozpocząć od wykorzystania wzoru, jaki tworzy UCC (Uniform Commercial Code – Ujednolicony Kodeks Handlowy) – amerykańskie rozwiązania prawne regulujące pożyczki zabezpieczone składnikami majątku, warunkujące bezpieczne i elastyczne finansowanie należności. Pierwszy krok mógłby być zrobiony na obszarze Unii Europejskiej (EU Federation byłaby zasadniczą platformą wymiany poglądów). Korzyści, które mogłoby przynieść zharmonizowanie otoczenia prawnego faktoringu na obszarze UE (a czemu nie myśleć szerzej, w skali całego świata?), będą miały dużo większe utrudnienia, wywołane koniecznością dostosowania nowych praktyk operacyjnych, wynikających z nowych regulacji prawnych.
2. Nie powinniśmy się też obawiać terminu „regulacja”. Sama w sobie nie jest ona czymś złym, czasem zdarzają się tylko złe rozwiązania. Może warto byłoby pomyśleć pozytywnie o zbiorze zharmonizowanych zasad samoregulujących branżę – takich, które nie będą barierami i ograniczeniami dla mniejszych podmiotów. Zharmonizowane otoczenie prawne i regulacyjne może zdecydowanie poprawić wizerunek branży i w dalszej kolejności spowodować, że branża będzie zauważona przez decydentów politycznych.

3. Rozważmy też możliwość ujednoczenia terminologii branżowej. Trzeba podjąć działania, które poprawią wzajemną komunikację oraz upowszechnią stosowanie dobrych praktyk. Czy możemy się spodziewać, by klienci faktoringu mieli jasny pogląd na temat istoty produktów faktoringowych, jeśli my, profesjonalści branży faktoringowej, nie potrafimy precyzyjnie się porozumiewać, używamy różnych terminów na określenie tej samej rzeczy? Czy możemy nadal określać inaczej (na nowo) znaczenie terminu „faktoring”? Moim zdaniem coraz częściej używamy innych nazw zamiast pojęcia „faktoring” i tym samym zaciemniamy pierwotną, jasną i precyzyjną definicję faktoringu.
4. Starajmy się ujednoczyć – tam, gdzie jest to możliwe – standardy techniczne faktoringu. Francuska Federacja Faktoringu (ASF) podjęła inicjatywę włączenia branżowych uwarunkowań dotyczących transakcji faktoringu do najnowszych procedur ISO 2022 i w ten sposób faktoring, dostosowując się do nowej ery e-fakturowania, „dematerializuje się”. Ta interesująca inicjatywa dużo zyskałaby, gdyby otrzymała wsparcie branży faktoringowej na całym świecie.
5. Stwórzmy jednolitą, globalną reprezentację naszej branży. Jeśli powstała ona utworzyć EU Federation, reprezentację branżową w skali kontynentu, jest to nadal możliwe w skali globalnej. Istnieje wiele stowarzyszeń, które starają się przekonać o tym, że występują w imieniu całej branży, w efekcie jednak pogłębiają zamieszanie i wywołują ryzyko pomniejszenia rangi branży. Pora zrozumieć, że faktoring w systemie dwóch faktorów jest interesującym rozwiązaniem, które łączy faktorów z całego świata, ale nie jest w żadnym wypadku sposobem na rozwiązanie problemu reprezentacji branży.

Czego nam trzeba, by osiągnąć to, co przedstawiłem? Chyba dużo czasu, dobrej woli i – jak sądzę – wizjonerskich liderów branży. Obserwując liderów firm należących do naszej federacji, mam wrażenie, że nowa generacja wizjonerów faktoringu już jest. Generacja, która nie patrzy w lusterko wsteczne, z podglądem na minione 50 lat, ale generacja, która jest gotowa wprowadzić branżę faktoringową w nową erę.

Rynek faktoringu w Polsce w 2011 roku

Dobry rok dla faktorów

To był kolejny dobry rok dla branży. Faktoring pozostaje najbardziej dynamiczną branżą sektora bankowego w Polsce, rynek rósł o wiele szybciej niż cała gospodarka. Wartość wierzytelności wykupionych przez 16 instytucji finansowych należących do Polskiego Związku Faktorów w ciągu 2011 roku osiągnęła poziom 67,1 mld zł¹. W porównaniu do poprzedniego roku obroty wzrosły o 19,3%.

Wynik potwierdził prognozy PZF, w styczniu 2011 roku szacowano wzrost rynku o około 18%. Zwiększyła się też ilość klientów, z faktoringu skorzystało 4100 podmiotów, o 28% więcej r/r². Jeśli w opisie rynku uwzględnimy również dane 10 banków komercyjnych, które nie należą do PZF, obroty polskich faktorów wzrosły do 82,7 mld zł³, czyli o 28% więcej niż w 2010 roku. Branża wykazuje imponującą dynamikę wzrostu, w ciągu minionych 10 lat rynek wzrósł ponad dziesięciokrotnie. W 2001 roku faktory polscy sfinansowali wierzytelności o wartości 7,8 mld zł, podczas gdy w 2011 roku wartość faktorowanych wierzytelności stanowiła 82,7 mld zł. Faktoring jest więc fenomenem w porównaniu do pozostałych usług finansowych. Faktory w Polsce w krótkim czasie wypracowali obroty porównywalne do rozwiniętych rynków krajów „starej” Unii Europejskiej. Pod względem wartości wykupionych wierzytelności Polska zajmuje 11 miejsce

¹ Dane PZF.

² Dane PZF.

³ 10 banków komercyjnych poinformowało o obrotach stanowiących wartość 15.577,8 mln zł. Informacja podana za: K.O., *Dobry czas dla faktorów*, „Parkiet” 2012, z 12.01., s. 10;

w Europie, jest natomiast drugim rynkiem tak zwanej Nowej Europy, po Federacji Rosyjskiej.

W 2011 roku zmieniła się nieznacznie struktura form świadczonych usług. Usługi z zakresu faktoringu niepełnego stanowiły 55,2% (o 4,3 p.p. więcej niż w roku 2011), z obrotami o wartości 34,9 mld zł, zaś faktoringu pełnego – 44,8%, z obrotami o wartości 28,4 mld zł. Usługi z zakresu faktoringu międzynarodowego osiągnęły wartość 14,3 mld zł, co stanowiło prawie 1/5 całości obrotów.

Otoczenie ekonomiczne

Polska w 2011 roku pozostawała nadal jednym z europejskich liderów wzrostu, produkt krajowy brutto zwiększył się w 2011 roku o 4,3%. Głównym czynnikiem wzrostu był popyt wewnętrzny. Produkcja sprzedana przemysłu wzrosła o 7,5%, a produkcja budowlano-montażowa – o 12%. Te pozytywne tendencje gospodarcze spowodowały wyraźny wzrost zainteresowania zagranicznego kapitału inwestycyjnego, napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych był o 47% wyższy niż w 2010 roku. Wartość eksportu liczona według cen bieżących osiągnęła 135,8 mld euro (o 12,8% więcej niż w 2010). Głównymi odbiorcami polskich towarów byli przedsiębiorcy z Niemiec (26,1% całego eksportu), Wielkiej Brytanii (6,4%) i Czech (6,2%). Wartość importu wyniosła 150,5 mld euro (wzrost o 12,1% r/r). Największy udział mieli dostawcy z Niemiec (22,3% ogółu importu), Rosji (12,2%) oraz Chin (8,8%). Ujemne saldo obrotów towarowych wyniosło 14,7 mld euro, było to o 900 mln euro więcej niż rok wcześniej. Głównym partnerem handlowym Polski są Niemcy, 26% eksportu i 22% importu ogółem.

W 2011 roku nasiliło się tempo wzrostu inflacji. Wskaźnik CPI wzrósł w grudniu 2011 roku do poziomu 4,3%, wobec 2,6% w 2010 roku. Sytuacja na rynku pracy pogorszyła się. Stopa bezrobocia wzrosła w grudniu 2010 do poziomu 12,5%, gorzej było tylko w kwietniu, ten wskaźnik osiągnął wtedy najwyższy poziom – aż 12,8%.

Złoty średnio umocnił się wobec dolara – kurs wyniósł 2,9634 zł/US\$ (spadek o 1,7% r/r). Złotówka była też słabsza wobec euro w porównaniu do podobnego okresu w 2010 roku, średni kurs wymiany wyniósł 4,1198 zł/€ (wzrost o 3,1% w skali roku).

W grudniu 2011 roku kursy obydwu walut osiągnęły odpowiednio: 4,4766 zł za euro oraz 3,3959 zł za dolara US. Rada Polityki Pieniężnej zmieniała czterokrotnie stopy procentowe, podnosząc je każdorazowo o 0,25 p.p. Na koniec grudnia 2011 roku stopy procentowe ukształtowały się na poziomie:

- referencyjna 4,5%,
- lombardowa 6,0%,
- depozytowa 3,0%.

Rynek i podaż

Polski rynek faktoringowy wchodzi w fazę dojrzałości. Wykazuje stałą i silną tendencję wzrostową, jednak w kontekście pozycji gospodarki polskiej w Unii Europejskiej (szóste miejsce) jest niedowartościowany.

Stosunkowo wczesna faza rozwojowa rynku poważnie komplikuje każdą próbę opisu. Zasadniczą trudnością jest to, że dane odnoszące się do rynku gromadzą i publikują trzy różne źródła, co więcej, są one często nieporównywalne. Najbardziej wiarygodne i wystandaryzowane dane, prezentujące szczegółowe aspekty branży, gromadzi PZF. Statystyki i zestawienia opracowywane na podstawie tych danych nie są jednak pełne. Bazują na informacjach pochodzących wyłącznie od firm należących do Związku i z tego powodu nie uwzględniają wyników faktorów pozostających poza Federacją. Z kolei dane Głównego Urzędu Statystycznego obejmują cały rynek, ale są z reguły „spóźnione” o co najmniej pół roku⁴ w stosunku do informacji zebranych i opublikowanych przez PZF. Związek ogłasza je kilka dni po zakończeniu każdego okresu rozliczeniowego. Trzecie źródło – prasa – podaje informacje będące kompilacją danych wrywkowych, są one stosunkowo mało wiarygodne i niejednorodne. Z tych powodów przedstawiany rozmiar rynku faktoringowego może w dość istotny sposób różnić się w zależności od wykorzystanych źródeł danych. Zobaczmy dla przykładu, jak w zależności od wykorzystanych źródeł danych przedstawiają się zmiany informacji dotyczących obrotów polskiego rynku faktoringu w latach 2009–2011.

⁴ Dane o działalności faktoringowej przedsiębiorstw finansowych w 2011 roku GUS ogłosi 2 lipca br.

Tabela 1. Obroty faktoringu w Polsce w latach 2009–2011.

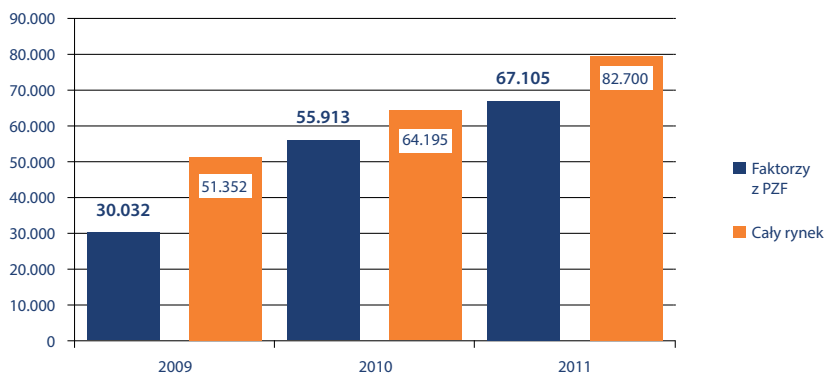
	2009	2010	2011
obroty wg danych PZF (w mld zł)	30,1	56	67,1
ilość firm faktoringowych	12	12	19
obroty wg danych GUS (w mld zł)	53,2	88,7	95,3
ilość firm faktoringowych	43	44	39
obroty wg danych prasowych (w mld zł)	64	64,2	82,7
ilość firm faktoringowych	19	19	26

Źródło: PZF, GUS i badania autora.

Z przedstawionych powyżej powodów w dalszych opisach branży i rynku wykorzystano dane pochodzące z PZF.

Wysoką dynamikę i trend wzrostu rynku faktoringowego w Polsce w latach 2009–2011 przedstawia wykres 1.

Wykres 1. Obroty faktoringu w Polsce w latach 2009–2011 (w mln zł).



Źródło: PFA i badania autora.

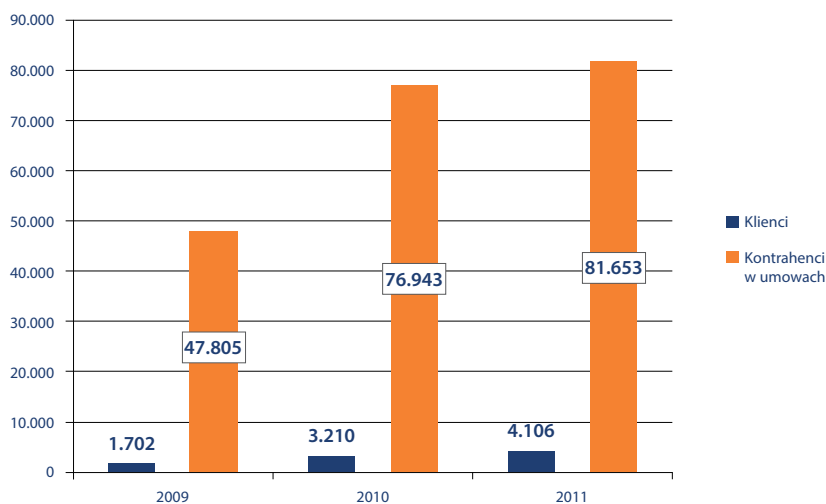
Rynek faktoringowy wchodzi w fazę dojrzałości, świadczą o tym charakter i poziom jego zorganizowania. Dziewiętnaście firm i instytucji finansowych, w tym najwięksi polscy faktorzy, należy do krajowej federacji branżowej – Polskiego Związku Faktorów. Wśród nich szesna-

ście firm to samodzielne podmioty specjalizujące się wyłącznie w usługach faktoringowych, a dalsze trzy to banki komercyjne, w których wyodrębniono departamenty świadczące szeroki wachlarz usług faktoringowych.

Warto podkreślić aktywność polskich faktorów na forum międzynarodowym, siedem firm należy do International Factors Group, a cztery do Factors Chain International. PZF jest jednym z założycieli EU Federation i – w opinii władz Federacji – jej najbardziej aktywnym członkiem.

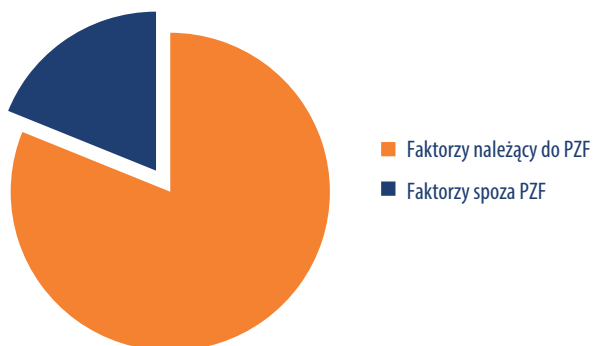
Faktoring jest również coraz częściej wykorzystywany przez przedsiębiorców. W 2012 roku znacząco wzrosła ilość faktorantów oraz kontrahentów w obsługiwanych umowach faktoringowych. Wzrost liczby klientów korzystających z faktoringu w ciągu minionych pięciu lat ilustruje wykres 2.

Wykres 2. Klienci i kontrahenci obsługiwani przez faktorów polskich w latach 2009–2011.



Źródło: PFA i badania autora.

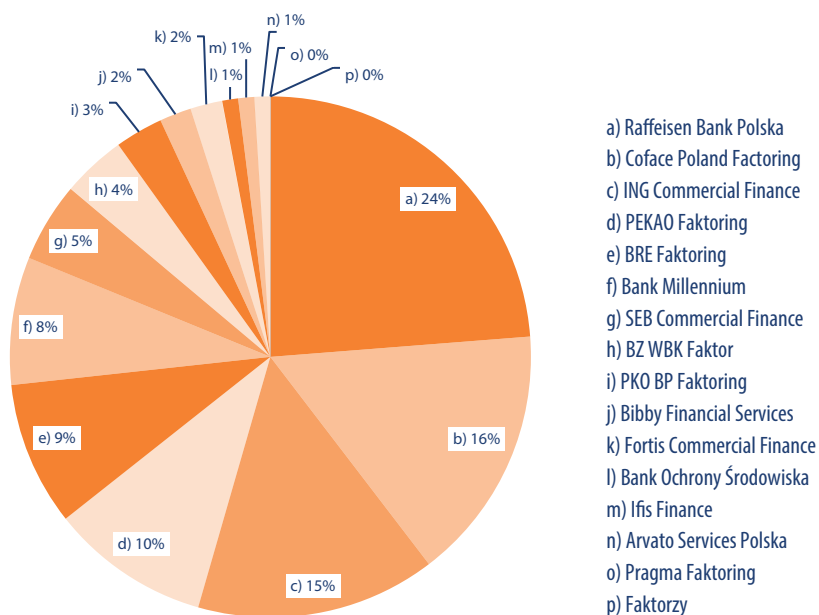
Rynek jest silnie skoncentrowany. Pięć spośród dziewiętnastu firm należących do Związku obejmuje 74% całego rynku. Udział poszczególnych faktorów w rynku przedstawia się następująco:

Wykres 3a. Faktoring w Polsce w 2011 roku – udziały w rynku (%) – cały rynek⁵.

Źródło: PFA, badania autora.

Jeśli potraktujemy rynek jako 100% równych obrotom firm należących do PZF, udziały w rynku przedstawiają się tak:

Wykres 3b. Faktoring w Polsce w 2011 roku – udziały w rynku (%) – tylko PZF.



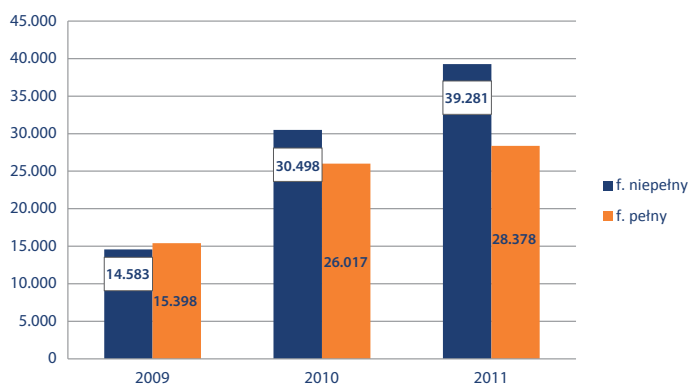
Źródło: badania autora, PZF.

⁵ Dane za: PZF oraz K.O., *Dobry czas dla faktorów*.

Na polskim rynku zachodzą istotne zmiany jakościowe. Przegląd portfela oferowanych produktów dowodzi, że faktoryzy polscy udoskonaili swoje usługi w takim stopniu, że ich jakość spełnia najostrzejsze kryteria najbardziej rozwiniętych rynków na świecie. Jednak szczegółowe porównanie zastosowanych rozwiązań, funkcjonalności poszczególnych usług oraz platform IT wykorzystywanych do serwisu wykazuje, że poszczególni faktoryzy oferują produkty różniące się jakościowo. Wyspecjalizowane spółki faktoringowe lub wyodrębnione departamenty banków komercyjnych dysponują szeroką ofertą produktów, w pełni zgodną z kryteriami klasycznych form faktoringu, a do prowadzenia rozliczeń serwisowanych umów faktoringowych wykorzystują odpowiednio sprofilowane systemy IT, dostosowane do specyficznych operacji obrotu wierzytelnościami. Inaczej jest z usługami świadczonymi przez podmioty nienależące do Związku. Z dużą dozą pewności można stwierdzić, że oferują one usługi quasi-faktoringowe, o mniejszym poziomie kompleksowości, a rozliczenia prowadzą za pomocą standardowych, bankowych narzędzi informatycznych. Stąd w portfolio ofertowym tych faktorów dominują: dyskonto faktur lub odpowiednio zmodyfikowane odnawialne linie kredytowe finansujące obrót handlowy klienta. Trzeba jednak podkreślić, że różnorodność portfela ofertowego jest czynnikiem, który w dużej mierze kreuje rosnący popyt na faktoring.

Odnotujmy kolejną zmianę: w 2011 roku znacząco zmieniła się proporcja wykorzystanych usług z zakresu faktoringu pełnego i faktoringu

Wykres 4. Wartość usług z zakresu faktoringu pełnego i niepełnego w Polsce w latach 2009–2011 (w mln zł).



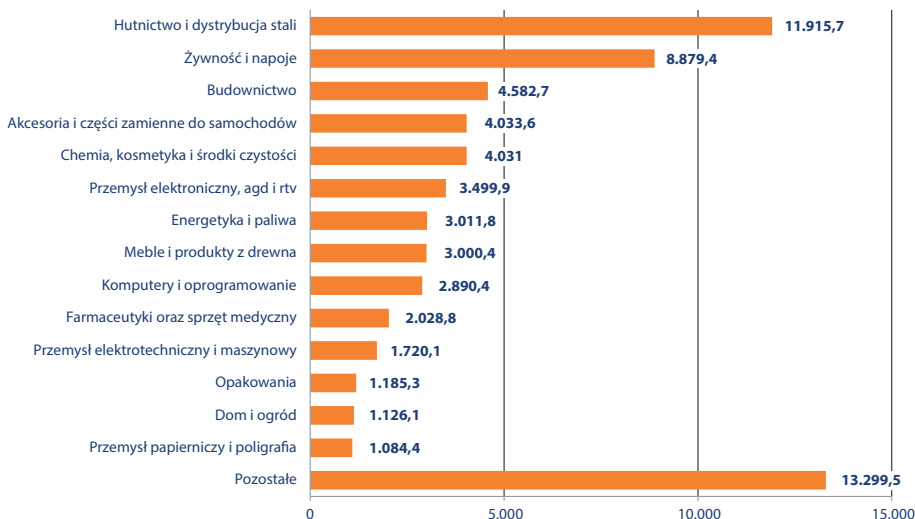
Źródło: PZF.

niepełnego. Aż 55,2% całości obrotów dokonało się w formie faktoringu niepełnego, wartość wierzytelności wykupionych na zasadzie regresu do klienta wzrosła do 34,9 mld zł. Wartość wierzytelności nabytych na zasadzie faktoringu bezregresowego była o 10,4 p.p. niższa niż w roku 2010 i obniżyła się do 28,4 mld zł. Ta zmiana wykazuje trend odwrotny niż w przypadku większości rozwiniętych rynków faktoringowych, w Polsce w ciągu minionych trzech lat udział usług z zakresu faktoringu niepełnego stale wzrasta.

Z faktoringu korzystają przedsiębiorstwa reprezentujące praktycznie wszystkie branże. Analiza konsumpcji usług faktoringowych w ujęciu branżowym wykazuje, że pięć branż: producenci i dystrybutorzy stali, producenci żywności i napojów, firmy budowlane, producenci akcesoriów i części zamiennych do samochodów oraz chemia i kosmetyki – korzysta z faktoringu wyjątkowo często. Przedsiębiorcy z tych branż stanowili w 2011 roku ponad połowę odbiorców faktoringu⁶. W niektórych branżach faktoring staje się usługą pierwszego wyboru.

Strukturę wykorzystania usług faktoringu w ujęciu branżowym przedstawia wykres 5.

Wykres 5. Obroty faktoringu w Polsce w 2011 roku.
Wykorzystanie usług w ujęciu branżowym (w mln zł).

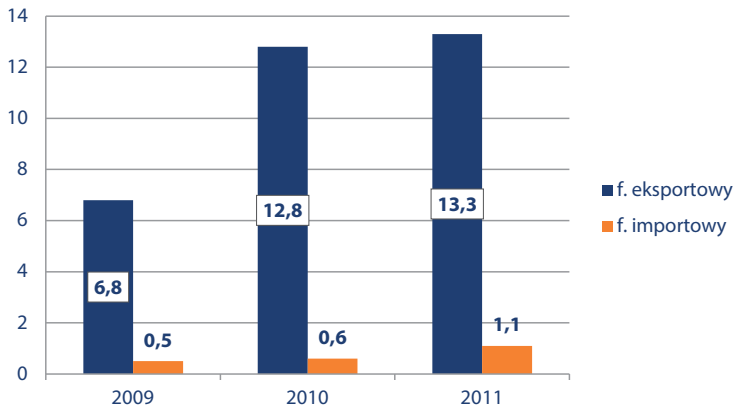


Źródło: PFA i badania autora.

⁶ Dane PZF za 2011 rok.

Analizując kierunki obsługiwanych transakcji handlowych, factorzy polscy zwiększyli wolumen obrotów faktoringu międzynarodowego, stanowiły one wartość 14,2 mld zł. Było to o 1 mld zł więcej niż w 2010 roku. Struktura usług z zakresu faktoringu międzynarodowego zasadniczo się nie zmieniła. Nadal dominuje faktoring eksportowy z obrotami na poziomie 13,3 mld zł. Wzrosły natomiast znacząco obroty faktoringu importowego, osiągając poziom 1,1 mld zł (dwukrotnie więcej niż rok wcześniej). Warto podkreślić, że faktoring importowy jest specjalnością trzech firm.

Wykres 6. Obroty faktoringu eksportowego i importowego w Polsce w latach 2009–2011 (w mld zł).



Źródło: PZF.

Wzrasta udział faktorów polskich w rynku międzynarodowym. Pod względem wolumenu obrotów faktoringu eksportowego Polska zajmuje 15 miejsce na świecie oraz 13 miejsce w faktoringu importowym⁷. Najważniejszymi partnerami polskich faktorów były w 2011 roku firmy z krajów Beneluxu, z Czech, Rumunii, ze Słowacji, z Francji, Włoch, Wielkiej Brytanii, Niemiec, Hiszpanii oraz Turcji. Przy rosnących obrotach w handlu międzykontynentalnym coraz częściej współpracujemy z faktorami z Chin, Tajwanu i ze Stanów Zjednoczonych.

⁷ FCI, Country ranking in order of Two-Factors Export/Import, vol. 2011.

Spodziewane tendencje i trendy

Sytuacja Polski jest nadal dobra. Podczas gdy gospodarka strefy euro jest w płytkiej recesji, Polska ma wprawdzie spowolnione, ale wciąż dobre wskaźniki. Odnotowany wzrost jest generowany głównie przez popyt wewnętrzny. Według szacunków i prognoz Komisji Europejskiej polski PKB może w 2012 roku wzrosnąć o około 2,7%. Te same szacunki prognozują zerowy wzrost dla Unii Europejskiej oraz ujemny – do 0,3% – dla całej Europy. Warto podkreślić, że słabe wyniki działalności gospodarczej mogą mieć zarówno pozytywny, jak i negatywny wpływ na branżę. Rynek powinien wzrosnąć w 2012 roku o około 15–20% r/r, a w ciągu najbliższych dwóch lat obroty faktorów mogą przekroczyć poziom 100 mld zł.

Wskaźnik penetracji PKB systematycznie rośnie i w 2011 przekroczył 5%. Jest to jednak nadal mniej niż na rozwiniętych rynkach faktoringowych i – według szacunków International Factors Group – stanowi 9%. Potencjał polskiej gospodarki i stan rozwoju branży sprawia, że faktoring w Polsce ma dobre perspektywy. Aktualne dane dotyczące polskiej gospodarki są dobre⁸. Produkcja przemysłowa, zamówienia krajowe i eksportowe osiągnęły w miarę stabilny poziom. Utrzymuje się jednak niebezpiecznie wysoka stopa inflacji, Rada Polityki Pieniężnej podniosła po raz piąty z rzędu stopy procentowe, co na pewno będzie miało wpływ na politykę inwestycyjną. Nie należy się jednak spodziewać, by wciąż korzystne tendencje nieoczekiwanie i gwałtownie się załamały. Polski rynek faktoringowy jest atrakcyjny, nadal wykazuje silną tendencję wzrostową.

⁸ Ministerstwo Gospodarki, maj 2012.

JOHN GIELEN

O przyszłości faktoringu międzynarodowego

Stwierdzenie, że przyszłość międzynarodowego faktoringu wynika z jego konkurencyjności, jest oczywistością. Przypomnijmy więc, w czym tkwią zalety tej usługi i w jaki sposób przedsiębiorca może ją wykorzystać w celu osiągnięcia przewagi na rynku.

Doświadczenia, których dostarczył nam kryzys finansowy, wykazują, że konieczny jest powrót do podstaw i ponowne zastosowanie zasadniczych reguł biznesu. W tej sytuacji dla finansowania działalności nie znajduje się żadnego innego rozwiązania, które byłoby prostsze niż faktoring. Faktoring jest usługą finansową typu *business to business*, która ma na celu finansowanie i ściąganie należności w obrocie handlowym oraz zapewnienie bezpieczeństwa i płynności krótkoterminowych wierzytelności.

Faktoring oferuje szeroki wybór i dostęp do usług dodatkowych, które całościowo bądź częściowo mogą stanowić klasyczny *outsourcing* zadań związanych z finansowaniem, zarządzaniem należnościami i ryzykiem w najwęższym zakresie – jak w przypadku dyskonta faktur z regresem, aż po bardzo szeroki zakres – jak w przypadku faktoringu pełnego. Zakres tej opcjonalności jest bardzo szeroki i może być dostosowany do rzeczywistych potrzeb każdego potencjalnego klienta.

Z faktoringu mogą korzystać wszystkie przedsiębiorstwa niezależnie od wielkości, ale szczególnie nastawiony jest on na wspieranie sektora MSP, które potrzebują prostych, łatwych w użyciu i elastycznych rozwiązań zapewniających finansowanie.

Usługa faktoringowa, nawet w najprostszej formie, wpisuje się doskonale w pakiet rozwiązań zapewniających finansowanie krajowych lub zagranicznych obrotów handlowych realizowanych na zasadzie otwartego rachunku. Sprawdza się zarówno w obrotach handlowych prowadzonych na niezna-

nych, jak i na dobrze rozpoznanych rynkach. Faktoring – świadczony przez faktorów współpracujących w ramach systemu „dwóch faktorów”, obejmujący zarówno transakcje importowe, jak i eksportowe w skali globalnej – staje się rzeczywistą alternatywą dla wciąż powszechnie stosowanych form finansowania obrotów w formie akredytywy lub akredytywy dokumentowej.

Jeśli analizuje się zalety usługi w kontekście Nowej Umowy Kapitałowej (Bazyilea II), to jest ona zgodna z tymi wymogami dzięki temu, że w porównaniu do tradycyjnych form kredytowania wiąże się z małymi stratami w przypadku niewykonania zobowiązania (LGD) i tym samym skutkuje znacznie mniejszym kosztem kapitału. Korzyść ta najlepiej uwidacznia się w tym, że prawie 80% środków finansowania faktoringu pochodzi bezpośrednio z firm faktoringowych należących do banków lub faktorów powiązanych z bankami.

W 2010 roku został opracowany dla Parlamentu Europejskiego „Karas Report”, który informuje: „usługi finansowania transakcji handlowych z natury różnią się między innymi tym, że mogą być małe pod względem wolumenu, krótkookresowe pod względem terminu i identyfikowalne w sensie źródła spłaty. Są fundamentem obrotu towarów i usług i w większości przypadków wspomagają małe przedsiębiorstwa w zaspokajaniu ich codziennych potrzeb, stwarzając tym samym szanse wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Wpływy środków są zazwyczaj zgrane z wpływami, tym samym ryzyko utraty płynności jest ograniczone”.

Naszym zadaniem jest upewnienie się, że Unia Europejska traktuje faktoring jako element otoczenia „finansowania handlu” i udziela podobnego wsparcia. Regulacje Bazylea III i pakiet CRD IV zostały opracowane z przeznaczeniem do szerokiego zastosowania i uznają, że faktoring różni się od tradycyjnych działań kredytowych. Widzimy, że składane obecnie propozycje odnoszące się do krótkookresowej płynności czy szacowania kosztu kapitału mogą wywołać negatywne skutki, chyba że będzie to rozpoznane (EU Federation poinformowała o tym udziałowców).

Argument, że faktoring wymaga wsparcia, jest niepodważalny; od 2008 roku do dziś kryzys – zarówno w skali krajowej, jak i globalnej – rozprzestrzenił się gwałtownie i objął świat. W Europie branża faktoringowa wzrosła o 15% w 2011 roku i pomimo utrzymywania się powolnego wzrostu gospodarczego w Europie, widać oznaki, że branża faktoringowa utrzyma wzrost również w 2012 roku, chociaż w nieco wolniejszym tempie. Wzrost nie natomiast współczynnik penetracji PKB – podkreślmy – mimo bardzo

niskiego wzrostu gospodarczego Europy. Można przyjąć, że korzyści, jakie przynoszą te usługi finansowe, i wpływ, jaki mają na rozwój gospodarczy, są nakazem działania dla prawodawców.

EU Federation będzie kontynuowała te formy porozumiewania się z instancjami unijnymi. Pomimo już odnotowanego wzrostu widać inne możliwości i potencjał dalszego rozwoju branży. Wskaźnik penetracji PKB (średni) dla większości krajowych rynków faktoringowych oscyluje na poziomie około 9%, porównajmy to do ukształtowanych rynków, gdzie ten wskaźnik osiąga 15%. Nawet tam, na rozwiniętych rynkach, zaznacza się wyraźnie wysoki potencjał rozwoju zarówno w skali krajowej, jak i międzynarodowej.

Czy ta możliwość może się stać rzeczywistością. Moim zdaniem tak, strategiczne doświadczenia europejskie wskazują drogę rozwoju. Faktor musi się upewnić, że skutecznie działa na swoim – lokalnym rynku, a dopiero potem rozważyć wejście na „najbliższy zagraniczny rynek”, by w dalszej perspektywie skierować się na odległe rynki i do dalekich partnerów.

Harmonizacja prawa i przepisów regulacyjnych jest niezbędnym warunkiem ułatwienia wymiany handlowej i zmniejszenia kosztów operacyjnych. Obecnie wyraźnie widać trend konsolidacji i koncentracji rynku dostawców usług. Coraz częściej najwięksi faktorzy są albo spółkami, albo departamentami największych banków i globalnych grup bankowych, takich jak: BNP Paribas, Fortis, ABNAMRO, Crédit Agricole, HSBC, ING, UniCredit, Raiffeisen, FIMBank, Barclays, Santander, Standard Chartered, lub międzynarodowymi, niezależnymi grupami, jak na przykład: GE i Bibby. Ujednoczenie regulacji prawnych, unifikacja procesów i operacji powinny przynieść korzyści tym podmiotom.

Podsumowując, rolę EU Federation jest udzielanie branży faktoringowej pomocy w rozwijaniu jej operacji rynkowych na obszarze Unii Europejskiej. Naszą misją jest informowanie środowisk, decydentów i ustawodawców o roli i znaczeniu faktoringu w procesie skutecznego finansowania działalności gospodarczej, a w szczególności podkreślanie korzyści, jakie mogą osiągnąć przedsiębiorstwa z grupy MSP na rynkach krajowych i międzynarodowych.

Dla zainteresowanych otrzymywaniem bieżących informacji na temat naszej działalności oraz na tematy dotyczące faktoringu i usług finansowania handlu EU Federation prowadzi i udostępnia serwis internetowy na stronie: www.euf.eu.com.

Życzę polskiej branży faktoringowej dalszych sukcesów w 2012 roku.

Rozwój faktoringu w Niemczech

I. Wstęp

W Niemczech faktoring udostępniono w roku 1958, przedsiębiorcy mogli wówczas wybrać tę usługę spośród innych usług finansowych. Deutsche Factoring Bank, jako wyspecjalizowana instytucja Związku Kas Oszczędnościowych oraz członek Factors Chain International, rozpoczął swoją działalność w roku 1971, wprowadzając faktoring w obrocie krajowym i transgranicznym do usług oferowanych przez kasy oszczędnościowe i banki krajowych kas oszczędnościowych.

Faktoring w Niemczech przeżywa w ostatnich latach *boom*, jest to w znacznej mierze wywołane wejściem na rynek banków zagranicznych. Aktualnie w Niemczech działa ponad 20 podmiotów oferujących faktoring, spośród nich dużą część stanowią filie banków zagranicznych.

Rynek niemiecki jest trudny, dlatego też dostawca usług finansowych, wchodząc na rynek obrotu wierzytelnościami, może napotkać poważne trudności, jeśli nie dysponuje dostateczną wiedzą. Obrót wierzytelnościami wymaga skoncentrowanej uwagi i nadzoru, zupełnie inaczej niż w obsłudze standardowych kredytów, gdzie jedynie kryteria kapitałowe są istotne dla kredytodawców.

2. Definicja, grupy docelowe i efekty faktoringu w Niemczech

2.1. Definicja

Wśród usług faktoringowych podstawową formą jest faktoring pełny, czyli bezregresowy zakup wierzytelności wynikających z dostaw lub wykonanych usług, poszerzony o funkcję inkasa. Nabywcami wierzytelności są

firmy faktoringowe, działające przeważnie jako instytucje niebankowe i w większości zrzeszone w Niemieckim Związku Faktoringu.

Faktoring nie jest usługą bankową. Jednak od roku 2009 firmy faktoringowe i leasingowe znajdują się pod kontrolą Federalnego Urzędu Nadzoru Usług Finansowych (Ba-Fin) i jeśli jakiś podmiot chce prowadzić działalność faktoringową w sferze, którą obejmuje ustawa o działalności kredytowej, jest zobligowany zwrócić się do tego urzędu o pisemne zezwolenie (§ 32 KWG Gesetz ueber das Kreditwesen – Ustawa o działalności kredytowej).

2.2. Grupa docelowa

Grupą docelową firm faktoringowych są przedsiębiorstwa średniej wielkości, które mają swych odbiorców w sektorze gospodarki; najczęściej są to następujące sektory: obróbka metalu, meble i przetwórstwo drzewne, tekstylia i ubiory, akcesoria samochodowe, przemysł chemiczny i przemysł tworzyw sztucznych oraz przemysł papierniczy i poligraficzny.

Zapotrzebowanie na faktoring zgłaszają głównie przedsiębiorstwa:

- o szybkim wzroście wolumenu obrotów, zmuszone poszukiwać środków na pokrycie zwiększających się potrzeb finansowych,
- których możliwości ustanowienia zabezpieczeń są niewystarczające dla pozyskania nowych kredytów w bankach,
- odczuwają skutki spowolnionego spływu płatności i podwyższonego ryzyka utraty wiarygodności,
- mają niezabezpieczone terminy płatności w transakcjach eksportowych.

3. Rodzaje faktoringu w Niemczech

Podstawowe warianty usług z zakresu faktoringu to¹:

faktoring pełny – forma usługi faktoringowej, zwana też standardowym lub komfortowym, obejmująca – oprócz finansowania odpowiadającego obrotom handlowym – stu procentowe zabezpieczenie od ryzyka i odciążenie przy zarządzaniu ryzykiem;

¹ Por. definicje Deutsche Factoring Verband.

On-line-factoring – realizacja transakcji faktoringowej, przy wykorzystaniu nowoczesnej techniki transmisji danych;

factoring pełny/niepełny – forma usługi faktoringowej, w której faktor przejmuję ryzyko nieściągalności wierzytelności (funkcja *del credere*), określane jest jako „factoring pełny”; usługa faktoringowa, w której nie dochodzi do przejścia ryzyka niewypłacalności, nazywa się „faktoringiem niepełnym”; w Niemczech od lat stosowany jest niemal bez wyjątku faktoring pełny;

InHouse-factoring – znany również pod nazwą Bulk-Factoring (masowy), kooperacyjny lub obsługowy; klient wykorzystuje w tym przypadku finansowanie i zabezpieczenie od ryzyka udzielone przez faktora; nie korzysta z innych usług w pakiecie, sam prowadzi księgowość wierzytelności – powierniczo dla faktora;

factoring wymagalnościowy – wariant faktoringu, w którym faktorant wykorzystuje zalety pełnego zabezpieczenia od ryzyka i jest odciążony od zarządzania ryzykiem, lecz nie korzysta z natychmiastowego uregulowania ceny wykupu wierzytelności;

factoring tajny/jawny – o tej formie faktoringu decyduje to, czy kontrahent jest powiadamiany o sprzedaży wierzytelności i wzywany do dokonywania płatności na konto faktora, czy też nie jest; w faktoringu tajnym dłużnik nie jest powiadamiany o przeniesieniu praw do wierzytelności na faktora; w Niemczech faktoring jest świadczony przeważnie w formie jawnej;

factoring eksportowy/importowy – firmy faktoringowe oferują usługi zarówno w obsłudze transakcji krajowych, jak i zagranicznych; jeżeli krajowe przedsiębiorstwo (eksporter) przyjmuje ofertę faktoringu w odniesieniu do transakcji transgranicznych, wówczas mówimy o faktoringu eksportowym; w przypadku transakcji importowych, przy których przedsiębiorstwa zagraniczne korzystają z usług faktora w Niemczech, mamy do czynienia z faktoringiem importowym.

4 Przepisy ustawowe i wynikające z prawa nadzoru

4.1. Podstawy ustawowe

Podstawę prawną faktoringu stanowi otwarte odstąpienie wierzytelności/cesja stosownie do §398 BGB – Buergerliches Gesetzbuch (Kodeks cywilny). Rozróżnia się dwie formy odstąpienia wierzytelności:

otwarte odstąpienie wierzytelności:

- musi być sformułowane pisemnie,
- zamiast dotychczasowego wierzyciela jest ustanawiany nowy,
- konkretna, przysła (niezapadła) i niepodważalna,
- zobowiązuje dłużnika do płatności na rzecz faktora;

niejawne odstąpienie wierzytelności

zobowiązuje dłużnika do uregulowania zapłaty należnej dostawcy na konto faktora.

Kolejne podstawy prawne faktoringu to:

ustawa o działalności kredytowej (KWG) oraz orzeczenia Trybunału Federalnego w świetle których;

- globalna cesja przyszłych wierzytelności w faktoringu z *del credere* nie jest sprzeczna z dobrym obyczajem;
- dostawca (faktorant) jest uprawniony do odstąpienia swych wierzytelności w celu bezregresowej sprzedaży w ramach upoważnienia udzielonego dostawcy usług do ściągania należności bezpośrednio z konta odbiorcy;
- wynika z faktu, że w faktoringu z ochroną *del credere* (faktoring pełny) zawarte są wszelkie przedłużone zastrzeżenia własności towarów/usług, sprzedanych kontrahentom;
- faktoring niepełny, bez ochrony *del credere*, można zaklasyfikować w świetle prawa jako kredyt w zamian za odstąpienie wierzytelności; stosuje się tu ogólne zasady kolizji przedłużonych zastrzeżeń własności rzeczy sprzedanej kontra globalna cesja bankowa;
- sprzedawcą wierzytelności jest strona umowy/faktorant; ręczy on jednak wobec faktora za podstawę prawną wierzytelności;
- dłużnikiem i tym samym kredytobiorcą faktora są odbiorcy sprzedawcy wierzytelności (tym samym ryzyka kredytowe są silnie rozproszone).

Konwencja ottawska

Tak określa się Umowę o międzynarodowym faktoringu. Zawarta w roku 1988 konwencja upraszcza cesje wierzytelności eksportowych poprzez dopasowanie międzynarodowych przepisów prawnych i ułatwia przez to finansowanie transakcji transgranicznych. Republika Federalna

Niemiec ratyfikowała to porozumienie w styczniu 1998 roku, po niemal dziesięciu latach zabiegów Niemieckiego Związku Faktoringu.

4.2. Stosowanie w faktoringu przepisów wynikających z prawa nadzoru Bazylea II/Bazylea III

Firmy faktoringowe skupują regularnie i bezregresowo wierzytelności stron w umowie, wynikające z realizowanych przez nie sprzedaży towarów i/lub usług. Limity przyznane odbiorcom klientów (dłużnikom) przez instytucje faktoringowe o statusie banku spełniają wymóg przyrzeczenia kredytu zgodnie z § 19 ust. 1 zdanie 3 nr 14 KWG. Ryzyka nieściągalności wierzytelności od klientów i dłużników należy więc traktować jako ryzyka kredytowe, co w efekcie prowadzi do stosowania wymogu kapitałowego.

Stosując wymóg kapitałowy wobec ryzyk operacyjnych, należy uwzględnić różnice specyficzne dla faktoringu, przede wszystkim w celu uniknięcia zastosowania podwójnego wymogu kapitałowego wobec, ujętych już jako ryzyka kredytowe, ryzyk nieściągalności wierzytelności.

MaRisk. Minimalne wymogi wobec zarządzania ryzykiem, czyli II filar regulacji Bazylea II

Wprowadzenie przez nadzór bankowy minimalnych wymogów wiązało się między innymi z żądaniami stosowania adekwatnych strategii i wprowadzenia wewnętrznych procedur kontrolnych – na które składają się wewnętrzny system kontroli i wewnętrzna rewizja – oraz ulepszenia standardów jakościowych przy przyznawaniu kredytów.

Istota wymogów minimalnych jest ulokowana przede wszystkim w klasycznych długoterminowych transakcjach kredytowych, w których przyznawane kredyty po części nie zależą od oceny zdolności kredytowej klienta pozostającego przez wiele lat w księgach bankowych. Przed instytucjami faktoringowymi pojawiły się pytania – na ile faktoring jako transakcja niebankowa jest objęty tymi regulacjami i czy regulacje dotyczące transakcji kredytowych i handlowych obejmują również firmy faktoringowe.

Kredyty udzielane dłużnikom (w transakcjach faktoringowych stanowią one niemal całość udzielanych kredytów) mają termin spłaty po około 40, maksymalnie 90 dniach. Co więcej, kredyty udzielone dłużnikom nie są skutkiem działań podjętych przez firmy faktoringowe, które zmie-

rzałyby do pozyskania kredytobiorcy, są natomiast wyłącznie elementem relacji z klientem korzystającym z usługi faktoringowej. Stąd zasadnicze rozdzielanie funkcji doradztwa finansowego i rozpatrywania wniosków kredytowych, określone w minimalnych wymogach, nie jest w przypadku przyznawania limitów dla dłużników sprawą najbardziej istotną.

Normy ograniczające ryzyko, określone w ustawie o działalności kredytowej, w pewnych warunkach nie odnoszą się do odpłatnego nabywania wierzytelności pieniężnych (§ 1 ust. 3 nr 2 KWG) w transakcjach niebankowych (§ 21 ust. 4 KWG). Ponadto jeśli spełnione są warunki, o których mowa w § 21 ust. 4 KWG, to nie dotyczy to kredytów w rozumieniu § 18 KWG.

Zobowiązania wobec klientów – strony umowy faktoringowej – z reguły są inne niż te, które wynikają z transakcji bankowych, usług finansowych czy transakcji kredytowych w rozumieniu § 19 ust. 1 KWG. W toku obsługi umowy faktoringowej kredyty mogą powstać dopiero w wypadku roszczeń o zwrot, jako skutek zarzutów podnoszonych przez kontrahentów (na przykład reklamacje), o ile odpowiednie kwoty zostały zdeponowane na zablokowanym koncie.

Niemieckie firmy faktoringowe operują w następujących obszarach:

- zarządzanie ryzykiem,
- utrzymanie relacji z korespondentami,
- utrzymanie relacji biznesowych z odbiorcami usług faktoringowych.

Zarządzanie ryzykiem

Aktywność faktorów w tym obszarze obejmuje przyznawanie limitów kontrahentom objętych umową faktoringową i zarządzanie środkami w ramach tych limitów. Regulacje, które odnoszą się do transakcji kredytowych, nie mają tu zastosowania, ponieważ:

- nie ma żadnych relacji z dłużnikami objętymi umową,
- nie podejmuje się żadnej aktywności dystrybucyjnej (przyznawanie limitów jest inicjowane wyłącznie na życzenie klientów),
- ryzyko jest zminimalizowane.

Relacje korespondencyjne

Mianem korespondentów (w systemie dwóch faktorów) określa się faktorów eksportowych lub importowych. W szczególnych przypadkach faktoryzy eksportowi otrzymują zaliczkę (Advance-Payment-Agreement). Minimalne wymogi nie mają tu zastosowania, gdyż:

- ewentualne zaliczki są relatywnie niskie,
- nie jest prowadzona działalność dystrybucyjna,
- zagrożenie ryzyka jest niewielkie.

Relacje z klientami

Umowne zobowiązania wobec klientów korzystających z faktoringu zasadniczo nie odpowiadają transakcjom bankowym, usługom finansowym ani transakcjom kredytowym w rozumieniu § 19 ust. 1 KWG. Okres finansowania ma charakter krótkoterminowy (do 90 dni) i z tego tytułu nie stosuje się przepisów KWG. Deutsche Factoring Bank w rozumieniu § 1 ust. 1 KWG jest instytucją kredytową i umowne zobowiązania wobec klientów charakteryzuje wysoki stopień ryzyka, dlatego jest zasadne, by w transakcjach kredytowych stosowano regulacje wynikające z minimalnych wymogów (przy zastosowaniu idei proporcjonalności).

Stosowanie regulacji odnoszących się do transakcji handlowych

Firma faktoringowa zasadniczo nie dokonuje transakcji handlowych. Nie przeprowadza transakcji na papierach wartościowych, derywatach i kruszczach, natomiast pozyskiwanie środków ze źródeł zewnętrznych, które mają refinansować transakcje objęte umowami faktoringowymi, ma jako główny cel zapewnienie firmie wypłacalności.

Stosowanie innych regulacji

Wszystkie inne uregulowania mają zastosowanie w zależności od wielkości instytucji faktoringowej oraz od zakresu i rozmiaru realizowanych przez nią transakcji.

Spowolnienie gospodarcze – szansa czy zagrożenie?

Spowolnienie gospodarcze stało się faktem. W Polsce odczuwamy jego skutki mniej dotkliwie niż mieszkańcy innych krajów, jednak pojawiające się zatory płatnicze, zwiększenie ilości upadających przedsiębiorstw, mniejsza dyscyplina płatnicza – to problemy, które muszą wziąć pod uwagę podmioty świadczące usługi finansowe.

Warto się zastanowić, jaki skutek będzie miało spowolnienie gospodarcze dla rozwoju faktoringu. Czy niesie ze sobą więcej szans, czy zagrożeń? Czy faktoring w dalszym ciągu będzie się dynamicznie rozwijał, czy też jego rozwój ulegnie zahamowaniu?

Postaram się odpowiedzieć na te pytania w dalszej części opracowania. Jednak zanim to zrobię, postawię tezę: faktoring to rozwiązanie uniwersalne, znajdujące zastosowanie zarówno w czasach wzrostu gospodarczego, jak i dekonjunktury. Faktoring będzie się dalej rozwijał, przy czym factorzy muszą przyjąć do wiadomości istnienie zagrożeń i w porę im przeciwdziałać.

Pierwszym czynnikiem sprzyjającym rozwojowi faktoringu jest zapotrzebowanie przedsiębiorców na gotówkę. W okresie intensywnego rozwoju gospodarczego środki pozyskane z faktoringu były przeznaczane najczęściej na rozwój i inwestycje. Obecnie, kiedy terminowe regulowanie zobowiązań stało się problemem, dla wielu przedsiębiorców faktoring jest rozwiązaniem pozwalającym przetrwać trudny okres. Dzięki tej usłudze przedsiębiorcy utrzymują płynność finansową, mogą w terminie płacić swoim dostawcom, przyznawać dłuższe terminy płatności swoim odbiorcom i nie muszą się obawiać opóźnień w płatnościach.

Rozwojowi faktoringu będzie sprzyjał także uniwersalny charakter produktu. Faktoring polega na zamianie faktur na gotówkę – ta najprost-

sza, potoczna definicja faktoringu bardzo dobrze opisuje jego uniwersalny charakter. Potencjalnie zainteresowany faktoringiem jest każdy przedsiębiorca, który z tytułu dostawy towarów czy wykonanych usług wystawia faktury z odroczonym terminem płatności.

Jeśli dodamy do tego zestawu dostępność faktoringu, uzyskamy kolejny argument na poparcie naszej tezy. Co to znaczy, że faktoring jest dostępny? W porównaniu z innymi formami finansowania, na przykład z kredytem bankowym, faktory stosują innego rodzaju procedury oceny zdolności kredytowej i ryzyka. Ocenie podlega nie tylko przedsiębiorca ubiegający się o przyznanie finansowania, ale także posiadany przez niego portfel należności. Taka procedura umożliwia większej grupie przedsiębiorców otrzymanie finansowania. Nie wyklucza z grona potencjalnych klientów nowo powstałych podmiotów czy przedsiębiorców przeżywających okresowe trudności.

Faktoring powinien się okazać formą finansowania szczególnie dobrą w trudnych czasach ze względu na swoją kompleksowość. Podczas gdy kredyt oznacza wyłącznie otrzymanie finansowania, to faktoring – poza finansowaniem – oferuje wiele usług dodatkowych. Monitoring płatności, księgowanie, monitoring sytuacji odbiorcy, działania windykacyjne – to niektóre spośród wielu usług świadczonych przez faktorów jako dodatek do finansowania. Znaczenie tych dodatkowych usług wzrasta szczególnie w obecnym okresie zachwiania dyscypliny płatniczej. Przedsiębiorca otrzymujący kredyt zyskuje rozwiązanie tylko jednego swojego problemu – braku gotówki. Pozostałe trudności dotyczące nieterminowego regulowania zobowiązań pozostają nierozwiązane.

Faktoring poza finansowaniem zapewnia zarządzanie wierzytelnościami. Jest to rozwiązanie, które daje przedsiębiorcy pewność nie tylko bieżącego dopływu gotówki w momencie wystawienia faktury, ale także rozwiązuje problem monitoringu płatności. Faktor pozostaje w bieżącym kontakcie z odbiorcami, przypomina o nadchodzących terminach płatności, reaguje na brak zapłaty, podejmuje działania w celu jej uzyskania.

Faktor świadczy na rzecz przedsiębiorcy istotne usługi już przy rozpatrywaniu wniosku o przyznanie finansowania. Analiza kondycji odbiorców, wykonywana w celu przyznania limitów finansowania, dostarcza cennych – z punktu widzenia przedsiębiorcy – informacji. Nieprzyznanie limitu może być sygnałem do wzmożenia czujności i dokładania

szczególnej staranności w kontaktach z danym odbiorcą, a nawet może prowadzić do podjęcia decyzji o niepodejmowaniu współpracy lub jej zakończeniu. Jest to informacja szczególnie ważna dla tych przedsiębiorców, którzy dopiero mają zamiar rozpocząć współpracę z danym odbiorcą i jej rozpoczęcie uzależniają od przyznania finansowania. Ubiegając się o usługę faktoringową, zyskują przy okazji dodatkowe informacje o odbiorcy, co może ich uchronić przed zawarciem ryzykownego kontraktu.

Podobne usługi świadczą factorzy na rzecz przedsiębiorcy także w trakcie wykonywania umowy faktoringowej. Przekazywane przedsiębiorcy informacje na temat pogorszenia koniunktury w branży czy sytuacji samego odbiorcy mogą skutkować na przykład ograniczeniem współpracy i zapobiec problemom faktoranta. Okresowy monitoring sytuacji odbiorcy może skutkować cofnięciem limitu oraz zakończeniem współpracy z odbiorcą, który przygotowuje się do upadłości lub układu.

Kolejną ceną dla przedsiębiorców usługą, świadczoną przez factorów, jest analiza dokumentów związanych z nabywanymi wierzytelnościami, a w toku współpracy dbałość o ich jakość, kompletność oraz przechowywanie dokumentacji. To dodatkowy bonus dla przedsiębiorcy. Faktor, działając we wspólnym interesie, może zwrócić przedsiębiorcy uwagę na konieczność wprowadzenia zmian w umowie łączącej go z odbiorcą, na zagrożenia związane z treścią umowy, wyjaśnić potrzebę uzyskiwania potwierdzeń odbioru towaru lub wykonania usługi. Dzięki wszystkim tym działaniom wzrasta bezpieczeństwo transakcji, a więc także bezpieczeństwo finansowanego przedsiębiorcy.

Kolejną usługą, szczególnie ceną w obecnych niepewnych czasach, jest windykacja. Występuje ona w pakiecie otrzymywanym przez przedsiębiorcę w ramach faktoringu. Dla przedsiębiorców bardzo istotna jest świadomość, że w przypadku braku płatności w terminie dochodzeniem należności zajmie się profesjonalista.

Potrzeba zapewnienia sobie, poza finansowaniem, całego pakietu bardzo przydatnych usług – szczególnie w okresie dekoniunktury – jest z pewnością czynnikiem wpływającym na wybór faktoringu spośród dostępnych form finansowania.

Żadna z pozostałych form finansowania nie zapewnia przedsiębiorcy zarządzania wierzytelnościami na takim poziomie. Przedsiębiorca, chcąc uzyskać taki efekt bez korzystania z usług faktora, musiałby nawiązać stałą

współpracę z wywiadownią gospodarczą, kancelarią prawną oraz firmą windykacyjną. Większość faktorów świadczy te usługi, często bez dodatkowych opłat, jako pakiet usług związanych z finansowaniem.

W okresie spowolnienia gospodarczego szczególnie dynamicznie może się rozwijać faktoring pełny, zwany także faktoringiem bez regresu. Przejęcie przez faktora ryzyka wypłacalności odbiorcy stanowi dla części przedsiębiorców rozwiązanie idealne – pozyskują gotówkę i nie dotyczy ich problem związany z nieterminową płatnością lub brakiem zapłaty. Faktoring pełny oznacza wzrost ryzyka faktora, dlatego też szanse dla faktoringu należy upatrywać także we współpracy z ubezpieczycielami. Można wymienić kilka zalet takiego rozwiązania: rozłożenie ryzyka wypłacalności odbiorcy, dokonanie dodatkowej weryfikacji portfela należności i wspólne działanie w celu minimalizowania ryzyka związanego z brakiem płatności.

Szansą dla faktoringu jest dbałość o kompleksowość świadczonych usług. W okresie kryzysu ich znaczenie dla przedsiębiorców wzrasta i dzięki temu faktoring wygrywa w konkurencji z innymi formami finansowania.

Spowolnienie gospodarcze to okres, w którym pojawiają się nowe zagrożenia dla rozwoju faktoringu. Stawiam kolejną tezę: branża faktoringowa wyjdzie z kryzysu wzmocniona, jeśli uświadomi sobie zagrożenia i będzie szukała systemowych rozwiązań.

Poważnym zagrożeniem jest pogarszanie się sytuacji w branżach dotąd obejmowanych faktoringiem. Zatory płatnicze, zagrożenie niewypłacalnością odbiorców i klientów, zwiększenie liczby fraudów – to problemy, z którymi przyjdzie się branży zmierzyć. Rozwiązaniami mogą być dalsze konsolidowanie się faktorów działających na rynku, wymiana informacji o nierzetelnych przedsiębiorcach oraz niebezpiecznych tendencjach, wymiana informacji na temat fraudów. Konieczna może się okazać zmiana stosowanych procedur oceny ryzyka i wiarygodności kredytowej, szczególnie w przypadku przyznawania finansowania podmiotom z branż bardziej ryzykownych.

Kolejnym zagrożeniem jest możliwość rozczarowania faktoringiem w związku z mniejszą dyscypliną płatniczą odbiorców i obciążaniem klientów dodatkowymi kosztami, wynikającymi z wydłużonych terminów finansowania. Jeżeli – poza obciążeniem klienta dodatkowymi kosztami – zażądamy od niego zapłaty za nieuregulowaną przez odbiorcę wierzytel-

ność (regres), a następnie zwrócimy mu wierzytelność, klient może uznać, że faktoring nie spełnia jego oczekiwań. Faktorzy, chcąc zapobiegać temu zagrożeniu, powinni dostosować procedury oceny ryzyka i wiarygodności kredytowej do zmienionych realiów rynku. Zmianie powinny ulec także procedury stosowane w związku z opóźnieniami w płatnościach.

Dobrym rozwiązaniem opisanego problemu jest podjęcie współpracy z firmami windykacyjnymi. W środowisku pokutuje niechęć wobec branży windykacyjnej. Tymczasem, szczególnie w okresie spowolnienia gospodarczego i problemów z płatnościami, okazuje się, że obie branże mają wspólny cel: uzyskanie płatności od podmiotu, który jest do tego zobowiązany. Rzetelne firmy windykacyjne mają wypracowane odpowiednie procedury i są w stanie sprawnie przeprowadzić skuteczne postępowanie zakończone spłatą zobowiązania, przy pomocy środków przewidzianych przez prawo. Współpraca faktorów z branżą windykacyjną jest ogromną szansą na rozwój faktoringu – gwarantuje w pełni kompleksowe zarządzanie wierzytelnościami. W przypadku braku zapłaty ze strony odbiorcy i wystąpieniu z roszczeniem regresowym wobec klienta nie pozostawiamy go z problemem w postaci niespłaconej wierzytelności. Dzięki współpracy z branżą windykacyjną zostaje zrealizowany ostatni etap prowadzący do definitywnego rozwiązania problemu płatności, czyli odzyskanie należności. Korzyścią osiąganą przez faktorów byłoby uwolnienie się od problemu z niespłaconymi wierzytelnościami. Ma to duże znaczenie zarówno w przypadku umów dotyczących faktoringu pełnego, kiedy faktor przejmuje ryzyko niewypłacalności dłużnika, jak i w przypadku faktoringu z regresem. Należy założyć, że zainteresowanie przedsiębiorców faktoringiem wzrosłoby, gdyby mieli oni pewność, że w przypadku braku płatności ze strony dłużnika nie zostaną sami z problemem, a windykacją zajmie się wyspecjalizowany i skuteczny podmiot. Faktorzy mogliby się zająć tym, do czego są powołani, czyli finansowaniem niewymagalnych należności. Problemy związane z odzyskiwaniem należności przejęłyby firmy windykacyjne wyspecjalizowane w tego typu działalności. Jest to optymalne rozwiązanie dla wszystkich zainteresowanych stron, a dla faktorów oznacza dodatkowo eliminację pojawiających się zagrożeń i wzbogacenie oferty.

Współpraca faktorów z branżą windykacyjną mogłaby też mieć jeszcze jeden istotny skutek – za pomocą dostępnych środków przewidzianych przez prawo prowadziłyby do eliminowania z obrotu gospodarczego nieuczciwych przedsiębiorców.

W toku prowadzonego wywodu wykazano przewagę faktoringu nad zagrożeniami w czasach słabszej koniunktury gospodarczej. Wykorzystanie możliwości rozwoju oraz uszczelnienie procedur, a także współpraca z ubezpieczycielami i branżą windykacyjną pozwoli faktorom wyjść z okresu spowolnienia gospodarczego obronną ręką.

Determinanty rozwoju polskiego rynku faktoringu w ostatnich latach

Wzrost zainteresowania faktoringiem wynika z nałożenia się różnego typu przyczyn. Historia tej usługi na polskim rynku jest dość krótka, mimo że pierwsze transakcje zawierane były w połowie lat 90., to na szerszą skalę rozwiązanie znalazło zastosowanie około 2002 roku, gdy obroty tego rynku przekroczyły 10 mld zł. Wartościowo szczególny wzrost nastąpił po 2005 roku. Nieprzerwany rozwój branży przyniósł w zeszłym roku obroty w wysokości 79 mld zł. Czym można tłumaczyć tak znaczący rozkwit?

Kwestią, od której należałoby rozpocząć, jest niewielkie nasycenie rynku. W 2006 roku udział obrotów faktoringowych w produkcie krajowym brutto wynosił poniżej 2%. Cztery lata później wskaźnik ten osiągnął poziom już około 4%, podczas gdy w Unii Europejskiej – ponad 6,5%. Wzrost zainteresowania faktoringiem wśród przedsiębiorców był więc naturalnym niwelowaniem różnic w stosunku do bardziej rozwiniętych gospodarek.

Jednocześnie potencjał usługi faktoringowej zaczął być dostrzegany przez instytucje finansowe. W efekcie pojawili się nowi faktorzy, między innymi: Coface Poland Faktoring (2006), HSBC Bank Polska (2008), PKO BP Faktoring (2009), Bank Ochrony Środowiska (2010), Alior Bank (2010). Część z nich bazowała na swoich klientach bankowości korporacyjnej, co automatycznie przyczyniło się do wzrostu całej branży. Dzisiaj już trudno znaleźć bank nieposiadający w swojej ofercie faktoringu.

Coraz większa ilość podmiotów oferujących usługę faktoringową spowodowała zaostrzenie konkurencji. Przejawiło się to w obniżce prowizji, udoskonalaniu usług i wprowadzaniu nowych jej odmian, takich jak: faktoring odwrotny czy samorządowy. Dodatkowo znacznie częściej możliwość skorzystania z tej formy finansowania otrzymywały mniejsze firmy. Znacząco poszerzyło to grupę klientów mogących wdrożyć u siebie takie rozwiązanie.

Makroekonomiczna sytuacja w kraju, mimo poważnych zawirowań na świecie, wspomagala rozwój tej usługi. Utrzymujacy sie w Polsce wzrost gospodarczy, napędzany przez popyt wewnetrzny, pozytywnie wplynal na wiekszosc sektorow. W związku z tym przedsiębiorcy potrzebowali kapitału obrotowego na zwiększenie skali prowadzonej przez siebie dzialalnosci.

Inna przeslanką rozwoju faktoringu byla polityka kredytowa bankow, ktora w ostatnich latach stala sie bardziej restrykcyjna. Duza czesc przedsiębiorstw nie mogla otrzymac kredytu w odpowiedniej wysokosci, wiec istotnym sposobem na zasilenie kapitałow stal sie dla nich faktoring. Rozwiązanie to okazalo sie dobre rowniez z punktu widzenia podmiotu finansujacego, poniewaz w tym przypadku zabezpieczeniem sa dla niego rozproszone naleznosci, dotyczace czesto duzych i stabilnych podmiotow, a saldo obrotow handlowych i opoznienia w platnosciach sa przez niego na biezaco monitorowane. Dzieki temu znakomicie ogranicza on swoje ryzyko.

Rozwój technologii informatycznych zwiększył efektywnosc wymiany informacji międy instytucją faktoringową a faktorantem. Nieustannie unowocześniane aplikacje, ograniczajace formalnosci, umozliwily szybsze otrzymywanie srodkow finansowych i obsluge duzej ilosci platnikow. Bez watpienia wplynelo to na uatrakcyjnienie faktoringu.

Uslugi dostosowane do potrzeb klientow to nie wszystko. Instytucje faktoringowe musialy jeszcze trafic z odpowiednim przekazem do grupy docelowej. Podejmowaly wiec coraz szersze dzialania edukacyjne i marketingowe. Nierzadko musialy najpierw tlumaczyć, na czym polega oferowane rozwiązanie oraz jaki bedzie mialo ono wplyw na prowadzoną przez klienta dzialalnosć. Dzieki coraz szerszej reklamie i promocji tematyka znacznie czesciej byla poruszana przez media biznesowe. Duzy udzial w edukowaniu rynku odegral Polski Związek Faktorow (PZF).

Niejednokrotnie zmianom ulegaly relacje w obrocie handlowym. Niektore firmy, posiadajace mocną pozycje rynkową, narzucaly dlugie terminy platnosci, co w konsekwencji wymuszalo u malych dostawcow uzycie narzedzia wspierajacego plynnosc finansowa. W takich przypadkach zastosowanie znajdowal faktoring, ktory czesto pozwalal na osiagniecie skokowego wzrostu obrotow.

W wysoko turbulentnym otoczeniu, z jakim mamy niewatpliwie do czynienia od czasu wybuchu kryzysu, poszukiwanym przez przedsiębiorcow atrybutem byla mozliwosc ograniczenia ryzyka. Pod tym wzgledem

faktoring okazał się kompleksowym rozwiązaniem mogącym sporo zaofiarować. W pierwszej kolejności pozwalał on bowiem poddać analizie portfel należności i występujących kontrahentów. W efekcie klient miał szansę otrzymania informacji o płatnikach oraz o transakcjach podwyższonego ryzyka. Mógł dzięki temu podjąć kroki choćby w kierunku ograniczania sald na te podmioty. Następnie, już po uruchomieniu faktoringu, ogranicza on opóźnienia w płatnościach, ponieważ bieżące monitorowanie regulowania faktur wpływa mobilizująco na płatników. Dodatkowo kontrahenci mają świadomość, że instytucja faktoringowa posiada doświadczenie i niezbędne narzędzia pozwalające sprawnie wyegzekwować należne kwoty.

Nie są to jednak wszystkie elementy ułatwiające zarządzanie. Po wystąpieniu opóźnień w płatnościach przedsiębiorca otrzymuje swoisty bufor bezpieczeństwa w postaci okresu regresu. Dzięki temu ma czas na ewentualne zreorganizowanie sprzedaży, działalności operacyjnej i finansów. Dodatkowo faktoring pełny daje możliwość przeniesienia ryzyka niewypłacalności dłużnika na faktora. W okresie wzmożonej ilości bankructw podmiotów gospodarczych staje się to ogromnym atutem. Przedsiębiorca, wiedząc, kiedy otrzyma pieniądze, może bez obawy planować swój budżet i koncentrować energię na wypracowywaniu wyższej rentowności czy na szukaniu nowych rynków zbytu.

Wiele czynników przyczyniło się do rozwoju polskiego rynku faktoringu. Rozwiązanie to dzięki promocji stało się bardziej rozpoznawalne. Panująca konkurencja wśród instytucji faktoringowych doprowadziła do ograniczenia wysokości prowizji i poszukiwania jeszcze niezagospodarowanych nisz. Spowodowało to, że coraz większa grupa przedsiębiorstw może skorzystać z tej usługi. Dzięki uefektywnieniu procedur faktoring stał się dodatkowo wygodniejszy do wdrożenia i łatwiejszy w stosowaniu, a zawirowania w globalnej gospodarce sprzyjają chęci zmniejszenia ryzyka przez przedsiębiorców. Nawet po uspokojeniu się sytuacji zarządzający, przyzwyczajeni do wygody stosowania tego rozwiązania, nie powinni masowo z niego rezygnować.

Rozwój sytuacji makroekonomicznej i zmiany w polityce kredytowej sektora bankowego będą niewątpliwie istotnym czynnikiem wpływającym na branżę. Wydaje się jednak, że trend zbliżania się poziomu udziału obrotów faktoringowych w produkcie krajowym brutto jest trwały i przybliży się do średniego poziomu w Unii Europejskiej – wszystko to daje dobre perspektywy na najbliższe lata.

Model portfelowy czy model indywidualny?

W ramach usługi faktoringowej wyróżnia się produkty, takie jak: faktoring z regresem, faktoring bez regresu, faktoring eksportowy, faktoring odwrotny czy faktoring dla jednostek samorządowych itp. Podział ten jest szeroko opisany w dostępnej literaturze, a także stale obecny w ofertach instytucji faktoringowych. Ponadto istnieje wiele innych czynników różniących tę usługę, między innymi w zakresie naliczania opłat i prowizji (faktoring dyskontowy, wymagalnościowy), wymogów dokumentowych, ujawniania cesji, sposobu przesyłu danych czy administracji wierzytelnościami (finansowanie faktur, dyskonto weksli, faktoring cichy, *invoice discounting* i inne).

Istnieje także podział, któremu poświęca się mniej uwagi, ale który – w mojej ocenie – w sposób fundamentalny wpływa na ryzyko oraz konkurencyjność usług świadczonych na rynku. Wynika on z realizowanej przez firmy faktoringowe strategii doboru klientów, a zwłaszcza wymogów dotyczących struktury transakcji faktoringowych. Należy tu wyróżnić dwie koncepcje, które są praktykowane na rynku. Umownie nazywam je modelem portfelowym oraz modelem indywidualnym. Klasyczny model portfelowy polega na nabywaniu przez faktora w sposób ciągły wszystkich wierzytelności od wszystkich bądź możliwie jak największej grupy kontrahentów poszczególnego dostawcy. Celem jest dążenie do osiągnięcia jak najbardziej stabilnego i rozproszonego portfela należności, czyli takiego, w którym udział pojedynczego odbiorcy względem skupionej łącznej kwoty wierzytelności jest ograniczony. W celu trwałego osiągnięcia takiego stanu pomocne jest stosowanie procentowych limitów koncentracji, które automatycznie regulują dopuszczalny udział kontrahentów w udzielonym finansowaniu. Oznacza to, że część należności przekraczająca dopuszczalny limit wyłączana jest z puli przeznaczonej do wypłaty środków. Co istotne, wierzytelności te w dalszym ciągu stanowią zabezpieczenie pozycji faktora, pomimo że nie zostały przez niego sfinansowane. Jest to dodatkowy aspekt wzmac-

niający bezpieczeństwo transakcji, choć pogarszający jej konkurencyjność w oczach faktorantów. Ważne jest, żeby faktorant uczestniczący w takiej transakcji miał rozbudowany portfel należności. W innym przypadku ekonomiczny i finansowy sens współpracy może być wątpliwy dla obu stron.

Model indywidualny funkcjonuje na zasadzie przeciwieństwa do modelu portfelowego. W tej konstrukcji dopuszcza dużą koncentrację względem pojedynczych kontrahentów. Zdarza się, że faktorant może zbywać tylko wybrane faktury kontrahentów objętych umową, choć na pewno nie można uznać tego za regułę. W skrajnym przypadku model indywidualny dopuszcza występowanie tylko jednego kontrahenta w transakcji.

W praktyce wielu faktorów stosuje oba modele zamiennie lub łączy je w zależności od rodzaju i specyfiki działalności klienta, a także jego sytuacji finansowej. Oba podejścia mają swoje mocne oraz słabe strony i krańcowo trudno ocenić, czy któryś z nich jest lepszy, czy gorszy. Główną zaletą modelu portfelowego jest ograniczone ryzyko straty, która w modelu indywidualnym jest bardziej prawdopodobna w wyniku niespłacenia należności przez pojedynczych odbiorców. Podstawowym założeniem podejścia portfelowego jest odzyskanie środków z masy wierzytelności, która powinna gwarantować sukces przy całkowitej niewypłacalności klienta, a także przy jednoczesnym braku wypłacalności lub utracie możliwości dochodzenia środków od pojedynczych odbiorców (w wyniku potrażeń, sporów). Także ryzyko świadomego działania faktoranta na szkodę faktora, na przykład poprzez zмовę z dłużnikami, jest ograniczone w stosunku do modelu indywidualnego. Model portfelowy wymusza rozszerzenie proceduru na wielu odbiorców, co jest znacznie trudniejsze i ryzykowne dla nieuczciwych przedsiębiorców.

Za to w kwestii atrakcyjności oferty rynkowej podejście indywidualne zdecydowanie wygrywa z podejściem portfelowym z dwóch podstawowych przyczyn: wielu przedsiębiorców nie dysponuje wystarczająco rozproszonym portfelem należności oraz nakład pracy, potrzebny ze strony faktoranta do obsługi transakcji, jest mniejszy niż w modelu portfelowym. Ponadto w modelu indywidualnym faktorant ma większy wpływ na przebieg transakcji, co z punktu widzenia ryzyka ponoszonego przez faktora jest wadą, jednakże dla przedsiębiorców stanowi bardziej elastyczne rozwiązanie finansowania działalności.

Naturalną konsekwencją stosowania modelu indywidualnego jest znacznie większe skupienie uwagi na zdolności kredytowej faktoranta oraz

dłużników w celu ograniczenia ryzyka transakcji. W tym przypadku stosowanie ubezpieczenia należności handlowych (faktoring pełny) wydaje się bardziej zasadne dla faktora, jako że wypłacalność pojedynczych podmiotów wpływa znacząco na powodzenie całej transakcji. W podejściu indywidualnym kontrahenci poddawani są ciągłej kontroli pod kątem uzyskiwanych wyników oraz wiarygodności. Analizowana jest także historia płatności. W podejściu portfelowym analizuje się głównie wskaźniki portfela wierzytelności oraz jego zachowanie w czasie. Niekiedy bada się odbiorców wyróżniających się najwyższymi saldami. Pozostała większa część odbiorców staje się anonimowa w ocenie globalnego ryzyka transakcji. Operuje się na zagregowanych danych portfela, takich jak: wiekowanie, rotacja czy wartość potrąceń w kwocie nabytych faktur. Takie podejście jest szczególnie zasadne, jeżeli liczba odbiorców jest wysoka, czyli przekracza 50 odbiorców.

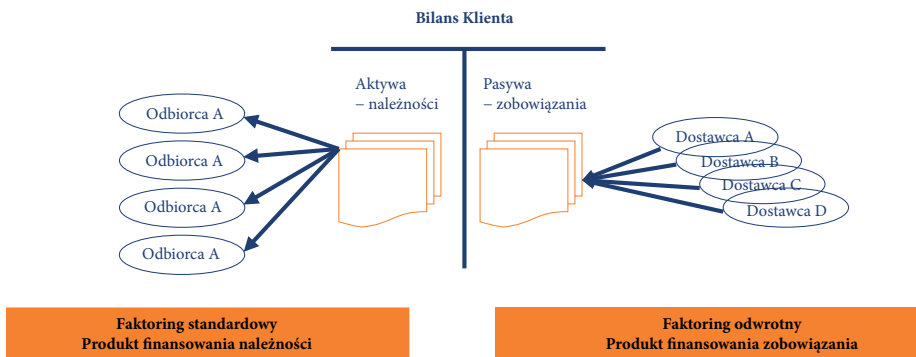
O ile podejście indywidualne jest łatwiejsze w sprzedaży usługi ze względu na ilość potencjalnie zainteresowanych klientów, o tyle model portfelowy daje możliwość zaangażowania się w jednostki o relatywnie gorszym *ratingu* finansowym. Wysokie rozproszenie portfela należności w tym przypadku ogranicza ryzyko związane ze słabą sytuacją finansową klienta. Umożliwia to angażowanie się faktorów w podmioty o obniżonej zdolności do regulowania zobowiązań, lub nawet znajdujących się w procesie restrukturyzacji. Szczególnie w tym segmencie faktoring stanowi poważną alternatywę dla kredytów bankowych.

Obecnie trudno jest oszacować, jaki model dominuje na rynku, gdyż dane w tym zakresie są ograniczone. Ponadto, żeby zrobić rzetelne badania, należałoby jasno zdefiniować parametry dla modelu portfelowego i indywidualnego. Kryteria podziału nie są oczywiste. Na podstawie moich obserwacji branży mogę postawić tezę, że podejście indywidualne przeważa lub przynajmniej zyskuje na popularności względem podejścia portfelowego, które można uznać za bardziej konserwatywne. Podejście portfelowe adresowane jest głównie do dużych i średnich przedsiębiorstw z uwagi na rozbudowane relacje handlowe takich jednostek, choć niektóre małe firmy także spełniają te kryteria.

Faktoring odwrotny jako niestandardowe rozwiązanie biznesowe

Pewnym standardem faktoringu jest to, że zazwyczaj kojarzy się go z należnościami handlowymi, czyli z finansowaniem obrotowym. Tymczasem należności handlowe, które u jednych występują po aktywnej stronie bilansu, u innych znajdują się po pasywnej stronie bilansu pod postacią zobowiązań handlowych. Właśnie tu pojawia się nowe miejsce dla rozwoju faktoringu i wzrostu obrotów wynikających z nabywanych wierzytelności po stronie „łańcucha dostaw”. Dodatkowo czasy spowolnienia gospodarczego, z którymi Europa ciągle jeszcze się nie uporała, wymuszają zarówno na przedsiębiorcach, jak również na instytucjach finansowych poszukiwanie metod na przetrwanie niekorzystnych czasów, co w naturalny sposób musi oznaczać

Rysunek 1. Różnica między faktoringiem standardowym a odwrotnym, widziana przez pryzmat bilansu przedsiębiorstwa.



Faktoring krajowy i zagraniczny pełny i niepełny

Faktoring odwrotny, Supply Chain Finance

Źródło: opracowanie własne.

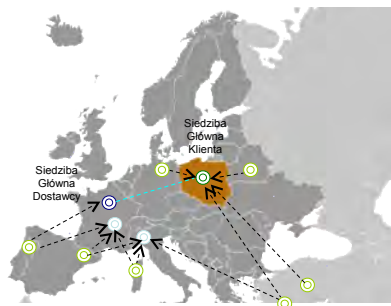
odejście od standardów i rozwiązań, do których byliśmy przyzwyczajeni. Trudniejsze czasy powodują między innymi to, że firmy zaczynają się koncentrować na nowych sposobach generowania przepływów pieniężnych. Ciężar zarządzania płynnością finansową, zwłaszcza w przypadku dużych międzynarodowych korporacji, przesuwają się ze standardowych należności handlowych w stronę zobowiązań handlowych.

W praktyce oznacza to, że działy zamówień w firmach podejmują natchmiastowe negocjacje z dostawcami, dotyczące dłuższych terminów płatności za dostawy. Jest to absolutnie zrozumiałe, ponieważ kiedy w firmie wpływy ze sprzedaży są ograniczone lub spadają z powodu dekoninkury, działy zakupów zobligowane są do szukania sposobu na wynegocjowanie dłuższych terminów płatności. W tym momencie jednak sprawa trochę 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

Rysunek 2. Ewolucja produktu – faktoring odwrótny.

Faktoring odwrócony

- Klient
- Dostawca



Faktoring odwrócony:

- klient i dostawca znajdują się w tym samym kraju,
- finansowanie oparte na wierzycelnościach,
- warunki handlowe nie są ujednolicane na poziomie grupy,
- lokalne zaopatrzenie i koszty manipulacyjne.

Faktoring odwrócony międzynarodowy:

- włączenie międzynarodowych dostawców znajdujących się w różnych krajach,
- częściowe rozwiązanie dla kluczowych dostawców (faktoring importowy),
- zharmonizowanie terminów płatności i przesyłek na poziomie grupy,
- większa siła negocjacji na rynku lokalnym, lokalna jurysdykcja.

Global Supply Chain Finance:

- scentralizowane zaopatrzenia i płatności,
- kluczowi dostawcy z różnych krajów są obsługiwani na poziomie grupy (rozwiązanie *one stop shop* dla kluczowych dostawców grupy),
- standaryzacja i dokonywanie zakupów globalnych na poziomie grupy.

Źródło: opracowanie własne.

o rozwiązaniu wspólnych problemów z płynnością, tak aby obaj partnerzy mogli funkcjonować w trudniejszych czasach i tak aby obie strony odniosły korzyść. Dobrym przykładem takiego niestandardowego rozwiązania, gdzie obie strony zyskują, jest finansowanie łańcucha dostaw (*Supply Chain Finance* – SCF), zwanego także finansowaniem dostawców, bądź – bardziej nam w Polsce bliskim – faktoringiem odwrotnym, choć należy zaznaczyć, że SCF różni się od typowego faktoringu odwrotnego. Faktoring odwrotny jest przede wszystkim rozwiązaniem o zasięgu lokalnym, krajowym. SCF, oferowany przez międzynarodowe grupy finansowe, jest rozwiązaniem globalnym o zasięgu międzynarodowym, a więc nie ma problemu, aby do takiego programu włączyć dostawców zagranicznych.

W ostatnich dwóch latach, a także obecnie, takie rozwiązania stały się bardzo popularne wśród międzynarodowych firm. Są atrakcyjne dla obu partnerów i są przykładem relacji *win-win*, gdzie zyskują obaj partnerzy biznesowi. Odbiorca otrzymuje dłuższy termin zapłaty za dostawę, a co za tym idzie – poprawia płynność bez zaciągania zobowiązań finansowych. Dostawca natomiast uzyskuje możliwość natychmiastowego otrzymania zapłaty za dostarczony towar, i to bez zbędnych formalności i zabezpieczeń, często także po korzystniejszej cenie.

W Polsce obroty faktorów, zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów, z tytułu faktoringu odwrotnego w 2011 roku wyniosły 4,35 mld zł i były wyższe o 1,88 mld zł od obrotów w 2010 roku¹. Należy oczekiwać, że jest to zdecydowane miejsce, w którym można upatrywać rozwoju branży i wzrostu obrotów.

Warto jednak zaznaczyć, że tego typu programy finansowe, skierowane do dostawców, oparte są na *standingu* finansowym kupującego (sponsora takiego programu finansowania dostawców), czyli dokładnie odwrotnie niż w typowym faktoringu, gdzie tak zwane ryzyko kredytowe rozprasza się na wszystkich odbiorców, aktualnie finansowanych w ramach faktoringu.

¹ Dane PZF, obliczenia własne.

Faktoring jako pas bezpieczeństwa firmy

Istnienie i bezpieczne funkcjonowanie firmy oraz jej systematyczny rozwój jest celem i misją każdego zarządzającego. Dlatego też kierowanie przedsiębiorstwem stanowi w istocie zadanie polegające z jednej strony na stałym zapewnieniu mu stabilnych źródeł płynności finansowej niezbędnej do realizacji założeń, do których zostało powołane, z drugiej – na ochronie i zwiększaniu kapitałów powierzonych mu przez akcjonariuszy oraz kredytodawców, jak również i samego majątku, na bazie którego generuje dochód zwiększający wartość firmy. Jedynie kompleksowe podejście do kwestii dotyczących zarządzania pozwoli firmie trwać i bezpiecznie się rozwijać. Koncentracja tylko na wybranych obszarach może doprowadzić zaś do sytuacji, w której w średnim okresie przedsiębiorstwo może nawet upaść, mimo że jego przychody stale rosły, a osiągnięte zyski byłyby zadowalające nawet dla najbardziej wytrawnych analityków.

Przyczyn potencjalnych problemów należy szukać w wielu miejscach. Do kłopotów może bowiem doprowadzić zarówno brak dywersyfikacji źródeł finansowania, jak również utrata wartości majątku posiadanego przez firmę wskutek zdarzeń losowych, ale także będących wynikiem współpracy z kontrahentami handlowymi.

Stabilne finansowanie działalności jest podstawą istnienia każdego przedsiębiorstwa. Początkowo może się ono opierać jedynie na własnych kapitałach i systematycznie generowanych dochodach. Niemniej, wcześniej czy później, dynamicznie wzrastający biznes wymaga zasilania zewnętrznego. I tu pojawia się pytanie: z jakich instrumentów finansowych należy skorzystać, aby skonstruować bezpieczną politykę źródeł płynności? Najprostszym sposobem jest oczywiście wzięcie kredytu w rachunku bieżącym, wspomaganym różnego rodzaju kredytami obrotowymi. Jednakże zdolność kredytową przedsiębiorstwa ograniczają dwa czynniki – jego kondycja finansowa oraz posiadane zabezpieczenia rzeczowe. To one wy-

znaczają maksymalny, górny pułap linii finansowej, która może zostać udostępniona przez bank. Nie musi być ona jednak przyznana w wysokości zadowalającej klienta. A jeżeli nawet, to może się okazać zasilaniem wystarczającym nie na długo. Z tego też powodu należy myśleć o dywersyfikacji źródeł finansowania w taki sposób, aby z jednej strony nie być uzależnionym tylko od jednej instytucji, z drugiej – od jednego typu produktu. Pozwoli to, na zapewnienie firmie dużego stopnia stabilizacji na dobre i złe czasy, ponieważ wiązki płynności pochodzą z kilku miejsc i są w różny sposób „odporne” na problemy, które okresowo pojawiają się w gospodarce.

W tym kontekście bardzo użytecznym i atrakcyjnym rozwiązaniem wydaje się faktoring. Po pierwsze, może się stać uzupełnieniem finansowania kredytowego, ale także pozwala w łatwy sposób uwolnić naturalne zasoby płynności, jakie tkwią w należnościach handlowych, które same w sobie – jako składnik majątku – mogą się stać jedynym zabezpieczeniem takiej transakcji. Wierzytelności – zależnie od rodzaju prowadzonej działalności – są dużym bądź wręcz dominującym aktywem firmy. Dlatego też można i należy je wykorzystać, aby za ich pomocą pozyskać środki niezbędne do finansowania działalności bieżącej.

Atrakcyjność faktoringu jako alternatywnego źródła płynności można sprowadzić do jednego określenia – bezpieczeństwo, ponieważ:

- linia finansowa może być dostosowana do realizowanych obrotów firmy, także z uwzględnieniem notowanej dynamiki wzrostu, co z kolei pozwala w bezpieczny sposób budować prognozę jej dalszej działalności;
- faktoring daje możliwość finansowania obrotu handlowego denominowanego w walucie kontraktu czy zamówienia, co oznacza, że dyskontowanie faktur i ich spłata nie generuje potrzeby kosztownych przewalutowań;
- podstawowym i często jedynym zabezpieczeniem linii są tylko dyskontowane należności handlowe, co z kolei nie powoduje konieczności obciążania innych składników majątku trwałego i obrotowego;
- faktoring jest rodzajem produktu samo spłacającego się, jako że udzielane finansowanie w ramach linii, z którego korzysta firma, jest cyklicznie „gaszone” przez jej kontrahentów handlowych, a nie przez samego beneficjenta finansowania;
- faktoring już w wersji standardowej (z regresem do zbywcy wierzytelności) podnosi pewność otrzymania zapłaty od kupującego;

- w przypadku problemów w płatnościach ze strony pojedynczych kontrahentów ich skutki finansowe są efektywnie rozpraszane czasowo i rozdrabniane kwotowo;
- korzystnie wpływa na strukturę bilansu firmy.

Dodatkowy atut, czego doświadczyło już tysiące polskich przedsiębiorstw, stanowi także to, że wielkość linii faktoringowej jest z reguły większa niż limit, jaki można uzyskać w ramach linii kredytowej. Z tych też względów faktoring staje się coraz częściej sposobem na finansowanie, które w znacznej mierze uzupełnia braki płynności finansowej firmy, niejednokrotnie pomagając także w redukcji innego rodzaju zaangażowań kredytowych.

Stabilność finansowania przedsiębiorstwa to bardzo istotna kwestia, niemniej drugim bardzo ważnym elementem jest bezpieczeństwo jego majątku. Majątek firmy stanowi źródło jego dochodów i potencjał o charakterze zabezpieczającym zobowiązania.

Standardem jest to, że takie składniki aktywów jak środki trwałe czy zapasy są cyklicznie ubezpieczone w towarzystwach ubezpieczeniowych, ponieważ istnienie ich w wielu wypadkach determinuje istnienie firmy. Nie jest już jednak standardem ubezpieczenie (zabezpieczenie) innej, bardzo istotnej części majątku, jakim są należności handlowe. To zdumiewające, ponieważ – jak pokazują analizy – ten składnik, bardzo często mocno wążący w sumie bilansowej, decyduje w największym stopniu o przyszłości firmy. I o ile w przypadku majątku trwałego czy zapasów ubezpieczamy się w dużej mierze przed skutkami wypadków losowych, takich jak: pożar, powódź czy kradzież, o tyle w przypadku wierzytelności (należnych firmie pieniędzy za zrealizowane już dostawy) chodzi przecież o ubezpieczenie przed wypadkami (brak zapłaty, upadłość odbiorcy), które są bardziej realne, a prawdopodobieństwo ich wystąpienia dużo wyższe. Należności stają się realną częścią majątku dopiero wtedy, kiedy są zapłacone, do tego czasu mamy tylko „papierową ewidencję” przychodów z realnie wykonanej sprzedaży. Nie jest bowiem sztuką pozyskać kontrahenta, interesujący kontrakt czy zamówienie i je zrealizować, choć do łatwych zadań to też nie należy. Sztuką jest ciągle osiąganie wysokiego spływu należności z takiego kontraktu. Brak zabezpieczenia tej sfery aktywności i tego aktywa jest „przepisem na katastrofę”.

Narzędzi pozwalających minimalizować ryzyko braku spływu należności jest naprawdę sporo. Poczynając od początkowego sprawdzenia

i systematycznej kontroli kontrahentów w wywiadowniach gospodarczych, firmach ubezpieczeniowych czy instytucjach faktoringowych, przez monitoring płatności i ich inkaso aż do bezpośredniego zabezpieczenia spłat (za pomocą ustanawianych przez odbiorców zabezpieczeń rzeczowych czy przez ich ubezpieczenie). Wybrane rozwiązania – w zależności od ich kombinacji – pozwalają minimalizować zagrożenia w różnym stopniu. Wydaje się, że kryterium ich wyboru powinno zależeć od dwóch czynników – zakresu stosowanej ochrony oraz łatwości administrowania wszystkimi wybranymi zabezpieczeniami.

Oczywiście, możliwe jest korzystanie z kilku rozwiązań w wielu instytucjach, w ramach kilku umów, na przykład połączenie raportowania z wywiadowni gospodarczej, ubezpieczenia w towarzystwie ubezpieczeniowym i usług dochodzenia należności w firmie windykacyjnej, a wszystko to wsparte finansowaniem w banku w ramach umowy kredytowej. Istnieje jednak możliwość skorzystania ze wszystkich tych usług w ramach jednego produktu, co z pewnością ogranicza łączny czas administrowania, ryzyko operacyjne i oczywiście koszty. Jest nim faktoring z opcją bez regresu, w ramach którego:

- przedsiębiorstwo korzysta z bezpiecznego i łatwego sposobu finansowania działalności (o czym wspomniano);
- istnieje możliwość sprawdzenia kontrahenta i jego cyklicznego monitorowania;
- instytucja faktoringowa, która staje się właścicielem wierzytelności (o czym zostaje skutecznie zawiadomiony każdy kontrahent), zajmuje się inkasowaniem płatności po terminie zapadalności faktury, co wymiennie wpływa na moralność płatniczą odbiorców;
- możliwe jest zabezpieczenie się przed ryzykiem braku spłaty ze strony kontrahenta.

Faktoring z opcją „bez regresu” może być dostępny na bazie kilku mechanizmów mających na celu sprawdzenie kontrahentów i ubezpieczenie (czy zabezpieczenie) transakcji handlowych. Pierwszy polega na wykorzystaniu polisy instytucji faktoringowej. Druga możliwość wiąże się z użyciem istniejącej już polisy klienta, którą zawarł samodzielnie z towarzystwem ubezpieczeniowym. Trzeci sposób dotyczy przebadania kontrahentów i przejścia ryzyka wprost przez instytucję faktoringową na podstawie danych finansowych kontrahentów, dostępnych w jej bazie, lub na podstawie dokumentów przez nich dostarczonych.

Funkcja	Sprawdzenie odbiorcy	Zabezpieczenie płynności	Zabezpieczenie płatności	Inkasowanie płatności	Monitowanie odbiorcy
Raporty z wywiadowni	X				X
Finansowanie kredytowe		X			
Gwarancja/akredytywa	X		X		X
Ubezpieczenie w TU	X		X		X
Windykacja w firmie windykacyjnej				X	
Faktoring	X	X	X	X	X

W należnościach handlowych tkwi potencjał i ryzyko. Wykorzystując je jako podstawę finansowania w ramach faktoringu, z jednej strony korzystamy z tkwiącego w nich potencjału, z drugiej – zabezpieczamy firmę. Dobrze wykorzystane i zabezpieczone wierzytelności to rodzaj pasu bezpieczeństwa dla przedsiębiorstwa na wypadek pogorszenia się sytuacji w jego otoczeniu gospodarczym. Jak pokazuje praktyka, wszystkie te firmy, które wchodziły w okres dekonstrukcji z otwartymi i funkcjonującymi liniami faktoringowymi, przeszły ten czas łagodniej. Szybciej były też gotowe do wykorzystania szans, jakie niesie następujący po kryzysie okres ożywienia gospodarczego.

Faktoring – dobre rozwiązanie na każdy czas

W działalności każdej firmy zdarzają się różne momenty: są wzloty i upadki. Na początku pewnie najtrudniejszym okresem dla firmy jest rozpoczęcie działalności. Poszukiwanie odbiorców, rozpoczynanie produkcji, wejście na rynek z nową usługą lub produktem – wiąże się z wieloma wyzwaniem i niepewnościami. Bardzo często dochodzi do tego zwykle brak wystarczającego kapitału, a banki i inne instytucje finansowe nie zawsze chętnie chcą się włączyć w taki początkowy okres funkcjonowania firmy. Należy tutaj szczególnie podkreślić, że etap rozwijania działalności nie trwa miesiąc ani rok, w mojej ocenie większość firm osiąga dojrzałość operacyjną i finansową po trzecim roku działalności.

Jak pozyskać finansowanie, gdy firma działa dopiero rok? Jak być konkurencyjnym na rynku i oferować wydłużony termin płatności swoim nowym odbiorcom? Jak ustanowić zabezpieczenia majątku firmy, gdy firma jeszcze go nie ma? W tym przypadku interesującym rozwiązaniem może być właśnie faktoring.

Brak odpowiedniej oferty kredytowej dla początkującej firmy spowodowany jest najczęściej niesatysfakcjonującą sytuacją finansową lub niemożliwością ustanowienia przez firmę odpowiednich zabezpieczeń. W prawidłowo skonstruowanej transakcji faktoringowej źródłem spłaty zadłużenia są odbiorcy. To możliwość spłaty przez nich zobowiązań jest najważniejszym elementem oceny ryzyka w faktoringu. Dlatego firma nawet z gorszą sytuacją finansową, ale posiadająca kilku stałych odbiorców, którzy płacą w terminie – otrzyma finansowanie w faktoringu.

Kolejnym atutem jest stosowanie w faktoringu zabezpieczenia. Standardowo są to: cesja wierzytelności i weksel, czyli zabezpieczenia, które może ustanowić każda firma, również taka, która nie ma dużego majątku własnego, na przykład firma handlowa. Trzeba również dodać, że usta-

nowienie takich zabezpieczeń nie jest związane z dodatkowymi kosztami dla klientów.

Faktoring pozwala również firmom, zmuszonym przez realia rynkowe do udzielania tak zwanego kredytu kupieckiego na uzyskanie szybszego finansowania i utrzymania płynności finansowej. Dzięki temu firma ma przewagę konkurencyjną na rynku. Takie rozwiązanie nie powinno również wpłynąć na relacje pomiędzy klientem a jego odbiorcą, ponieważ tak naprawdę jedyną zmianą, jaką odczuje odbiorca po wprowadzeniu faktoringu, jest dokonywanie przelewu za należności na rzecz faktora.

Warto jeszcze tutaj zaznaczyć, że faktoring stanowi dobre rozwiązanie dla firm, które nie osiągają jeszcze znaczących obrotów. W czasie ostatnich 15 lat narosło wiele mitów dotyczących usług faktoringowych. Jednym z nich jest powszechne mniemanie, że usługa ta jest kierowana tylko do dużych firm. W tej chwili coraz częściej pojawiają się specjalne oferty dla firm zainteresowanych niższymi limitami faktoringowymi. W mojej ocenie taki trend będzie się dalej rozwijał.

Minęło kilka lat, firma posiada już renomę na rynku, ma sprawdzonych odbiorców, wypracowuje zyski. Jest w momencie dynamicznego rozwoju, rosną obroty, trzeba kupować coraz więcej materiałów do produkcji. Rosną więc również zobowiązania, czyli patrząc z boku, wszystko jest wspaniale i wtedy najczęściej pada pytanie: jak to wszystko sfinansować?

Pojawiają się nowe wyzwania – należy zwiększać obroty, pozyskiwać więc cały czas nowych odbiorców, nie zapominając oczywiście o tych pozyskanych już wcześniej. Konkurencja już nas zauważyła na rynku, zaczyna proponować naszym stałym klientom nowe rozwiązania – jest to też dobry moment na skorzystanie z usługi faktoringowej.

Teraz jest pora na tworzenie dla odbiorców programów lojalnościowych. Najczęstszymi elementami takich programów są: wydłużanie terminów płatności dla wybranych odbiorców lub oferowanie różnych cen w zależności od terminów płatności. Faktor, który oferuje usługi faktoringowe wraz z dobrym systemem informatycznym, może się zobowiązać do obsługi takich programów lojalnościowych, zapewniając klientowi pełny monitoring działań. Bardzo często istnieje możliwość podzielenia kosztów faktoringu na klienta i odbiorców, co już daje pełne możliwości negocjacyjne dla przedsiębiorcy. Istnieje również możliwość obciążenia kosztami wydłużonego finansowania w faktoringu odbiorcy, jeżeli oczywiście taką wolę ma klient. Wbrew pozorom dla odbiorcy również może to być bardzo

dobre rozwiązanie, bo mimo że ponosi koszty dodatkowego finansowania, nie musi ustanawiać żadnych zabezpieczeń, co wiąże się na przykład z podpisywaniem oddzielnych umów z bankiem.

Przedsiębiorcy już dawno zauważyli, że w czasie negocjacji handlowych nie jest ważna już tylko cena czy jakość towaru lub usługi, ale również oferowany odbiorcom termin płatności. Zdarzają się sytuacje, kiedy odbiorca woli nawet zapłacić trochę wyższą cenę, ale otrzymać zdecydowanie wydłużony termin płatności.

Faktoring jest również szansą dla przedsiębiorców na zdobycie nowych odbiorców. Jeżeli firma korzysta z faktoringu, to dyrektor handlowy wie, że może odbiorcy wydłużyć termin płatności. To sprawia, że staje się ona bardziej konkurencyjna na rynku, gdyż nie ma obaw, że straci płynność finansową. Finansowanie dostanie przecież tuż po wystawieniu faktury.

Korzystanie z omawianej usługi pozwala przedsiębiorcom nie tylko na zapewnienie płynności finansowej, ale stwarza również olbrzymią szansę na wcześniejsze regulowanie swoich zobowiązań. Przedsiębiorca może spłacać swoje zobowiązania, wcześniej uzyskując w zamian dodatkowe bonusy. Takie działanie może bardzo efektywnie obniżyć koszty związane z korzystaniem z faktoringu.

W życiu każdej firmy pojawiają się od czasu do czasu trudne momenty. Nietrafione inwestycje, stracone należności mogą spowodować, że na koniec roku w dokumentach finansowych pojawia się strata netto. Na reakcję banków udzielających naszej firmie kredytu długo nie trzeba czekać, pewnie dosyć szybko poinformują nas o swoim zaniepokojeniu. Co w tym momencie jest najważniejsze? Przede wszystkim utrzymanie płynności finansowej firmy. Ze statystyk wynika, że brak płynności finansowej jest najczęściej podawaną przyczyną upadłości firmy. Dzięki faktoringowi firma ma możliwość otrzymania od faktora środków finansowych na drugi dzień po wystawieniu faktury, nawet jeśli stosuje dla swoich klientów wydłużony termin płatności.

W trudnych czasach warto zwrócić jeszcze uwagę na korzyści wynikające z oferowanych przez faktorów działań monitorujących odbiorców. Po podpisaniu umowy faktoringowej to faktor bierze na siebie monitoring płatności odbiorcy – proste i bardzo skuteczne narzędzie dla klientów. Dla przedsiębiorcy najważniejsza jest skuteczność monitów wysyłanych przez faktora do odbiorców opóźniających się z płatnościami. Nie jest żadną tajemnicą, że monit wysyłany przez faktora osiąga znacznie większą „sku-

teczność” niż monit wysyłany przez dostawcę. W tak trudnej sytuacji dla firmy ogromnie ważne jest posiadanie pełnej, aktualnej informacji o stanie swoich należności. Często terminy przepływów pieniężnych są tak „napięte”, że zaczynają decydować już nie dni, ale godziny. Faktor musi dostarczyć przedsiębiorcy profesjonalny system informatyczny, który służy do automatycznej obsługi transakcji faktoringowych, pozwala dokonywać wykupu należności, rozliczać spłaty, wysyłać monity do opóźniających się w płatnościach odbiorców, umożliwia profesjonalny monitoring portfela należności. Dzięki takiemu rozwiązaniu klient ma dostęp do wszystkich informacji oraz możliwość automatycznego przesyłania danych o fakturach w ciągu 7 dni w tygodniu, przez 24 godziny na dobę. Klient może również otrzymywać: pełne raporty o należnościach nabytych przez faktora, szczegółowe zestawienia płatności odbiorców, wykaz opóźnień w spłatach, zestawienia o zaangażowaniu ogólnym oraz każdego z odbiorców, o kosztach faktoringu itp.

Należy tutaj jeszcze zdecydowanie podkreślić, że faktoring jest postrzegany przez instytucje finansowe jako „bezpieczniejszy” produkt niż na przykład kredyt w rachunku bieżącym. Jest to ocena naturalna, ponieważ spłaty zadłużenia wobec banku w ramach usługi faktoringowej dokonują wszyscy odbiorcy objęci programem faktoringowym, a dopiero w drugiej kolejności może nastąpić regres do klienta. Takie stanowisko daje możliwość pozyskania finansowania znacznie szerszej grupie przedsiębiorców.

Fascynujące jest to, że firmy z tak różnymi potrzebami, w odmiennej sytuacji finansowej korzystają z faktoringu. Jest to usługa bardzo elastyczna, zawierająca wiele różnych aspektów, oferująca klientom z różnymi potrzebami wiele specjalnie dopasowanych rozwiązań. Z jednej strony faktoring przeznaczony jest dla firm z bardzo dobrą sytuacją finansową, z drugiej – dla tych, które takiej nie mają. Mogą z niego także korzystać zarówno bardzo duże przedsiębiorstwa, jak i małe – faktoring jest więc produktem na dobre i trudne czasy.

Zarządzanie należnościami – faktyczna wartość dodana usługi faktoringowej

Celem zarządzania należnościami w każdym przedsiębiorstwie jest zapobieganie powstawaniu przeterminowanych należności oraz ich odzyskiwanie. Przedsiębiorstwo, które potrafi właściwie zarządzać wierzytelnościami, zapewnia sobie poprawę płynności finansowej i może być bardziej konkurencyjne na rynku. Jest to dobra wiadomość dla wszystkich przedsiębiorców rozważających skorzystanie z usługi faktoringowej. Zarządzanie należnościami stanowi bowiem jedną z funkcji faktoringu.

Zgodnie z definicją faktoring jest usługą, która polega na nabywaniu i finansowaniu bezspornych wierzytelności handlowych oraz na zarządzaniu nimi. Z pewnością poszukiwanie zewnętrznego finansowania jest jednym z ważnych powodów, dla których przedsiębiorcy decydują się na skorzystanie z dostępnych na rynku instrumentów finansowych. Czy jest to jednak główny powód korzystania z faktoringu? Na faktoring decydują się przedsiębiorcy, którzy poszukują czegoś więcej niż tylko finansowania, bo gdyby ten element był decydujący, wybraliby kredyt. Stąd bierze się silne przekonanie autora o tym, że zarządzanie należnościami jest faktyczną wartością dodaną usługi faktoringowej.

W klasycznej usłudze faktor, podpisując umowę faktoringową z dostawcą – faktorantem, zobowiązuje się do **nabywania** i finansowania wierzytelności pieniężnych faktoranta, a także do świadczenia **usług dodatkowych** obejmujących między innymi:

- prowadzenie rozliczeń związanych z nabyciem wierzytelności – inkaso zapłaty i przekazanie faktorantowi otrzymanej od kontrahenta zapłaty za wierzytelność;
- informowanie faktoranta o stanie rozliczeń związanych z nabyciem wierzytelności zwykle drogą elektroniczną;

- ewidencjonowanie nabytych wierzytelności;
- wzywanie odbiorców do zapłaty w terminach uzgodnionych z faktorantem – wysyłanie monitów;
- podjęcie działań zmierzających do odzyskania kwoty wierzytelności wraz z odsetkami;
- poniesienie ryzyka niewypłacalności odbiorcy (w ramach usługi z zakresu faktoringu pełnego).

Powyższe czynności są możliwe do realizacji w ramach faktoringu dzięki temu, że faktor nabywa od faktoranta prawa do wierzytelności wynikających z zawieranych przez niego umów handlowych. W ten sposób faktor staje się wierzycielem i z mocy prawa może dochodzić spłaty tych wierzytelności. W zależności od tego, czy mamy do czynienia z faktoringiem niepełnym (bez przejęcia ryzyka), czy z faktoringiem pełnym (z przejęciem ryzyka), nabycie praw do wierzytelności jest czasowe lub trwałe.

Warunkiem koniecznym skutecznego zarządzania należnościami jest właściwa komunikacja z odbiorcami objętymi umową faktoringową. Odbywa się to dwuetapowo. Po pierwsze, odbiorcy są powiadamiani przez faktoranta na piśmie o zawartej umowie faktoringowej oraz o zmianie osoby wierzyciela i rachunku bankowego, na jakim powinny być regulowane płatności. Po drugie, faktorant jest zobowiązany do umieszczenia na każdej fakturze, wystawionej swojemu odbiorcy, klauzuli o następującej treści: „Zgodnie z umową faktoringową wierzytelność została przelana na (i tu wymieniana jest nazwa firmy faktoringowej), w związku z czym zapłaty należy dokonać na rachunek faktora nr...”. Powyższa komunikacja jest niezbędna i spełnia dwie podstawowe funkcje:

- informacyjną – powiadomienie odbiorcy o dokonanej cesji należności, wskazanie nowego wierzyciela i rachunku bankowego;
- dyscyplinującą – odbiorca na nowo określa hierarchię swoich płatności i w zdecydowanej większości przypadków nadaje wyższą kategorię ważności dla wierzytelności objętej faktoringiem.

Dowodem na dyscyplinującą rolę faktoringu niech będą bardzo małe opóźnienia płatności ze strony kontrahentów, jakie notują firmy faktoringowe. W przypadku reprezentowanej przeze mnie spółki średnie opóźnienie zapłaty ze strony kontrahentów objętych faktoringiem wynosi 1,17 dnia. Przedsiębiorstwa, które nie stosują faktoringu, borykają się ze sporym problemem w tej dziedzinie, notują bowiem z reguły opóźnienia od

15 do 30 dni po terminie. Odbiorcy w ramach faktoringu płacą lepiej – to teza, którą śmiało można postawić.

Zdarza się, że i w ramach faktoringu część odbiorców opóźnia się bardziej, na przykład 7 lub 14 dni po terminie płatności, ale wtedy faktor może podjąć określone w umowie faktoringowej działania dyscyplinujące, takie jak: telefony upominające, ponaglenia do zapłaty – monity, wezwania do spłaty odsetek. I w tej dziedzinie faktoring także świetnie się sprawdza. Wszystkie działania prowadzone są przez kadrę o dużych umiejętnościach, dbającą o niezwykle cenne relacje pomiędzy dostawcą a odbiorcą. Z uwagi na to, że czynności te nie są prowadzone przez faktoranta, mogą być skoncentrowane na tym, czego dotyczą. Dostawca, telefonując do swojego odbiorcy z prośbą o uregulowanie płatności, może mieć obawę o to, jak zareaguje jego partner. Takie wątpliwości pojawiają się szczególnie wtedy, kiedy odbiorcą jest wieloletni, zaprzyjaźniony przedsiębiorca. W przypadku kiedy rolę monitowania płatności przejmuje na siebie faktor, sytuacja wygląda inaczej. Faktor nie ma oporów, żeby upomnieć się o płatność, co więcej, jest do tego zobowiązany. Odbiorcy również trudniej jest znaleźć wymówkę i odsunąć płatność w czasie. Korzystając z faktoringu, przedsiębiorca zleca firmie faktoringowej profesjonalne zarządzanie należnościami i zyskuje przyspieszoną i pewną zapłatę. W efekcie zapobiega on powstaniu przeterminowanych należności i poprawia płynność finansową firmy. Należy również podkreślić, że zakres działań dyscyplinujących jest wynikiem uzgodnień pomiędzy faktorem a faktorantem. Faktorant ma bowiem największą wiedzę na temat dotychczasowej historii współpracy oraz swojej pozycji negocjacyjnej względem odbiorców. Dlatego to faktorant decyduje o sile podejmowanych działań wobec opóźniających się odbiorców, korzystając z wiedzy i doświadczenia faktora.

Oceniając efekty działań faktora, łatwo zauważyć, że faktoring ma niewiele wspólnego z windykacją. Nawet jeśli podejmowane działania mają w rezultacie zdyscyplinować opóźniającego się odbiorcę, to wciąż daleko jest do windykacji. Odzyskiwanie należności drogą sądową pojawia się w skrajnych sytuacjach: kiedy odbiorca mimo upomnień nie reguluje płatności (w przypadku faktoringu pełnego) lub kiedy faktorant mimo wezwań po okresie regresu nie oddaje zaliczki (w przypadku faktoringu niepełnego). Patrząc jednak na prezentowane wyżej statystyki dotyczące opóźnień płatności w ramach faktoringu, sytuacje takie zdarzają się niezwykle rzadko.

Branża faktoringowa od wielu lat prowadzi działania edukacyjne, których celem jest promocja faktoringu, a także wyraźne odróżnienie go od windykacji. Patrząc na konstrukcję obydwu usług, trudno je pomylić. Jednak wciąż pojawiają się niewłaściwe skojarzenia i pomyłki. Dlatego branży faktoringowej powinno zależeć na tym, aby wśród przedsiębiorców upowszechniło się przekonanie, że faktoring nie polega na obrocie niespłaconymi długami, ale jest usługą, która zapewnia płynne finansowanie działalności. Pozwala zmniejszyć ryzyko niewypłacalności odbiorców oraz pomaga poprawić dyscyplinę płatniczą odbiorców poprzez *outsourcing* czynności związanych z zarządzaniem należnościami.

Zakres usług oferowany w ramach zarządzania należnościami może być bardzo szeroki i uzależniony jest od rodzaju produktu oraz indywidualnych uzgodnień z faktorantem. Kluczowym elementem sprawnego zarządzania należnościami jest informacja i wywiad gospodarczy na temat potencjalnych dłużników. Dlatego w każdym przypadku rozpoczęcie współpracy z faktorantem jest poprzedzone weryfikacją informacji o odbiorcach. Faktor korzysta z różnych źródeł, są to: własne, z reguły bardzo liczne bazy płatników faktora, zewnętrzne bazy o niesolidnych dłużnikach, bazy firm ubezpieczycieli oraz bazy faktorów zagranicznych, stanowiące ogromne źródło informacji. Zdobywana wiedza jest cenna nie tylko dla samego faktora, ale także dla faktoranta. W przypadku gdyby faktorant pozyskał za pośrednictwem faktora niekorzystną informację o swoim odbiorcy, może zmodyfikować warunki współpracy, a w skrajnym przypadku nawet jej nie kontynuować. Zareagowanie w porę może ustrzec przedsiębiorcę przed poważnymi tarapatami finansowymi.

Zarządzanie należnościami z perspektywy usługi faktoringowej przynosi firmom wiele korzyści, a najważniejsze z nich to:

- gwarancja prowadzenia przez faktora działań prewencyjnych, a w razie potrzeby także działań dyscyplinujących w stosunku do odbiorców;
- wyjątkowo mobilizująca rola, zmieniająca podejście dłużników do swojego zobowiązania i nadająca mu wyższy priorytet płatności;
- odciążenie przedsiębiorcy i zdjęcie z niego najbardziej nie ulubianej dziedziny działalności, czyli negocjacji z dłużnikami, oraz innych działań, których rezultatem ma być odzyskana wierzytelność;
- wprowadzenie ogniwa pośredniego pomiędzy dostawcą (faktorantem) a odbiorcą (dłużnikiem), utrudnienie dłużnikowi odciągania

zapłaty w czasie i zachęcenie do utrzymywania zdrowych relacji z dostawcą;

- gwarancja wysoce zautomatyzowanego systemu monitorowania płatności i udostępnienie kadry pracowników wysoko wykwalifikowanych i przygotowanych do tego rodzaju czynności;
- zabezpieczenie spłaty należności na wypadek niewypłacalności odbiorców krajowych i zagranicznych (faktoring pełny).

Wymienione korzyści mają prawo być uznane za zalety nie mniej ważne niż korzyść z finansowania uzyskanego z faktoringu. Dostęp do szybkiej gotówki daje poczucie pewności i stwarza nowe możliwości, nie wpływa jednak znacząco na to, jak płynność finansowa firmy będzie wyglądała w przyszłości. Z chwilą uzyskania środków finansowych od faktora przedsiębiorca zwykle reguluje bieżące zobowiązania. Dzięki temu, że faktoring oferuje pełny zakres działań związanych z zarządzaniem należnościami, zabezpieczona jest nie tylko bieżąca, ale i przyszła płynność finansowa firmy. Wszelkie działania zapobiegające powstawaniu należności przeterminowanych oraz ich utracie zadecydują przecież o tym, jak będzie wyglądała kondycja finansowa przedsiębiorstwa w przyszłości.

Tylko faktoring może się pochwalić bogactwem tak wielu funkcji. Większość polskich faktorów oferuje pełny zakres usług, jaki powinna zawierać usługa faktoringowa. Niektóre instytucje finansowe skupiają się na elemencie finansowania, oferując swoim klientom bardzo ograniczony pakiet usług związanych z zarządzaniem należnościami albo nie oferując go wcale. Takie zjawisko nie jest korzystne dla wizerunku usługi faktoringowej, ponieważ zbliża ją – w swoich cechach – do innych produktów bankowych, a w szczególności do kredytu. Przedsiębiorca, otrzymując tego rodzaju usługę, nie zauważy różnicy i potraktuje ją jak każdy inny instrument kredytowy. Faktoring wówczas traci swoją wartość. Dlatego branża faktoringowa powinna przywiązywać dużą wagę do eksponowania dodatkowych elementów faktoringu poza finansowaniem, udostępniając klientom różne możliwości wsparcia w lepszym zarządzaniu należnościami. Tylko w ten sposób branża może liczyć na właściwe zrozumienie celów usługi faktoringowej i jej docenienie.

Faktoring jako narzędzie do zarządzania relacjami z kontrahentami

„Moi odbiorcy notorycznie opóźniają się z zapłatą za dostawy. Mają krótkie terminy płatności, ale nie stać mnie na ich wydłużenie – przecież sam muszę zapłacić swoje zobowiązania. Mimo że dostawcy dają mi rabat za szybką płatność, nie mogę z niego skorzystać, gdyż nie mam na bieżąco środków”. Zapewne niejeden właściciel firmy, dyrektor finansowy bądź handlowy zadawali sobie pytanie, co zrobić, aby nie znaleźć się w powyższej sytuacji. Zgodnie z informacjami, jakie pojawiają się w mediach, firmy, zwłaszcza z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, mają problemy z finansowaniem bieżącej działalności. Jeżeli nie mają środków własnych na inwestycje czy poprawę płynności, sięgają najczęściej po narzędzia oferowane przez instytucje finansowe. Jak wynika z badań, w pierwszej kolejności korzystają z kredytów bankowych, następnie z leasingu oraz funduszy unijnych. Tylko nieliczni wskazują faktoring.

Odbiorcom musimy zagwarantować długie terminy płatności, konkurencyjne limity handlowe. Dostawcy będą z nami chętniej współpracować, jeśli zapłata za towar bądź usługę zostanie dokonana szybko i terminowo. Taka sytuacja w krótszej perspektywie przekłada się na pogorszenie bieżącej płynności, a w dłuższej może prowadzić firmy do stałych problemów finansowych.

Spółki faktoringowe oraz banki oferujące faktoring od lat doskonalały tę usługę, dostosowując ją do potrzeb rynku, a więc do potrzeb przedsiębiorstw działających w różnych branżach oferujących zarówno towary, jak i usługi. Zgromadzona wiedza pozwoliła na rozwój tej usługi od faktoringu niepełnego (z regresem), poprzez faktoring pełny (bez regresu) z jej licznymi odmianami do faktoringu odwrotnego (zwanego też finansowaniem dostawców). Każda z tych form spełnia swoje podstawowe założenie, czyli

finansowanie należności czy zobowiązań, dodatkowo dając możliwość zarządzania należnościami (w postaci dostępu do informacji o jakości rozliczeń czy miękkiej windykacji) oraz ograniczenia ryzyka niewypłacalności odbiorców.

Odbiorca – najcenniejsze dobro firmy

Czy wiesz, czym są uczucia ambiwalentne? To jest jak z patrzeniem na nasze nowe terenowe volvo wpadające w przepaść razem z teściową za kółkiem. Podobnie jest na początku współpracy z nowym odbiorcą. Z jednej strony jesteśmy zadowoleni z nowych zamówień. Z drugiej, czujemy jednak pewien dyskomfort związany z poczuciem braku pełnego bezpieczeństwa w nowych relacjach handlowych.

Kontrahent stanowi zawsze pewne źródło ryzyka. Korzystając z faktoringu, możemy to ryzyko w znacznym stopniu ograniczyć. Faktoring pełny gwarantuje przejęcie przez faktorów całości bądź znacznej części ryzyka niewypłacalności odbiorcy. Przejmując na siebie ryzyko braku płatności, faktor wykorzystuje zabezpieczenia tego ryzyka w postaci polisy ubezpieczenia należności – najczęściej w przypadku kontrahentów krajowych – bądź gwarancji faktora działającego na rynku lokalnym kontrahenta zagranicznego. Przedsiębiorstwo korzystające z takiego rodzaju rozwiązania osiąga korzyści w postaci otrzymania całości bądź części należności przed terminem jej wymagalności oraz gwarancję, że środków tych nie będzie musiało oddać do faktora. Należy podkreślić, że firma stara się realizować zamówienia tak, aby ryzyko wystąpienia sporu co do jakości czy ilości ograniczyć do minimum, w takich przypadkach bowiem faktoring pełny nie będzie go chronił przed ryzykiem braku płatności.

Kredyt kupiecki przewagą konkurencyjną

Nie bez znaczenia jest fakt, że odroczone terminy płatności należności zwane są kredytem kupieckim. Firma staje się podmiotem kredytującym danego kontrahenta, zatem koszt takiego kredytu ma odzwierciedlenie w cenie sprzedaży. Dostęp do usługi faktoringowej pozwala firmie zarządzać kosztem kredytu kupieckiego. Mając na uwadze jak najwcześniejsze

otrzymanie zapłaty za swoją usługę, firma może zaproponować kontrahentowi odroczony termin płatności należności z uwzględnieniem kosztów faktoringu. W przypadku gdy firma już oferująca swoim dostawcom skonta ponosi z tego tytułu koszty wyższe niż koszt faktoringu, może zaproponować odbiorcom dłuższe terminy płatności.

Przedsiębiorstwa, operując na wysoko konkurencyjnym rynku, muszą oferować długie terminy płatności. Dzięki zastosowaniu faktoringu jest to możliwe bez zagrożenia dla bieżącej płynności firmy. Otrzymane od faktora środki firma może zainwestować w wybrany przez siebie sposób. Dodatkowo wraz z finansowaniem firma otrzymuje w ramach faktoringu narzędzia do analizy współpracy z danym odbiorcą. Bieżący dostęp do informacji na temat jakości rozliczeń oraz terminowości spłat może być wykorzystany przy negocjacji kolejnych zamówień, w sytuacjach: podwyższenia ceny, gdy kontrahent znacznie opóźnia płatności, bądź jej obniżenia i zwiększenia limitów handlowych dla płacących terminowo.

Wykorzystanie faktoringu w relacji z dostawcami

Patrząc z punktu widzenia kontaktów z dostawcami, faktoring umożliwia firmie budowanie przewagi konkurencyjnej. Wykorzystując faktoring odwrotny, firma nie musi angażować własnych środków, aby spłacić zobowiązania wobec dostawców w wymaganych przez nich terminach. Z uwagi na to, że faktor dokonuje zapłaty za faktury, firma może skorzystać z oferowanych przez dostawców skont za wcześniejszą płatność albo wydłużyć termin zapłaty zobowiązania ponad termin oferowany przez dostawcę. Czy firmie opłaca się korzystać z tej usługi? Tak, jeśli rabat dostawcy jest większy niż koszt usługi faktoringowej. Zatem czysta kalkulacja kosztów pozwala firmie skutecznie zarządzać bieżącymi środkami.

Faktoring niepełny również pozwala firmie skorzystać z propozycji skont oferowanych przez dostawców. Środki w ramach faktoringu, otrzymane przed terminem płatności finansowanej należności, firma może przeznaczyć na spłatę swoich zobowiązań. Różnica między kosztem faktoringu, jaki ponosi firma, a oferowanym od dostawcy upustem jest zyskiem przedsiębiorstwa.

Podsumowując, faktoring może być skutecznie wykorzystany zarówno przez sprzedających, jak i kupujących. Liczę, że coraz więcej firm na pyta-

nie o swoją sytuację będzie mogło odpowiedzieć słowami: „Aby przetrwać na konkurencyjnym rynku, sprzedaję swoje wyroby z uwzględnieniem długich kredytów kupieckich. Moi dostawcy oferują mi skonta, z których korzystam, otrzymując towar z rabatem. Nie mam problemu z utrzymaniem płynności bieżącej. Stać mnie na to, gdyż korzystam z faktoringu”.

Finansowanie z przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorcy

Obecnie zdecydowana większość transakcji handlowych B2B dokonywana jest z odroczonym terminem płatności, czyli przy zastosowaniu kredytu kupieckiego. Zwyczaje rynkowe i presja konkurencyjna wymuszają na przedsiębiorcach oferowanie kontrahentom coraz korzystniejszych warunków współpracy, w tym również wydłużanie terminów płatności. Pociąga to jednak za sobą wzrost ryzyka handlowego, czyli pojawienie się prawdopodobieństwa wystąpienia opóźnień w zapłacie lub – w skrajnym wypadku – całkowitego braku płatności.

Ostatnia fala spowolnienia w wielu wiodących gospodarkach świata, która rozpoczęła się w 2008 roku, pokazała, że wahania koniunktury, wraz z wpływem czynników zewnętrznych oraz narastające w wielu branżach zatory płatnicze należy uznać za stały element biznesowej rzeczywistości – i to niezależnie od skali prowadzonego biznesu i przedmiotu działalności. Z doświadczeń instytucji zajmujących się świadczeniem usług zarządzania należnościami wynika, że między innymi właśnie ta niepewność przedsiębiorców co do przyszłości, wynikająca z przekładania się zjawisk związanych z kryzysem na działalność poszczególnych przedsiębiorstw, spowodowała wzrost zainteresowania menedżerów rozwiązaniami, które pozwoliłyby ograniczyć negatywne skutki braku stabilności w otoczeniu rynkowym.

W związku z tym, w chwili obecnej, potrzeby przedsiębiorców coraz częściej wiążą się z zapewnieniem stabilności finansowej, która gwarantowałaby firmie płynność. Firma, która udziela swoim klientom kredytu kupieckiego, potrzebuje zewnętrznego źródła finansowania, umożliwiającego wypełnienie luki wywołanej sprzedażą z odroczonym terminem płatności i oczekiwaniem na zapłatę od kontrahenta, ale poszukuje także

zabezpieczenia transakcji na wypadek niewypłacalności odbiorcy. Potrzeby te spełnia faktoring pełny, który łączy finansowanie z ubezpieczeniem należności. Rozwiązanie to posiada również dodatkowy atut w postaci tak zwanego „efektu bilansowego”, czyli poprawy wskaźników finansowych w wyniku wyśięgowania części należności z bilansu przedsiębiorstwa i ich konwersji na gotówkę.

Korzyści z ubezpieczenia

Firma korzystająca z ubezpieczenia swoich należności handlowych od ryzyka niewypłacalności odbiorcy zyskuje w ubezpieczycielu kompetentnego partnera w zarządzaniu należnościami i ryzykiem kredytowym. Jednak nie zamyka to listy potencjalnych korzyści. Według badań przeprowadzonych przez Coface wśród ubezpieczonych klientów, do trzech podstawowych przyczyn, które wpływają na zawarcie umowy ubezpieczeniowej, należą: zmniejszenie ryzyka handlowego, zabezpieczenie przed nieprzewidywalnymi upadłościami oraz zmniejszenie poziomu tak zwanych złych długów, czyli w efekcie poprawa struktury bilansu firmy. Z pozostałych korzyści warto wymienić także zwiększenie konkurencyjności poprzez możliwość zaoferowania lepszych warunków płatności, możliwość segmentacji portfela odbiorców według ich wiarygodności czy ograniczenie kosztów wynikających z innych zabezpieczeń płatności. Zarządzający firmami najbardziej cenią sobie „spokojny sen”, czyli poczucie, że podpisując polisę, ograniczyli znacząco ryzyko strat finansowych prowadzonych przez siebie przedsiębiorstw, wynikające z braku zapłaty za dokonane dostawy towarów lub usług.

Ubezpieczenie należności, dzięki wymagany procedurom, automatycznie narzuca wszystkim działom i pracownikom firmy korzystającej z ochrony ubezpieczeniowej określone schematy działań. Wprowadzony w ten sposób system zarządzania należnościami dotyczy zarówno pracy działu handlowego, działu kontroli należności, działu finansowego, jak i księgowości. Podejmowanie decyzji o możliwości dostaw do poszczególnych odbiorców podlega pewnym regulacjom, należności są monitorowane, a dalsze kontakty z dłużnikami pozbawione przypadkowości. Taki sprawnie działający system u dostawcy zawsze zostanie zauważony przez jego kontrahentów, a firma zyska w branży opinię przedsiębiorstwa dbającego

o swoje należności. To z kolei wpływa na lepszą ocenę w oczach partnerów współpracujących z ubezpieczonym – dostawców, banków i innych instytucji finansowych. Ubezpieczone firmy, poza zabezpieczeniem się od utraconych płatności i pogorszeniem przez to wyników finansowych, zyskują więc również większą wiarygodność i prestiż.

Bezpieczeństwo portfela odbiorców może się okazać także istotnym argumentem przy nawiązywaniu współpracy z firmą faktoringową. Oprócz bezpośrednich korzyści dla klienta, wynikających z ochrony ubezpieczeniowej, posiadanie ubezpieczenia dla należności handlowych, które mają zostać objęte usługą faktoringową, może być również uznane przez faktora za istotny parametr poprawiający ocenę „jakości” transakcji faktoringowej.

Różne modele współpracy

Klient, zainteresowany uzyskaniem ochrony ubezpieczeniowej dla swoich należności, a jednocześnie zdecydowany na współpracę z instytucją faktoringową (w ramach faktoringu pełnego, bez regresu, z możliwością wyksięgowania wierzytelności z bilansu po dokonaniu cesji na faktora), ma przy tym możliwość wyboru, czy współpraca ta będzie bazowała na jednej, czy na dwóch umowach.

W celu lepszego zobrazowania zasad współpracy klienta z faktorem, z opcją przejścia ryzyka niewypłacalności odbiorców, wyodrębnić można dwa zasadnicze modele faktoringu pełnego: model jednej umowy oraz model dwóch umów.

Model jednej umowy, czyli umowa z faktorem na podstawie zapisu dotyczącego przejścia ryzyka niewypłacalności dłużników, zawartego w samej umowie faktoringowej, bez konieczności jakichkolwiek dodatkowych ustaleń klienta z ubezpieczycielem.

W sytuacji kiedy klient faktoringowy (faktorant), zainteresowany usługą faktoringu pełnego, nie ma zawartej umowy z ubezpieczycielem należności, sam faktor gwarantuje przejście ryzyka wobec należności wykupionych od faktoranta. W tym wypadku przedsiębiorca ma niejako wpisane w umowę faktoringową przejście ryzyka niewypłacalności odbiorców. Słabością takiego rozwiązania jest to, że ze względu na fakt, iż faktor sam przejmuje ryzyko niewypłacalności lub przekazuje do firmy ubezpieczeniowej należności wielu swoich klientów, zapisy dotyczące przejścia ryzyka

w umowie faktoringowej są z reguły na tyle uniwersalne, aby pasowały do wszystkich klientów faktoringowych. W tej sytuacji przedsiębiorca ma ograniczone możliwości negocjacji zapisów poszczególnych parametrów przejścia ryzyka, zgodnie z jego indywidualnymi oczekiwaniami. Dla analityków i kontrolerów w przedsiębiorstwach, współpracujących w ten sposób z faktorem, minusem jest także brak kontaktu z wyspecjalizowanymi analitykami w kwestii oceny dłużnika i ograniczona możliwość podjęcia z nimi merytorycznych dyskusji. Klient kontaktuje się jedynie ze swoim faktorem, a ten – podejmując swoje decyzje o finansowaniu na podstawie danych we własnej bazie (z reguły mniej rozbudowanej niż baza danych ubezpieczyciela) lub na podstawie decyzji o limitach kredytowych przyznanych na wniosek faktora przez ubezpieczyciela – może nie być w stanie dostarczyć odpowiednich informacji o decyzjach podjętych przez analityków ubezpieczeniowych. Jest to zrozumiałe, ponieważ ze względu na niższy poziom specjalizacji faktora i mniejsze zasoby wiedzy o dłużnikach, monitoring ich sytuacji jest uboższy niż ten oferowany bezpośrednio przez ubezpieczyciela.

Plusem modelu jednej umowy – z punktu widzenia wielu klientów – jest ułatwienie administrowania taką umową. Z klienta zostaje zdjęty obowiązek raportowania do ubezpieczyciela, ponieważ – jeżeli przejście ryzyka wynika tylko z umowy podpisanej z firmą faktoringową – robi to za niego faktor.

Wariant jednej umowy jest także korzystny dla firm, które chcą położyć nacisk na finansowanie i objęcie ochroną tylko wybranej grupy odbiorców. Podpisując bezpośrednią umowę z ubezpieczycielem, klient musiałby z reguły zgłosić do ubezpieczenia cały swój obrót realizowany w kredycie kupieckim. Do objęcia usługą faktoringową może natomiast wybrać określonych odbiorców i tym samym korzystać z faktoringu pełnego (z przejściem ryzyka) tylko dla części swojego portfela wierzytelności. Praktyką rynkową jest bowiem to, że faktory dopuszczają możliwość selekcjonowania odbiorców do umowy faktoringowej.

Model dwóch umów – w takiej sytuacji przedsiębiorca zawiera osobno umowę ubezpieczeniową i faktoringową, które łączone są cesją praw do przyszłych odszkodowań z umowy ubezpieczeniowej na instytucję finansującą (dla całego portfela wierzytelności bądź dla tej jego części, która została włączona do umowy faktoringowej). Rozwiązanie to może być stosowane przez faktorów w sytuacji, kiedy firma szukająca finansowa-

nia posiada już polisę ubezpieczenia należności, a także – co istotniejsze – może wykorzystywać zawarte w polisie zapisy szczególnie istotne dla przedsiębiorcy, odnoszące się do charakteru jego biznesu lub branży (na przykład niestandardowe terminy płatności, zapisy dotyczące charakteru działalności, sposobu rozliczeń z odbiorcami itp.).

Pewną niedogodnością w tym modelu mogą być ewentualne utrudnienia w komunikacji pomiędzy instytucjami ubezpieczyciela i faktora – jako stron połączonych umową niejako wtórną i dodatkową w stosunku do pierwotnej umowy ubezpieczeniowej. Z punktu widzenia klienta ma to szczególne znaczenie przy rozwijaniu biznesu i obejmowaniu umową faktoringową nowych kontrahentów, a także w procesie rozliczania i wypłaty odszkodowania. Jednakże wzrastająca ilość umów, oparta na tym modelu, a co za tym idzie, gromadzenie doświadczeń, jak również sam schemat współpracy – oparty na możliwie dalekim ograniczeniu ingerencji faktora w bieżącą współpracę klienta ubezpieczeniowego z ubezpieczycielem – powodują, że ten mankament zaczyna nieco tracić na znaczeniu.

W przypadku gdy klient ma już podpisaną umowę z ubezpieczycielem należności, faktor staje się trzecią stroną w tej relacji. W tym modelu klient nadal wypełnia swoje obowiązki wynikające z umowy ubezpieczeniowej (takie jak: płatności składek, wnioski o limity, zgłoszenia przeterminowań itp.), natomiast na faktora cedowane są prawa do odszkodowań przysługujących z tytułu stwierdzonych przypadków niewypłacalności odbiorców. Pomędzy faktorem, ubezpieczycielem i klientem zawierana jest umowa trójstronna, która reguluje zasady współpracy pomiędzy stronami i potwierdza podtrzymanie ochrony ubezpieczeniowej po dokonaniu cesji wierzytelności na faktora. Ponadto faktor zastrzega sobie prawo do wypełniania za klienta pewnych jego obowiązków, na przykład opłacania za niego składek, jeżeli uzyska informację, że te pozostały niezapłacone, co stanowi jeden z poważniejszych przykładów naruszenia obowiązków klienta ubezpieczeniowego.

W modelu dwóch umów to decyzje o limitach kredytowych są punktem wyjścia do oceny ryzyka niewypłacalności odbiorcy. Faktor dostosowuje swoje decyzje o limitach finansowania odbiorców do istniejących już limitów kredytowych przyznanych przez ubezpieczyciela. Bardzo pomocnym rozwiązaniem – zarówno z punktu widzenia faktora, jak i klienta – jest przy tym korzystanie z dostępu on-line do systemu informatycznego ubezpieczyciela, pozwalające na wgląd w decyzje kredytowe i na komunikację

z systemem transakcyjnym faktora, tak aby dostosowanie poziomu finansowania dla poszczególnych dłużników do decyzji o limitach kredytowych odbywało się w sposób płynny i zautomatyzowany.

Komunikacja pomiędzy faktorem a ubezpieczycielem jest ułatwiona w sytuacji, w której obaj dostawcy stanowią jedną instytucję, a w zasadzie grupę kapitałową (prawo zakazuje ubezpieczycielom prowadzenia działalności innej niż ubezpieczeniowa). Takie rozwiązanie oferuje na polskim rynku grupa Coface Poland. W tym wariantcie przedsiębiorcy mogą od samego początku osobno negocjować warunki ubezpieczenia i faktoringu, a klient zyskuje możliwość pełnej ochrony należności z możliwością finansowania obrotów tylko z częścią odbiorców. Z tego rozwiązania wynikają dodatkowe korzyści, między innymi: sprawniejszy proces decyzyjny między instytucjami, szybsze uzyskiwanie limitów kredytowych (dzięki wykorzystaniu limitów ubezpieczyciela z własnej grupy) czy optymalizacja kosztów. Rozwiązanie tego typu można zastosować zarówno, kiedy klient nie posiada umowy ubezpieczenia należności, jak i w przypadku kiedy wykupił już wcześniej taką umowę.

O wyborze konkretnego dostawcy usług finansowych, jak również o tym, jaki model współpracy wybierze klient, powinna decydować analiza jego rzeczywistych potrzeb. Jeżeli dominująca jest chęć uzyskania finansowania, model jednej umowy będzie z pewnością wystarczający, klient będzie miał bowiem obowiązki tylko wobec jednego partnera umowy – faktora. W przypadku firm, dla których równie ważne jak finansowanie jest przejęcie ryzyka niewypłacalności swoich odbiorców, a dodatkowo w sytuacji kiedy ich oczekiwania co do specjalnych warunków polisy ubezpieczeniowej są wysokie, korzystniejsza będzie współpraca w ramach dwóch umów, z których każda będzie uwzględniała specyficzne wymagania w ramach faktoringu i ubezpieczenia.

Należy jednak zaznaczyć, że model dwóch umów zapewnia bardziej kompleksową obsługę, co jest korzystne szczególnie w czasie obecnej niepewności na rynku i rosnącego poziomu ryzyka handlowego. Klient korzysta z przejęcia ryzyka dla całości swojego obrotu, a jednocześnie może uzgodnić z faktorem finansowanie tylko dla części odbiorców. Wśród dodatkowych korzyści można wymienić szeroki zakres serwisu uwzględniającego ocenę ryzyka, monitoring i windykację należności.

Faktoring 2012 – racjonalność i moda

Zmienność sytuacji w gospodarce światowej oraz zapowiedzi spowolnienia gospodarczego, wynikającego między innymi z kryzysu zadłużenia, przyczyniają się do zwiększania kontroli i wprowadzania nowych, bardziej restrykcyjnych regulacji w systemie finansowym. Najważniejsze instytucje Unii Europejskiej, odpowiedzialne za stabilność systemu bankowego, zwracają uwagę na konieczność wprowadzenia nowych obostrzeń. Na początku 2012 roku kraje Wspólnoty podpisały nowy pakt fiskalny, który jest porozumieniem odnoszącym się do zwiększenia dyscypliny budżetowej w celu poprawy sytuacji w systemie finansowym strefy euro. Jednocześnie prognozy NBP ukazujące sytuację na polskim rynku kredytowym dają wyraźne sygnały, że banki komercyjne będą zaostrzały politykę kredytową we wszystkich segmentach klientów (MSP, duże przedsiębiorstwa) i skierują swoją uwagę na finansowanie krótkoterminowe. Doświadczenia kryzysowe z lat ubiegłych pokazują, że banki zwykle z opóźnieniem dostosowują swoje oferty finansowania do koniunktury, a sama polityka ograniczania akcji kredytowej jest wyraźnie „procykliczna”. Zmiany w polityce kredytowej banków dotyczą zarówno kryteriów udzielania kredytów, chodzi o wymagania dotyczące zdolności kredytowej oraz warunków udzielonego finansowania, czyli koszty odsetkowe i pozaodsetkowe, maksymalną kwotę kredytu, zabezpieczenia, okres kredytowania.

Jednak ograniczenie akcji kredytowej nie musi oznaczać braku dostępu firm do zewnętrznych źródeł finansowania działalności i w konsekwencji wyhamowania wzrostu sprzedaży. Lekarstwem na wspomniane trudności i niedogodności może być faktoring, który ma wręcz nieograniczone możliwości i potencjał rozwoju. Faktoring jest obecnie instrumentem finansowym proponowanym przez banki chętniej niż tradycyjne kredyty. Finansowanie za pomocą faktoringu jest dostępne dla przedsiębiorców ze względu na brak bezpośredniego związku z polityką kredytową banków i ła-

twiejszymi do ustanowienia zabezpieczeniami. Dzięki faktoringowi klient otrzymuje gotówkę zamrożoną w należnościach, tym samym poprawia się płynność finansowa i zmniejsza zapotrzebowanie na kapitał obrotowy i finansowanie zewnętrzne z kredytów bankowych. Faktoring sprzyja także poprawie konkurencyjności oferty firmy w zakresie proponowania swoim odbiorcom dłuższych terminów płatności za dostarczane towary/usługi.

Poza funkcją finansową w umowie faktoringowej gwarantowane są także inne usługi, takie jak:

- obsługa administracyjna, obejmująca prowadzenie kont rozliczeniowych kontrahentów, księgowanie wierzytelności, potwierdzanie sald;
- zarządzanie należnościami, weryfikacja terminowości spłat należności, ponaglanie kontrahentów, wysyłanie monitów, inkasowanie wierzytelności, sporządzanie raportów;
- weryfikacja kondycji finansowej i wiarygodności kontrahentów, która jest dokonywana na każdym etapie trwania współpracy handlowej;
- ubezpieczenie należności w przypadku faktoringu pełnego (przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużników i opóźnienia w spłacie);
- dostęp on-line do internetowego systemu operacyjnego faktora, który pozwala na skuteczniejsze zarządzanie wierzytelnościami;
- dochodzenie wierzytelności przedsądowe i sądowe.

Faktoring w Polsce, jak pokazują statystyki, staje się ważnym alternatywnym źródłem finansowania działalności przedsiębiorstwa. W roku 2011 nastąpił wyraźny wzrost obrotów firm faktoringowych i banków zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów. Obroty członków PZF wzrosły w 2011 roku do wysokości 67,1 mld zł, co oznacza wzrost o ponad 19% w stosunku do 2010 roku¹.

W najbliższych latach będzie widoczna postępująca współpraca firm faktoringowych i banków z przedsiębiorstwami w celu pełnego dostosowania faktoringu do specyficznych warunków działalności klienta. Nowoczesne modyfikacje faktoringu klasycznego pozwalają na zdobywanie klientów w nowych branżach, niedostępnych dla faktoringu. Jednocześnie należy pamiętać, że klasycznego faktoringu nie da się zastosować w każdym przedsiębiorstwie, ponieważ faktoring ma specyficzne wymagania.

¹ Dane dostępne w Internecie: www.factoring.pl.

Duże oczekiwania klientów zmusiły firmy faktoringowe do wprowadzania do swoich ofert nowych form faktoringu, takich jak:

- faktoring odwrotny (finansowanie dostaw towarów i usług),
- faktoring samorządowy (dla firm, których odbiorcami towarów i usług są jednostki samorządu terytorialnego),
- finansowanie dystrybutorów i dealerów,
- faktoring tajny,
- programy finansowania dostawców dużych sieci handlowych.

Zmiany w ofertach faktorów są także wynikiem współpracy między nimi samymi, obejmującej różne obszary i formy współdziałania na rynku krajowym i w ramach uczestnictwa w organizacjach międzynarodowych, takich jak na przykład International Faktor Group. Zrzeszenia firm faktoringowych mają przede wszystkim na celu: promocję usług faktoringowych, edukację przedsiębiorców oraz innych uczestników obrotu faktoringowego, wspólne działania na rzecz zmian prawnych, rozwój i unowocześnienia rozwiązań informatycznych, dzielenie się wiedzą w zakresie potencjalnych zagrożeń i ryzyka ze strony nieuczciwych klientów itp.

Doświadczenia ostatniego światowego kryzysu finansowego 2008–2009 pokazują, że faktoring został doceniony i uznany przez banki jako stosunkowo bezpieczna forma finansowania klientów z sektora MSP i dużych korporacji. Ze względu na ograniczenia związane z udzielaniem kredytów banki musiały się koncentrować na innych źródłach pozyskania dochodów, często także konwertowały kredyty na faktoring u swoich obecnych klientów. Faktoring jest bardzo dochodowy dla banku. Z drugiej strony także przedsiębiorcy zostali zmuszeni do poszukania nowych możliwości finansowania w sytuacji, gdy bank odmawiał im udzielenia kredytu albo wręcz wypowiadał umowy kredytowe.

Obecnie mamy do czynienia z taką sytuacją, że obie strony: popytowa – przedsiębiorcy, i podaźowa – banki i instytucje faktoringowe – są zainteresowane szybkim rozwojem rynku usług faktoringowych, a to jest bardzo dobra prognoza dla tego rynku. Faktoring i inne formy krótkoterminowego finansowania będą odgrywały istotną rolę w finansowaniu obrotu gospodarczego, tym samym system bankowy uniknie zagrożeń i niepewności związanych z udzielaniem kredytów długoterminowych i z nadmiernym, niekontrolowanym udzielaniem innych kredytów, które nie są udzielane na konkretne cele.

Z punktu widzenia rozwoju rynku faktoringowego w Polsce ważny jest także jednoczesny rozwój i stabilność towarzystw ubezpieczeniowych oferujących ubezpieczenie kredytów kupieckich krajowych i eksportowych. Te instytucje silnie współpracują z faktorami w zakresie oferowania faktoringu pełnego, który w Polsce stanowi jeszcze niestety niewielki udział. W faktoringu pełnym odpowiedzialność za spłatę długu przechodzi na faktora. Jest to sytuacja bardzo komfortowa dla klientów. Brak zapłaty za fakturę w momencie stwierdzenia niewypłacalności dłużnika lub znaczne opóźnienie w zapłacie nie czynią dużych szkód w finansach przedsiębiorstwa. Ubezpieczeniami kredytów eksportowych od ryzyk niehandlowych z eksporterami zajmują się głównie instytucje rządowe, które są powołane do wspierania sprzedaży zagranicznej w ramach polityki rządu dotyczącej kierunków eksportu, wzmacniania współpracy handlowej z partnerami strategicznymi, promowania wybranych gałęzi przemysłu.

Faktoring podstawowym źródłem finansowania sprzedaży w firmie

Przedsiębiorstwa dostrzegają konieczność posługiwania się zróżnicowanymi instrumentami wspomagającymi proces zarządzania finansami w firmie. Kluczowa dla zwiększania potencjału ekonomicznego i poprawy wartości rynkowej podmiotów gospodarczych jest umiejętność pozyskiwania i właściwego doboru źródeł finansowania. Możliwości, jakie daje w tym zakresie rynek finansowy, są coraz większe – nie oznacza to jednak, iż wszystkie źródła pozyskiwania kapitałów mogą być przez zarządzających równie skutecznie wykorzystywane. Wybór optymalnego sposobu finansowania winien być zawsze poprzedzony gruntowną analizą opłacalności poszczególnych przedsięwzięć, krótko- i długofalowymi potrzebami i możliwościami przedsiębiorstwa.

Faktoring jest finansowaniem działalności bieżącej. Polega na wykupywaniu przez faktora od przedsiębiorstwa wierzytelności z tytułu sprzedaży towarów lub usług. Dzięki usłudze faktoringowej przedsiębiorstwo uzyskuje środki finansowe wcześniej, niż jest to przewidziane terminem płatności wyznaczonym na fakturze wystawionej przez dostawcę towarów lub usług.

Skuteczne wykorzystanie faktoringu ograniczone jest określonymi czynnikami. Przede wszystkim nie jest to źródło finansowania przeznaczone dla wszystkich przedsiębiorstw bez wyjątku. Faktoring wiąże się z wieloma korzyściami dla przedsiębiorców dotyczącymi lepszego zarządzania sprzedażą i relacjami z kontrahentami. W przeciwieństwie do windykacji, faktoring stosuje się w przypadku nieprzeterminowanych należności, jest to usługa finansowa dopasowana do bieżących potrzeb firmy.

Jeśli zastosowanie tej usługi jest zasadne, korzyści i satysfakcja mogą być znaczące. Pomimo trójpodmiotowości, umowa faktoringowa może

przynieść wymierne profity wszystkim zainteresowanym stronom. Instytucje faktoringowe mają szansę pozyskania nowych, solidnych partnerów gospodarczych, z którymi będą prowadziły wieloletnią, owocną współpracę. Zwiększenie się liczby klientów przełoży się na wzrost obrotów i dochodów, tym bardziej że oprócz standardowych opłat i prowizji od udzielonych dostawcy kredytów i zaliczek, faktorzy mogą liczyć na zysk z tytułu świadczenia dodatkowych usług. Dłużnicy mogą negocjować dłuższe okresy spłaty zobowiązań, a klienci – jeżeli faktor jest bankiem lub spółką należącą do Grupy Kapitałowej – korzystać z całego pakietu usług finansowych w Grupie. Najlepszymi ambasadorami faktoringu są przedsiębiorstwa już finansujące swoją działalność za pomocą faktoringu. Szacujemy, że pod koniec 2011 roku z faktoringu w Polsce korzystało około 7000 przedsiębiorstw (dane na podstawie własnych obliczeń). Liczba odbiorców zgłoszonych do faktoringu była już 12-krotnie wyższa i wyniosła 81 653 podmiotów (dane Polskiego Związku Faktorów).

Firma, która decyduje się na skorzystanie z faktoringu, może osiągnąć znaczące korzyści w zakresie finansowania działalności, uzyskując szybki i dopasowany do poziomu sprzedaży dostęp do środków pieniężnych. Jednocześnie faktoring poprawia strukturę bilansu poprzez poprawę cyklu rotacji należności i zobowiązań. Koszty administracyjne związane z monitorowaniem i egzekwowaniem należności są ograniczane, ponieważ pozostają po stronie faktora.

Przedsiębiorstwo może zatem osiągnąć wzrost obrotów bez angażowania środków własnych lub, w przypadku sprzedaży sezonowej, dopasować poziom finansowania do swojego cyklu sprzedażowego. Docelowo pozwoli to na lepsze zarządzanie kupnem i sprzedażą, na przykład mając do dyspozycji środki z faktoringu, przedsiębiorca może uzyskać rabat u dostawców w zamian za szybszą zapłatę zobowiązań.

Faktoring pomaga także w uregulowaniu zasad współpracy z odbiorcami. Przede wszystkim na początku współpracy faktor dokonuje oceny portfela odbiorców zgłoszonych do faktoringu, co daje przedsiębiorcy obiektywny obraz sytuacji kontrahentów. Faktoring pozwala zatem obniżyć ryzyko opóźnień lub braku zapłaty od odbiorców.

Korzystne efekty przynosi zastosowanie faktoringu w firmach, których działalność charakteryzuje się dużą sezonowością. Kumulacja obrotu w krótkim okresie i możliwość uzyskania zapłaty dopiero po pewnym czasie prowadzi do szybkiego wyczerpania kapitału obrotowego. Może

on być zwiększony właśnie poprzez sprzedaż wierzytelności instytucji finansowej.

Przygotowanie do współpracy z faktorem

Faktoring jest źródłem finansowania wykorzystywanym przez przedsiębiorstwo długoterminowo, dlatego warto się odpowiednio przygotować do współpracy z firmą faktoringową, która docelowo stanie się wieloletnim partnerem biznesowym.

1. Należy sprawdzić faktora i jego opinię na rynku

Z punktu widzenia prawa umowa faktoringowa jest umową nienazwaną, gdyż nie została ujęta w żadnym z kodeksów. Poszukując zatem partnera do współpracy, dobrze jest zasięgnąć opinii, jaką faktor ma na rynku.

Przy wyborze oferty trzeba zwrócić uwagę między innymi na poziom zaliczkowania. Określa on tę część należności, którą faktor sfinansuje od razu, pozostałą przedsiębiorca otrzyma dopiero po uzyskaniu przez faktora zapłaty od dłużnika. Standardowe zaliczki kształtują się w granicach 80–90%. Ważna jest też liczba kontrahentów, którą faktor gotowy jest przyjmować do faktoringu (większa liczba świadczy o większej efektywności faktora).

2. Ważna jest cena

Na finalny koszt faktoringu składają się takie elementy, jak: prowizja przygotowawcza od przyznanego limitu finansowania na początku umowy, prowizja za obsługę faktoringową, odsetki od pożyczonych środków finansowych, opłata za ocenę kontrahentów oraz opłata za dostęp do systemu informatycznego faktora. Przy faktoringu pełnym spotkamy jeszcze prowizję *del credere* za przejęcie ryzyka niewypłacalności odbiorców. Dopiero symulacja na konkretnej należności pozwala przedsiębiorcy porównać ceny u poszczególnych faktorów. Należy zwrócić uwagę także na pozycje w tabeli opłat i prowizji, które będą występowały jako stałe miesięczne koszty obsługi umowy faktoringowej, na przykład opłaty administracyjne.

3. Umowa faktoringowa

Z uwagi na to, że nie ma standardu obowiązującego na rynku, umowy faktoringowe na polskim rynku różnią się od siebie, a przez to trudno je porównywać. Warto jednak zwrócić uwagę na takie elementy jak czas obowiązywania umowy, limit finansowania, okres wykupu faktur, konsekwencje opóźnień.

4. Należy przygotować się do współpracy i poznać system faktoringowy

Podpisanie umowy faktoringowej oznacza dopiero początek współpracy. Istotna z punktu widzenia klienta jest wiedza na temat codziennej współpracy z faktorem, na przykład na temat procesu księgowania faktur, obiegu dokumentów i systemu on-line. Dobry system faktoringowy gwarantuje płynność i bezbłądność codziennej współpracy pomiędzy faktorem a klientem w zakresie finansowania oraz rozliczania wierzytelności. Każdy klient korzystający z usługi faktoringowej powinien mieć możliwość podglądania w trybie on-line sald umów faktoringowych, które posiada. Moduł klientowski, który jest zintegrowany z systemem faktora, udostępnia klientowi raporty prezentujące zestawienia danych opisujących to, co dzieje się na jego koncie. Raporty te można zapisać w kilku użytecznych formatach, co ułatwia dalszą – dostosowaną do potrzeb firmy – analizę stanu wierzytelności i zadłużenia z ich tytułu.

Faktoring – to dla przedsiębiorców wiele korzyści związanych z lepszym zarządzaniem sprzedażą i relacjami z kontrahentami. W przeciwieństwie do windykacji, stosowany jest w przypadku nieprzeterminowanych należności i jest usługą finansową dopasowaną do bieżących potrzeb firmy. W czasie gdy klienci poszukują rozwiązań „szytych na miarę”, warto rozważyć faktoring.

Faktoring – czy cena jest najważniejsza?

Z roku na rok przybywa firm korzystających z faktoringu. Systematycznie rośnie również liczba zapytań o tę formę finansowania. W rozmowach z potencjalnymi klientami bardzo szybko pojawia się wątek ceny usługi faktoringowej. Wielu przedsiębiorców traktuje ten czynnik jako najważniejszy w selekcji ofert i podjęciu ostatecznej decyzji o wyborze faktora. Oferta rynkowa jest obecnie niezwykle szeroka i praktycznie każda firma spełniająca podstawowe kryteria „faktorowalności” znajdzie dla siebie optymalną ofertę. Tym bardziej warto na początku dobrze przeanalizować sytuację biznesową i potrzeby swojej firmy właśnie w kontekście podstawowych parametrów oraz cech wybieranej dla siebie usługi.

Dwa modelowe przypadki – dwie różne oferty finansowania

Każdego dnia firmy faktoringowe rywalizują ze sobą o nowe zlecenia. Pisząc o aktualnej ofercie faktorów, warto się posiłkować przypadkami biznesowymi, które spotykamy w codziennej praktyce. Każdy z klientów to inny podmiot charakteryzujący się specyficznym modelem działania, oferowanym produktem, specyficzną strukturą odbiorców, a także sytuacją finansową. Zróżnicowanie to sprawia, że cena usługi faktoringowej dla dwóch firm o zbliżonych obrotach może być znacząco inna. W celu zilustrowania tego warto zaprezentować dwa przypadki transakcji z polskiego rynku.

Przypadek 1. Pewien producent bioetanolu uzyskał usługę faktoringową w cenie: prowizja operacyjna 0,3%, odsetki na poziomie WIBOR 1M + marża 1,1%, co stanowi dość atrakcyjną cenowo ofertę. W zasadzie koszt finansowania faktury z 60-dniowym terminem płatności wynosi w przy-

blizeniu tyle, ile koszt kredytu obrotowego. W tym przypadku konkurencja o finansowanie tej firmy wśród faktorów była dość ostra i firma wybrała ofertę najtańszą. Firma osiągała roczny obrót powyżej 20 mln zł, z zyskiem netto około 0,5 mln zł. Miała dwóch głównych, renomowanych klientów o wysokim ratingu, nie miała przeterminowanych należności i zobowiązań. Firma bez problemów obsługiwała kredyt inwestycyjny na poziomie 2,4 mln zł, dysponowała również kredytem obrotowym. Analityk jednego z faktorów postawił wręcz pytanie: po co tej firmie faktoring – nawet najtańszy – skoro może z powodzeniem sfinansować wszystkie swoje potrzeby za pomocą znacznie wyższego niż obecnie kredytu obrotowego, który mogłaby uzyskać w większości znanych banków? Nie wnikając w powody i racjonalność decyzji, w tym także w relacje pomiędzy firmą a jej bankiem, należy przyjąć, że decyzja mimo wszystko była racjonalna.

Przypadek 2. Inaczej wyglądała sytuacja firmy transportowej. Spółka, mimo rocznych obrotów na poziomie 25 mln zł, w swojej działalności generowała stratę w wysokości 430 tys. zł. Firma obsługiwała ponad 100 odbiorców. Łączne zobowiązania spółki sięgały 5,4 mln zł, z tego połowa była przeterminowana powyżej 45 dni. Należności spółki wynosiły 2,7 mln zł, z czego przeterminowane powyżej miesiąca stanowiły 15%. Pomimo występowania czynników zwiększających znacząco ryzyko kredytowe tej firmy, udzielono jej finansowania. Jednak cena usługi była zupełnie inna: prowizja operacyjna 0,8%, odsetki równe WIBOR + marża 3%. Był to zdecydowanie bardziej trudny i pracochłonny przypadek dla faktora z uwagi na dużą rotację w grupie odbiorców. Firma wraz z finansowaniem faktoringowym podjęła szereg działań restrukturyzacyjnych, dlatego też jej kondycja finansowa stopniowo ulegała poprawie, a wartość przeterminowanych zobowiązań (głównie wobec leasingodawców) w czasie kilku miesięcy spadła praktycznie do zera.

Skąd więc ta różnica w cenie?

Przytoczone przykłady zawierają częściowo odpowiedź na to pytanie. Najbardziej ogólna jest taka, że najatrakcyjniejsze cenowo oferty faktoringowe mogą uzyskać firmy w najlepszej kondycji finansowej. W tych wypadkach faktoring w zasadzie konkuruje z kredytem obrotowym, ponieważ ryzyko finansowania klienta można oprzeć na tańszych mechanizmach kontro-

li i zarządzania (zabezpieczenia, okresowa ocena zdolności kredytowej). Firmy mające stałą grupę odbiorców, dobrą strukturę należności, a także odpowiednio długi staż rynkowy również generują niższe koszty zarządzania ryzykiem po stronie faktora. O finansowanie takich klientów będzie się ubiegało wielu dostawców usług faktoringowych – głównie banków – gotowych na większe ustępstwa cenowe. Są sytuacje – i to dość liczne – kiedy można by się nawet zastanawiać nad celowością stosowania bardziej skomplikowanego faktoringu, kiedy z powodzeniem można zaoferować finansowanie przy pomocy tańszego i prostszego w funkcjonowaniu kredytu obrotowego.

Faktoring w klasycznym ujęciu sprawdza się w trudniejszych sytuacjach, gdy stosowanie standardowych, kredytowych metod zarządzania ryzykiem skończy się odmową finansowania lub jego ograniczeniem. Faktoring taki opiera się na jakości i przewidywalności portfela wierzytelności. Oparcie finansowania na zdolności faktoringowej zawsze będzie droższe niż kredyt obrotowy, ponieważ angażuje znacznie bardziej kosztowne procesy i zasoby pozwalające na bieżącą kontrolę i monitoring jakości portfela należności. Są to procesy w dużej mierze oparte na inteligencji i pracy ludzkiej, w podstawowych aspektach trudniejsze do zastąpienia przez komputer.

Na koszt faktoringu wpływa indywidualna ocena portfela należności – jego głównych parametrów: struktury wiekowej, praw osób trzecich, rozproszenia portfela należności, występowania korekt i kompensat. Bywa, że podejmowana jest też bardziej szczegółowa ocena znaczącej grupy odbiorców. Kluczowe staje się głębsze zrozumienie licznych szczegółów związanych z prowadzeniem biznesu przez poszczególnych przedsiębiorców. Znajomość niektórych aspektów działania firmy i ich interpretacja wykraczają poza miary jednoznaczności wyrażonej wynikiem finansowym i podręcznikowymi wskaźnikami. Ważne są i liczby, i ich kontekst, a zatem możliwość przewidywania sytuacji firmy w przyszłości. Transakcja faktoringowa staje się wówczas bardzo zindywidualizowana, a przez to kosztowna. Doświadczenia części faktorów pokazują, że w bardzo wielu sytuacjach podejście to się opłaca. Poszerza się w ten sposób znacząco grono potencjalnych klientów, a negocjacje wykraczają poza aspekt licytacyjny – „kto da mniej”. Wyższy koszt usługi o właściwej użyteczności akceptują także klienci, ponieważ dzięki faktoringowi dla wielu firm stale rośnie dostępność środków, a odzyskana płynność finansowa staje się podstawą ich „być albo nie być” na rynku.

Kto płaci więcej, może też więcej zyskać

Mówiąc o cenie faktoringu, wskazujemy najczęściej na jej dwa podstawowe elementy – prowizję operacyjną i odsetki. Prowizja jest ceną za obsługę wierzytelności, czyli za zarządzanie ryzykiem finansowania ponoszonym przez faktora. Odsetki odzwierciedlają koszt pieniądza na rynku. Są one uzależnione od udzielonej kwoty finansowania oraz od okresu finansowania. Najczęściej najniższe wartości tych dwóch parametrów można uzyskać u faktorów bankowych. Znane są sytuacje, gdy koszt faktoringu jest dodatkowo zaniżony, gdyż bank, oferując także inne produkty, rekompensuje sobie mniejsze przychody z faktoringu poprzez przychody z innych usług, z których w danym banku także korzysta klient. Nie jest to gra całkowicie *fair*, ponieważ dezorientuje klientów i szkodzi rynkowi. W praktyce klient może uzyskać faktoring w cenie porównywalnej, a nawet niższej niż cena kredytu obrotowego. Banki jednak, chcąc zaproponować tak atrakcyjne warunki finansowania, muszą stosować bardziej rygorystyczne i zunifikowane modele oceny zdolności kredytowej, eliminujące z założenia bardziej ryzykowne transakcje, wymagające bardziej pracochłonnych działań na etapie późniejszej obsługi. Oznacza to, że firmy o krótkiej historii działania, z przejściową stratą na działalności czy z zaległościami w urzędach państwowych, mają dużo mniejsze szanse na uzyskanie finansowania. Taka strategia zamyka drogę do faktoringu wielu firmom „na granicy” oraz w wyraźnie gorszej sytuacji finansowej.

Z kolei dostawcy usług faktoringowych skupiający się na cenie dostają także dokładnie to, czego chcą – niskomarżowe transakcje i świadomość, że zawsze znajdzie się ktoś, kto zaoferuje usługę jeszcze taniej. Wspomniana firma transportowa nie miałaby tu możliwości pozyskania gotówki.

Inaczej kształtują się ceny faktoringu oferowane przez wyspecjalizowane podmioty faktoringowe. W wypadku wyspecjalizowanych faktorów ceny są bardziej zróżnicowane. Możemy tu spotkać oferty porównywalne z bankowymi, nawet pomimo różnicy w koszcie pozyskania pieniądza, jak również ceny radykalnie wyższe. Cena tu znacznie bardziej współgra z pracochłonnością usługi i kategorią ryzyka, jakie faktor decyduje się akceptować. W efekcie w portfelu firm niebankowych znajdują się klienci „niskomarżowi” o relatywnie najsilniejszej kondycji finansowej, jak i klienci akceptujący wyższe koszty w związku z większym ryzykiem finansowania danej firmy. W efekcie „średni” koszt u faktorów niebankowych jest wyż-

szy. Swój wpływ na cenę ma także koszt pieniądza pozyskiwanego przez faktora, jednak z tym problemem w podobny sposób borykają się na równi wszyscy przedsiębiorcy i do pewnego stopnia stanowi on element tła.

Podmioty wyspecjalizowane zwykle akceptują transakcje bardziej ryzykowne, niż mogą to czynić banki. Nie oznacza to, że stosują bardziej liberalne metody oceny ryzyka finansowania. Faktorzy niebędący bankami nie lekceważą ryzyka finansowania klientów, lecz po prostu skupiają się na innych aspektach oceny i inaczej kontrolują to ryzyko. W dość prosty, choć bardziej kosztowny sposób, firmy takie poszerzają możliwości finansowania i docierają do szerszego grona firm niż banki. Firma kupująca pieniądze drożej niż bank nie może przecież konkurować z bankiem wyłącznie za pomocą ceny, ponieważ taka rywalizacja jest skazana na jeden tylko skutek. W wypadku części faktorów na naszym rynku czynnikiem warunkującym konkurencyjność jest więc ich zdolność do akceptacji wyższego ryzyka.

Głównym zabezpieczeniem finansowania są tu przecież wierzytelności i to na nich opierają się mechanizmy kontroli i zarządzania ryzykiem. W oferowanej cenie faktoringu faktorzy „niebankowi” muszą pokryć koszty stosowania bardziej pracochłonnych narzędzi kontroli tego ryzyka. Jest to w głównej mierze kosztowna praca administracyjna związana z monitoringiem spłat, wykonywana przez pracowników faktora. Faktor prowadzi szczegółowe księgi transakcji, dba o to, by odbiorcy płacili na czas, monitoruje spływ należności, na bieżąco kontroluje sytuację wybranych odbiorców. Standardem jest już, że klienci są na bieżąco informowani o stanie swoich kont rozrachunkowych dzięki 24-godzinnemu internetowemu dostępowi do informacji. W praktyce oznacza to, że faktor przejmuje od przedsiębiorcy pełne zarządzanie procesem kontrolowania stanu i ściągania należności. To, że faktor może wesprzeć swego klienta w tych czynnościach, stanowi ogromną, choć często niedocenianą wartość. Czynności te z powodu niedoboru personelu odkładane są przecież w wielu firmach na dalszy plan lub powierzane na przykład księgowym czy handlowcom jako czynności dodatkowe w ich pracy. A są to przecież działania elementarne dla bezpieczeństwa biznesu, gdyż ich zaniedbanie lub wykonywanie „przy okazji” prowadzi wprost do wystąpienia problemów z płynnością. Zajmowanie się monitoringiem spłat i ściąganiem opóźnionych płatności jedynie przy okazji innych czynności lub w wolnej chwili jest błędem, i to niestety dość powszechnie popełnianym. Wyniki badania

Bibby MSP Index, przeprowadzanego co pół roku, wskazują niezmiennie, że duża grupa przedsiębiorców zaczyna ściąganie zaległych należności dopiero w momencie realnego zagrożenia płynności finansowej swojej firmy.

W faktoringu oferowanym przez wyspecjalizowane firmy przedsiębiorca dostaje zatem „w cenie” nie tylko większą dostępność finansowania, ale także kompletne i kompetentne wsparcie w zarządzaniu ważnym składnikiem majątku firmy – jej należnościami.

Cena to tylko jeden z elementów usługi

Poszczególne oferty faktoringowe, jak widać, nie różnią się samą ceną usługi. Różnice już na pierwszy rzut oka dotyczą zakresu i sposobu realizacji usługi. To, w jaki sposób faktor traktuje należności i jak się z nimi obchodzi, wpływa bezpośrednio na jego skłonność do akceptacji ryzyka, a w konsekwencji na skłonność do finansowania danej transakcji. Do działań faktora, warunkujących finansowanie należności, należą: wymieniony monitoring spłat, troska o właściwą strukturę portfela, a bywa że i aktywne zabieganie o spłatę przez odbiorców.

Dla klienta być może nie są to działania aż tak istotne, bo przecież on sam „najlepiej” zna swoich odbiorców. Klient przychodzi do faktora przede wszystkim po pieniądze – i to jest prawda. Są to jednak pieniądze uzależnione nie od zdolności kredytowej firmy, ale od jakości i wartości portfela należności.

Na charakterystykę portfela w pierwszej kolejności składają się wiek należności, a w szczególności udział należności przeterminowanych, oraz częstotliwość występowania korekt faktur lub potrąceń, a także stopień rozproszenia portfela należności. W praktyce im więcej jest odbiorców (oczywiście w ramach zdrowego rozsądku) oraz im mniej jest przeterminowań w portfelu należności, tym lepsze i wyższe finansowanie można uzyskać.

Czynniki te są ujęte w umowie faktoringowej i na bieżąco monitorowane. Wśród najistotniejszych z nich wymienia się: limit finansowania (maksymalna kwota finansowania, jakiej faktor może udzielić klientowi), limity odbiorców (kwotowo lub procentowo wyrażone wartości należności wobec poszczególnych odbiorców w portfelu danego klienta, jakie mogą zostać sfinansowane), limity korekt (jako procent zgłoszonych faktur da-

nego klienta) oraz procent zaliczki (procentowy wskaźnik określający, jaka część wartości wierzytelności jest wypłacana „z góry” na poczet wszystkich zgłoszonych faktur, które spełniają kryterium bezsporności oraz mieszczą się w powyższych limitach). W celu zilustrowania tego posłużymy się przykładem. W umowie faktoringowej zapisano, że limit finansowania danego klienta wynosi 1,2 mln zł. Ustalono także, że zaliczka faktoringowa wyniesie 85% oraz że obowiązywać będzie procentowy limit koncentracji należności poszczególnych odbiorców wynoszący 25%. Okres regresu, czyli czas finansowania należności, ustalono na 90 dni z uwagi na fakt, że większość faktur, które wystawia klient, ma standardowy termin płatności pomiędzy 45 a 60 dni.

Portfel klienta składa się z należności wobec 7 odbiorców:

	Termin płatności w dniach	Suma należności	Wiek należności			
			Do 30 dni	30–60 dni	60–90 dni	> 90 dni
Odbiorca 1	45	250.000	80.000	80.000	70.000	20.000
Odbiorca 2	60	200.000	70.000	60.000	50.000	20.000
Odbiorca 3	60	180.000	100.000	80.000	0	0
Odbiorca 4	60	150.000	100.000	0	50.000	0
Odbiorca 5	75	120.000	80.000	30.000	10.000	0
Odbiorca 6	60	80.000	50.000	30.000	0	0
Odbiorca 7	45	20.000	0	0	0	20.000
Razem		1.000.000	480.000	280.000	180.000	60.000

Analizując powyższy portfel należności, widzimy, że suma należności spełniających kryteria finansowania wynosi 940 tys. zł. Kwota ta obejmuje wszystkie należności, których wiek nie przekracza 90 dni. W celu uproszczenia przyjęto, że nie występują wierzytelności sporne. W analizowanym przykładzie suma należności poszczególnych odbiorców nie przekracza ustalonego limitu koncentracji wynoszącego 25% (250 tys. zł dla tego portfela). Gdyby wartość należności pojedynczego odbiorcy przekraczała 25%, kwota nadwyżki ponad 250 tys. zł (w tym wypadku) na portfelu tego odbiorcy byłaby wyłączona z finansowania. Określając okres finansowania należności, faktor liczy się z możliwością wystąpienia opóźnień i w powyższym przykładzie jest on dość liberalny, akceptuje opóźnienia sięgające nawet 45 dni (różnica pomiędzy najkrótszym terminem płatności

faktur a akceptowanym okresem finansowania). Wyliczona wyżej kwota 940 tys. zł jako należności spełniające kryteria finansowania podlega zaliczkowaniu na poziomie 85%, a zatem firma otrzyma 799 tys. zł. Kwota ta jest mniejsza od ustalonego limitu finansowania, a zatem finansowanie nie będzie podlegało innym restrykcjom. Oczywiście, pozostała kwota, to jest 15% należności, jakie zostały sfinansowane, oraz 100% należności niesfinansowanych, trafia do klienta niezwłocznie po tym, jak zostaną uregulowane przez odbiorcę. Uzyskana z góry kwota 799 tys. zł oznacza zamianę na gotówkę faktur zalegających „w szufladzie”, co jest dodatkowym zastrzykiem gotówki ponad dostępne limity kredytu obrotowego w bankach klienta.

Przytoczony wyżej przykład obrazuje jeden z dwóch podstawowych sposobów rozliczeń faktoringowych występujących na polskim rynku. Niezależnie od przyjętej formy rozliczeń obowiązują wszystkie kategorie: zarówno % zaliczki, okres finansowania (lub regresu) oraz limity odbiorców (procentowe lub kwotowe).

Podobieństwa oraz różnice pomiędzy ofertami poszczególnych faktorów pojawiają się, kiedy wnikliwy czytelnik zada pytania:

- co się stanie, jeśli któryś z odbiorców przekroczy ustalony limit (ten kwotowy lub procentowy), czy będzie łatwo ten limit podwyższyć?
- co się stanie, jeśli u któregoś z odbiorców pojawią się znaczące kwoty korekt? Czy ten odbiorca będzie nadal akceptowany?
- co się stanie, jeśli firma uzyska dodatkowe zamówienia i dotychczasowy maksymalny limit finansowania na poziomie 1,2 mln zł okaże się niewystarczający? Czy będzie można ten limit łatwo zwiększyć?

Są to jedynie niektóre sytuacje mogące wystąpić już po zawarciu umowy faktoringowej i należy je traktować jako stały element bieżącej współpracy. To, jak szybko faktor reaguje, a być może nawet wychodzi naprzeciw okolicznościom mogącym zaistnieć (na przykład nadmiernej koncentracji czy szybkiego wzrostu obrotów danej firmy), świadczy o jakości i wartości usługi, jaką uzyskuje klient faktora. Szybkie działanie oznacza szybką procedurę zmiany limitów lub podejmowania innych decyzji umożliwiających firmie maksymalizację dostępności finansowania. Jakość i sprawność bieżącej współpracy jest tym, za co najbardziej opłaca się zapłacić faktorowi. Czynniki te bowiem wprost przekładają się na maksymalizację finansowania oraz pewność i stałość dopływu środków dla firmy.

Ważny jest przyjęty sposób rozliczeń

W niektórych modelach obsługi faktor pozostaje w swych działaniach dość pasywny i reaguje jedynie na to, co się dzieje z portfelem. Jeśli na przykład jakaś wierzytelność wypada z finansowania z powodu regresu, środki z tytułu zwrotu wypłaconej zaliczki są pobierane z konta samego klienta w tym samym dniu, nie bacząc na to, czy miał on już dla nich zaplanowane jakies inne przeznaczenie. Najkrócej mówiąc, to klient sam musi dbać o płatności od odbiorców i liczyć się z konsekwencjami ich braku w terminie. Jest to model sprawdzający się wszędzie tam, gdzie dyscyplina płatników jest bardzo wysoka. W innych sytuacjach lepiej sprawdzi się model rozliczeń zawierający automatyczną możliwość potrącania kwot podlegających zwrotowi z kolejno wypłacanych zaliczek oraz kwot gotowego do wypłaty funduszu gwarancyjnego (zależnie od nazewnictwa stosowanego przez faktora jest to pozostała, niezaliczkowana część zgłoszonych należności). Konieczność potrącania tych kwot jest tym rzadsza, im bardziej aktywną postawę przyjmuje faktor w zakresie pozyskiwania spłat od odbiorców. W tym momencie wypada znów wrócić do ceny – model, w którym faktor aktywnie zabiega o spłatę należności, wymaga zaangażowania ludzi, a nie samych systemów informatycznych, co jest rozwiązaniem droższym. Jeśli jednak od jego stosowania będzie zależała sprawność i wysokość finansowania, być może jest wart swojej ceny.

Innym aspektem jest automatyzacja procesów

Informatycy są w stanie napisać prawie każdą aplikację, dzięki której możliwe staje się szybki przekaz danych oraz ich prezentacja w dowolny sposób. Żmudne do niedawna czynności ręcznego księgowania faktur przez faktora wypiera przesył danych pomiędzy systemami informatycznymi firmy i faktora. Czy wszyscy bylibyśmy jednak skłonni wypłacić własne pieniądze tylko na podstawie informacji w systemie bez pewności, że za tą informacją stoi prawdziwa wierzytelność? Jeśli faktor opiera ryzyko na zdolności kredytowej firmy, a faktoring jest tylko formą zamiennika dla kredytu obrotowego, taka pewność nie jest aż tak potrzebna i rzeczywiście można się w 100% oprzeć na deklarowanych przez klienta liczbach wyglądających z ekranu komputera.

Jeśli natomiast podstawowym źródłem bezpieczeństwa transakcji są wiarygodność, należy zadbać o to, by one rzeczywiście istniały. To natomiast może zapewnić jedynie stały audyt czy weryfikacja należności przed finansowaniem lub w jego trakcie. Audyt ten angażuje ludzi, więc jest kosztowny.

Dla przedsiębiorców praktycznym skutkiem tego rozróżnienia jest to, że usługa bardziej wygodna może być w swej funkcjonalności i we wszelkich konsekwencjach stosowania bliższa kredytowi bankowemu. Jednocześnie usługa, która wymaga większej dbałości o obieg dokumentów potwierdzających istnienie wiarygodności, nawet jeśli nie ma obowiązku przysyłania ich wszystkich do faktora, oraz zakłada regularny kontakt faktora z dłużnikami – może być pewniejsza i stanowić większą gwarancję stabilności finansowania, nawet w trudniejszych okresach dla firmy lub całej branży.

Zatem referencje

Wyraźnie zatem widać, że w faktoringu niezwykle istotne są szczegóły wychodzące poza cenę usługi. Zawsze ważne jest to, czy za cenę dostawca rzeczywiście oferuje odpowiednią wartość i czy ta wartość jest rzeczywiście potrzebna. W przypadku faktoringu wartością tą jest oczekiwany poziom finansowania. Czasem za nieco wyższą cenę można dostać większą pewność prowadzenia biznesu, a to szczególnie w dzisiejszych czasach bywa bezcenne. Przy wyborze faktora warto się dowiedzieć, jak w praktyce wygląda bieżąca współpraca już po podpisaniu umowy, a to najlepiej wiedzą obecni lub byli klienci faktora. Warto zatem zapytać praktyków po „tej samej stronie” o to, jak wygląda bieżący kontakt faktora z klientem, oraz o to, jak szybko podejmowane są decyzje. Co w faktoringu zaskoczyło danego klienta „na plus”, a co „na minus”. W zindywidualizowanych modelach obsługi szybkość decyzji zależy od dobrej znajomości biznesu klienta. Warto więc spytać, czy osoby, z którymi się kontaktujemy, są na stałe wyznaczone do obsługi naszej firmy i jaki jest z nimi kontakt. Tam, gdzie znaczenie mają systemy informatyczne, warto się zatroszczyć o to, jak one działają w praktyce i jaka jest ich realna wartość dodana.

Taniej nie zawsze znaczy korzystniej dla rozwoju firmy

Opisane aspekty usługi zostały przedstawione z punktu widzenia ich istotności dla finansowania w dwóch skrajnych modelach: modelu „quasi-kredytowym”, w którym finansowanie zależy w głównej mierze od oceny firmy, oraz modelu „obsługowym” o wysokim znaczeniu aktywnego zarządzania należnościami, warunkującym możliwość finansowania firmy. Jeśli postawić oba modele na krańcach osi, istnieje wiele rozwiązań pośrednich pomiędzy nimi i każde z nich ma swoich zwolenników. Oferta firm faktoringowych na rynku jest już dość bogata, by powiedzieć, że niemal cały obszar pomiędzy skrajnościami jest już dobrze wypełniony.

Każde z istniejących na rynku rozwiązań pasuje do potrzeb i sytuacji jakiejś konkretnej firmy, dlatego warto dokonać wyboru, uwzględniając te praktyczne aspekty. Brak troski o nie może prowadzić także do pomyłek lub rozczarowań. Pomyłki takie zdarzają się najczęściej, gdy na placu boju pozostaje cena. Dlatego właśnie sprzedaż faktoringu powinna się opierać na modelu jak najbardziej eksperckim, a nie licytacyjnym.

Jeśli weźmiemy pod uwagę fakt, że rozpiętość cenowa pomiędzy ofertami różnych faktorów zwykle nie przekracza 1% wartości faktury, a rozpiętość pomiędzy walorami praktycznymi usługi jest znacznie większa – skupianie się tylko na cenie jest mało rozsądne.

Rynek faktoringowy rozwija się dynamicznie z roku na rok. Liczymy, że dalszy wzrost będzie generował szybszy niż do tej pory dopływ nowych klientów. Biorąc pod uwagę konkurencyjność rynku, każda z firm znajdzie ofertę dopasowaną do swoich potrzeb. Pozostaje życzyć wszystkim przedsiębiorcom dobrych wyborów.

Faktoring nowym zasobem przedsiębiorstwa

Za główną przyczynę niezbyt wysokiego wzrostu obrotów faktoringowych w Polsce uznaje się brak rzeczowej wiedzy na temat faktoringu w środowisku biznesu. I nie ma się co dziwić, bo usługa jest właściwie nowa i na domiar złego, jak to bywa na początku, nie wszystkie doświadczenia z wdrożeń były jednoznacznie pozytywne, z korzyściami dla wszystkich jej uczestników. W rezultacie co jakiś czas pojawiają się różne, niezwyfikowane, też i negatywne, opinie na jego temat, na przykład że faktoring jest za drogi. Na dowód porównuje się jego koszt z kosztem kredytu, nie wskazując, że są to inne, nieporównywalne w całości usługi, w których inne jest zabezpieczenie, inne warunki przyznawania środków, inne wsparcie w dochodzeniu należności czy wreszcie – inna oferta bądź jej brak w zakresie usług dodatkowych. W konkretnych zastosowaniach może też być tak, że przedsiębiorstwo nie otrzyma kredytu, bo nie ma zdolności kredytowej, a otrzyma finansowanie z faktoringu bądź odwrotnie.

Inne twierdzenie, sformułowane bez dowodu, jest takie: firma, która oddaje wierzytelności do faktoringu, ma kłopoty finansowe. Nie wspomina się przy tym o przyczynie podjęcia usługi faktoringowej. To nie kłopoty finansowe, a zapewnienie finansowania kontrahentów, będących w gorszej kondycji finansowej, stoi za decyzją o zastosowaniu faktoringu. I nie jest to oznaką słabości finansowej, ale profesjonalizmu w prowadzeniu biznesu, dającego przedsiębiorstwu gwarancje płynności, stabilności i silnej pozycji finansowej.

Można się też spotkać z opinią, że kontrahenci, których zobowiązania przejmuje firma faktoringowa, mogą zrezygnować ze współpracy z przedsiębiorstwem. W tak prezentowanej opinii pomija się podstawową przesłankę zastosowania faktoringu, a mianowicie: wydłużenie terminu płatności dla kontrahentów przedsiębiorstwa, i to nie dla pojedynczych należności, ale jako element stałej współpracy, co jest dla nich znacznym zyskiem.

Przedstawiając te i podobne opinie, nie zwraca się należytej uwagi na to, że warunki umowy faktoringowej określają uczestnicy obrotu gospodarczego, że sami też dostosowują ją do rodzaju prowadzonego biznesu. W ten sposób uzyskują możliwość szybkiej reakcji na zmieniającą się sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa zarówno w czasach wzrostu gospodarczego, jak i w czasach kryzysu.

Faktoring z regresem

Typowym przedstawicielem dosyć szerokiej oferty usług faktoringowych jest faktoring z regresem, zwany też faktoringiem niepełnym. Jest to popularna w Polsce forma faktoringu, w której wykup przez firmę faktoringową wierzytelności przedsiębiorstwa, z odroczonym terminem płatności (z tak zwanym kredytem kupieckim), nie obejmuje ryzyka niewypłacalności dłużnika. W przypadku gdy okaże się, że dłużnik nie dokona spłaty należności wobec firmy faktoringowej, zobowiązane jest to uczynić samo przedsiębiorstwo – faktorant.

Dokonanie wyboru podstawowej usługi faktoringowej oraz usług dodatkowych, odpowiadających specyfice przedsiębiorstwa, jest zadaniem ważnym, tym bardziej że nie jest to usługa jednorazowa, ale stała współpraca. Już nie wystarczy, gdy kryteriami wyboru będą funkcjonalność usługi, możliwości faktora czy warunki organizacyjne stawiane przedsiębiorstwu.

Podobnie można oczekiwać potwierdzenia kryteriów kosztowych w postaci wypracowania dodatkowej marży u faktoranta z tytułu wdrożenia faktoringu, marży większej od poniesionych kosztów faktoringu.

Koszty faktoringu

Koszty faktoringu stanowią prowizje i opłaty, przedstawione poniżej:

1) **prowizja przygotowawcza** – płacona jednorazowo w % wartości limitu, jako zapłata za badanie zdolności kredytowej faktoranta i kontrahentów (dłużników) przedsiębiorstwa;

2) **prowizja administracyjna (operacyjna)** – ustala się ją w % wartości każdej wykupionej wierzytelności i która pokrywa koszty wszystkich czynności, wynikających z zadań zarządzania wierzytelnościami, takich jak:

- przelewy środków,
- monitorowanie dłużników, wystawianie i wysyłanie wezwań do zapłaty i not odsetkowych,
- sporządzanie raportów i zestawień o stanie rozliczeń,
- upomnienia i dyscyplinowanie nierzetelnych dłużników,
- czynności typu „miękką windykacją”;

3) **odsetki zwykłe** – z tytułu finansowania wierzytelności objętych umową. Obliczane są na bazie, obowiązującej na rynku międzybankowym, stawki WIBOR oraz marży faktora. Odsetki są naliczane na koniec miesiąca na podstawie dziennego salda stanu finansowania. Wzór na obliczenie odsetek za finansowanie przedstawia się następująco: wartość finansowania wierzytelności * (WIBOR + marża) / 365 dni * ilość dni okresu finansowania;

4) **prowizja operacyjna od faktur niefinansowanych** – za zarządzanie pozostałymi wierzytelnościami, ustala się ją w % wartości pozostałych wierzytelności i pokrywa ona koszty wynikające z zadań zarządzania wierzytelnościami, takich jak:

- monitorowanie dłużników, wystawianie i wysyłanie wezwań do zapłaty i not odsetkowych,
- sporządzanie raportów i zestawień o stanie rozliczeń,
- upomnienia i dyscyplinowanie nierzetelnych dłużników,
- czynności typu „miękką windykacją”, czyli uświadomienie dłużnikowi problemów i trudności przy transakcjach z innymi kontrahentami, na jakie może się narazić w przypadku niespłacania zadłużenia. Głównymi narzędziami są formularze wezwania do zapłaty oraz ostrzeżenia o wpisie do Krajowego Rejestru Długów, prowadzonego przez Biuro Informacji Gospodarczej.

Zyski z faktoringu

Zyski z faktoringu wynikają z:

- poprawy wyniku na sprzedaży
 - stosowane dotychczas upusty zostają pomniejszone,
- poprawy wyniku w zakupach
 - przeznaczenie części gotówki na natychmiastową zapłatę dostawcom, a z tego tytułu przedsiębiorstwo otrzymuje skonto (rabat),

- ze zwiększonych przychodów finansowych:
 - uzyskanie odsetek z lokat, na których są przetrzymywane zwiększone bieżące środki,
- ze zmniejszonych kosztów:
 - usług telekomunikacyjnych,
 - materiałów administracyjnych, paliwa, znaczków pocztowych,
 - pracowniczych (rezygnacja z zadań zarządzania wierzytelnościami, wykonywanymi dotychczas przez sprzedawców, pracowników administracyjno-handlowych i księgowość),
- ze zmniejszenia **strat z tytułu utraconych wierzytelności**, w wyniku:
 - poszerzenia posiadanych informacji o sytuacji finansowej (biznesowej) kontrahentów.

Na następnej stronie pokazano przykład porównania ponoszonych kosztów i uzyskanych zysków z usługi faktoringu z regresem (zob. s. 109).

Dostosowania w procesie sprzedaży

Powszechna jest świadomość, że wdrożenie usługi faktoringowej wymaga wielu działań organizacyjnych zarówno po stronie faktoranta, jak i faktora. Przede wszystkim należy dostosować do nowych warunków proces sprzedaży. Mapę procesów głównych w przedsiębiorstwie, ze szczególnie wyróżnionym procesem sprzedaży, przedstawia rysunek 1.

Wyróżniono w nim nazwane podprocesy, które w wyniku dalszej dekompozycji wskazują na kolejne podprocesy, procesy złożone aż po pojedyncze czynności. Część z nich zostało przez usługę faktoringową: uzupełnione, ograniczone lub całkowicie zastąpione w procesie sprzedaży przedsiębiorstwa.

Takimi procesami, podprocesami lub czynnościami będą:

- 1) w podprocesie „przedsprzedaż”
 - rozpoznawanie kontrahentów, a w tym ich sytuacji finansowej,
 - współpraca z klientem przy rozwiązywaniu problemów;
- 2) w podprocesie „sprzedaż”
 - zapewnienie kredytowania i finansowania, oraz
 - ostateczne ustalenie warunków i sfinalizowanie transakcji;
- 3) w podprocesie „rozliczanie”
 - ściąganie należności,

PRZYKŁAD – FAKTORING Z REGRESEM

Parametry usługi:

- limit faktoringowy – 500.000 zł
- podlimity dla poszczególnych dłużników – razem: 800.000 zł
- pozostałe wierzytelności – 500.000 zł
- minimalny okres płatności wierzytelności – 45 dni
- maksymalny okres płatności wierzytelności – 75 dni

KOSZTY**Prowizje i opłaty***

- **prowizja przygotowawcza** płacona jednorazowo w kwocie – 4.000 zł
(0,8% wartości limitu), co daje w skali miesiąca – 334 zł
- **prowizja operacyjna** – 750 zł
(0,3% wartości każdej wykupionej wierzytelności w miesiącu,
tj. $250.000 \text{ zł} * 0,3 \% = 750 \text{ zł}$)

- **odsetki zwykłe** z tytułu finansowania wierzytelności objętych umową – 2.209 zł
Wyliczenie dla wierzytelności z jednego miesiąca przedstawia się następująco:
Odsetki za finansowanie = $200.000 \text{ zł} (4,72\% + 2\%) / 365 * 60 \text{ dni} = 2.209 \text{ zł}$
gdzie

dla obliczeń przyjęto WIBOR 1M z 8.03.2012 w wysokości 4,72%, marża faktora – 2% i wartość finansowania (zaliczkowanie) w wysokości 80% wartości wierzytelności

- **prowizja operacyjna dla faktur niefinansowanych** – 1.500 zł
(0,3% wartości pozostałych wierzytelności)

Razem koszty – 4.793 zł

* prowizje zostały wynegocjowane; wierzytelności dobrej jakości, odbiorcy wiarygodni
ZYSKI**

- **dotatkowy przychód ze sprzedaży** – 1.250 zł
(pomniejszenie dotychczas stosowanych upustów o 0,5 pkt. proc., co daje w skali miesiąca $250.000 \text{ zł} * 0,5\% = 1.250 \text{ zł}$)

- **obniżenie kosztu zakupów** – 2.000 zł
(otrzymane skonto 1% za natychmiastową zapłatę dostawcom przy kwocie zakupów za 200.000 zł daje 2.000 zł miesięcznie)

- **odsetki z lokat** – 750 zł
(powiększone bieżące środki w wysokości 150.000 zł przetrzymywane są na lokatach, co da $150.000 * 0,5\% = 750 \text{ zł}$)

- **obniżenie kosztów obsługi** – 800 zł
(materiałów administracyjnych, znaczków pocztowych, paliwa, usług telekomunikacyjnych – ca 800 zł)

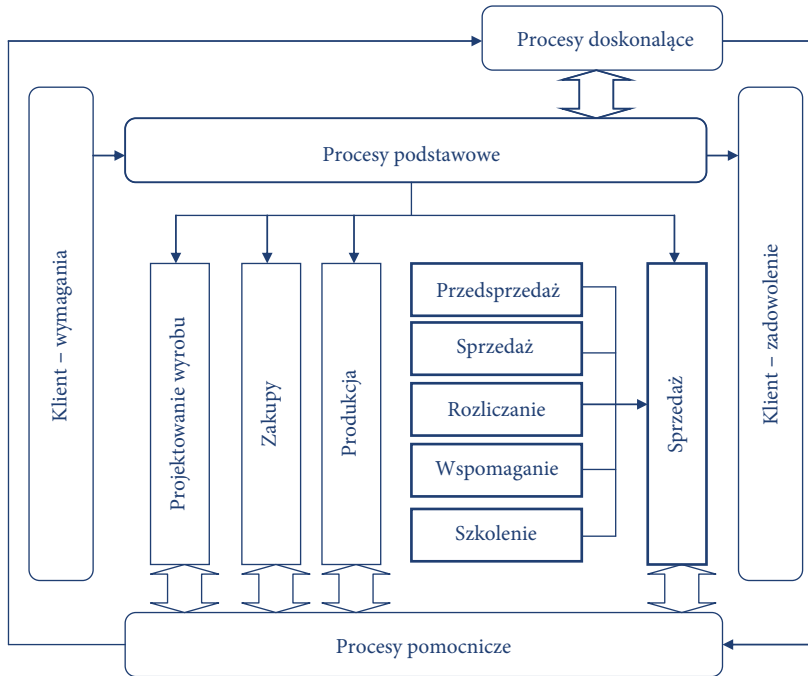
- **obniżenie kosztów pracy** – brak danych
(przejęcie przez faktora zarządzania należnościami, „miękkiej windykacji”, wykonywanej przez sprzedawców i księgowość w ilości ca 30 roboczogodzin miesięcznie)

- **poszerzenie informacji o kontrahentach** – brak danych

Razem zyski – 4.800 zł

** kontrahenci stabilni, wiarygodni; upusty, skonta wynegocjowane, środki bieżące powiększone w wyniku wykupu faktur oraz terminowych płatności za pozostałe wierzytelności

Rysunek 1. Procesy główne w przedsiębiorstwie.

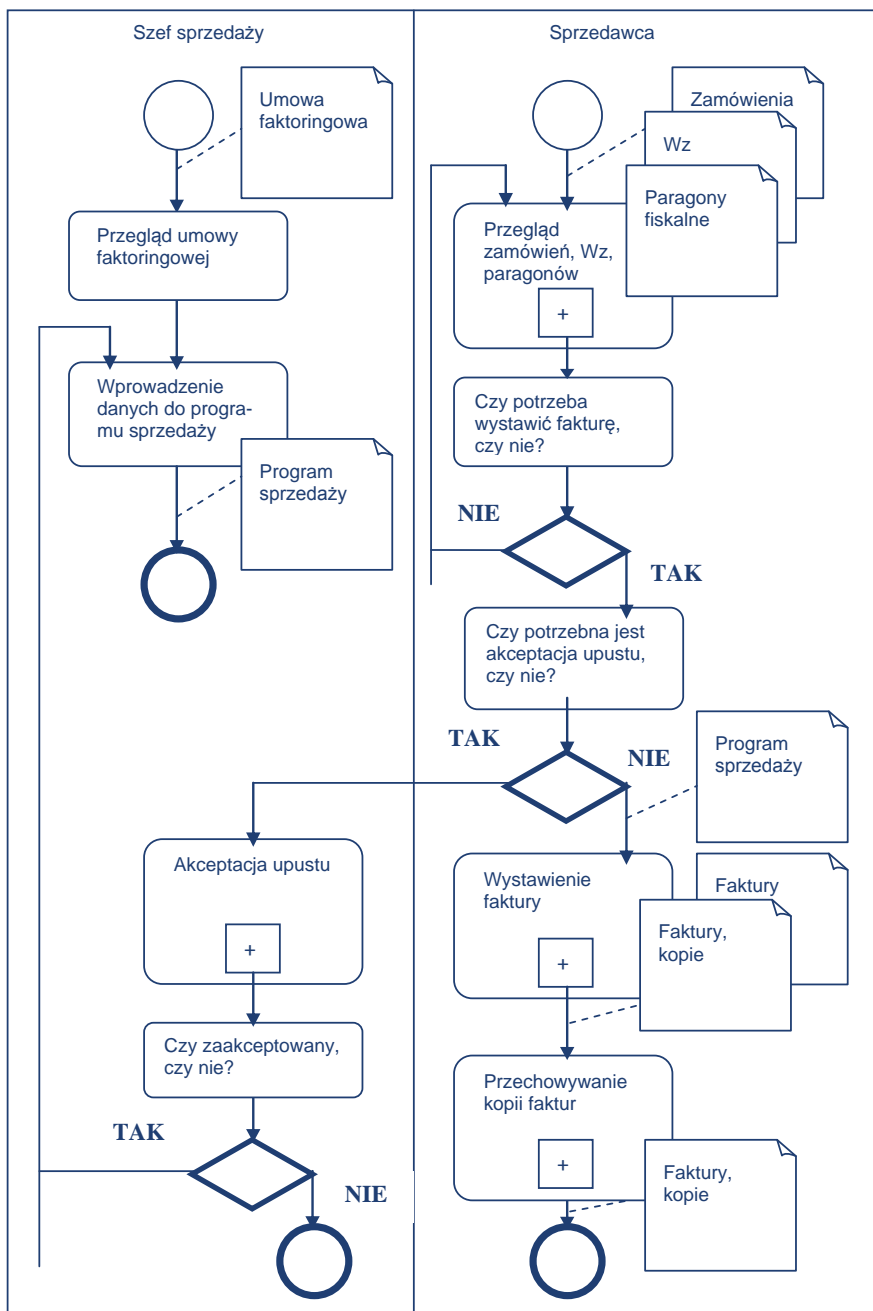


- monitorowanie dłużników,
- wystawianie i wysyłanie wezwań do zapłaty i not odsetkowych, upomnienia i dyscyplinowanie nierzetelnych dłużników,
- czynności typu „miękką windykacja”.

Jako przykład procesu, w którym wprowadzono zmiany, pokazano na rysunku 2. podproces „Fakturowania” po zmianach.

Novum w podprocesie jest wprowadzanie przez Szefa sprzedaży do programu informatycznego „Sprzedaż” podlimitów kredytowych dla poszczególnych odbiorców towarów, odpowiednio do limitu faktoringowego przyznanego przedsiębiorstwu w umowie. Jednocześnie należało zweryfikować obieg dokumentu „Faktura VAT sprzedaży” w sposób pokazany na rysunku 3. W przedstawionym obiegu faktury ustalono, że sprzedawca eksportuje wystawione i przyjęte przez nabywcę faktury do programu finansowo-księgowego oraz do aplikacji „Faktoring”. Poza pracownikami sprzedaży, w procesie sprzedaży uczestniczą również pracownicy administracyjno-handlowi, którzy zajmują się „sprzedażą wewnętrzną” i wspo-

Rysunek 2. Podproces „Fakturowania”.



maganiem sprzedaży, oraz księgową. Wykonuje ona czynności związane z należnościami od nabywców, takie jak:

- monitorowanie dłużników, wystawianie i wysyłanie wezwań do zapłaty i not odsetkowych,
- sporządzanie raportów i zestawień o stanie rozliczeń,
- upomnienia i dyscyplinowanie nierzetelnych dłużników.

Po wdrożeniu faktoringu czynności te przejmuje firma faktoringowa, zaś księgową nadzoruje przebieg zarządzania wierzytelnościami. W tym celu otrzymuje zwykle dostęp do specjalistycznego oprogramowania dostarczonego przez faktora – aplikacji Faktoring, dostęp 24/7 realizowany przez:

- wymianę wiadomości tekstowych w aplikacji webowej klienta, dłużnika oraz pracownika firmy faktoringowej,
- automatyczne lub ręczne wysyłanie e-maili,
- bramkę sms,
- fax.

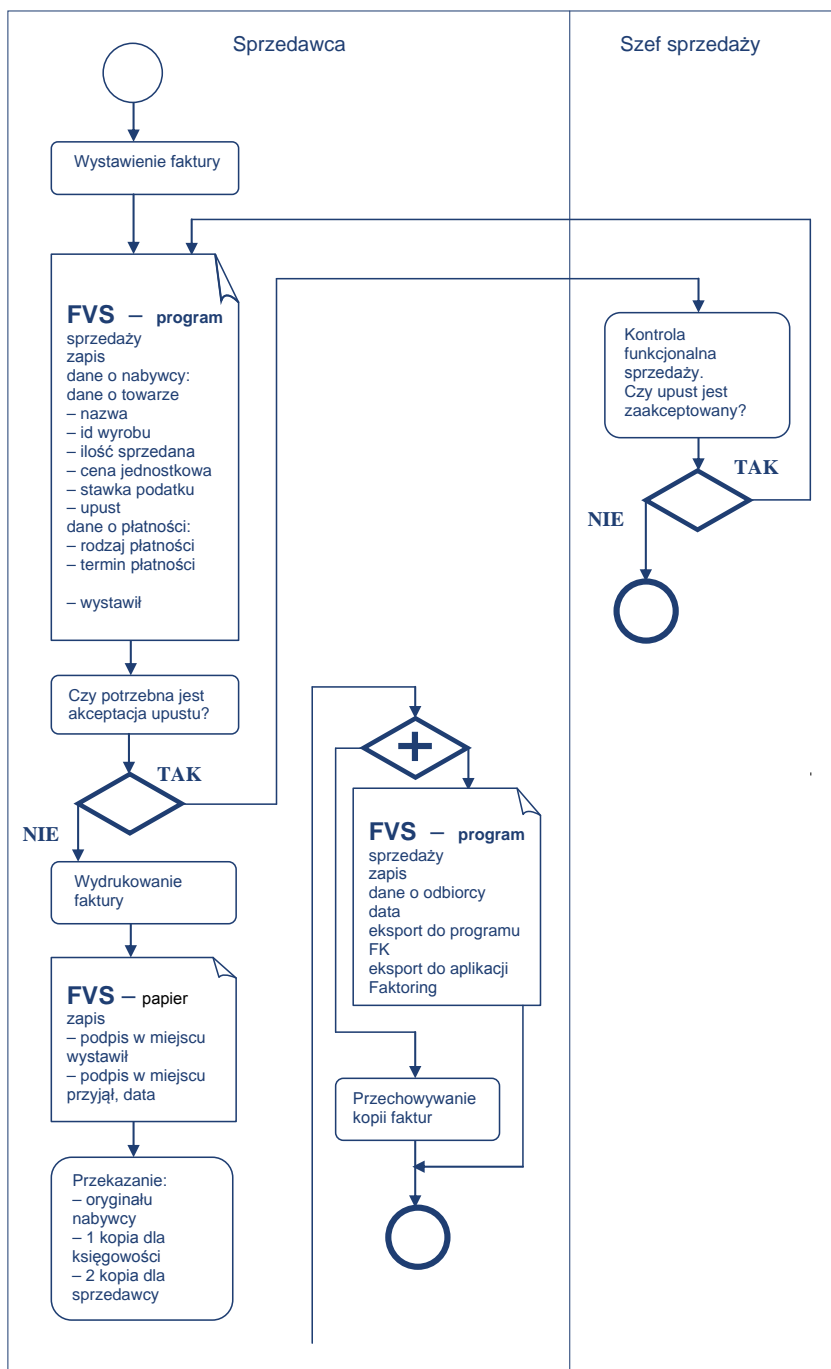
W aplikacji tej może przeglądać status i historię każdej faktury i związanych z nią płatności, a także korzystać z raportów i zestawień o stanie rozliczeń. Księgową wie na bieżąco, za jakie wierzytelności (faktury) może oczekiwać od faktora przelewu gotówki, a także jakie faktury zostały mu przekazane tylko w celu zarządzania wierzytelnością bez finansowania.

Często też aplikacja posiada oddzielny moduł zarządzania ryzykiem, zawierający dodatkowo: wyliczanie wskaźników ryzyka, generowanie powiadomień, wstrzymywanie zagrożonych transakcji oraz obsługę automatycznych blokad wykupu faktur w systemie.

Przejęcie przez faktora wielu czynności wykonywanych dotychczas przez sprzedawców, pracowników administracyjno-handlowych i księgową umożliwia im skoncentrowanie się na czynnościach, które są ich specjalnością, oraz stwarza dodatkową wartość w przedsiębiorstwie. Wartością tą jest profesjonalne zarządzanie finansami i wierzytelnościami, a w szczególności:

- profesjonalna ocena kondycji finansowej kontrahentów,
- profesjonalne zarządzanie należnościami,
- poprawa sytuacji finansowej,
- większa konkurencyjność,
- większy potencjał sprzedaży,
- nowe technologie informatyczne,

Rysunek 3. Obieg dokumentu „Faktura VAT sprzedaży”.



- poprawa wiarygodności przedsiębiorstwa w ocenie kontrahentów, inwestorów i banków.

Szczególne obowiązki stron, wysokość prowizji i opłat oraz opis świadczeń dodatkowych są zawarte w części szczegółowej umowy faktoringowej oraz w dokumentacji organizacyjnej przedsiębiorstwa.

Sama umowa jest umową indywidualną, nienazwaną, przygotowywaną dla konkretnego przedsiębiorstwa. Ma charakter cywilnoprawny mieszany z uwagi na umieszczenie w niej elementów wielu umów, jak: umowy zlecenia, cesji wierzytelności czy umowy sprzedaży, i składa się z dwóch części: adhezyjnej warunków ogólnych i szczegółowej.

Rozliczenie kosztu faktoringu

Jak się okazuje, to zapewnienie funkcjonalności i opłacalności wdrożonej usługi faktoringowej już przedsiębiorstwom nie wystarcza. Trzeba jeszcze tak poniesione koszty przypisać poszczególnym odbiorcom – klientom. Wszystko po to, by wiedzieć, jaka jest rentowność każdego z nich i by można było poprzez cenę i stosowane upusty nią sterować.

W tabeli 1 pokazano sposób obliczania rentowności odbiorcy – klienta.

Tabela 1. Sposób obliczania rentowności odbiorcy – klienta.

Wartość sprzedaży dla klienta
minus rabaty (upusty)
minus koszt sprzedanego towaru
minus koszty indywidualne sprzedaży klienta
minus koszty wspólne sprzedaży naliczone na klienta
Rentowność klienta
podzielić przez wartość sprzedaży dla klienta
Wskaźnik rentowności klienta

gdzie:

- koszty indywidualne sprzedaży klienta – to koszty związane bezpośrednio z czynnościami sprzedaży dla wydzielonego klienta, i zaliczane są do nich koszty usługi faktoringowej,

- koszty wspólne sprzedaży klienta – to koszty związane bezpośrednio z czynnościami sprzedaży i ze wszystkimi klientami, a naliczone na wydzielonego klienta.

Odpowiednią metodą rozliczania jest, współcześnie coraz częściej stosowana, metoda rozliczania kosztów na podstawie działania – ABC (Activity-Based Costing). Zawiera ona dwustopniowy rachunek rozliczania kosztów. W rozliczeniach pierwszego stopnia dokonywane jest przypisanie kosztów zasobów przedsiębiorstwa, będących w dyspozycji sprzedaży, do podjętych działań. Obrazuje ono sposób, w jaki działania zużywają zasoby przedsiębiorstwa. W rachunku kosztów działań drugiego stopnia koszty działań rozliczane są na obiekty kosztów.

Dla omawianej usługi faktoringowej zasobem rozliczanym na działania w procesie sprzedaży jest koszt usługi faktoringowej, a obiektem kosztów są odbiorcy – klienci, co pokazano na rysunku 4.

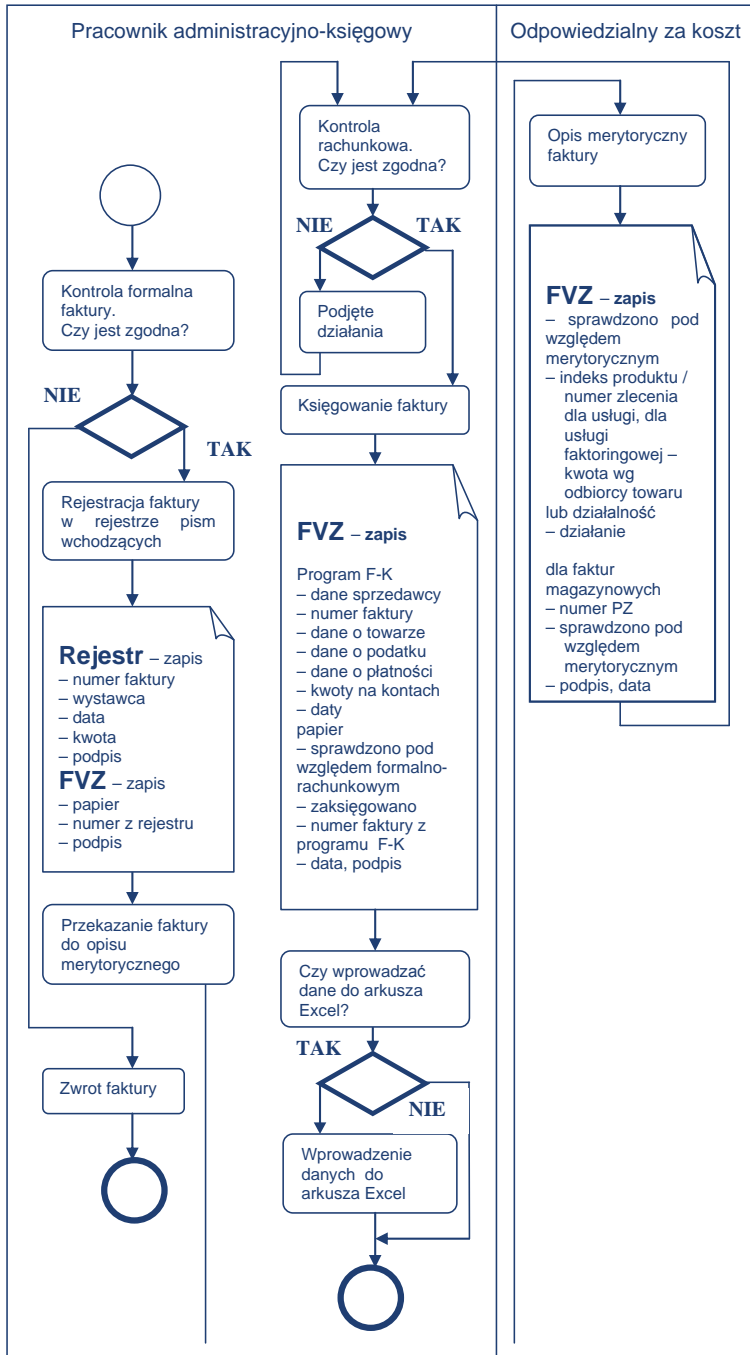
Rysunek 4. Alokowanie usługi faktoringowej na obiekty kosztowe.



Opis merytoryczny dokumentu księgowego dotyczącego kosztów, jak pokazano na rysunku 5., będzie wskazywał na odpowiednie części kwoty z faktury za usługę faktoringową dla każdego odbiorcy, a przypisanie to jest często wykonywane przez faktora na bazie danych z aplikacji „Faktoring” i zawarte w opisie wystawianej faktury.

Alokowanie kosztu zasobu na odbiorców dokonywane jest więc w jednym kroku, i to przez faktora, i nie ma potrzeby dokonywania w przedsiębiorstwie przyporządkowywania kosztu faktoringu do działania i klienta.

Rysunek 5. Obieg dokumentu „Faktura VAT zakupu – FVZ”.



W ten sposób rzeczywiste koszty faktoringu, przyporządkowane do odbiorców sprzedawanych towarów, są sumowane z pozostałymi kosztami sprzedaży dla każdego odbiorcy, i stanowią istotną wiedzę o przyczynach i skutkach ponoszonych kosztów. Mogą być elementem procesów decyzyjnych zarówno kadry zarządzającej, jak i poszczególnych pracowników.

Okazuje się przy tym, że skalkulowane rentowności poszczególnych klientów bardzo się od siebie różnią: są tacy klienci, którzy mają rentowność ujemną, i tacy, którzy posiadają nadspodziewanie dużą rentowność. Gdyby dane te zostały odpowiednio ułożone, to otrzymane na ich podstawie wykresy przedstawiałyby pewnie tak zwaną krzywą wieloryba.

Podsumowanie

Chociaż wiele banków posiada w swojej ofercie usługę faktoringową, nie jest to czynność bankowa na bazie przepisów prawa bankowego i jako taka nie wymaga zezwolenia Prezesa Narodowego Banku Polskiego. Jest to przykład umowy stworzonej na potrzeby obrotu gospodarczego, którą zawierają dostawca towarów lub usług i nabywca wierzytelności – firma faktoringowa, i w której uczestnikiem transakcji jest też nabywca towarów lub usług – dłużnik faktoringowy.

Wydaje się też, że brak sztywnych regulacji ustawowych służy rozwojowi usługi, wyzwala inwencję podmiotów ją oferujących, skłania je do poszukiwania lepszych metod zarządzania ryzykiem i w rezultacie zapewnia różnorodne oferty składane na rynku przez różnorodne podmioty.

W swej istocie faktoring jest złożoną, niejednorodną usługą, która pełni jednocześnie trzy podstawowe funkcje, a które mogą być zastępowane oddzielnymi produktami innych podmiotów, w ten sposób, że:

- funkcja finansowa może być zastąpiona kredytem obrotowym,
- funkcja administracyjna może być zastąpiona *outsourcingiem* usług,
- funkcja zabezpieczająca może być zapewniona przez ubezpieczenie należności handlowych.

Przedsiębiorcy otrzymują elastyczne narzędzie finansowania, którego zalety mogą wykorzystać na wielu płaszczyznach swojej aktywności gospodarczej i które jest konkurencyjnym instrumentem finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa wszędzie tam, gdzie istnieje możliwość zabezpieczenia finansowania wierzytelnościami. Spodziewają się poprawy

płynności finansowej dzięki otrzymanemu finansowaniu oraz skrócenia cyklu rotacji należności poprzez odpowiednie zarządzanie wierzytelnościami, w tym ich restrukturyzację i windykację.

Ponadto przedmiotem oferty jest też wiele usług dodatkowych, niezwiązanych bezpośrednio z obsługą wierzytelności czy zobowiązań, ale przyczyniających się do ich skuteczności i efektywności, takich jak: usługi prawne, usługi marketingowe i promocyjne, analizy branżowe, konsulting i usługi doradcze, usługi księgowe, negocjowanie warunków kontraktów z dostawcami, zarządzanie finansami przedsiębiorstwa. Z tym że typowość konkretnej usługi faktoringowej, a nawet jej powszechność, nie decydują jeszcze o jej kształcie w konkretnym przedsiębiorstwie i o jej opłacalności.

Wszystko dlatego, że o sukcesie i osiągniętych wynikach decyduje właściwy dobór i pomyślna współpraca przedsiębiorstwa i firmy faktoringowej. Ta ostatnia nie tylko powinna być kompetentna w oferowanej usłudze, posiadać odpowiednie zaplecze techniczne i personel zapewniający wykonanie usługi w standardzie przyjętym w branży, ale powinna też posiadać umiejętności w budowaniu oczekiwanych relacji przez wszystkich uczestników transakcji.

Stosowane przez faktora nowoczesne technologie, procedury i rozwiązania systemowe powinny wspomagać faktoranta i dłużników tak, żeby było wiadome, jakie czynności, kto i w ramach jakiej opłaty powinien wykonać i gdzie; nie jest też obojętne, czy, kiedy i w jaki sposób rozpocząć proces windykacji dla określonego dłużnika. I tak właśnie jest w zaprezentowanych przykładach. W procesie sprzedaży pokazano podprocesy i czynności, które zostały przez usługę faktoringową uzupełnione, ograniczone lub całkowicie zastąpione. Nie ograniczono się tylko do sformułowań ogólnych, ale pokazano przykładowe, pojedyncze czynności, takie jak:

- wprowadzanie danych do programu sprzedaży o przyznanach podlimitach kredytowych dla poszczególnych odbiorców towarów,
- eksport faktury sprzedaży do aplikacji „Faktoring”.

Niezaprzeczalną zaletą faktoringu jest też możliwość bezpośredniego przełożenia jego kosztów na pojedyncze faktury. Funkcja ta umożliwia bezkosztowe rozliczenie kosztów faktoringu na odbiorców towarów. Dokonywane jest – jak to pokazano na przykładzie – poprzez przypisanie każdemu odbiorcy towarów części przypadającego na niego kosztu faktoringu z faktury wystawianej przez faktora. W ten sposób otrzymuje się rzeczywiste przyporządkowanie kosztów faktoringu do odbiorców sprze-

dawanych towarów, służy ono, w dalszej kolejności, do określenia rentowności każdego klienta.

Na przykładzie faktoringu z regresem porównano koszty z zyskami pochodzącymi z wdrożenia usługi. Przedstawione liczby wskazują na przewagę zysków nad kosztami, mimo że nie wyceniono dwu pozycji: obniżenia kosztów pracy i zmniejszenia rezerw i strat z tytułu zagrożonych należności wynikających z poszerzenia informacji o kontrahentach.

Nie chodzi tutaj jednak o takie czy inne przedstawienie przykładów liczbowych. Ważne natomiast jest zauważenie, że zarówno po stronie kosztów, jak i po stronie zysków czynnikiem decydującym o wielkości poszczególnych pozycji było ich ustalenie w wyniku negocjacji z kontrahentem. W ten sposób ustalano z firmą faktoringową prowizje i opłaty po stronie kosztów i ustalano upusty i skonta z kontrahentami (odbiorcami i dostawcami) po stronie zysków.

Reasumując, można stwierdzić, że faktoring stanowi szczególny zasób przedsiębiorstwa, pozyskany w wyniku nienazwanej umowy. Składają się na niego środki finansowe, ludzie ze swoją wiedzą i umiejętnościami, procedury, systemy i organizacja wraz z wyposażeniem technicznym i nowoczesnymi technologiami. Gdy jest właściwie zarządzany, staje się częścią przedsiębiorstwa, przyczynia się do jego wzrostu i wraz z nim wzrasta.

CZĘŚĆ II

Faktoring w teorii

Słowo wstępne

Rynek faktoringowy w Polsce rozwija się od ponad dwudziestu lat. Najtrudniejsze były pierwsze lata, ponieważ faktoring był usługą nową, nieznaną przedsiębiorcom. Dwudziesty pierwszy wiek przyniósł szybki wzrost obrotów branży, widoczny zwłaszcza po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Na Europę przypada prawie 70% światowych obrotów faktoringowych, co oznacza, że nasz kraj dołączył do grona państw, w których faktoring jest świetnie rozwinięty, co stwarza potrzebę doganiania liderów.

Artykuły zgromadzone w części II dotyczą trzech zagadnień: 1) istoty usług faktoringowych, 2) implementacji usług faktoringowych w przedsiębiorstwach i wpływu faktoringu na sytuację finansową przedsiębiorstw, które z niego korzystają, 3) rynku faktoringowego w Polsce.

Usługi faktoringowe są bardzo różnorodne. Tuż przed kryzysem *subprime* na polskim rynku – obok faktoringu wierzytelnosciowego, opartego na cesji wierzytelności – zaczął się rozwijać faktoring zobowiązaniowy. Funkcja finansowa obu rodzajów transakcji faktoringowych powoduje zmniejszanie zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto poprzez skracanie cyklu konwersji gotówki. W efekcie zmniejsza się zapotrzebowanie na kapitały stałe, które są zwykle droższe niż zobowiązania krótkoterminowe. Obniżenie średnioważonego kosztu kapitału w przedsiębiorstwie prowadzi do wzrostu wartości przedsiębiorstwa. Zwiększanie wartości przedsiębiorstwa jest jednym z najważniejszych celów stawianych przedsiębiorstwom w ciągu ostatnich kilkunastu lat. Koncepcja zarządzania przez wartość powstała w latach osiemdziesiątych XX wieku. Zakłada ona, że działania zarządcze i procesy zarządcze w przedsiębiorstwie powinny się koncentrować na maksymalizowaniu wartości przedsiębiorstwa z punktu widzenia właścicieli i kapitałów zaangażowanych w przedsiębiorstwie. Faktoring może być wykorzystywany w przedsiębiorstwach, które stosują tę koncepcję, do zwiększania wartości przedsiębiorstwa. Wpływ faktoringu

gu na cykl konwersji gotówki został przedstawiony w artykule Katarzyny Kreczmańskiej-Gigol *Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto w przedsiębiorstwie a faktoring*.

Zagadnieniu implementacji usług faktoringowych w przedsiębiorstwach i wpływu faktoringu na sytuację finansową przedsiębiorstw, które z niego korzystają, zostały poświęcone artykuły Katarzyny Dzidy, Małgorzaty Kuchty, Marty Szczepańskiej i Roberta Koszeli. Trzy z nich, napisane na podstawie prac licencjackich (Małgorzata Kuchta) i magisterskich (Katarzyna Dzida, Marta Szczepańska), nagrodzono w drugim konkursie „Złote pióro PZF”, którego rozstrzygnięcie nastąpiło na II Międzynarodowym Kongresie Faktoringu we wrześniu 2011 roku. Tematyka nagrodzonych prac dotyczyła: faktoringu jako metody krótkoterminowego finansowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw (autorstwa Katarzyny Dzidy); wpływu faktoringu na płynność finansową przedsiębiorstwa w zależności od wielkości przedsiębiorstwa (autorstwa Małgorzaty Kuchty); wpływu faktoringu na bilans faktoranta na przykładzie włoskiej spółki giełdowej (autorstwa Marty Szczepańskiej). Robert Koszela, członek Stowarzyszenia Polskich Skarbników Korporacyjnych, opisał w swoim artykule, jak wygląda współpraca przedsiębiorstwa z faktorem z punktu widzenia przedsiębiorstwa.

Zagadnieniu rynku faktoringowego poświęcono pięć artykułów. Cztery powstały na podstawie prac nagrodzonych przez PZF w konkursie „Złote pióro PZF 2011”. Artykuł Eweliny Baran dotyczy rynku faktoringowego w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem kosztów faktoringu i ich roli w kształtowaniu rynku oraz struktury rynku faktoringowego w Polsce. Usługi faktoringowe mogą być oferowane albo przez banki, albo przez wyspecjalizowane spółki faktoringowe.

Oferowanie usług faktoringowych w strukturach banku lub poza nimi wiąże się zarówno z zaletami, jak i wadami. W artykule *Faktoring bankowy w Polsce* Malwina Łączyńska podjęła próbę pokazania zalet związanych z oferowaniem usług faktoringowych w strukturach banku. Warto pamiętać także o wadach tego typu rozwiązania, zwłaszcza patrząc przez pryzmat perspektyw rozwoju całego rynku i jego różnorodności, o której stanowią różnego typu faktorzy. Różnorodność faktorów jest potrzebna dla rynku po to, żeby rynek mógł zaspokajać wszystkie, nawet nietypowe, potrzeby przedsiębiorstw. Usługi oferowane przez faktorów-banki i spółki faktoringowe różnią się od siebie tak, jak oferty banków zrzeszonych

w PZF i banków nienależących do PZF oraz oferty spółek faktoringowych zrzeszonych w PZF i spółek faktoringowych niezrzeszonych w PZF. Różnice te przedstawiła Wioletta Anna Kowalczyk w artykule *Analiza porównawcza usług faktoringowych oferowanych przez banki oraz firmy specjalistyczne w Polsce*.

Prowadzenie działalności przez spółki faktoringowe wiąże się z problemem finansowania wzrostu obrotów. Banki, które finansują działalność faktoringową depozytami klientów lub ze środków pozyskiwanych na rynku międzybankowym, nie odczuwają w takim stopniu problemów z pozyskiwaniem źródeł finansowania, na co zwraca uwagę Malwina Łączyńska. Być może w przyszłości problem finansowania działalności faktoringowej będzie tracił na znaczeniu wraz z rozwojem rynku kapitałowego w Polsce. Dostęp do finansowania na rynku kapitałowym rozwiązałby problem firm faktoringowych. Brak rozwoju rynku kapitałowego w Polsce może spowodować, że dalszy rozwój spółek faktoringowych będzie zagrożony. Patrząc jednak na rozwój branży leasingowej i jej doświadczenia, można przypuszczać, że kłopoty z finansowaniem mogą mieć, niezależne od banków, spółki, które będą się konsolidowały i zmieniały właścicieli, natomiast spółki z kapitałem bankowym w mniejszym stopniu powinny być narażone na kłopoty z pozyskiwaniem kapitału.

Daria Sulowska w artykule *Znaczenie usług faktoringowych oferowanych przez banki oraz firmy specjalistyczne w Polsce* – nagrodzonym przez PZF – podjęła się analizy znaczenia usług faktoringowych dla rozwoju sektora bankowego w Polsce. Zaproponowany przez autorkę temat jest niezwykle interesujący, ponieważ podmioty bankowe i spółki faktoringowe powiązane kapitałowo z bankami należą do największych faktorów w Polsce i przypada na nie ponad 80% wszystkich obrotów faktoringowych. Spółki faktoringowe z jednej strony są uzależnione od bankowych źródeł finansowania, a z drugiej – przychody bankowych grup kapitałowych w coraz większym stopniu są generowane przez działalność faktoringową.

Katarzyna Kreczmańska-Gigol

Zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto w przedsiębiorstwie a faktoring

I. Wprowadzenie

Do prowadzenia działalności operacyjnej przedsiębiorstwo potrzebuje źródeł finansowania aktywów obrotowych. Do aktywów obrotowych zaliczamy zapasy, należności i inwestycje krótkoterminowe, wśród których największą pozycję stanowią środki pieniężne. Mniej płynne aktywa obrotowe podlegają rotacji. Zanim zmienią się w środki pieniężne, musi upłynąć jakiś czas. Im mniej płynne są aktywa, tym dłuższy jest czas zamrożenia środków pieniężnych. Im dłuższy cykl operacyjny w przedsiębiorstwie, tym większe zapotrzebowanie na źródła finansowania tego cyklu. Jakaś część cyklu jest finansowana zobowiązaniami handlowymi. Pozostała część cyklu musi zostać sfinansowana z innych źródeł. Zapotrzebowanie na dodatkowe źródła finansowania cyklu operacyjnego – to zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto. Faktoring doskonale nadaje się do wykorzystania w zarządzaniu zapotrzebowaniem na kapitał obrotowy netto.

2. Pojęcie kapitału obrotowego netto i zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto

Pojęcie kapitału obrotowego nie jest pojęciem jednoznacznym. Można wyróżnić kapitał obrotowy brutto (kapitał zaangażowany w finansowanie całych aktywów obrotowych) i kapitał obrotowy netto¹. Niektórzy zamien-

¹ E.F. Brigham, *Podstawy zarządzania finansami*, t. 3, tłum. M. Dyk, Warszawa: PWE, 1996, s. 48–49.

nie stosują określenia majątek obrotowy brutto zamiast kapitał obrotowy brutto i majątek obrotowy netto zamiast kapitał obrotowy netto.

Kapitał obrotowy netto jest to część kapitałów stałych, która jest zaangażowana w finansowanie aktywów obrotowych przedsiębiorstwa². Inaczej możemy powiedzieć, że kapitał obrotowy netto jest to część kapitałów stałych, która pozostaje po sfinansowaniu aktywów trwałych. Kapitały stałe są to kapitały własne i kapitały obce długoterminowe. Kapitał obrotowy netto można obliczyć na dwa sposoby:

- sposób pierwszy (ujęcie bilansowe)

$$\text{kapitał obrotowy netto} = \text{kapitały własne} + \text{zobowiązania długoterminowe} + \text{rezerwy na zobowiązania długoterminowe} - \text{aktywa trwałe}$$

- sposób drugi (ujęcie kapitałowe)

$$\text{kapitał obrotowy netto} = \text{aktywa obrotowe} - \text{zobowiązania krótkoterminowe}$$

Pojęcie kapitału obrotowego netto jest związane z bezpieczeństwem prowadzenia działalności gospodarczej i z ryzykiem bankructwa spowodowanym utratą płynności finansowej. Im większa część aktywów obrotowych jest finansowana za pomocą kapitału obrotowego netto, tym mniej narażone jest przedsiębiorstwo na utratę płynności finansowej. Jednak finansowanie aktywów obrotowych za pomocą kapitału stałego wiąże się z dwoma problemami:

- trudno jest pozyskać finansowanie obce długoterminowe z przeznaczeniem na finansowanie aktywów obrotowych, które mają charakter krótkoterminowy. Problem ten występuje zwłaszcza w tych krajach, w których rynki finansowe są zdominowane przez sektor bankowy. Pozyskanie długoterminowego kredytu jest zwykle uwarunkowane przeznaczeniem go na finansowanie działalności inwestycyjnej i zwiększanie aktywów trwałych. Możliwe jest pozyskanie finansowania dłużnego długoterminowego poprzez emisję długoterminowych papierów dłużnych (czyli zaciąganie długoterminowej pożyczki na rynku kapi-

² G. Michalski, *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Warszawa: PWN, 2005, s. 93.

tałowym), ale jest to możliwe tylko tam, gdzie jest rozwinięty rynek kapitałowy. Polska do takich krajów nie należy i papiery dłużne stanowią niewielką część źródeł finansowania polskich przedsiębiorstw;

- kapitały stałe są zwykle droższym źródłem finansowania niż krótkoterminowe zobowiązania, a w związku z tym zwiększanie wartości kapitału stałego w sumie bilansowej przedsiębiorstwa skutkuje podwyższeniem kosztów kapitału i zmniejszaniem wartości przedsiębiorstwa.

Celem przedsiębiorstwa nie jest więc maksymalizowanie wartości kapitału obrotowego netto, lecz dopasowanie jego poziomu do zapotrzebowania tak, aby płynność finansowa nie była zagrożona, a koszty finansowania były na akceptowalnym poziomie. Celem zarządzania kapitałem obrotowym netto (KON) jest:

- utrzymanie właściwego poziomu kapitału obrotowego netto, tak aby nie dopuścić do utraty płynności, ale jednocześnie ograniczyć nieuzasadnione koszty przy zbyt wysokim poziomie KON,
- umiejętne sterowanie zmianami KON,
- umiejętne kształtowanie zapotrzebowania na KON oraz pozyskiwanie źródeł finansowania tego zapotrzebowania.

Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto jest wynikiem rozbieżności w czasie między cyklem operacyjnym a cyklem finansowym. KON stanowi źródło finansowania tej części cyklu operacyjnego, która nie została sfinansowana zobowiązaniami handlowymi (różnica między momentem dostawy materiałów, towarów i usług od kontrahentów i momentem zapłaty za nie).

Wyróżnić można cztery metody wyliczania zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto:

- metoda cyklu obrotowego, inaczej cyklu konwersji gotówki, uzależnia wielkość KON od okresów zaangażowania funduszy w aktywa obrotowe;
- metoda kosztowa uzależnia wielkość planowanego poziomu kapitału obrotowego netto od planowanych wydatków, jakie przedsiębiorstwo musi ponieść w procesie prowadzenia działalności bieżącej;
- metoda udziału kosztów operacyjnych w przychodach ze sprzedaży. Wielkość KON związana jest z utrzymaniem proporcji między zakładaną zmianą kosztów i planowaną wartością sprzedaży;
- metoda sprzedażowa, czyli dodatkowych środków finansowych angażowanych w aktywa w związku ze wzrostem sprzedaży, co prowadzi do wyliczenia pożądanego wzrostu poziomu kapitału obrotowego netto.

Metodą często wykorzystywaną ze względu na swoją prostotę jest – wymieniona jako pierwsza – metoda cyklu konwersji gotówki³. Cykl konwersji gotówki w dniach pokazuje, jaka jest różnica liczona w dniach między cyklem operacyjnym w przedsiębiorstwie a cyklem regulowania zobowiązań handlowych. Cykl operacyjny wyznaczany jest jako suma cyklu obrotowości zapasów w dniach i cyklu spływu należności w dniach. Cykl operacyjny nazywany jest też cyklem obrotowym brutto⁴. Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto – według metody cyklu obrotowego – można wyliczyć zgodnie z następującymi wzorami⁵:

$$\begin{aligned} \text{zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto} &= \text{cykl konwersji gotówki} \times \\ &\quad \text{przeciętna dzienna sprzedaż} \\ \text{zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto} &= (\text{okres konwersji zapasów} \\ &\quad \text{w dniach} + \text{okres spływu należności w dniach} - \text{okres odroczenia płatności} \\ &\quad \text{w dniach}) \times (\text{sprzedaż roczna: } 365) \\ \text{ZKON} &= \text{CKG} \times \text{PSD} \\ \text{ZKON} &= (\text{OKZ} + \text{DSO} - \text{ODP}) \times \text{PSD} \end{aligned}$$

Gdzie:

ZKON – zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto

CKG – cykl konwersji gotówki

OKZ – okres konwersji zapasów w dniach

DSO – okres spływu należności w dniach

ODP – okres odroczenia płatności w dniach

PSD – przeciętna dzienna sprzedaż

Jeśli⁶:

- cykl konwersji gotówki jest > 0 , to w przedsiębiorstwie istnieje luka finansowa, czyli zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto,
- cykl konwersji gotówki jest < 0 , to w przedsiębiorstwie jest nadwyżka finansowa i nie ma zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto.

Wyliczone zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto należy porównać z poziomem rzeczywistego kapitału obrotowego netto w przedsiębior-

³ M. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Warszawa: C.H. Beck, 2003, s. 156.

⁴ G. Michalski, *Płynność finansowa*, s. 96.

⁵ K. Kreczmańska-Gigol, *Kapitał obrotowy netto i jego znaczenie dla przedsiębiorstwa*, [w:] *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Warszawa: Difin, 2010, s. 84–85.

⁶ G. Gołębiowski, A. Tłaczała, *Analiza finansowa w teorii i w praktyce*, Warszawa: Difin, 2010, s. 196.

stwie. Jeśli zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto jest wyższe niż rzeczywisty poziom, to mamy do czynienia z niedoborem kapitału i należy poszukać dodatkowego źródła finansowania działalności operacyjnej. Jeśli zapotrzebowanie jest niższe niż rzeczywisty poziom kapitału obrotowego netto w przedsiębiorstwie, to mamy do czynienia z nadwyżką.

3. Faktoring jako narzędzie kształtowania długości cyklu konwersji gotówki

Faktoring jest złożoną usługą finansową. Polega na długookresowej współpracy między przedsiębiorstwem (zwanym faktorantem) a wyspecjalizowaną instytucją faktoringową (faktorem, którym może być bank lub spółka faktoringowa), w ramach której dochodzi do:

- przelewu wierzytelności przez faktoranta na faktora i świadczeniu przez faktora na rzecz faktoranta szeregu usług związanych z przelewem wierzytelności, czyli podstawowych usług faktoringowych, oraz usług dodatkowych z samym przelewem niezwiązanych. Mamy wówczas do czynienia z faktoringiem wierzytelnościowym;
- spłaty przez faktora bieżących zobowiązań handlowych faktoranta i wydłużenia okresu spłaty tych zobowiązań oraz świadczenia przez faktora na rzecz faktoranta usług związanych ze spłacanymi zobowiązaniami i usług dodatkowych. Jest to faktoring zobowiązaniowy⁷.

Na rynku polskim przeważa faktoring wierzytelnościowy, którego przedmiotem są wierzytelności istniejące. Faktoring zobowiązaniowy występuje dużo rzadziej, a okres kryzysu finansowego wpłynął negatywnie na wielkość jego obrotów. Oprócz tych czystych form faktoringu wierzytelnościowego i zobowiązaniowego, na rynku polskim można spotkać złożoną formę faktoringu, którego przedmiotem są zarówno wierzytelności istniejące, wierzytelności przyszłe, jak i zobowiązania, a szczególnie ważną rolę odgrywają usługi dodatkowe, niezwiązane z przelewanymi wierzytelnościami i ze spłacanymi zobowiązaniami – jest to faktoring restrukturyzacyjny.

⁷ K. Kreczmańska-Gigoł, *Ryzyko faktora i windykacja faktoringowa*, [w:] *Windykacja należności – ujęcie interdyscyplinarne*, red. K. Kreczmańska-Gigoł, Warszawa: Difin, 2011, s. 431.

Faktoring pełnić może cztery funkcje: finansową, administracyjną, zabezpieczającą i usług dodatkowych, niezwiązanych z przelewanymi wierzytelnościami i ze spłacanymi zobowiązaniami przedsiębiorstwa. Ich działanie jest następujące:

- funkcja finansowa polega na finansowaniu faktoranta przez faktora za pomocą refinansowania należności przed terminem ich płatności (zapłata za wierzytelności w transakcjach faktoringu wierzytelnościowego) lub spłaty zobowiązań faktoranta wobec dostawców w transakcjach faktoringu zobowiązaniowego;
- funkcja administracyjna polega na obsłudze przelanych wierzytelności lub obsłudze spłacanych zobowiązań;
- funkcja zabezpieczająca polega na transferze ryzyka kredytowania kontrahentów na faktora lub – w przypadku faktoringu zobowiązaniowego – na gwarantowaniu dostawcom faktoranta, że dostaną zapłatę;
- funkcja dodatkowa – usługowa, polega na świadczeniu usług niezwiązanych bezpośrednio z przelewanymi na faktora wierzytelnościami lub ze spłacanymi zobowiązaniami.

Patrząc na funkcje, które pełni faktoring, przez pryzmat zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto, zauważyć można, że efekt zmniejszenia zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto występuje tylko wówczas, gdy faktorant korzysta z funkcji finansowej faktoringu. Wpływ faktoringu na zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto przejawia się w skracaniu cyklu konwersji gotówki. Efekt ten występuje zarówno w transakcjach faktoringu wierzytelnościowego, jak i w transakcjach faktoringu zobowiązaniowego. Faktoring wierzytelnościowy skutkuje skracaniem cyklu rotacji należności, co w konsekwencji prowadzi do skrócenia cyklu operacyjnego i przy niezmienionym cyklu regulowania zobowiązań prowadzi do skrócenia cyklu konwersji gotówki. Na skutek zastosowania faktoringu wierzytelnościowego zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto jest niższe. W transakcjach faktoringu zobowiązaniowego efekt skrócenia cyklu konwersji gotówki występuje wówczas, gdy faktor wydłuża faktorantowi okres spłaty zobowiązań. Powoduje to, że – przy niezmienionym cyklu operacyjnym na skutek wydłużenia cyklu regulowania zobowiązań – cykl konwersji gotówki jest krótszy, czyli zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto się zmniejszyło.

Przykład zastosowania faktoringu wierzytelnościowego i jego wpływ na zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto

Przed zastosowaniem faktoringu:

- okres spływu należności wynosił średnio 60 dni,
- okres konwersji zapasów wynosił średnio 20 dni,
- okres odroczenia płatności w dniach (cykl regulowania zobowiązań handlowych) wynosił 50 dni.

Cykl konwersji gotówki = okres konwersji zapasów w dniach + okres spływu należności w dniach – okres odroczenia płatności w dniach = 20 dni + 60 dni – 50 dni = 30 dni.

W przedsiębiorstwie była luka finansowa, czyli zapotrzebowanie na sfinansowanie kapitałem obrotowym netto 30 dni sprzedaży.

Przedsiębiorstwo skorzystało z faktoringu wierzytelnościowego, którego skutkiem było skrócenie okresu spływu należności o połowę, czyli średnio o 30 dni. Na skutek tego cykl konwersji gotówki był następujący:

cykl konwersji gotówki = okres konwersji zapasów w dniach + okres spływu należności w dniach – okres odroczenia płatności w dniach = 20 dni + 30 dni – 50 dni = 0 dni. Zlikwidowana została luka finansowa, tym samym zniknęło zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto.

Przykład zastosowania faktoringu zobowiązaniowego i jego wpływ na zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto

Przed zastosowaniem faktoringu:

- okres spływu należności wynosił średnio 60 dni,
- okres konwersji zapasów wynosił średnio 20 dni,
- okres odroczenia płatności w dniach (cykl regulowania zobowiązań handlowych) wynosił 50 dni.

Cykl konwersji gotówki = okres konwersji zapasów w dniach + okres spływu należności w dniach – okres odroczenia płatności w dniach = 20 dni + 60 dni – 50 dni = 30 dni.

W przedsiębiorstwie była luka finansowa, czyli zapotrzebowanie na sfinansowanie kapitałem obrotowym netto 30 dni sprzedaży.

Przedsiębiorstwo skorzystało z faktoringu zobowiązaniowego, którego skutkiem było wydłużenie średniego okresu odroczenia płatności zobowiązań z tytułu dostaw o 30 dni (faktor wydłużył okres spłaty faktorowanych zobowiązań dwukrotnie, ale przedmiotem faktoringu nie były wszystkie zobowiązania handlowe faktora, tylko ich część). Na skutek tego cykl konwersji gotówki był następujący:

cykl konwersji gotówki = okres konwersji zapasów w dniach + okres spływu należności w dniach – okres odroczenia płatności w dniach = 20 dni + 60 dni – 80 dni = 0 dni. Zlikwidowana została luka finansowa, tym samym zniknęło zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto.

4. Podsumowanie

Faktoring jest narzędziem zarządzania kapitałem obrotowym netto w obu swych podstawowych postaciach – faktoringu wierzytelnościowego i faktoringu zobowiązaniowego. Warto zauważyć, że zastosowanie faktoringu wierzytelnościowego i zobowiązaniowego daje takie same efekty, jeśli chodzi o kształtowanie zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto. Efekt skrócenia cyklu konwersji gotówki można także uzyskać, stosując kombinację faktoringu wierzytelnościowego i zobowiązaniowego, co towarzyszy faktoringowi restrukturyzacyjnemu.

Faktoring jako metoda krótkoterminowego finansowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw*

I. Wprowadzenie

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw wytwarza prawie połowę polskiego PKB i zatrudnia niemalże 70% ogółu zatrudnionych, jest więc bezspornie niezwykle ważnym sektorem polskiej gospodarki¹. Jednocześnie – według badań Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości z 2008 roku – poważnymi utrudnieniami w rozwoju sektora są zatory płatnicze (24%) oraz problem z dostępem do kapitału (10%)². W odpowiedzi na te potrzeby na rozwijającym się rynku usług finansowych powstało wiele metod finansowania dostępnych dla firm z sektora MSP. W niniejszym artykule skupiono się na usłudze faktoringowej, która w Polsce stosunkowo krótko się rozwija i której poziom znajomości wśród przedsiębiorców jest jeszcze niewielki.

Rynek faktoringu rozwija się w Polsce od 1989 roku, a wzorce czerpane są głównie z Europy Zachodniej. Najpierw usługi świadczyły tylko banki, potem dołączyły wyspecjalizowane instytucje faktoringowe. Pomimo dostępności usługi od ponad 20 lat, wskaźnik penetracji rynku dla Polski wynosi jedynie 2,39% PKB, podczas gdy średnia UE to 6,69%³. Rynek fak-

* Artykuł powstał na podstawie pracy magisterskiej napisanej przez Katarzynę Dzięę w Katedrze Finansów SGH w Warszawie, pod kierunkiem dr. Piotra Russela.

¹ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2007*, red. A. Żołnierski i P. Zadura-Lichota, Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2008, s. 16.

² Polski Związek Faktorów. Dostępny w Internecie: www.faktoring.pl [dostęp:15.05.2010].

³ International Factors Group. Dostępny w Internecie: www.ifgroup.com [dostęp:15.05.2010].

toringu znajduje się obecnie w fazie dynamicznego wzrostu, stąd też temat jest szczególnie aktualny i atrakcyjny.

Celem niniejszego artykułu jest określenie, czy poziom wiedzy na temat faktoringu ma wpływ na korzystanie z tej usługi przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce i czy uznać go można za przeszkodę w rozwoju faktoringu.

W celu oceny poziomu wiedzy sektora MSP na temat tego, czym jest faktoring, a także uzyskania opinii małych i średnich przedsiębiorstw na temat tej metody finansowania – przeprowadzono badanie ankietowe wśród przedsiębiorstw już korzystających z faktoringu, jak i tych, które z różnych względów nie korzystają z tej metody finansowania. Celem badania ankietowego wśród przedsiębiorstw niekorzystających z faktoringu była ocena ich znajomości usług faktoringowych, a także poznanie przyczyn, które – w ocenie przedsiębiorców – hamują rozwój faktoringu wśród małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Próbowano także docięć, co sprawiłoby, że firma zdecydowałaby się na skorzystanie z usług faktoringowych, jak – według firmy – korzystanie z faktoringu ocenia dłużnik, a także jaki wpływ na korzystanie z faktoringu może mieć kryzys finansowy. Celem badania ankietowego wśród przedsiębiorstw korzystających z faktoringu była ich ocena korzyści i kosztów faktoringu dla małych i średnich przedsiębiorstw, ocena wpływu kryzysu finansowego na popyt na tę usługę, a także ocena zależności pomiędzy dostępnością kredytów bankowych dla przedsiębiorstwa a korzystaniem z usługi faktoringowej.

2. Charakterystyka badania i jego przebieg

Trzydziestu osobom, odpowiedzialnym za zarządzanie finansami firm z różnych branż, rozdano kwestionariusze (osoby te uczestniczyły w szkoleniach z dziedziny finansów, organizowanych przez Stowarzyszenie Księgowych w Polsce w oddziale łódzkim). Większość ankietowanych firm prowadziła działalność na terenie województwa łódzkiego. Na 30 ankiet otrzymano 26 odpowiedzi: 3 – od firm korzystających z faktoringu, 23 – od firm niekorzystających z faktoringu. Przedstawiciele 4 firm nie wypełnili ankiety.

Większość ankiet była wypełniona kompletnie. Ewentualne braki w ujawnianiu niektórych informacji można uznać za nieistotne błędy.

W ankiecie zawarto pytanie dotyczące znajomości tematu faktoringu. W przypadku nieznaności tematu respondent był proszony o nieodpowiadanie na kolejne pytania. Miało to na celu uniknięcie przypadkowości w zaznaczaniu odpowiedzi, a także zbadanie poziomu wiedzy respondentów z małych i ze średnich przedsiębiorstw na temat usługi faktoringowej.

Respondenci byli pytani o wielkość zatrudnienia. Według kryterium zatrudnienia proponowanego przez GUS badane podmioty można podzielić na małe – zatrudniające do 49 pracowników, i średnie – zatrudniające 50–249 pracowników. Według tej definicji wśród 26 firm, które wypełniły ankietę, 67% stanowią przedsiębiorstwa małe, natomiast 33% – przedsiębiorstwa średnie.

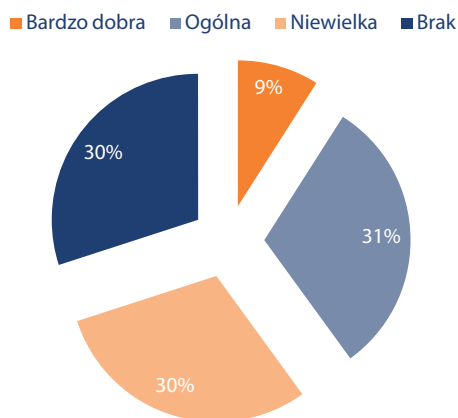
Firmy zapytano również o branżę, w których działają, oraz o formę prawną. Jeżeli chodzi o branżę, 37% badanych firm prowadziło działalność handlową (czasami połączoną z produkcją lub usługami), 33% firm zajmowało się działalnością usługową, 15% – produkcyjną, a kolejne 15% to inne podmioty, na przykład jednostki oświatowe, instytucje kultury, firmy budowlane.

Najpopularniejszą wśród ankietowanych formą prawną była spółka z ograniczoną odpowiedzialnością – tę formę prawną prezentowało 37% ankietowanych firm. Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą stanowiły 30% firm. 11% firm działało w formie spółki jawnej, a 15% – w innych formach, na przykład jednostki budżetowej posiadającej osobowość prawną. Dwie firmy spośród ankietowanych nie wypełniły rubryki dotyczącej formy prawnej.

3. Faktoring w oczach przedsiębiorstw niekorzystających z tej usługi

Poziom wiedzy o usłudze faktoringowej wśród ankietowanych przedsiębiorstw przedstawia wykres 1. Spośród przebadanych 23 przedsiębiorstw niekorzystających z faktoringu aż 30% ankietowanych nie wiedziało, czym jest faktoring i nie wypełniło dalszych pytań z ankiety. Tylko 10% ankietowanych oceniło swój poziom wiedzy o faktoringu jako bardzo dobry. 30% ankietowanych uznało, że ma ogólne pojęcie o usłudze, a kolejne 30%, że niewiele wie na ten temat.

Wykres 1. Poziom wiedzy o faktoringu wśród przedsiębiorstw niekorzystających z tej usługi.

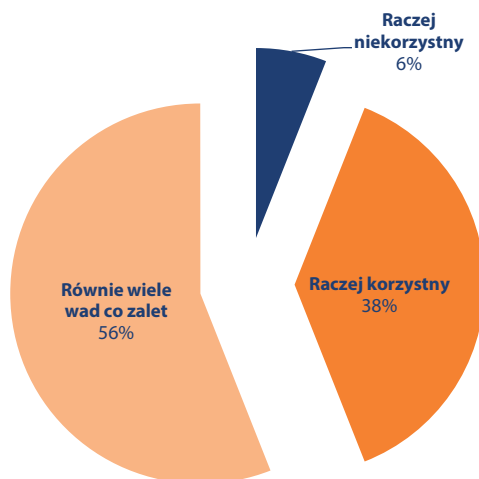


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Poziom wiedzy o faktoringu wśród małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce jest więc niezbyt wysoki. Aż 30% badanych podmiotów nie wie w ogóle, czym jest faktoring. Wskazuje to na ciągle jeszcze niewystarczająco rozwinięty rynek tej usługi w Polsce, a być może także na niechęć przedsiębiorców do poszukiwania i korzystania z nowych metod finansowania i zarządzania finansami przedsiębiorstw. Tylko 10% ankietowanych ma dużą wiedzę w tym temacie. Często są to przedsiębiorstwa, które były zainteresowane skorzystaniem z usługi faktoringowej. Spotkały się jednak z odmową lub zaoferowano im niekorzystne warunki umowy, do której nie przystąpiły. Wynika z tego, że wiedzę o faktoringu małe i średnie przedsiębiorstwa czerpią głównie z ofert kierowanych do nich przez instytucje faktoringowe.

Wykres 2. przedstawia to, jak przedsiębiorcy niekorzystający z faktoringu oceniają tę usługę jako metodę finansowania sektora MSP. Przedstawiciele firm niekorzystających z faktoringu podzielili się także swoją opinią na temat faktoringu jako źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw. Większość respondentów (56%) uważa, że faktoring ma równie wiele wad, jak i zalet. 38% twierdzi, że faktoring jest raczej korzystną metodą finansowania, podczas gdy 6% ocenia go jako metodę raczej niekorzystną. Żaden z ankietowanych respondentów nie uważa faktoringu za bardzo korzystną lub bardzo niekorzystną metodę finansowania.

Wykres 2. Ocena faktoringu jako metody finansowania sektora MSP.



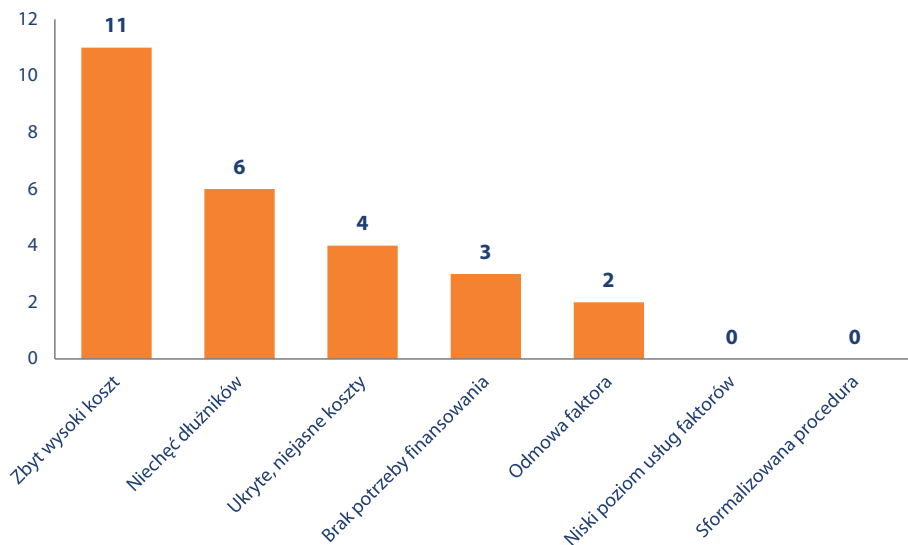
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Z odpowiedzi na to pytanie wynika, że przedsiębiorcy są raczej pozytywnie nastawieni do usługi faktoringowej. Jednak pomimo to, że widzą oni korzyści faktoringu nie decydują się na tę usługę. Na pytanie dlaczego, odpowiedzi są różne. Prezentuje je wykres 3.

Najczęściej wskazywaną przyczyną spośród 11 jest wysoki koszt tej usługi. Czterech respondentów wskazywało na niejasność oferty i trudność w ocenie rzeczywistych kosztów usługi. Opinie te są zgodne z rzeczywistością. Faktoring nie należy do najtańszych źródeł finansowania, a polskie instytucje faktoringowe nadal często formułują umowy w taki sposób, że nie są one przejrzyste dla przeciętnego użytkownika. Cena usługi składa się zazwyczaj z wielu elementów, co sprawia, że przedsiębiorcy często trudno jest ocenić całkowity koszt usługi.

Bardzo często wskazywaną przyczyną (6 wskazań) niekorzystania z faktoringu jest negatywne nastawienie do niego dłużników firmy. Przedsiębiorcy z sektora MSP uważają więc, że ich klienci nie będą zadowoleni, gdy ich wierzytelności przejmie firma faktoringowa. Obawa ta wiąże się z niechęcią przedsiębiorców do nowych, nieznanych usług finansowych. Małe i średnie przedsiębiorstwa utrzymują w swych branżach liczne kontakty interpersonalne i często nie życzą sobie osoby pośredniczącej w obrotach handlowych.

Wykres 3. Przyczyny niekorzystania z faktoringu przez ankietowane przedsiębiorstwa.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

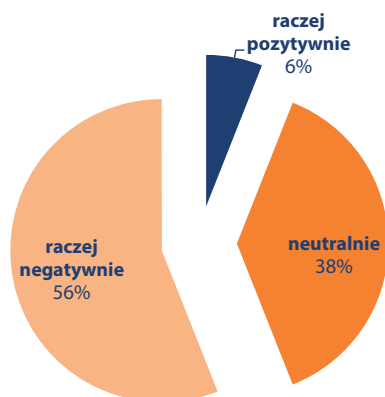
W ankiecie padło wprost pytanie o to, jak – według respondentów – ich kontrahenci postrzegają korzystanie przez firmę z usługi faktoringowej (odpowiedzi obrazuje wykres 4.). Okazało się, że aż 56% respondentów uważa, że ich kontrahenci raczej negatywnie reagują na korzystanie z faktoringu przez wierzyciela. 38% twierdzi, że mają oni neutralny stosunek do korzystania z usługi, natomiast 6% jest zdania, że dłużnicy są raczej pozytywnie do niej nastawieni. Jak widać, obawy te mogą się przekładać na zmniejszony popyt małych i średnich przedsiębiorstw na korzystanie z usługi faktoringowej.

Obawy dłużników najprawdopodobniej wynikają z tego, że boją się oni większej surowości instytucji faktoringowych w egzekwowaniu terminów płatności, a także być może osłabienia relacji z dostawcą. Przede wszystkim jednak wynikać one mogą z nieznaności usługi wśród przedsiębiorstw z sektora MSP, które nie tylko same boją się korzystania z nieznaney usługi, ale także boją się, że korzystają z niej dostawcy. Obawy te są jednym z czynników ograniczających rozwój faktoringu w Polsce.

Na pytanie: co skłoniłoby firmę do skorzystania z usługi faktoringowej? – padły różne odpowiedzi:

- niższy koszt tej usługi (6 odpowiedzi),
- większa odpowiedzialność faktorów za nieściągalność długów (4 odpowiedzi),
- otrzymanie oferty faktoringu zupełnego⁴ (2 odpowiedzi),
- problemy z płynnością w firmie (2 odpowiedzi),
- opóźnienia w spływie należności (1 odpowiedź).

Wykres 4. Faktoring w oczach dłużników.



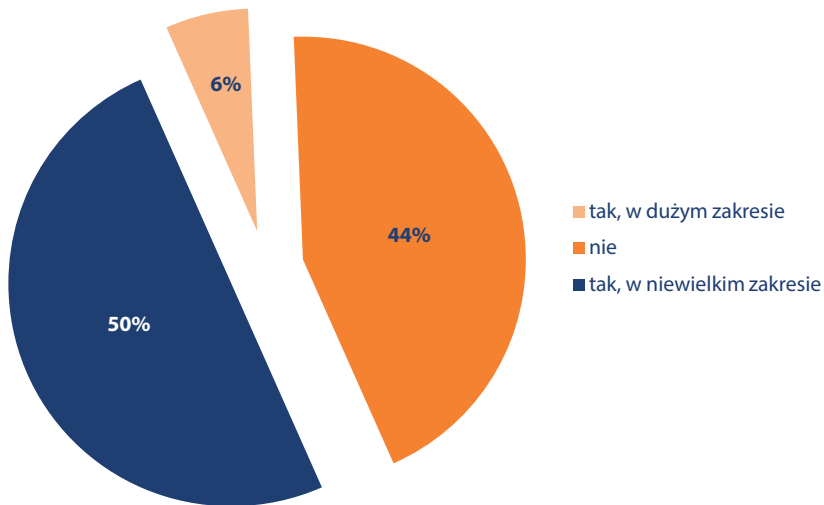
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Pozostali respondenci nie odpowiedzieli na to pytanie otwarte. Powyższe odpowiedzi potwierdzają, że faktoring jest uważany za usługę drogą. Wskazują także, że faktoring jest często postrzegany przez przedsiębiorców nie jako źródło krótkoterminowego finansowania i metoda poprawiania zarządzania majątkiem obrotowym, a raczej jako zabezpieczenie ściągalności długów. Według odpowiedzi przedsiębiorcy chętnie skorzystaliby z oferty faktoringu pełnego, do której dostęp jednak jest często ograniczony z powodu przeznaczenia tej usługi dla większych firm ze stabilną bazą kontrahentów. Inne wskazania pokazują, że polskie firmy z sektora MSP często nie mają potrzeby korzystania ze źródeł krótkoterminowego

⁴ „Zupełnego”, czyli „pełnego” (uwaga K. Kreczmańska-Gigol).

finansowania, bo nie mają problemów z płynnością. Zastrzegają jednak, że pojawienie się takich problemów mogłoby ich skłonić do zapoznania się z ofertą faktoringu.

Wykres 5. Korzystanie z kredytów wśród respondentów.

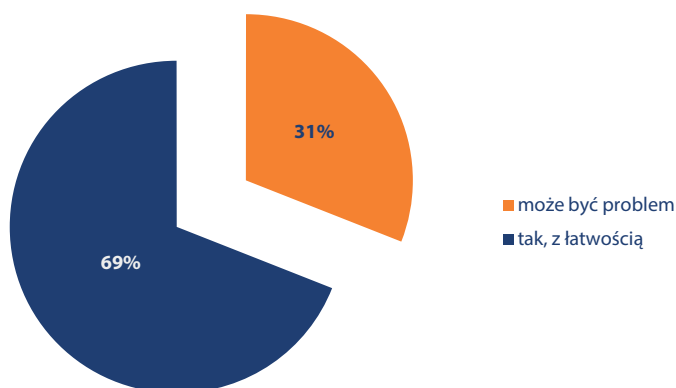


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

W badaniu pojawiło się również pytanie o to, czy firma korzysta z kredytu jako źródła finansowania (wykres 5.). Okazało się, że 56% firm korzysta z kredytu bankowego, natomiast 44% nie korzysta. Niekorzystanie z faktoringu może, choć nie musi, wiązać się z tym, że firmy mają dostęp do tańszego źródła finansowania, jakim jest kredyt bankowy.

Na pytanie: czy w razie potrzeby firma mogłaby uzyskać kredyt w banku? – 69% respondentów odpowiedziało, że z łatwością otrzymaliby kredyt w banku. Dla pozostałych 29% mogłoby to stanowić problem (wykres 6.) i właśnie takie firmy w dużej mierze stanowią potencjalnych klientów dla firm faktoringowych. Będąc w sytuacji ograniczonej dostępności do kredytów bankowych i potrzeby znalezienia źródła finansowania, powinni oni rozważyć usługę faktoringową. Firmy, które z łatwością mogą liczyć na skorzystanie z kredytu bankowego, wybiorą raczej ten bardziej znany sposób na poprawienie płynności finansowej i zdobycie kapitału na finansowanie działalności firmy.

Wykres 6. Dostępność kredytów dla respondentów.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Ankieta przeprowadzona wśród firm niekorzystających z faktoringu dała odpowiedź na pytanie dotyczące czynników ograniczających rozwój faktoringu w Polsce wśród firm z sektora MSP. Należy do nich przede wszystkim zbyt mała wiedza firm z sektora MSP o tej stosunkowo nowej na rynku usłudze. Do innych czynników należą: koszt usługi – odbierany jako zbyt wysoki, i niechęć dłużników do tego, aby ich kontrahenci faktorowali wiarytelności. Te przyczyny sprawiły, że respondenci, nawet ci niemający dostępu do alternatywnej formy finansowania – kredytu bankowego, nie zdecydowali się na skorzystanie z faktoringu.

4. Faktoring w oczach przedsiębiorstw korzystających z tej usługi

Trzy firmy spośród 26 (12% ankietowanych) w czasie przeprowadzania badania korzystały z usług faktoringowych. Ankiety z udziałem tych trzech respondentów zostały wsparte wywiadem pogłębionym, mającym służyć doprecyzowaniu odpowiedzi. Ankiety miały na celu uzyskanie informacji dotyczących rodzaju faktoringu, z jakiego korzystają przedsiębiorstwa, przyczyn korzystania z usługi, oceny jej korzyści i kosztów, a także oceny faktoringu przez dłużników.

Liczba zatrudnionych osób w jednej z ankietowanych firm mieściła się w przedziale 5–19 osób, w kolejnej z firm w przedziale 20–49 osób, a w trze-

ciej z firm w przedziale 50–99 osób. Wszystkie trzy badane przedsiębiorstwa zajmowały się handlem i miały formę prawną spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Badane przedsiębiorstwa korzystały z usług następujących faktorów:

- Arvato Bertelsmann (firma jest zadowolona z usług faktora),
- Kredyt Bank SA (firma jest bardzo zadowolona z usług faktora),
- BZ WBK Faktor (firma jest zadowolona z usług faktora).

Zbadano rodzaj faktoringu, z którego korzystają badane podmioty. Pierwszy z badanych podmiotów „A” (zatrudnienie 5–19 osób) korzysta z faktoringu niepełnego, jawnego. Usługa faktoringowej dotyczy 20–49% ogółu należności firmy, głównie tych o wysokim prawdopodobieństwie spłaty.

Kolejny badany podmiot „B” (zatrudnienie 20–49 osób) ma dwie umowy z firmą faktoringową – w jednej firmie (BZ WBK Faktor) na faktoring pełny i niepełny, jawny. Ta firma poddaje faktoringowi około 25–30% należności. Do faktoringu pełnego kieruje głównie nowych, niepewnych kontrahentów lub takich, co do których ma wątpliwości w kwestii zdolności płatniczej. Do faktoringu niepełnego firma kieruje głównie faktury kontrahentów o dużych obrotach, aby zminimalizować ilość pracy, czasu i kosztów związanych z liczbą transakcji przekazywanych do faktora.

Ostatni z badanych podmiotów „C” (zatrudniający 50–99 osób) korzysta z faktoringu mieszanego – czyli z ograniczonym regresem, a jednocześnie z faktoringu jawnego – takiego, w którym dłużnik wie o umowie. W tym podmiocie faktoringowi poddane jest 20–49% wszystkich należności, głównie o wysokim prawdopodobieństwie spłaty.

Badane podmioty korzystają więc zarówno z faktoringu pełnego, niepełnego, jak i mieszanego, wszystkie jednak w odmianie jawnej, a więc zakładającej obowiązek powiadomienia dłużnika o tym, że wierzytelność jest faktorowana. Firmy nie oddają całości swoich należności faktorowi, a tylko ich część – od 20% do 49% należności, co wcześniej ustalają z faktorem. Firmy korzystające z faktoringu niepełnego i mieszanego przekazują faktorowi należności o wysokim prawdopodobieństwie spłaty, gdyż ich nieuregulowanie przez kontrahenta spotkałoby się z regresem do faktora i jedynie zwiększyłoby jego koszty obsługi należności, nie dając mu rzeczywistych korzyści. Firma korzystająca z faktoringu pełnego traktuje go jako formę ubezpieczenia należności pomimo wysokich kosztów usługi. W razie niewypłacalności dłużnika traci jedynie około 20% wierzytel-

ności i nie musi brać następnie udziału w długich i często kosztownych procedurach związanych z dochodzeniem płatności. Firma zastrzega jednak, że faktor zgodzi się na faktoring pełny tylko w stosunku do kontrahenta, którego wierzytelność po zbadaniu przez ubezpieczyciela zostanie ubezpieczona.

Badane podmioty wymieniają różne przyczyny korzystania z faktoringu. Firma „A” za najważniejszą uznaje potrzebę szybszego przepływu gotówki i uważa faktoring za relatywnie tanie źródło finansowania. Firma uzasadnia to twierdzenie tym, że jej klienci wymagają stosowania długich (do 90 dni) odroczonej terminów płatności. Stąd najważniejszą funkcją faktoringu dla firmy „A” jest funkcja krótkoterminowego finansowania. Firma w dużym stopniu korzysta z kredytów bankowych i nie miałaby problemów ze skorzystaniem z kolejnych. Faktoring jednak lepiej odpowiada jej potrzebom związanym z finansowaniem krótkoterminowym i obsługą należności. Wiąże się też z mniej skomplikowaną procedurą i jest bardziej elastyczny niż kredyt bankowy.

Dla firmy „B” najważniejszą przyczyną zastosowania faktoringu jest jego elastyczność. Firmę charakteryzuje sezonowość sprzedaży. Korzysta ona w dużym zakresie z kredytów bankowych i nie miałaby problemu z uzyskaniem kolejnego, jednak faktoring można łatwiej dostosować do potrzeb bieżących firmy. Według respondenta z firmy „B” w faktoringu można elastycznie dostosować korzystanie z usługi do poziomu sprzedaży. Prosta jest również procedura rezygnacji z usługi, części usługi lub poszerzenia usługi o nowego kontrahenta. W przypadku kredytu ramy umowy są dużo bardziej sztywne i często trudno je dopasować do zmieniającej się sprzedaży i potrzeb firmy. Jeżeli przedsiębiorstwo w danej chwili nie korzysta z limitu kredytowego, to jednak cały czas ponosi koszty dostępności tego kredytu. W faktoringu zapłata następuje za rzeczywiste należności, które odzwierciedlają poziom sprzedaży i potrzeby finansowe jednostki. Głównym celem firmy „B” jest więc w szczególności poprawienie płynności w sezonie. Jako że korzysta ona również z faktoringu pełnego, celem jej jest również zapewnienie ściągłości wierzytelności o niższym prawdopodobieństwie spłaty.

Firma „C” jako główną przyczynę korzystania z usługi faktoringowej wskazuje: polepszenie płynności finansowej, szybszy spływ gotówki ze sprzedaży, a co za tym idzie – możliwość korzystania ze skont oferowanych przez dostawców firmy. Nie bez znaczenia dla firmy „C” jest także prostsza niż przy kredycie procedura związana z faktoringiem. Firma „C” korzy-

sta z kredytów w dużym zakresie, choć w obecnej chwili mogłaby mieć problem z kolejnym. Respondent z firmy „C” nie widzi jednak zależności pomiędzy niedostępnością kredytu bankowego a potrzebą skorzystania z faktoringu.

Każda z trzech ankietowanych firm ma nieco inne motywacje do korzystania z faktoringu. Interesujące jest jednak, że nie korzystają one z faktoringu jako alternatywy dla kredytu, ale traktują go jako produkt komplementarny. Największą zaletą faktoringu – według nich – jest bezpośrednie połączenie finansowania z wielkością należności. Instytucja faktoringowa ocenia głównie należności jako pozycję w bilansie przed podjęciem decyzji o finansowaniu, w przeciwieństwie do kredytu bankowego, przed którego przyznaniem szczegółowo analizowana jest sytuacja jednostki. Oczywiście, płynność firmy także nie jest bez znaczenia, jeśli jednak firma nie posiada cennych aktywów jako zabezpieczenie kredytu, posiada natomiast stabilną bazę wiarygodnych i wypłacalnych klientów, to prawdopodobnie kredytu nie dostanie, będzie jednak mogła skorzystać z faktoringu.

Badane firmy postrzegają więc faktoring nie tylko jako alternatywę dla kredytu, ale usługę, narzędzie skonstruowane tak, że w danej sytuacji lepiej służy potrzebom jednostki. Może to świadczyć o tym, że największą przeszkodą w rozwoju faktoringu wśród polskich małych i średnich przedsiębiorstw jest jego nieznanomość. Być może gdyby firmy miały większą wiedzę o faktoringu i jego przydatności w określonych sytuacjach, to korzystałyby z niego z czysto ekonomicznej kalkulacji.

Firmy zostały zapytane o zalety faktoringu. Firma „A” jako najważniejszą z zalet wymieniła poprawienie płynności finansowej przedsiębiorstwa. W drugiej kolejności wskazała na możliwość wydłużania kredytu kupieckiego dla odbiorców (co było też głównym motywem firmy „A” do skorzystania z faktoringu). Następnie firma zaakcentowała prostszą niż przy kredycie procedurę udzielania oraz poprawę wskaźników finansowych. Firma zaznaczyła także, że ważną dla niej zaletą jest możliwość skorzystania z dodatkowych usług oferowanych przez faktora – zakup walut. Dla firmy nie są istotne ani przejęcie funkcji zarządzania należnościami przez faktora, ani zabezpieczenie ściągальności należności, gdyż firma nie korzysta ani z jednej, ani z drugiej opcji w swojej umowie z faktorem.

Firma „B” również za najważniejszą zaletę uważa poprawienie płynności finansowej i wskaźników finansowych firmy. Docenia także zabezpieczenie ściągальności należności, oferowane przez faktoring pełny. Nieistotne

dla firmy „B” są natomiast dodatkowe usługi proponowane przez faktorów, w tym zarządzanie należnościami, z których firma nie korzysta.

Firma „C”, podobnie jak dwie poprzednie, najbardziej ceni wpływ faktoringu na poprawę płynności finansowej przedsiębiorstwa. Następnie wymienia możliwość korzystania ze skont oferowanych przez dostawców oraz poprawę konkurencyjności dzięki wydłużeniu kredytu kupieckiego dla odbiorców (co było główną przyczyną zastosowania faktoringu w firmie „C”). Kolejną firmą „C” wymienia uproszczoną procedurę, która jednak – według tej firmy – jest tylko nieznacznie prostsza niż przy kredycie. Nieistotne dla firmy są zabezpieczenie ściągальności należności i zarządzanie należnościami – z których to usług firma nie korzysta.

Podsumowując, firmy korzystające z faktoringu jako największą zaletę usługi wskazują poprawę płynności finansowej. Ta płynność pozwala następnie na skorzystanie z oferowanych przez dostawców skont i na przyciąganie odbiorców ofertą wydłużania kredytów kupieckich. Jako ostatnią zaletę firmy wymieniają prostszą niż przy kredycie procedurę. Firmy podkreślają jednak, że procedura jest nieco prostsza, choć banki i instytucje faktoringowe wymagają dostarczenia praktycznie takiej samej ilości dokumentów co przy kredycie. Przy faktoringu jednak dużo łatwiej jest modyfikować umowę w toku korzystania z niej (jest możliwe na przykład telefoniczne aneksowanie umów faktoringowych). Z drugiej strony firmy podkreślają, że samo dostarczanie faktur i dokumentów faktorowi przy każdej transakcji również jest dość czaso- i pracochłonne.

Firmy nie wypowiadają się na temat zalet korzystania z usług zarządzania należnościami, gdyż z niej nie korzystają. Przyczyną niekorzystania z usług zarządzania należnościami jest przede wszystkim to, że firmy fakturują tylko część należności (20–49%). Nadal zarządzanie ponad połową należności zostaje w rękach firm, dlatego nie ma sensu ponosić dodatkowych kosztów outsoursowania należności. Przedstawiciele firm twierdzą jednak, że nawet gdyby faktorowali 100% należności, nadal musieliby się poważnie zastanowić przed skorzystaniem z tych usług, ponieważ nie chcieliby tracić kontroli nad należnościami oraz rezygnować z informacji zarządczych, jakich one dostarczają.

Ankietowane przedsiębiorstwa zostały zapytane o to, jakie wady i koszty dostrzegają, korzystając z faktoringu. Firma „A” jako największą wadę wskazała istnienie ukrytych kosztów w umowie faktoringowej. Jako drugie wskazanie wymieniła wysoki koszt. Jako mniejsze wady faktoringu podała

niską dostępność usługi dla przedsiębiorstw i sformalizowaną procedurę związaną z usługą.

Firma „B” także jako największą wadę wskazała ukryte koszty. Przedstawiciel firmy wymienił, że oprócz ogólnego kosztu usługi, instytucja faktoringowa nalicza marżę od prawie każdej czynności: przyjęcia dokumentów, badania dłużnika, zmiany umowy, często w wysokości niewspółmiernej do poniesionych kosztów. Firma „B” kolejno wskazała na skomplikowane procedury i formalności związane z usługą. Jak wspomniano – według tej firmy – faktoring praktycznie nie ustępuje kredytowi pod względem skomplikowanego procesu przyznawania, później jednak wymaga dostarczania na bieżąco licznych dokumentów, co może stanowić problem dla przedsiębiorstwa. Jako trzecią wadę firma wymieniła stosunkowo wysoki koszt źródła finansowania. W przypadku przedsiębiorstwa „B” ani dostępność, ani poziom usług oferowanych przez faktorów nie są problemem.

Firma „C”, podobnie jak dwie poprzednie, na pierwszym miejscu wymieniła ukryte koszty, a na drugim – wysoki koszt finansowania za pomocą faktoringu. Kolejno wskazała na trudności w dostępie do usługi, a na końcu sformalizowaną procedurę.

Największą wadą faktoringu – według przedsiębiorstw z niego korzystających – jest istnienie ukrytych kosztów, które nie są wliczone w ogólny koszt usługi. Ogólny koszt faktoringu jako źródła finansowania również jest oceniany jako wysoki. Kolejno firmy wskazują na sformalizowaną procedurę związaną z usługą. Firmy doceniają jednak, że faktorzy wprowadzają coraz doskonalsze systemy oparte na łączności internetowej mające ułatwić i przyspieszyć wymianę informacji między faktorantem a faktorem. Na końcu firmy wymieniają utrudniony dostęp do usługi. Wydaje się, że problemem nie jest niski poziom usług świadczonych przez faktorów, z których wszystkie trzy firmy są zadowolone.

Wszystkie trzy ankietowane firmy uważają, że faktoring jest postrzegany raczej negatywnie przez dłużników. Według nich wynika to raczej z obawy przed nieznanym niż z innych pobudek. Przedstawiciel firmy „B” spotkał się z sytuacją, w której dłużnik odmawiał podpisania zaświadczenia o tym, że został powiadomiony o faktoringu, ponieważ nie wiedział, czym to dla niego skutkuje. Dłużnik obawiał się, że podpisanie takiego oświadczenia będzie go w jakiś sposób zobowiązywało. Po wyjaśnieniu, na czym polega faktoring i jaki może mieć wpływ na wzajemne relacje, dłużnik zgodził się podpisać oświadczenie. Firma „A” natomiast spotkała

się z niechęcią dłużnika, który nie był zadowolony z tego, że to inna firma niż ta, z którą współpracuje, wysłała mu monity przypominające o spłacie wierzytelności.

Na pytanie o to, jaki wpływ – według firm – na popularność faktoringu może mieć kryzys finansowy, dwie odpowiedziały, że w kryzysie firmy raczej częściej niż normalnie korzystają z faktoringu, a jedna – że firmy korzystają z faktoringu równie często w kryzysie, jak i normalnie.

Firmy uważające, że faktoring zyskuje w kryzysie na popularności, motywują to tym, że w kryzysie firmy stają w obliczu problemów z płynnością. Problem z płynnością dotyka dostawców firm oraz same firmy, powodując powstawanie zatorów płatniczych. W takiej sytuacji firmy mają problem z uzyskaniem kredytu ze względu na słabą ocenę ich sytuacji finansowej przez banki. Instytucja faktoringowa również ocenia zdolność płatniczą faktora oraz jego dłużników, faktoring jest jednak bardziej dostępny niż kredyt w takich sytuacjach. Oczywiście, wyższe ryzyko jest rekompensowane przez instytucje faktoringowe odpowiednią marżą.

Dwie spośród trzech firm oceniły faktoring jako raczej korzystną metodę finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Jedna z firm oceniła ją jako bardzo dobrą metodę finansowania tego sektora. Ogólnie firmy uważały, że faktoring ma więcej wad niż zalet i że jest przydatnym narzędziem dla małych i średnich przedsiębiorstw, służącym do krótkoterminowego finansowania opartego na należnościach. Ocena tych trzech firm może być wiarygodna, jako że same korzystają z usługi faktoringowej, i to oferowanej przez różne instytucje.

5. Podsumowanie

Przeprowadzone wśród przedsiębiorstw badania ankietowe pokazały, że poziom wiedzy na temat faktoringu, prezentowany przez małe i średnie przedsiębiorstwa, jest niski, co stanowi jeden z głównych hamulców rozwoju tej usługi w Polsce. W toku badania zidentyfikowano także drugą przeszkodę w rozwoju faktoringu – niechęć dłużników, których postawa może także zmniejszać popyt na usługę faktoringową wśród firm z sektora MSP. Potwierdzono w ten sposób, że niski poziom wiedzy na temat faktoringu jest głównym utrudnieniem w rozwoju tej usługi wśród małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce.

Jak wynika z badań, faktoring jest usługą stosunkowo drogą, a jednak bardzo elastyczną, relatywnie łatwo dostępną i mniej skomplikowaną niż kredyt bankowy. Okazał się też usługą raczej komplementarną niż alternatywną dla kredytu. Z przeprowadzonego na potrzeby pracy badania ankietowego wśród przedsiębiorców wynika, że do stosowania tej metody finansowania często zniechęca ich niewystarczająca wiedza na temat usługi, ale także ukryte koszty, które instytucje faktoringowe wplatają w umowy z faktorantami.

Wyniki badania ankietowego pozwoliły także naszkicować profil przedsiębiorstwa, dla którego korzystanie z faktoringu ma największą zaletę. Jest to przedsiębiorstwo prowadzące sprzedaż kredytową, często mające sprzedaż sezonową, o stałej bazie odbiorców i wysokim poziomie aktywów krótkoterminowych w postaci należności. Takie przedsiębiorstwa w należnościach zamrażają dużą część gotówki, co utrudnia im rozwój i działalność operacyjną. Faktoring nie tylko pozwala uwolnić te środki, ale także oferuje inne usługi – przejęcie ryzyka wypłacalności dłużnika oraz ewidencję i inkaso należności.

Faktoring a płynność finansowa małych, średnich i dużych przedsiębiorstw*

I. Wprowadzenie

Celem niniejszego artykułu jest zbadanie wpływu faktoringu na płynność finansową małych, średnich i dużych przedsiębiorstw. Głównym elementem transakcji faktoringowej jest odsprzedanie przez firmę przysługujących jej wierzytelności innej jednostce gospodarczej, zwanej faktorem. Dzięki temu przedsiębiorstwo otrzymuje gotówkę natychmiast, a nie w ustalonym wcześniej terminie spłaty wierzytelności będących przedmiotem transakcji. Takie działanie jest więc powiązane ze zmianami w sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Płynność finansowa przejawia się w zdolności jednostki gospodarczej do terminowego regulowania swoich zobowiązań, a także stanowi jeden z czynników umożliwiających wzrost i rozwój działalności.

Podjęcie takiej tematyki wiąże się z obecnym w literaturze stwierdzeniem, że faktoring poprawia płynność finansową faktoranta. W celu poparcia tej tezy danymi empirycznymi w niniejszej pracy zostały zebrane potrzebne dane finansowe kilku przedsiębiorstw. Na podstawie przeprowadzonej analizy sprawozdań finansowych oceniono płynność finansową każdej z badanych jednostek. Dane pochodziły z sześciu przedsiębiorstw: dwóch dużych, dwóch średnich i dwóch małych, z których połowa korzystała z faktoringu pełnego, a połowa – z faktoringu niepełnego. Porównano wyniki sprzedaży i wartości majątku w roku poprzedzającym podpisanie

* Artykuł powstał na podstawie pracy licencjackiej, napisanej przez Małgorzatę Kuchtę w Katedrze Finansów SGH w Warszawie, pod kierunkiem dr Katarzyny Kreczmańskiej-Gigol (skróarów i redakcji naukowej tekstu dokonała K. Kreczmańska-Gigol).

umowy z faktorem oraz po upływie dwóch lub trzech lat od momentu rozpoczęcia współpracy z faktorem.

Podjęta problematyka wydaje się istotna, gdyż pomimo długiej historii faktoringu na światowych rynkach, faktoring w Polsce wciąż jest usługą dość rzadko stosowaną. Nadal nie cieszy się w naszym kraju dużym zaufaniem i jest obudowany wieloma mitami. Warto jednak podkreślić ciągły rozwój rynku faktoringowego w Polsce. Ukazanie w praktyce wpływu korzystania z faktoringu może w pewnym stopniu ułatwić demitologizację tego rodzaju działalności.

Zważywszy na fakt, iż literatura w tej kwestii jest właściwie jednorodna, przyjęto w artykule hipotezę, że faktoring, jako rodzaj działalności finansowej i sposób finansowania przedsiębiorstwa, wpływa korzystnie na płynność finansową faktoranta. Tym samym poprawia jego wskaźniki płynności oraz inne jej miary.

Chcąc osiągnąć cel badawczy, zebrano od faktora dane finansowe dotyczące sześciu przedsiębiorstw korzystających od kilku lat z faktoringu z regresem bądź bez regresu. Obejmowały one bilans oraz rachunek zysków i strat. W przypadku każdej z jednostek objętych badaniem dane dotyczyły roku poprzedzającego rozpoczęcie korzystania z usług faktora i okresu po upływie dwóch, trzech lat od momentu wejścia w życie umowy faktoringowej. Badaniem objęto trzy przedsiębiorstwa korzystające z faktoringu pełnego (jedno przedsiębiorstwo duże, jedno – średnie, jedno – małe) oraz trzy przedsiębiorstwa korzystające z faktoringu niepełnego (jedno przedsiębiorstwo duże, jedno – średnie, jedno – małe). Za kryterium podziału przedsiębiorstw na duże, średnie i małe przyjęto osiągnięty roczny obrót przekraczający 50 mln euro lub sumę bilansową przekraczającą 43 mln euro (duże przedsiębiorstwo), osiągnięty roczny obrót powyżej 10 mln euro, a nieprzekraczający 50 mln euro lub sumę bilansową nieprzekraczającą 43 mln euro (średnie przedsiębiorstwo), osiągnięty roczny obrót nieprzekraczający 10 mln euro lub sumę bilansową nieprzekraczającą 10 mln euro (małe przedsiębiorstwo).

Wykorzystując dane finansowe badanych przedsiębiorstw, obliczono wskaźniki bieżącej płynności, szybkiej płynności oraz gotówkowe, a także zmianę ich wartości w czasie. Kolejnym krokiem była analiza otrzymanych wyników dla badanych przedsiębiorstw przed korzystaniem z faktoringu oraz po skorzystaniu z niego w celu zauważenia zmian.

W obliczeniach wskaźników płynności zastosowano następujące korekty¹:

- a) korektę aktywów obrotowych obejmującą:
 - należności krótkoterminowe powyżej 12 miesięcy,
 - należności krótkoterminowe dochodzone na drodze sądowej,
 - rozliczenia międzyokresowe czynne,
- b) korektę zobowiązań krótkoterminowych obejmującą:
 - zobowiązania krótkoterminowe powyżej 12 miesięcy,
 - fundusze specjalne,
 - rezerwy na zobowiązania krótkoterminowe,
 - rozliczenia międzyokresowe bierne,
- c) korektę zapasów obejmującą:
 - półprodukty i produkty w toku,
 - zaliczki na dostawy.

Z powodu nieznanymi szczegółowych danych przedsiębiorstw nie możliwe było dokonanie korekty środków pieniężnych oraz pomniejszenia zapasów o wartość produktów gotowych i towarów, na które nie ma popytu.

2. Płynność finansowa dużego, średniego i małego przedsiębiorstwa a faktoring pełny

Wyniki osiągnięte przez duże przedsiębiorstwo korzystające z faktoringu pełnego zostały przedstawione w tabeli 1. wraz z wyliczonymi wielkościami wskaźników płynności finansowej dla tego przedsiębiorstwa. W jego przypadku można zauważyć zdecydowany wzrost wskaźnika bieżącej płynności oraz wskaźnika płynności szybkiej, zarówno przed korektą, jak i po niej. Na skutek skorzystania z faktoringu wskaźnik bieżącej płynności wzrósł z 0,87 do 2,6, wskaźnik płynności szybkiej – z 0,54 do 1,7, natomiast skorygowany wskaźnik płynności szybkiej – z 0,63 do 1,74.

Wartość wskaźnika bieżącej płynności powinna się mieścić w przedziale między 1,0 a 2,0. W dużym przedsiębiorstwie przed zawarciem umowy faktoringowej wartość tego wskaźnika była zbyt niska, po kilku latach

¹ J. Kosińska, T. Cicerko, *Badanie płynności finansowej*, [w:] *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. T. Cicerko, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH, 2010, s. 85–86, 88–90.

natomiast wykroczyła poza górną granicę wzorcowego przedziału. Wynika to ze znacznego spadku wartości zobowiązań bieżących (o blisko 71%) w stosunku do nieznacznego zmniejszenia wartości aktywów obrotowych (o nieco ponad 15%). Nie wygląda więc na to, aby przedsiębiorstwo miało problem z nadmiernym „zamrażaniem” majątku obrotowego. Przemawia za tym również zmniejszenie zapasów o blisko 24%, a także spadek wskaźnika środków pieniężnych z 0,8 do 0,1 (w związku z czym zbliżył się znacząco do wzorcowej wartości).

Jeśli chodzi o wskaźnik wysokiej płynności, sytuacja wygląda podobnie. Przed skorzystaniem z faktoringu jego wartość wynosiła poniżej wzorcowego przedziału, później natomiast delikatnie go przekroczyła, co również było związane ze znacznym spadkiem wartości zobowiązań.

Tabela 1. Wskaźniki płynności dużego przedsiębiorstwa, faktoring pełny.

Duże przedsiębiorstwo, faktoring pełny			
	Przed skorzystaniem z faktoringu	Po skorzystaniu z faktoringu	Zmiana
Aktywa obrotowe	130.961.000,00	109.429.000,00	-16,44%
Korekty AO	3.847.000,00	1.946.000,00	-49,42%
Skorygowane AO	127.114.000,00	107.483.000,00	-15,44%
Zapasy	48.737.000,00	37.112.000,00	-23,85%
Korekta zapasów	13.181.000,00	1.588.000,00	-87,95%
Zapasy skorygowane	35.556.000,00	35.524.000,00	-0,09%
AO – zapasy	78.377.000,00	70.371.000,00	-10,21%
AO – zapasy skorygowane	91.558.000,00	71.959.000,00	-21,41%
Środki pieniężne	11.913.600,00	549.000,00	-95,39%
Zobowiązania bieżące	149.511.700,00	43.639.000,00	-70,81%
Korekty ZB	3.676.000,00	2.363.000,00	-35,72%
Skorygowane ZB	145.835.700,00	41.276.000,00	-71,70%
Wskaźnik bieżącej płynności	0,87	2,60	198,75%
Wskaźnik płynności szybkiej	0,54	1,70	217,23%
Wskaźnik środków pieniężnych	0,08	0,01	-83,72%
Skorygowany WPS	0,63	1,74	177,69%

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych faktorantów.

Kolejnym analizowanym przedsiębiorstwem była jednostka średniej wielkości, korzystająca również z faktoringu pełnego. Osiągnięte przez nią rezultaty wraz z wyliczonymi wskaźnikami prezentowane są w tabeli 2.

W ciągu kilku lat od zawarcia umowy na usługę z zakresu faktoringu pełnego wszystkie wskaźniki płynności wyliczone dla tego przedsiębiorstwa wzrosły. Wskaźnik bieżącej płynności wzrósł z 1,02 do 1,05, mieszcząc się w obu przypadkach we wzorcowym przedziale. Jest to związane z większym wzrostem aktywów obrotowych w stosunku do zobowiązań bieżących. Wartość wskaźnika płynności szybkiej (zarówno przed korektą, jak i po niej) podniosła się z 0,76 do 0,87. Przekroczyła tym samym dolną granicę wzorcowego przedziału wartości oscylującego pomiędzy 0,8 a 1,5.

Tabela 2. Wskaźniki płynności średniego przedsiębiorstwa, faktoring pełny.

Średnie przedsiębiorstwo, faktoring pełny			
	Przed skorzystaniem z faktoringu	Po skorzystaniu z faktoringu	Zmiana
Aktywa obrotowe	6.316.641,00	18.165.577,00	187,58%
Korekty AO	144.158,00	485.630,00	236,87%
Skorygowane AO	6.172.483,00	17.679.947,00	186,43%
Zapasy	1.542.401,00	3.044.045,00	97,36%
Korekta zapasów	0,00	0,00	
Zapasy skorygowane	1.542.401,00	3.044.045,00	97,36%
AO – zapasy	4.630.082,00	14.635.902,00	216,10%
AO – zapasy skorygowane	4.630.082,00	14.635.902,00	216,10%
Środki pieniężne	81.592,00	1.014.856,84	1143,82%
Zobowiązania bieżące	6.068.905,00	16.853.345,00	177,70%
Korekty ZB	13.712,00	0,00	-100,00%
Skorygowane ZB	6.055.193,00	16.853.345,00	178,33%
Wskaźnik bieżącej płynności	1,02	1,05	2,91%
Wskaźnik płynności szybkiej	0,76	0,87	13,57%
Wskaźnik środków pieniężnych	0,01	0,06	346,89%
Skorygowany WPS	0,76	0,87	13,57%

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych faktorantów.

Wskaźnik gotówkowy z kolei wzrósł z 0,01 do 0,06. Wynika to ze znacznego wzrostu zasobów środków pieniężnych w przedsiębiorstwie. Jeżeli taka sytuacja jest tylko przejściowa, wiąże się z dynamicznym rozwojem jednostki, a nie stanowi efektu nadmiernego gromadzenia gotówki bez zamiaru jej inwestowania – to ogólna kondycja przedsiębiorstwa wraz z jego poprawą płynności prezentuje się bardzo dobrze.

Tabela 3. zawiera zestawienie danych i wskaźników dla małego przedsiębiorstwa korzystającego z faktoringu pełnego. W jego przypadku również widać poprawę wszystkich wskaźników płynności. Wskaźnik bieżącej płynności wzrósł z 1,13 do 1,29, wskaźnik wysokiej płynności – z 0,49 do 0,56, natomiast wskaźnik środków pieniężnych – z 0,03 do 0,04. Wskaźniki, pomimo poprawy, wciąż są dosyć niskie, a wskaźnik płynności szybkiej mieści się poniżej dolnej granicy wzorcowych wartości. Może to wynikać ze specyfiki branży lub z wielkości przedsiębiorstwa. Biorąc pod uwagę ogólną poprawę płynności, sytuacja nie wydaje się niepokojąca.

Tabela 3. Wskaźniki płynności małego przedsiębiorstwa, faktoring pełny.

Małe przedsiębiorstwo, faktoring pełny			
	Przed skorzystaniem z faktoringu	Po skorzystaniu z faktoringu	Zmiana
Aktywa obrotowe	8.825.700,00	10.681.000,00	21,02%
Korekty AO	0,00	0,00	
Skorygowane AO	8.825.700,00	10.681.000,00	21,02%
Zapasy	5.005.100,00	6.082.000,00	21,52%
Korekta zapasów	0,00	0,00	
Zapasy skorygowane	5.005.100,00	6.082.000,00	21,52%
AO – zapasy	3.820.600,00	4.599.000,00	20,37%
AO – zapasy skorygowane	3.820.600,00	4.599.000,00	20,37%
Środki pieniężne	247.000,00	306.000,00	23,89%
Zobowiązania bieżące	7.953.600,00	8.556.000,00	7,57%
Korekty ZB	169.800,00	297.000,00	74,91%
Skorygowane ZB	7.783.800,00	8.259.000,00	6,10%
Wskaźnik bieżącej płynności	1,13	1,29	14,06%
Wskaźnik płynności szybkiej	0,49	0,56	13,45%
Wskaźnik środków pieniężnych	0,03	0,04	16,76%
Skorygowany WPS	0,49	0,56	3,34%

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych faktorantów.

3. Płynność finansowa dużego, średniego i małego przedsiębiorstwa a faktoring niepełny

Kolejny etap prowadzonych badań dotyczył przedsiębiorstw korzystających z faktoringu niepełnego. Wartości wskaźników płynności liczonych dla dużego przedsiębiorstwa korzystającego z tego rodzaju faktoringu prezentowane są w tabeli 4.

Tabela 4. Wskaźniki płynności dużego przedsiębiorstwa, faktoring niepełny.

Duże przedsiębiorstwo, faktoring niepełny			
	Przed skorzystaniem z faktoringu	Po skorzystaniu z faktoringu	Zmiana
Aktywa obrotowe	38.113.035,00	216.517.814,00	468,09%
Korekty AO	124.903,00	234.747,00	87,94%
Skorygowane AO	37.988.132,00	216.283.067,00	469,34%
Zapasy	10.564.791,00	71.092.792,00	572,92%
Korekta zapasów	0,00	201.537,00	
Zapasy skorygowane	10.564.791,00	70.891.255,00	571,01%
AO – zapasy	27.423.341,00	145.190.275,00	429,44%
AO – zapasy skorygowane	27.423.341,00	145.391.812,00	430,18%
Środki pieniężne	1.425.374,70	8.552.262,63	500,00%
Zobowiązania bieżące	35.050.513,00	210.473.373,00	500,49%
Korekty ZB	57.539,00	283.329,00	392,41%
Skorygowane ZB	34.992.974,00	210.190.044,00	500,66%
Wskaźnik bieżącej płynności	1,09	1,03	-5,21%
Wskaźnik płynności szybkiej	0,78	0,69	-11,86%
Wskaźnik środków pieniężnych	0,04	0,04	-0,11%
Skorygowany WPS	0,78	0,69	-11,74%

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych faktorantów.

Można zauważyć ich spadek, poza wskaźnikiem gotówkowym, który utrzymał się na mniej więcej tym samym poziomie, oscylującym wokół 0,04. Wskaźnik bieżącej płynności zmalał z 1,09 do 1,03, wciąż mieszcząc się jednak we wzorcowym przedziale. Wskaźnik płynności szybkiej spadł z 0,78 do 0,69, plasując się poniżej dolnej granicy wzorcowego przedziału

wartości. Z bilansu wynika, że należności krótkoterminowe przedsiębiorstwa bardzo znacząco wzrosły (z 25.888.457 zł aż do 136.166.137 zł). Podobnie było ze środkami pieniężnymi, których zasoby powiększyły się aż sześciokrotnie (z blisko 1,5 mln zł do ponad 8,5 mln zł). To wpłynęło na znacznie większy wzrost aktywów obrotowych w porównaniu ze zobowiązaniami bieżącymi, obniżając tym samym wartości wskaźników. Najprawdopodobniej jednostka nie wyksięgowała ze swojej ewidencji sprzedanych należności, co zaburzyło ogólny obraz jej sytuacji finansowej.

Kolejnym badanym przedsiębiorstwem była jednostka średniej wielkości, która przed kilkoma laty zawarła umowę na usługę z zakresu faktoringu niepełnego. Osiągnięte przez nią wyniki wraz z obliczonymi wskaźnikami płynności zostały zawarte w tabeli 5. Płynność finansowa tego przedsiębiorstwa również uległa znacznej poprawie. Wskaźnik bieżącej płynności wzrósł z 1,1 do 2,19, wskaźnik płynności szybkiej – z 0,85 do 1,56, natomiast wskaźnik środków pieniężnych – z 0,02 do 0,22. Wynikało to z niezbyt znacznego wzrostu aktywów obrotowych w stosunku do lekkiego spadku zobowiązań bieżących. Wprawdzie wartości dwóch pierwszych wskaźników przekraczają delikatnie górne granice wzorcowych przedziałów, jednak ogólna kondycja finansowa przedsiębiorstwa nie budzi niepokoju.

Tabela 5. Wskaźniki płynności średniego przedsiębiorstwa, faktoring niepełny.

Średnie przedsiębiorstwo, faktoring niepełny			
	Przed skorzystaniem z faktoringu	Po skorzystaniu z faktoringu	Zmiana
Aktywa obrotowe	6.719.038,00	9.141.940,00	36,06%
Korekty AO	50.991,00	66.901,00	31,20%
Skorygowane AO	6.668.047,00	9.075.039,00	36,10%
Zapasy	1.516.547,00	2.640.910,00	74,14%
Korekta zapasów	0,00	0,00	0%
Zapasy skorygowane	1.516.547,00	2.640.910,00	74,14%
AO – zapasy	5.151.500,00	6.434.129,00	24,90%
AO – zapasy skorygowane	5.151.500,00	6.434.129,00	24,90%
Środki pieniężne	112.717,00	898.334,48	696,98%
Zobowiązania bieżące	6.046.508,00	4.135.229,00	-31,61%

Korekty ZB	22,00	0,00	-100,00%
Skorygowane ZB	6.046.486,00	4.135.229,00	-31,61%
Wskaźnik bieżącej płynności	1,10	2,19	99,00%
Wskaźnik płynności szybkiej	0,85	1,56	82,62%
Wskaźnik środków pieniężnych	0,02	0,22	1065,34%
Skorygowany WPS	0,85	1,56	82,62%

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych faktorantów.

Tabela 6. Wskaźniki płynności małego przedsiębiorstwa, faktoring niepełny.

Małe przedsiębiorstwo, faktoring niepełny			
	Przed skorzystaniem z faktoringu	Po skorzystaniu z faktoringu	Zmian
Aktywa obrotowe	1.125.818,00	2.044.727,00	81,62%
Korekty AO	3.475,00	20.053,00	477,06%
Skorygowane AO	1.122.343,00	2.024.674,00	80,40%
Zapasy	288.301,00	639.048,00	121,66%
Korekta zapasów	0,00	0,00	
Zapasy skorygowane	288.301,00	639.048,00	121,66%
AO – zapasy	834.042,00	1.385.626,00	66,13%
AO – zapasy skorygowane	834.042,00	1.385.626,00	66,13%
Środki pieniężne	14.411,00	36.870,38	155,85%
Zobowiązania bieżące	953.791,00	2.351.179,00	146,51%
Korekty ZB	0,00	0,00	
Skorygowane ZB	953.791,00	2.351.179,00	146,51%
Wskaźnik bieżącej płynności	1,18	0,86	-26,82%
Wskaźnik płynności szybkiej	0,87	0,59	-32,61%
Wskaźnik środków pieniężnych	0,02	0,02	3,79%
Skorygowany WPS	0,87	0,59	-32,61%

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych faktorantów.

Wartości wskaźników wyliczonych dla małego przedsiębiorstwa korzystającego z faktoringu niepełnego zostały zestawione w tabeli 6. Wykazują one tendencję lekko spadkową (poza wskaźnikiem środków pieniężnych, który utrzymał się mniej więcej na tym samym poziomie 0,02). Wskaźnik

bieżącej płynności zmalał z 1,18 do 0,86 (wciąż mieszcząc się we wzorcowym przedziale), natomiast wskaźnik płynności szybkiej – z 0,87 do 0,59 (spadając tym samym poniżej dolnej granicy wzorcowego przedziału wartości). Tu również, podobnie jak w przypadku dużego przedsiębiorstwa korzystającego z faktoringu niepełnego, pozostawiono przelanie wierzytelności w księgach rachunkowych przedsiębiorstwa. Wskazują na to prawie dwukrotny wzrost należności krótkoterminowych (z 819 tys. zł do prawie 1,5 mln zł) oraz ponad dwukrotny wzrost środków pieniężnych (z ponad 14 tys. zł do blisko 37 tys. zł).

4. Podsumowanie

Porównanie otrzymanych wyników między przedsiębiorstwami pokazuje, że uległy one polepszeniu w czterech jednostkach gospodarczych. Warto tu nadmienić, że aż trzy z nich korzystały z faktoringu bez regresu. W ich przypadku wskaźnik bieżącej płynności wzrósł średnio o 72%, wskaźnik płynności szybkiej – o 81%, skorygowany wskaźnik płynności szybkiej – o 68%, a wskaźnik środków pieniężnych – o 93%.

W sumie największy średni wzrost wskaźników został odnotowany w dużym przedsiębiorstwie (127%), a najmniejszy – w małym (14%). W średnim przedsiębiorstwie, które jako jedyne poprawiło swoją płynność finansową, korzystając z faktoringu niepełnego, wyniki kształtowały się następująco:

- wskaźnik bieżącej płynności wzrósł o 99%,
- wskaźnik płynności szybkiej (zarówno przed korektą, jak i po niej) – o 82%,
- wskaźnik środków pieniężnych – o 1065% (z 0,02 do 0,22).

W sumie dało to średnią poprawę o 332%.

W dużym oraz małym przedsiębiorstwie korzystającym z faktoringu z regresem wartości wskaźników pogorszyły się średnio o 14%. W tym wskaźniki płynności bieżącej odnotowały spadek o 16%, płynności szybkiej (przed korektą i po niej) – o 22%, a wskaźniki środków pieniężnych wzrosły średnio o niecałe 2%.

Nie można jednak zapominać, że najprawdopodobniej w dwóch przypadkach, w których sytuacja finansowa uległa pogorszeniu, wierzytelności pozostały w księgach rachunkowych faktora. Warto się zastanowić, czy

rzeczywiście we wszystkich przypadkach faktoringu niepełnego uzasadnione było pozostawienie przelanych wierzytelności w księgach rachunkowych przedsiębiorstwa korzystającego z faktoringu. Niestety, ze względu na niemożliwość przeanalizowania treści zawartych umów problemu tego nie rozstrzygnięto.

Z przeprowadzonych obliczeń wynika, że w zdecydowanej większości przypadków skorzystanie z usług firm faktoringowych poprawiło płynność finansową badanych przedsiębiorstw – dotyczyło to blisko 67% przypadków. Przy czym faktoring pełny poprawiał płynność niemal ze stuprocentową skutecznością, faktoring niepełny nie był zaś aż tak efektywny. Jeżeli jednak wziąć pod uwagę sposób księgowania transakcji faktoringowych i budzące się wątpliwości co do jego poprawności, to jego skuteczność uznać można za wysoką. Tym samym udowodniona została postawiona na początku artykułu teza, że faktoring, jako rodzaj działalności finansowej i sposób finansowania przedsiębiorstwa, wpływa korzystnie na płynność finansową faktoranta, poprawiając jednocześnie osiągnięte przez niego wskaźniki płynności.

W toku badawczym pojawiło się, niestety, kilka problemów i niejasności. Szczególnie wiele wątpliwości wiązało się z nieznanymi szczegółowymi danymi dotyczącymi badanych przedsiębiorstw, takich jak na przykład branża, w jakiej działają. To uniemożliwiło porównanie osiągniętych wyników z podobnymi jednostkami. Innym mankamentem okazał się brak wiedzy na temat poprawności i sposobu księgowania transakcji faktoringowych przez analizowanych faktorantów. Mogło to skutkować zniekształceniem otrzymanych rezultatów. Powyższe niejasności wynikały z anonimowości danych pozyskanych do pracy.

Niewielka próba, na jakiej przeprowadzono badanie, uniemożliwia natomiast wyciąganie wniosków na poziomie ogólnym. Pozwala jedynie stwierdzić, że w badanych przedsiębiorstwach faktoring wpłynął pozytywnie na ich płynność finansową. Przeprowadzone badania należy traktować jako studium przypadków. Biorąc pod uwagę wiele wątpliwości wyrażanych przez przedsiębiorstwa względem faktoringu, ukazanie faktycznego jego wpływu na płynność finansową, na podstawie studium przypadku, może pomóc w ich rozwianiu.

Wpływ faktoringu na bilans faktoranta na przykładzie włoskiej spółki akcyjnej*

I. Wprowadzenie

W literaturze za początki faktoringu uznaje się drugą połowę XV wieku, kiedy to jeden z lokalnych banków w Wielkiej Brytanii zaczął oferować producentom tkanin, sprzedającym kupcom morskim swe towary, usługę zbliżoną do dzisiejszego faktoringu¹. Niemniej powstanie pierwszej spółki w całości dedykowanej działalności faktoringowej nastąpiło dopiero w 1808 roku w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej². Również w tym przypadku działalność faktoringowa była związana z przemysłem tekstylnym. Od tego czasu faktoring zaczął zdobywać popularność w pozostałych krajach uprzemysłowionych. Początki rozwoju tej usługi we Włoszech przypadają na lata sześćdziesiąte XX wieku³.

Zgodnie z definicją Banku Centralnego Włoch faktoring jest czynnością finansową, poprzez którą następuje przelanie wierzytelności handlowych na bank lub pośrednika finansowego oraz powierzenie zarządzania nimi i inkasa wymienionym podmiotom⁴. Podmiotami w transakcji faktoringowej są faktorant, faktor oraz dłużnik faktoringowy. W przypadku faktoringu jawnego jedyną zmianą w prowadzeniu ksiąg rachunkowych przez dłużnika faktoringowego jest zmiana wierzyciela, którym staje się faktor.

* Artykuł powstał na podstawie pracy magisterskiej napisanej przez Martę Szczepańską w Katedrze Finansów SGH w Warszawie, pod kierunkiem dr Katarzyny Kreczmańskiej-Gigol.

¹ E. Pamacris, *Il factoring per la crescita dell'impresa*, „Finance Business Review Italy” 2007, s. 14.

² Tamże.

³ Tamże.

⁴ Oficjalna strona Banku Centralnego Włoch, dostępna w Internecie: www.bancaditalia.it. [dostęp: 15.02.2009].

Natomiast gdy umowa dotyczy faktoringu tajnego, dłużnik nie dokonuje żadnych zmian w prowadzeniu ewidencji. Niemniej umowa faktoringowa zawsze skutkuje zmianami w bilansie oraz w rachunku zysków i strat faktoranta oraz faktora. W pracy zostanie zbadany wpływ transakcji dotyczącej faktoringu skutkującego usunięciem całości cedowanej należności z bilansu, nieskutkującego usunięciem należności z bilansu oraz powodującego usunięcie jedynie części przelewanej wierzytelności z bilansu faktoranta.

W badaniu posłużono się bilansem włoskiej Grupy Kapitałowej Isagro. Powodem wyboru włoskiego podmiotu gospodarczego do przeprowadzanej analizy jest duża popularność faktoringu we Włoszech wśród przedsiębiorstw notowanych na włoskiej giełdzie papierów wartościowych. Podmioty te podpisują umowy faktoringowe o znaczących wartościach, a w efekcie w ich sprawozdaniach finansowych umieszczone są komentarze dotyczące wpływu przeprowadzanych transakcji faktoringowych, między innymi na pozycje bilansowe. Pozwala to na dokładniejsze zbadanie wpływu faktoringu na bilans faktoranta oraz na pozostałe elementy sprawozdania finansowego.

2. Ogólna charakterystyka włoskiego rynku faktoringowego

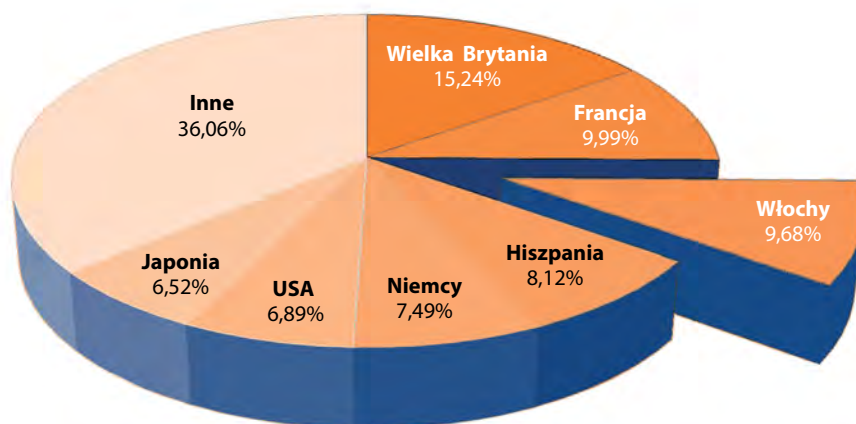
Przedsiębiorstwa we Włoszech zaczęły stosować faktoring na początku lat sześćdziesiątych XX wieku. Był to okres szybkiego rozkwitu gospodarczego i ożywionej wymiany handlowej z zagranicą. Pierwsza spółka faktoringowa powstała w 1963 roku, jednak aż do 1979 roku na rynku działało zaledwie pięciu operatorów⁵. Dopiero na początku lat osiemdziesiątych, wraz z wejściem banków na rynek faktoringowy, liczba operatorów zaczęła wzrastać w stosunkowo szybkim tempie, osiągając w połowie lat dziewięćdziesiątych liczbę około 60, a w 2007 roku – liczbę zbliżoną do 100 (wykres 1.).

W 2009 roku Włochy, z wynikiem 9,68%, były na trzecim miejscu na świecie pod względem obrotów faktoringowych, zaraz po Wielkiej Brytanii i Francji, na które przypadało 15,24% oraz 9,99% światowych obrotów faktoringowych. Wielka Brytania i Francja wyprzedziły Hiszpanię oraz Niemcy, na które przypadało odpowiednio 8,12% i 7,49% światowego rynku faktoringowego (wykres 1.).

⁵ E. Pamacris, *Il factoring*, s. 15.

W 2009 roku obroty faktoringowe we Włoszech stanowiły 8,17% produktu krajowego brutto, tym samym plasując ten kraj na piątym miejscu spośród państw 15 EU, zaraz po Wielkiej Brytanii (12,51%), Irlandii (12,13%), Portugalii (10,54%) oraz Hiszpanii (9,89%) (tabela 1.).

Wykres 1. Udział krajów w obrotach faktoringowych na świecie w 2009 roku.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z oficjalnej strony internetowej Factors Chain International: www.factors-chain.com [dostęp: 18.12.2010].

Tabela 1. Stosunek obrotów faktoringowych do produktu krajowego brutto (w %) w 2009 roku.

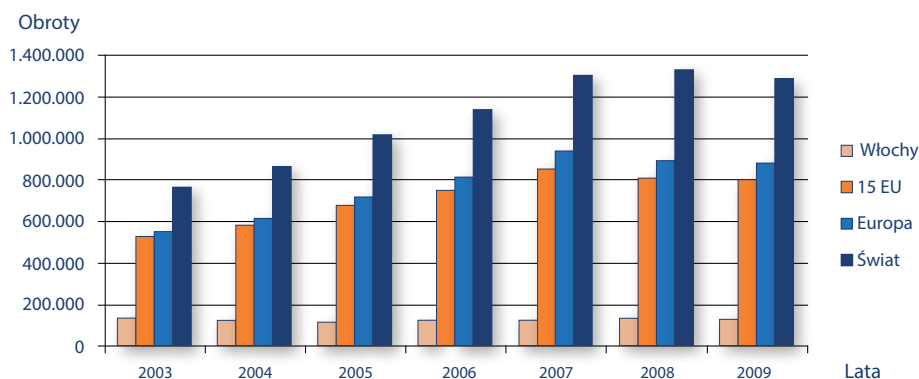
	Obroty w mln euro	PKB w mln euro	%
Austria	6.630	274.321	2,42
Belgia	23.921	339.162	7,05
Dania	7.100	222.410	3,19
Finlandia	10.752	171.315	6,28
Francja	128.182	1.907.145	6,72
Niemcy	96.200	2.397.100	4,01
Grecja	12.300	233.046	5,28
Irlandia	19.364	159.646	12,13
Włochy	124.250	1.520.870	8,17
Luksemburg	349	38.045	0,92

	Obroty w mln euro	PKB w mln euro	%
Holandia	30.000	571.979	5,24
Portugalia	17.711	168.046	10,54
Hiszpania	104.222	1.053.914	9,89
Szwecja	18.760	290.908	6,45
Wielka Brytania	195.613	1.563.106	12,51
Razem 15 EU	795.354	10.911.012	7,29

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z oficjalnej strony internetowej Factors Chain International: www.factors-chain.com [dostęp: 18.12.2010] oraz www.epp.eurostat.ec.europa.eu [dostęp: 18.12.2010].

Na wykresie 2. widać, że w latach 2003–2008 zmiany w wielkościach obrotów faktoringowych we Włoszech nie wykazywały ciągłego trendu wzrostowego w przeciwieństwie do obrotów faktoringowych w 15 EU, Europie oraz na całym świecie⁶.

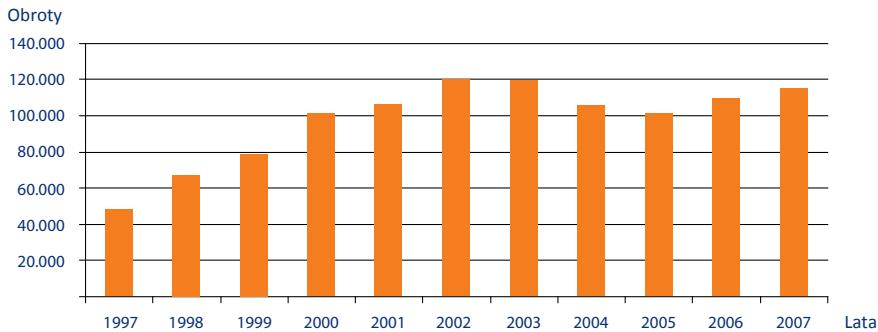
Wykres 2. Obroty faktoringowe Włoch na tle krajów 15 EU, Europy oraz świata (w mln euro).



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z oficjalnej strony internetowej Factors Chain International: www.factors-chain.com [dostęp: 18.12.2010].

⁶ Wielkość obrotów faktoringowych we Włoszech różni się nieznacznie w zależności od przyjętej metodologii. Factors Chain International bazuje na danych pochodzących od jego członków, natomiast ASSIFACT uzyskuje dane z losowo wybranej próby (od 50 do 60 faktorów), uznawanej za reprezentatywną dla całego krajowego rynku faktoringowego.

Wykres 3. Obroty faktoringowe we Włoszech (w mln euro).



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z oficjalnej strony internetowej Associazione Italiana per il Factoring: www.assifact.it [3.02.2009]; E. Netti, *E il factoring si prende una pausa dopo una corsa a ritmi sostenuti*, „Il Sole 24 Ore” 2004, z 26.04., s. 13.

Wykres 3. uwzględnia lata 1997–2007. Można na nim zaobserwować, że we Włoszech przez wiele lat usługa ta rozwijała się w sposób stabilny aż do 2003 roku, kiedy to wielkość obrotów faktoringowych niemal zrównała się z wielkością obrotów z roku poprzedniego. Wśród powodów zatrzymania się trendu wzrostowego w 2003 roku, a następnie jego spadku w kolejnych latach, wymieniano słabnącą koniunkturę gospodarczą oraz towarzyszące jej bardziej selektywne podejście faktorów do wyboru klientów i przeprowadzanych operacji⁷. Od 2005 roku obroty faktoringowe zaczęły znów wzrastać wraz z ożywieniem gospodarczym⁸. Świadczy to o silnej pozytywnej korelacji obrotów faktoringowych oraz o wielkości produktu krajowego brutto⁹. Za kolejną przyczynę ekspansji rynku faktoringowego należy uznać rosnącą wiedzę przedsiębiorstw na temat faktoringu, a w efekcie zwiększający się popyt na tę usługę¹⁰.

⁷ N. Capodanno, *Factoring, la ripresa fa da tirano. Boom di finanziamenti*, „Milano Finanza” 2006, z 27.09., s. 19.

⁸ Tamże, s. 19.

⁹ E. Netti, *E il factoring si prende una pausa dopo corsa ai ritmi sostenuti*, „Il Sole 24 Ore” 2004, z 26.04., s. 13.

¹⁰ P. Puliafito, *Si cresce a un ritmo dell’8,5%*, „Il Mondo” 2007, z 29.06., s. 129.

3. Zasady księgowania cedowanych wierzytelności w Grupie Kapitałowej Isagro

W niniejszym artykule analizie poddano skutki wykorzystywania faktoringu przez Grupę Kapitałową Isagro. Oto fragment sprawozdania finansowego Grupy za 2003 rok, dotyczący polityki sprzedaży wierzytelności.

Sprzedaż należności:

Wierzytelności sprzedane bez prawa do regresu są usuwane z bilansu. Koszt tej operacji jest reprezentowany przez różnicę między kwotą otrzymaną od przedsiębiorstwa, któremu wierzytelność jest sprzedawana, a wartością, w jakiej dana wierzytelność jest prezentowana w księgach.

Wierzytelności sprzedane z prawem do regresu pozostają w bilansie ze względu na to, że są uznawane za gwarancję pokrycia zaliczek, które zostały na nie wpłacone. W konsekwencji w należnościach wpisane są zaliczki otrzymane na przelane wierzytelności po odjęciu opłat związanych operacją faktoringową, a po stronie pasywów wpisywane są zobowiązania wobec firm faktoringowych.

Wszelkie odsetki od otrzymywanych zaliczek, dłużne firmom faktoringowym, są umieszczane w rachunku zysków i strat.

Powyższe podejście dotyczące zasad sprzedaży wierzytelności oraz odnotowywania jej w bilansie nie uległo istotnym zmianom w sprawozdaniu finansowym za 2004 rok. W obu tych sprawozdaniach przedstawiono zasady w kwestii pozostawiania i usuwania wierzytelności w przypadku, gdy umowa dotyczy faktoringu pełnego i niepełnego. O istotnej roli, jaką faktoring pełnił w polityce finansowej Grupy Kapitałowej Isagro, świadczy fragment dokumentu opisującego *corporate governance* Grupy na 2004 rok. W dokumencie tym zarząd „powierza menedżerowi Grupy zadanie dołożenia wszelkich starań w celu uzyskania, a następnie wykorzystania linii faktoringowej aż do maksymalnej kwoty 40 mln euro od każdej możliwej instytucji kredytowej lub/i spółki faktoringowej”¹¹.

4. Faktoring niepełny w bilansie Grupy Kapitałowej Isagro

W tabeli 1. zaprezentowano schematy bilansów Grupy na wybrane dni sprawozdawcze. Należy zaznaczyć, że od 1.01.2005 roku Grupa zaczęła stosować

¹¹ Tamże.

Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR-y). Dlatego też dla potrzeb porównawczych pierwszego sprawozdania finansowego, sporządzonego według nowych zasad, przygotowano sprawozdanie na dzień 1.01.2005 roku, dostosowujące pozycje ze sprawozdania na dzień 31.12.2004 roku do nowych wymogów. MSR-y wprowadziły inne zasady ujmowania niektórych pozycji w bilansie. Zmieniły się również skład i nazwy wielu wcześniejszych pozycji bilansowych (na przykład pozycja *zobowiązań wobec innych instytucji finansowych* nie występuje w sprawozdaniu za 2005 rok), z tego powodu w tabelach na 2005 rok konieczne było użycie znaków zapytania.

Rysunek 1. Faktoring niepełny w bilansie Grupy Kapitałowej Isagro (w mln euro).

31.12.2002 r.		31.12.2003 r.		31.12.2004 r.		1.01.2005 r.		31.12.2005 r.	
A	P	A	P	A	P	A	P	A	P
<i>a</i>	<i>b</i>	<i>e</i>	<i>f</i>	<i>i</i>	<i>j</i>	<i>m</i>	<i>n</i>	<i>r</i>	<i>s</i>
58.206	4.755	59.096	5.071	63.925	8.437	76.816	?	73.347	?
<i>c</i>	<i>d</i>	<i>g</i>	<i>h</i>	<i>k</i>	<i>l</i>	<i>o</i>	<i>p</i>	<i>t</i>	<i>u</i>
?	1.486	2.361	1.533	1.282	885	?	?	?	6

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej Isagro za lata 2002–2005.

Pozycje oznaczone literami *a*, *e*, *i*, *m*, *r* reprezentują należności od klientów, wynoszące odpowiednio 58.206, 59.096, 63.925, 76.816 oraz 73.347 mln euro. Wśród należności od klientów znajdują się należności sprzedane z prawem do regresu bankom oraz faktorom (bankom faktoringowym oraz spółkom faktoringowym). Nie podano wartości wierzytelności sędziowanych na banki bez prawa do regresu. Natomiast kwoty wierzytelności przelane na faktorów z prawem regresu oznaczone są literami *c*, *g*, *k*, *o*, *t*. Na dzień 31.12.2003 roku i dzień 31.12.2004 roku wynosiły odpowiednio 2.361 mln euro oraz 1.282 mln euro. W pozostałych sprawozdaniach finansowych, w badanym okresie, brakowało informacji o wartości tych pozycji.

Po stronie pasywów literami *b*, *f*, *j*, *n*, *s* oznakowane są zobowiązania wobec innych instytucji finansowych. Pozycje *b*, *f*, *j* wynosiły na trzy kolejne dni sprawozdawcze odpowiednio 4.755 mln euro, 5.071 mln euro oraz 8.437 mln euro. Pozycje zobowiązań wobec innych instytucji finan-

sowych obejmują między innymi pozycje zobowiązań wobec firm faktoringowych – oznaczone literami *d*, *h*, *l*, *p*, *u* i wynoszące 1.486 (*d*), 1.533 (*h*), 885 (*l*) oraz 6 (*u*) mln euro. W rzeczywistych bilansach Grupy pozycją nad zobowiązaniami wobec firm faktoringowych były zobowiązania wobec banków. Należy więc przypuszczać, iż są to zobowiązania wobec banków z tytułu umów faktoringowych. Argumentem popierającym to twierdzenie jest również fakt, że w wyniku zsumowania pozycji zobowiązań wobec banków z pozycjami *d*, *h*, *l* otrzymuje się wielkości bardzo zbliżone do wartości pozycji *c*, *g*, *k*, *t*.

Z tabeli 1. wynika, że z roku na rok wartość pozycji należności od klientów przelanych na faktorów z prawem regresu oraz odpowiadająca jej częściowo pozycja zobowiązań wobec spółek faktoringowych – systematycznie malały. Chociaż brakuje informacji o wielkości należności od klientów scedowanych na faktorów z prawem regresu, na dzień 31.12.2005 roku pozycja zobowiązań wobec spółek faktoringowych wynosząca 6 mln euro świadczy o zdecydowanie słabnącym zainteresowaniu Grupy faktoringiem niepełnym. Należy przypuszczać, że w ciągu czterech lat sprawozdawczych wierzytelności przelane na faktorów z prawem regresu były spłacane przez dłużników, a nowe umowy dotyczące faktoringu niepełnego nie były podpisywane.

5. Faktoring pełny w bilansie Grupy Kapitałowej Isagro

W tabeli 2. ponownie przedstawiono schematy bilansów grupy na wybrane dni sprawozdawcze. Podano wartości należności od klientów, zaś klamrami o numerach 1 oraz 2 oznaczono czas, jaki upłynął między poszczególnymi dniami sprawozdawczymi. Operacje dotyczące faktoringu pełnego przeprowadzone przez Grupę oraz istotne obliczenia z nimi związane zostały opisane poniżej.

W ciągu 2003 roku Grupa przelała na faktorów wierzytelności bez prawa regresu na łączną sumę 16.951 mln euro. Kwota ta zawierała wierzytelności o wartości 5.049 mln euro, które i tak byłyby spłacone w trakcie trwania 2003 roku. Mimo wyksięgowania z bilansu kwoty należności scedowanych bez prawa do regresu, na dzień 31.12.2003 roku należności od klientów były większe o 890 mln euro w porównaniu do roku poprzedniego: $59.096 - 58.206 = 890$ (mln euro). Niemniej jednak gdyby nie dokonano

przelewu wierzytelności, różnica ta byłaby większa o **11.902 mln euro**: $16.951 - 5.049 = 11.902$ (mln euro). Dzięki cesji wierzytelności bez prawa do regresu, na dzień 31.12.2003 roku pozycja należności od klientów wynosiła 59.096 mln euro zamiast **71.888 mln euro**: $5.096 + 890 + 11.902 = 71.888$ (mln euro). Na dzień 31.12.2003 roku Grupa miała do wykorzystania linię faktoringową od faktorów o limicie wynoszącym 26.520 mln euro.

Rysunek 2. Faktoring pełny w bilansie Grupy Kapitałowej Isagro (w mln euro).

31.12.2002 r.		31.12.2003 r.		31.12.2004 r.		1.01.2005 r.		31.12.2005 r.	
A	P	A	P	A	P	A	P	A	P
58.206		59.096		63.925		761.816		73.347	
1.		2.							

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej Isagro za lata 2002–2005.

W 2004 roku Grupa sprzedała wierzytelności bez prawa do regresu wynoszące łącznie 23.177 mln euro. Na dzień 31.12.2004 roku należności od klientów były większe o **4.829 mln euro** w porównaniu do roku poprzedniego: $63.925 - 59.096 = 4.829$ (mln euro). Niemniej jednak nie podano, jaka część tych należności miała okres zapadalności przypadający na rok 2004. Dlatego też nie jest możliwe ukazanie czystego wpływu faktoringu pełnego na pozycję należności od klientów na dzień 31.12.2004 roku.

Wartości transakcji dotyczących faktoringu pełnego świadczą o dominującym znaczeniu tego rodzaju faktoringu w działalności przedsiębiorstwa w stosunku do faktoringu niepełnego oraz mieszanego.

6. Płynność oraz zadłużenie Grupy Kapitałowej Isagro

Opisano już wykorzystanie trzech rodzajów faktoringu przez Grupę Kapitałową Isagro oraz częściowe skutki, jakie transakcje faktoringowe wywoływały w bilansach Grupy w latach 2002–2005. Kolejną czynnością

niezbędną do oceniania efektywności faktoringu w procesie zwiększania płynności i zmniejszania zadłużenia przedsiębiorstwa jest zaprezentowanie dynamiki odpowiednich wskaźników bilansowych Grupy Kapitałowej Isagro.

Dzięki danym zawartym w tabeli 1. można zaobserwować stopniową poprawę podstawowych wskaźników płynności oraz zadłużenia, obliczonych na podstawie skonsolidowanego bilansu Grupy Kapitałowej Isagro w ciągu czterech lat sprawozdawczych:

- wskaźnik płynności bieżącej polepszał się z roku na rok do 2004, osiągając na dzień 31.12.2005 roku wartość 1,41, czyli zbliżoną do wartości zalecanej wynoszącej 1,5;
- wskaźnik płynności szybkiej osiągał coraz wyższe wartości z roku na rok, a na koniec 2004 i 2005 roku wyniósł 0,97, zbliżając się tym samym do wartości zalecanej dla tego wskaźnika, równej 1;
- wskaźnik płynności gotówkowej polepszał się przez trzy lata, jednak w 2005 roku uległ pogorszeniu w stosunku do roku poprzedniego;
- wskaźniki: ogólnego zadłużenia oraz zadłużenia kapitału własnego obniżały się do roku 2004, a na dzień 31.12.2005 r. nie uległy zmianie w stosunku do roku poprzedniego.

W badanym okresie widoczna jest poprawa podstawowych wskaźników finansowych. Niemniej jednak przeprowadzona analiza wpływu faktoringu na wybrane pozycje bilansowe Grupy nie pozwala ocenić roli transakcji faktoringowych w poprawie wskaźników zawartych w tabeli 2.

Tabela 2. Wybrane wskaźniki Grupy Kapitałowej Isagro.

	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005
Wsk. płynności bieżącej	0,95	1,26	1,42	1,41
Wsk. płynności szybkiej	0,60	0,82	0,97	0,97
Wsk. płynności natychmiastowej	0,10	0,13	0,19	0,13
Wsk. ogólnego zadłużenia	0,85	0,74	0,71	0,71
Wsk. zadłużenia k. własnego	5,58	2,95	2,40	2,40

Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej Isagro za lata 2003–2005.

Ocena ta jest niemożliwa między innymi z powodu braku danych pozwalających obliczyć czysty wpływ transakcji dotyczących faktoringu peł-

nego na zmiany należności od klientów. Ponadto zmiana pozycji branych pod uwagę w trakcie obliczania wskaźników jest efektem zbyt licznych operacji gospodarczych, aby móc je wziąć pod uwagę w badaniu przeprowadzonym w pracy. Jednak nie ulega wątpliwości, że poprawa wskaźników jest efektem świadomej polityki Grupy. Czy faktoring był jednym z narzędzi użytych do poprawy płynności oraz zadłużenia Grupy w badanym okresie? Istnieje przesłanka do udzielenia odpowiedzi twierdzącej na to pytanie oraz wskazanie na faktoring pełny jako środek do poprawy wskaźników. Faktoring pełny może się przyczynić do poprawy wszystkich pięciu wskaźników bilansowych, a z opisu roli trzech rodzajów faktoringu w bilansach Grupy wynikało, że faktoring pełny jest zdecydowanie preferowanym rodzajem transakcji faktoringowej. Zatem należy przypuszczać, że korzystanie z niego w latach 2002–2005 było umotywowane zamiarem poprawy wskaźników 1–5.

7. Podsumowanie

Faktoring może zostać wykorzystany przez przedsiębiorstwo do jednoczesnej poprawy płynności i uregulowania zadłużenia. Udowodniono na podstawie studiów przypadku, że zastosowanie faktoringu może w określonych sytuacjach prowadzić do poprawy wskaźników bilansowych przedsiębiorstwa. Nie udało się jednoznacznie udowodnić, iż realny podmiot gospodarczy – w postaci Grupy Kapitałowej Isagro – stosował faktoring w celu poprawy wskaźników bilansowych w ciągu kilku lat sprawozdawczych. Spowodowane to było zbyt licznymi operacjami gospodarczymi, które kształtowały strukturę bilansu Grupy, oraz zbyt ograniczoną ilością informacji na temat przeprowadzanych transakcji faktoringowych i ich wpływu na składniki bilansu Grupy. Niemniej istnieją przesłanki do stwierdzenia, że faktoring służył Grupie do kształtowania wybranych wskaźników bilansowych.

Istotne znaczenie dla księgowania transakcji faktoringowych ma wykorzystywanie Międzynarodowego Standardu Rachunkowości 39 (MSR 39), mającego zastosowanie w procesie podejmowania decyzji o pozostawieniu lub usunięciu składnika aktywów z ksiąg rachunkowych przedsiębiorstwa. Przepisy te określają zasady, według których wierzytelności będące przedmiotem transakcji faktoringowej są usuwane z bilansu faktoranta. Na ich

podstawie można stwierdzić, że zastosowanie faktoringu pełnego daje prawo do natychmiastowego usunięcia cedowanej należności z bilansu. Gdy natomiast umowa dotyczy faktoringu niepełnego, konieczne jest spełnienie dodatkowych warunków szczegółowo opisanych w standardzie. Można przypuszczać, że konieczność przeprowadzania bardziej szczegółowych analiz transakcji faktoringowych, dotyczących faktoringu niewłaściwego, zmierzających do podjęcia decyzji o usunięciu lub pozostawieniu w bilansie należności – przyczyniła się do większej popularności faktoringu pełnego wśród włoskich spółek akcyjnych.

Wyniki analizy sprawozdań finansowych Grupy Isagro – w świetle zasad zawartych w MSR 39 – pozwalają przypuszczać, iż faktoring jest powszechnie wykorzystywanym narzędziem wśród spółek akcyjnych do poprawy wskaźników bilansowych dzięki możliwości usuwania cedowanych należności z bilansu. Rezultaty opisanych studiów przypadku dowodzą, że jedynie faktoring, który skutkuje wyśięgowaniem wierzytelności z bilansu faktoranta, wpływa pozytywnie na wybrane wskaźniki bilansowe. Należy podkreślić, że zarówno faktoring pełny, jak i niepełny mogą się przyczynić do tego pozytywnego wpływu. Różnica polega na tym, że faktoring pełny jest warunkiem wystarczającym do usunięcia cedowanej wierzytelności z bilansu, natomiast w przypadku faktoringu niepełnego konieczne jest spełnienie warunków określonych w MSR 39.

Współpraca przedsiębiorstwa z faktorem – perspektywa przedsiębiorstwa

I. Wprowadzenie

Z perspektywy przedsiębiorstwa korzystającego z usług faktora, którym może być zarówno wyspecjalizowana spółka faktoringowa, jak również bank prowadzący bezpośrednio działalność faktoringową, zasady i warunki współpracy z faktorem są identyczne jak w przypadku współpracy przedsiębiorstwa z innymi instytucjami finansowymi, zapewniającymi przedsiębiorstwu finansowanie bieżącej działalności gospodarczej.

Ważnym elementem współpracy przedsiębiorstwa z instytucjami finansującymi jest kształtowanie długoterminowych relacji opartych na biznesowym partnerstwie, mającym swój wyraz: we wzajemnym zrozumieniu potrzeb i celów biznesowych, w świadczeniu wysokiej jakości usług w zamian za adekwatne wynagrodzenie, w zrozumieniu i akceptowaniu kierunków rozwoju oraz strategii rynkowej. W zakresie kształtowania długoterminowych relacji biznesowych pomiędzy przedsiębiorstwem i instytucjami finansującymi to właśnie wzajemne partnerstwo biznesowe jest istotnym fundamentem długoterminowej i owocnej współpracy w biznesie. Długoterminowe i partnerskie relacje pozwalają zarówno przedsiębiorstwu, jak i instytucji finansującej nie tylko w sposób stabilny rozwijać własny biznes, ale i pokonywać sytuacje kryzysowe dotyczące i przedsiębiorstwa, i instytucje finansowe.

* Autor jest członkiem Stowarzyszenia Polskich Skarbników Korporacyjnych.

2. Faktor w oczach przedsiębiorstwa

Przedsiębiorstwo rozwija relacje z faktorem w przypadku, gdy krótkoterminowe finansowanie bieżącej działalności gospodarczej jest istotnym elementem funkcjonowania przedsiębiorstwa. Zapotrzebowanie przedsiębiorstwa na krótkoterminowe finansowanie jest główną przesłanką rozwoju współpracy przedsiębiorstwa i faktora, ale nie jest to jedyna przesłanka. O ile w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw stanowi to główny powód rozpoczęcia i rozwoju współpracy, o tyle w przypadku dużych przedsiębiorstw i korporacji przesłanki rozwoju współpracy z faktorem są również inne. Dla korporacji u podstaw rozpoczęcia relacji z faktorem – przy czym zaznaczyć należy, że rozpoczęcie relacji nie jest tożsame z rozpoczęciem współpracy – może leżeć perspektywiczne dywersyfikowanie limitów kredytowych lub przygotowanie gruntu na relatywnie szybkie rozpoczęcie współpracy w zakresie faktoringu w przyszłości, kiedy to będzie konieczne, na przykład w przypadku zawarcia kontraktu przewidującego konieczność włączenia do transakcji faktora, który dokona skupu wierzytelności. Dla korporacji ważną przesłanką rozpoczęcia współpracy z faktorem jest również możliwość przeniesienia ryzyka kredytowego kontrahenta na faktora w ramach usługi *del credere*, czyli przejęcia ryzyka wypłacalności dłużników.

Dla większości przedsiębiorstw faktor nadal kojarzy się przede wszystkim ze źródłem finansowania alternatywnym wobec kredytu bankowego. Dla części przedsiębiorstw, szczególnie tych dużych, oraz dla korporacji istotną usługą dostępną w ramach faktoringu jest *del credere*. Jeśli chodzi o usługę faktora w zakresie zarządzania i administrowania należnościami w ramach faktoringu, to bardzo rzadko przedsiębiorstwa znajdują w tej usłudze wartość dodaną i bez sprzeciwu akceptują fakt, iż prowizja administracyjna (pobierana przez faktora od wartości brutto faktury przyjętej do finansowania) stanowi część wynagrodzenia za świadczenie tej usługi. Z powyższych względów w większości przypadków, mniejsze przedsiębiorstwa ciągle patrzą na faktora jako na instytucję zapewniającą tylko finansowanie, duże przedsiębiorstwa i korporacje doceniają usługę finansowania bezregresowego, oczywiście o ile jest ona dostępna.

3. Powody korzystania z faktoringu

Zapotrzebowanie na finansowanie majątku obrotowego albo jest permanentnym elementem prowadzonej przez przedsiębiorstwo działalności gospodarczej – na przykład z uwagi na kapitałochłonny proces produkcyjny czy wydłużone względami konkurencyjnymi terminy płatności – albo pojawia się okresowo, na przykład w okresie wzmożonych zakupów towarów i materiałów do produkcji. Zapotrzebowanie na finansowanie może się również pojawiać incydentalnie, podczas realizacji jednostkowo wysokich pod względem wartości kontraktów, przy dodatkowo niestandardowych wymogach kontrahenta w odniesieniu do kwestii związanych z terminami płatności za dostarczone towary lub usługi.

Potrzeby w zakresie finansowania zarówno w odniesieniu do kwot, jak i do okresu powinny być zidentyfikowane przez przedsiębiorstwo z odpowiednim wyprzedzeniem. Dobrym momentem na określenie tych potrzeb jest proces rocznego budżetowania, ewentualnie kolejne, cykliczne rewizje planów budżetowych. Zakładając, iż przygotowywanie budżetu na kolejny rok następuje na przełomie III i IV kwartału, przedsiębiorstwo jeszcze pod koniec bieżącego roku może rozpocząć proces pozyskiwania limitów kredytowych na finansowanie bieżącej działalności roku przyszłego.

Warto podkreślić znaczenie pozyskiwania limitów kredytowych na krótkoterminowe finansowanie z odpowiednim wyprzedzeniem, zarówno w odniesieniu do finansowania bieżącej działalności, jak i do pozostających na etapie planowania kontraktów, które będą wymagały dedykowanego, niekiedy specyficznego, finansowania. Im szybciej zidentyfikowane zostaną potrzeby w zakresie finansowania, tym większa jest szansa na pozyskanie finansowania na korzystniejszych warunkach, zarówno cenowych, jak i umownych. Kluczowe w tym zakresie jest niedopuszczenie do sytuacji, w której negocjowanie warunków finansowania odbywa się w rozmowach z jedną instytucją finansową lub pod presją czasu i spadającej płynności.

Określanie potrzeb w zakresie finansowania oraz określanie strategii wyboru instytucji finansujących, a także doбором odpowiednich dla przedsiębiorstwa produktów w zakresie finansowania zajmują się skarbnicy. Jeśli budżet przedsiębiorstwa, czy też planowane do pozyskania kontrakty wskazują konieczność pozyskania dla nich finansowania, skarbnicy określają rodzaje adekwatnych produktów finansowych i rozpoczynają proces

wyboru instytucji finansujących, kierując zapytania ofertowe do co najmniej kilku banków i/lub faktorów. Zapytanie ofertowe, kierowane przez przedsiębiorstwo do faktorów, powinno być szczegółowe. Zwykle przedstawia ono: wnioskowany poziom limitu faktoringowego, kwoty limitów na finansowanie należności przysługujących od poszczególnych odbiorców, określa horyzont czasowy finansowania, wskazuje odbiorców – dłużników faktur, określa warunki kredytu kupieckiego dla poszczególnych klientów i jego zabezpieczenia, określa rodzaj pożądanego finansowania, czyli z przejęciem przez faktora ryzyka lub bez przejęcia ryzyka. W zapytaniu ofertowym przedsiębiorstwo zwraca się z prośbą o przekazanie wzoru umowy faktoringowej.

Jakie przesłanki wpływają na decyzję przedsiębiorstwa, iż jego skarbnicy kierują zapytanie ofertowe do faktora, rozważając pozyskanie finansowania należności w postaci faktoringu?

Z pewnością nie jest to koszt faktoringu ani elastyczność pozyskania środków. Na koszt faktoringu składają się koszty usług świadczonych w ramach faktoringu: koszt finansowania, koszt przejęcia ryzyka, koszt usług związanych z administrowaniem należnościami. Porównanie łącznego kosztu faktoringu do łącznego kosztu związanego z tradycyjnym finansowaniem w postaci kredytu w rachunku bieżącym lub kredytu krótkoterminowego w postaci transz – w zdecydowanej większości przypadków wypada na niekorzyść faktoringu. Na niekorzyść faktoringu przemawia również fakt, iż w przypadku korzystania z kredytu w rachunku bieżącym wszystkie bieżące wpływy na rachunek bankowy kredytobiorcy zmniejszają saldo zadłużenia z tytułu kredytu i zmniejszają tym samym koszt odsetkowy. W przypadku faktoringu mechanizm ten nie ma zastosowania. Środki pieniężne na rachunkach bankowych faktoranta nie pomniejszają zadłużenia z tytułu wypłaconych przez faktora zaliczek, a co najwyżej, są lokowane w postaci depozytów. Wreszcie faktoring nie zapewnia tak elastycznej usługi finansowania jak kredyt bankowy pod względem czasu uruchomienia środków finansowych oraz ich wysokości. W przypadku kredytu bankowego decyzję o uruchomieniu środków pieniężnych podejmuje sam kredytobiorca, a w przypadku faktoringu to faktor zwalnia środki na rzecz faktoranta, a okres uruchomienia wynosi zwykle minimum dwa dni robocze. Ponadto w przypadku faktoringu uruchamiane finansowanie ma charakter zaliczkowania przedkładanych do wykupu faktur. Tylko w nielicznych przypadkach można pozyskać finansowanie

w wysokości 100% wartości brutto faktury. W większości przypadków zaliczkowanie nie osiąga wartości pełnej faktury.

Wyższy koszt faktoringu w porównaniu do kosztu kredytu bankowego nie jest zaskoczeniem dla skarbnika, ponieważ oczywiste jest, iż faktor musi pozyskać finansowanie na warunkach zbliżonych do rynkowych, musi również pokryć koszty związane z bieżącym funkcjonowaniem organizacji i powinien zrealizować marżę zysku z prowadzonych operacji. Faktoring jest atrakcyjnym źródłem pozyskania finansowania należności lub źródłem pozyskania finansowania procesu produkcyjnego w przypadku, gdy przedsiębiorstwo posiada ograniczony dostęp do finansowania w postaci krótkoterminowego kredytu bankowego. Przyczyny tych ograniczeń mogą być różne: bezpośrednio związane z sytuacją finansową przedsiębiorstwa, brakiem zabezpieczeń kredytowych satysfakcjonujących dla banków, ostrożną oceną banku w podejściu do branży, w której przedsiębiorstwo prowadzi działalność, niechęcią banku do udzielania bezpośredniego finansowania bez precyzyjnie określonego celu. Argumentem skłaniającym przedsiębiorstwo do podjęcia współpracy z faktorem jest również dążenie przedsiębiorstwa do dywersyfikacji źródeł finansowania i dywersyfikacji limitów kredytowych. Argument ten ma szczególne znaczenie w przypadku, gdy to nie finansowanie bezpośrednie, a inny produkt kredytowy ma priorytet z punktu widzenia działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Oto przykład: dla generalnego wykonawcy, prowadzącego działalność w segmencie budowlanym, produktem kredytowym ważniejszym od finansowania bezpośredniego może być gwarancja bankowa i w kierunku tego produktu mogą być głównie alokowane limity kredytowe. W przypadku zwiększonego zapotrzebowania na limity gwarancyjne faktoring może być tym produktem, który zapewni finansowanie, nie ograniczając limitów gwarancyjnych w takim stopniu, w jakim ograniczyłoby je uruchomienie finansowania w postaci kredytu w rachunku bieżącym. Ważnym argumentem skłaniającym skarbnika do rozpoczęcia współpracy z faktorem może być również fakt, iż warunki finansowe oferty faktoringowej zależą między innymi od bonitetu klientów przedsiębiorstwa. Jeżeli zdolność kredytowa klientów przedsiębiorstwa jest wysoka, a dodatkowo jeżeli klienci przedsiębiorstwa mają wyższą zdolność kredytową niż samo przedsiębiorstwo, to istnieje szansa, że warunki finansowe oferty faktoringowej będą korzystniejsze niż warunki finansowe kredytu, jakiego bank mógłby udzielić przedsiębiorstwu. Przedsiębiorstwo, realizujące dostawy towarów i usług

na rzecz jednostek samorządu terytorialnego lub instytucji państwowych, których ryzyko kredytowe ma zupełnie inny charakter niż ryzyko kredytowe związane z działalnością gospodarczą przedsiębiorstwa – może pozyskać ofertę faktoringową korzystniejszą cenowo od oferty kredytowej przedstawianej przedsiębiorstwu przez bank.

Złożenie przez faktora oferty faktoringowej przedsiębiorstwu oznacza, że faktor akceptuje nie tylko ryzyko kredytowe odbiorców przedsiębiorstwa, ale i ryzyko samego przedsiębiorstwa (faktora). Faktor musi akceptować ryzyko kredytowe faktora nawet w przypadku udzielania finansowania bezregresowego. W przypadku faktoringu z przejściem ryzyka mogą przecież wystąpić zdarzenia skutkujące rozpoczęciem postępowania regresowego w stosunku do faktora. Jeżeli brak płatności ze strony dłużnika nie jest efektem braku płynności finansowej dłużnika, czy też nie jest następstwem bankructwa dłużnika, ale rezultatem nie należytego wykonania przez faktora przedmiotu umowy i/lub rezultatem rozpoczęcia sporu sądowego, to faktor rozpoczyna postępowanie regresowe wobec faktora. Każda forma finansowania w ramach usługi faktoringowej może skutkować regresem wobec faktora, dlatego faktor, składając ofertę faktoringową, wszechstronnie analizuje działalność przedsiębiorstwa, w tym jego sytuację finansową.

4. Istotne elementy współpracy z faktorem

Na podstawie analizy ofert faktoringowych, po zadaniu pytań uzupełniających do złożonych ofert, skarbnicy tworzą „krótką listę” ofert i wybierają zazwyczaj dwie instytucje, z którymi rozpoczynają negocjacje warunków współpracy. Przez negocjacje warunków współpracy należy rozumieć negocjacje klauzul umowy faktoringowej oraz takich parametrów oferty, jak: wysokość zaliczkowania faktur przedkładanych do wykupu, wysokość limitów kredytowych dla poszczególnych klientów, rodzaje dokumentów, na podstawie których uruchamiane jest finansowanie, długość okresu bezregresowego. Negocjacje wartości marży ponad stawkę referencyjną czy wysokości prowizji operacyjnej zwykle zamykane są wcześniej, już na etapie tworzenia „krótkiej listy”.

Pomyślne zakończenie negocjacji klauzul umowy faktoringowej ma kluczowe znaczenie dla przedsiębiorstwa, ponieważ umowa zawarta przez

przedsiębiorstwo i faktora stanowi podstawę prawną wiążącą strony do momentu spłacenia przez przedsiębiorstwo i klientów przedsiębiorstwa (dłużników) wszystkich zobowiązań wobec faktora. Z perspektywy przedsiębiorstwa bardzo ważnymi klauzulami umownymi są te, na podstawie których faktor może wstrzymać finansowanie faktoranta, dokonać cesji zwrotnej wobec faktoranta bądź rozwiązać umowę. Oczywiście, dla faktoranta akceptowalne są zapisy dające faktorowi prawo wstrzymania finansowania, czy nawet rozwiązania umowy wskutek umyślnego wprowadzenia faktora w błąd przez faktoranta, oświadczenia przez faktoranta nieprawdy lub zatajenia przez faktoranta ważnych informacji na temat sytuacji klienta, które faktorant bezsprzecznie posiadał. Trudne, a wręcz niemożliwe do zaakceptowania przez faktoranta, są klauzule mówiące o prawie faktora do wstrzymania finansowania w wyniku subiektywnych ocen dokonanych przez faktora, dotyczących możliwości wystąpienia pewnych zdarzeń związanych z sytuacją finansową faktoranta i/lub jego klientów. Na etapie negocjacji zapisów umowy faktorant powinien być zainteresowany dążeniem do kwantyfikowania wszelkich ocen, sądów i opinii faktora, które mogą w przyszłości wpłynąć na decyzję faktora o ograniczeniu lub zawieszeniu dostępności finansowania dla faktoranta. Sformułowania dotyczące istnienia zagrożeń i możliwości wystąpienia pewnych zdarzeń w zapisach umownych powinny zostać uzupełnione o konieczność wystąpienia obiektywnych faktów i zdarzeń, których zaistnienie będzie podstawą do podjęcia przez faktora decyzji i czynności. Faktorant powinien bezwzględnie ograniczać w zapisach umownych dowolność i swobodę faktora do podejmowania drastycznych z punktu widzenia faktoranta działań bez uzasadnionej przyczyny. Osadzenie decyzji faktora w ramach konkretnych zdarzeń wyeliminuje również ryzyko wykorzystywania przez faktora ogólnych zapisów jako pretekstów do ograniczania faktorantowi dostępu do finansowania.

Mając świadomość mniejszej elastyczności faktoringu w zakresie usługi finansowania w porównaniu do finansowania za pomocą kredytu bankowego, skarbnicy przedsiębiorstw starają się tak kształtować współpracę z faktorem, aby maksymalnie, jak tylko możliwe, zwiększyć efektywność korzystania z faktoringu. Jest ona zwiększana poprzez przyspieszanie uruchamiania środków finansowych na rzecz faktoranta, wypłacanie zaliczek na podstawie zestawień sporządzanych przez faktoranta, upraszczanie obiegu dokumentów pomiędzy faktorem i faktorantem, korzystanie z elek-

tronicznych kanałów komunikacji, poprzez stosowanie mechanizmu rekalkulacji odsetek dyskontowych w przypadku przedterminowych płatności ze strony dłużnika. Inicjowane przez skarbników dużych przedsiębiorstw i korporacji działania, zmierzające do uelastycznienia korzystania z faktoringu, powodują, iż usługi świadczone w ramach faktoringu nabierają charakteru usług „szytych na miarę” i dostosowanych do potrzeb przedsiębiorstwa. „Szyte na miarę” umów faktoringowych nabiera szczególnego znaczenia w przypadku, gdy faktor jest proszony o przygotowanie oferty faktoringowej oraz umowy, w ramach której finansowane będą należności wynikające z jednego kontraktu zawieranego przez faktoranta. Zwykle dotyczy to kontraktów zawieranych w ramach postępowań o zamówienia publiczne, w których – oprócz oferty handlowej – oferent jest zobowiązany do dostarczenia również oferty na finansowanie należności przysługujących od zamawiającego z uwagi na odroczone terminy płatności. Tak skonstruowanej usługi nie można określać jako faktoring². Jest to raczej wykup wierzytelności.

Przyglądając się współpracy faktora i faktoranta, nie można się ograniczyć wyłącznie do analizy relacji pomiędzy tymi podmiotami. Wejście faktora w relację pomiędzy przedsiębiorstwem (występującym jako faktorant) a jego klientem (dłużnikiem) jest zapoczątkowaniem relacji dłużnika i faktora. Ta relacja z perspektywy dłużnika wiąże się z nowym ryzykiem, którym należy zarządzać w bardzo umiejętny i staranny sposób. Biorąc pod uwagę to ryzyko, o ile tylko biznesowo jest to możliwe, odbiorcy starają się ograniczyć prawo dostawcy do swobodnego przenoszenia (cedowania) należności wynikających z umów, w których występują (występować będą) jako dłużnicy. W przypadku zastrzeżenia w umowie, iż przeniesienie (cesja) wierzytelności na podmiot trzeci wymaga zgody odbiorcy, skuteczność cesji jest uzależniona od złożenia przez odbiorcę stosownego oświadczenia woli. Składając oświadczenie woli, odbiorca działa świadomie i dzięki świadomemu działaniu fakt cesji wierzytelności jest mu znany i nie jest nim zaskoczony. Świadome działanie w tym zakresie ma szczególne znaczenie, bo pozwala ono dłużnikowi świadomie zarządzać ryzykiem związanym

² W wielu przypadkach nazwa „faktoring samorządowy” jest używana błędnie. Rzeczywiście, zwykle mamy wówczas do czynienia z forfaitingiem samorządowym, gdzie dłużnikiem jest jednostka samorządu terytorialnego (uwaga: K. Kreczmańska-Gigol).

z pojawieniem się trzeciej strony transakcji, czyli ryzykiem istnienia faktora.

Z perspektywy dłużnika najpoważniejszym rodzajem ryzyka związanego z wejściem faktora w jego relację handlową z dostawcą (poprzez cesję należności) jest dokonanie zapłaty za fakturę na rzecz faktoranta zamiast na rzecz faktora. W takim przypadku, jeżeli z jakichkolwiek przyczyn nie dojdzie do przekazania przez faktoranta otrzymanych od dłużnika środków pieniężnych należnych faktorowi, faktor ma pełne prawo dochodzenia zapłaty od dłużnika, co dla dłużnika oznacza konieczność dokonania ponownej zapłaty kwoty już wcześniej zapłaconej. Z perspektywy dłużnika pojawienie się faktora – nowego wierzyciela, oznacza bezwzględną konieczność dokonania właściwych zmian i/lub adnotacji w systemach finansowo-księgowych, z których automatycznie generują się polecenia przelewów, kierowane następnie do bankowych aplikacji w celu realizacji zapłaty. Zmiany te powinny polegać na wstawianiu rachunku bankowego faktora oraz jego nazwy jako beneficjenta przelewów w odniesieniu do faktur będących przedmiotem cesji lub powinny polegać na zablokowaniu płatności do dostawcy z systemowym wskazaniem, iż zapłatę za fakturę objętą cesją należy wykonać na rzecz faktora. Zarządzanie ryzykiem właściwego regulowania zobowiązań w przypadku faktur objętych cesją jest dla dłużników kluczowe. Jest to ważne szczególnie dla tych dłużników, którzy posiadają bardzo duże grono dostawców, wymagające realizacji płatności masowych w sposób automatyczny (z wykorzystaniem systemów finansowo-księgowych).

Kolejnym, ważnym elementem zarządzania ryzykiem, związanym z pojawieniem się faktora w relacji z dostawcą, jest ryzyko braku możliwości dokonania potrąceń należności dłużnika w stosunku do faktoranta (należności wzajemne). Jeśli dłużnik nie zadba o to, aby posiadać prawo dokonywania potrąceń swoich należności przysługujących mu od faktoranta, w przypadku utraty przez faktoranta płynności lub jego bankructwa poniesie straty związane z brakiem zapłaty. Dłużnik powinien zabezpieczyć prawo dokonywania potrąceń wierzytelności wzajemnych nie tylko w umowie zawartej z faktorantem, ale prawo to powinno zostać powtórzone w dokumencie zgody na cesję i zawiadomieniu o dokonaniu cesji³.

³ Zgodnie z przepisami Kodeksu cywilnego, na skutek zawarcia umowy faktoringowej, sytuacja dłużnika nie może ulec pogorszeniu, a prawa, które przysługiwały mu przed

W ramach faktoringu dłużnik jest również narażony na ryzyko związane z zajęciami wierzytelności będących przedmiotem cesji przez organy egzekucyjne: komorników i inne organy. Chociaż wierzytelności wynikające z umów zawieranych na gruncie Kodeksu cywilnego – które przed dokonaniem zajęcia przez organ egzekucyjny zostały przeniesione na podmiot trzeci, w tym na faktora – nie podlegają zajęciu przez organ egzekucyjny, to organy egzekucyjne, powołując się na art. 885 Kodeksu postępowania cywilnego w związku z art. 902 tegoż kodeksu, usiłują niekiedy, zupełnie bezpodstawnie i niesłusznie, podważać skuteczność prawną cesji wierzytelności, żądając od dłużnika zapłaty wierzytelności na rzecz organu egzekucyjnego zamiast na rzecz faktora. W przypadku odmowy grożą dłużnikowi sankcjami prawnymi. Jeśli w takim przypadku dłużnik ulegnie niesłusznemu stanowisku organu egzekucyjnego i dokona zapłaty na jego rzecz, zostanie z pewnością dotknięty słusznymi zarzutami zgłoszonymi przez faktora, który będzie skutecznie podważał podstawy takiej decyzji dłużnika. Dłużnik powinien pamiętać, że jeśli nie będzie w stanie dokonać właściwego wyboru co do właściwości beneficjenta, lepszym rozwiązaniem dla niego, choć wymagającym dokonania kolejnych czynności administracyjnych, jest przekazanie kwoty, wynikającej ze spornej faktury, na rachunek depozytu sądowego.

Przedstawione powyżej rodzaje ryzyka, potencjalne dylematy dłużnika, mające niekiedy wymiar wysokich kwot pieniężnych, oraz wynikająca z bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa, konieczność prowadzenia korespondencji z organami egzekucyjnymi stawiają niekiedy dłużnika w roli ofiary decyzji o wyborze faktoringu jako formy finansowania, niezależnie od tego, czy dłużnik wyrażał zgodę na faktoring, czy decyzja ta została podjęta bez jego udziału.

Zarówno faktorant, jak i dłużnik muszą mieć świadomość, że decyzja o rozpoczęciu współpracy z faktorem wiąże się z koniecznością skierowania pracownika do obsługi procesów związanych z różnymi aspektami faktoringu. O liczbie pracowników – zarówno po stronie faktoranta, jak i po stronie dłużnika – obsługujących procesy związane z korzystaniem z faktoringu, decyduje zakres stosowania faktoringu przez faktoranta

zawarciem umowy faktoringowej, nie mogą ulec ograniczeniu. Dłużnik może skutecznie dokonać kompensaty wierzytelności, warunek jest jedynie taki, że termin wymagalności jego wierzytelności musi być wcześniejszy niż termin wymagalności jego zobowiązania (uwaga: K. Kreczmańska-Gigol).

i przez dostawców dłużnika. W każdym jednak przypadku faktoring jest źródłem dodatkowych kosztów osobowych i administracyjnych po stronie faktoranta i dłużnika.

5. Podsumowanie

Postrzeganie roli faktora oraz zapotrzebowanie na świadczone przez niego usługi jest zróżnicowane. Istotne znaczenie ma skala prowadzonej przez przedsiębiorstwa działalności. W wielu sytuacjach, w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw, trudno wyobrazić sobie w ogóle prowadzenie działalności gospodarczej bez usługi finansowania świadczonej przez faktora. Faktor stanowi często jedyne możliwe do pozyskania przez przedsiębiorstwo źródło finansowania. Należy jednak zaznaczyć, iż w większości przypadków jednym z warunków rozpoczęcia współpracy z faktorem jest konieczność ubezpieczenia kredytu kupieckiego. Z uwagi na ten fakt można stwierdzić, iż to towarzystwo ubezpieczeniowe jest pierwszą instytucją finansową, która umożliwia przedsiębiorstwu skorzystanie z usług faktoringowych i daje szansę na rozwój jego działalności. Dotyczy to tych przedsiębiorstw, które ze względu na krótki okres prowadzonej działalności, negatywną historię współpracy z bankami lub niską jakość posiadanych aktywów nie mogą liczyć na wsparcie ze strony banków. Trzeba również dodać, że jest wiele dużych przedsiębiorstw, dla których faktor jest jedyną szansą na finansowanie wzrostu sprzedaży i rozwoju działalności. W tych przypadkach usługa finansowania oferowana przez faktora ma decydujące znaczenie dla nawiązania współpracy. Dla korporacji korzystających z usług wielu banków i będących z perspektywy banków klientami strategicznymi faktoring pełni rolę uzupełniającej usługi finansowej, przy czym istotne, a często nawet decydujące znaczenie dla korporacji ma usługa bezregresowego przejęcia przez faktora ryzyka wypłacalności dłużnika.

Rozwój rynku faktoringowego w Polsce*

I. Wprowadzenie

Faktoring jest nowoczesnym rozwiązaniem, pomocnym przy realizacji głównych celów przedsiębiorstwa oraz wspierającym jego rozwój. Ten rodzaj finansowania pozwala przyspieszyć rotację wierzytelności, zamieniając je na gotówkę. Dzięki temu można bez obawy planować swoje wydatki, nie czekając, aż kontrahenci spłacą faktury.

W Polsce faktoring nie jest zbyt powszechnie stosowany, a przedsiębiorcy nie zawsze znają tę formę finansowania. Przyczyną może być dość krótki okres funkcjonowania tego instrumentu na polskim rynku. Instytucje faktoringowe stale poszerzają swoją ofertę oraz podnoszą jakość świadczonych przez siebie usług. Poprzez te działania dążą do rozwoju branży, tak jak odbywa się to w krajach zachodnich.

Celem niniejszego artykułu jest przybliżenie problematyki faktoringu, przedstawienie czynników wpływających na kształtowanie się jego kosztów oraz analiza rynku faktoringowego w Polsce w latach 2008–2010.

2. Koszty faktoringu i czynniki wpływające na ich wysokość

Na koszty faktoringu wpływ ma wiele czynników. Są one związane ze specyfiką poszczególnych transakcji oraz z zakresem usług świadczonych przez instytucję faktoringową. W związku z tym każde przedsiębiorstwo

* Artykuł powstał na podstawie pracy magisterskiej napisanej przez Ewelinę Baran w Katedrze Zarządzania Przedsiębiorstwem Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, pod kierunkiem dr. hab. Włodzimierza Rudnego (skróków i redakcji naukowej tekstu dokonała K. Kreczmańska-Gigoł).

jest traktowane indywidualnie. Z jednej strony jest to atutem faktoringu, ponieważ faktoryzy, ustalając cenę, biorą pod uwagę konkretne potrzeby faktorantów. Z drugiej – jest to ograniczenie dla rozwoju faktoringu i jego popularyzacji. Przedsiębiorcy nie znają zasad ustalania wysokości prowizji przez faktora, lecz jedynie poznają wynik ostateczny. Ze względu na brak tych informacji wysokość opłat za usługę faktoringową postrzegana jest jako wielkość uzależniona od woli faktora, a nie obiektywnych kryteriów¹.

Rysunek 1. Koszty faktoringu.



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Faktoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Warszawa: Difin, 2010, s. 18; T. Wójcikowski, *Niesforny kontrahent*, „Franchising Info” 2010, z 30.09.; baza danych Emis. Dostępna w Internecie: www.securites.com; materiały wewnętrzne spółki FaktoringBroker.

W literaturze przedmiotu można odnaleźć różne podziały kosztów faktoringu. Uzależnione jest to głównie od stopnia szczegółowości pogrupowania oraz kryteriów wybranych przez autora. Najczęściej spotykaną klasyfikacją jest wyróżnienie prowizji i odsetek jako głównych elementów kosztów faktoringu (rysunek 1.).

Prowizje dzielą się na prowizję wstępną (przygotowawczą) oraz prowizje operacyjne, czyli prowizję administracyjną oraz prowizję za *del credere*.

¹ *Faktoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Warszawa: Difin, 2010, s. 16–17.

Prowizja wstępna nazywana jest również często prowizją przygotowawczą. Może występować jako określona kwota lub procent od przyznanego limitu faktoringowego. Przedsiębiorca zobligowany jest do jej uiszczenia w momencie podpisywania umowy z faktorem. Na wysokość prowizji wstępnej wpływają następujące czynniki:

- wysokość przyznanego limitu faktoringowego – wraz ze wzrostem wielkości limitu maleje wielkość stopy procentowej prowizji wstępnej;
- liczba dłużników – im większa liczba kontrahentów, tym więcej pracy musi wykonać faktor w celu ich sprawdzenia, i tym samym rośnie wysokość prowizji. Do jej obniżenia może się przyczynić łatwy dostęp do informacji na temat dłużników. Gdy kontrahentem jest spółka akcyjna, wówczas jego bilans jest ogólnie dostępny. Dzięki temu nie ma konieczności wykonywania dodatkowej pracy na poszukiwanie danych o sytuacji finansowej dłużnika;
- historia współpracy z faktorem – w momencie gdy faktorant korzysta już z innych usług banku, w którym stara się o faktoring, bank ten może łatwo ocenić klienta, co może wpłynąć na obniżenie kosztów wstępnych;
- rodzaj księgowości prowadzonej przez faktoranta – w przypadku księgowości pełnej faktor otrzymuje usystematyzowane informacje na temat sytuacji finansowej faktoranta, dzięki czemu ułatwia mu to jego ocenę i może zmniejszyć stopę procentową prowizji przygotowawczej.

Przedstawione czynniki mogą mieć wpływ na wysokość prowizji wstępnej, ale nie muszą. U faktorów z sektora pozabankowego w ogóle nie występuje tego rodzaju prowizja. Istnieją również takie banki, które mają stałą wysokość kosztów wstępnych, niezależnych od żadnych czynników. Jest to wówczas konkretny produkt, w którym prowizja przygotowawcza wynosi przykładowo 1.000 zł.

Prowizja administracyjna zależy od pracochłonności obsługi transakcji. Na jej wysokość wpływają:

- częstotliwość wystawiania i spłaty faktur – im częściej wystawiane są faktury, tym więcej pracy musi wykonać faktor przy ich obsłudze;
- liczba oraz średnia wielkość faktur;
- typowość transakcji – jeżeli usługa ma niestandardowy charakter, wówczas faktor nie posiada jasno określonych procedur czy syste-

mów wspomagających jego pracę. Przyczynia się to wtedy do wzrostu jego zaangażowania, a co za tym idzie – i kosztów obsługi. Faktoring odwrotny, jako niestandardowa forma faktoringu w Polsce, powoduje wzrost prowizji o około 0,3%–0,5%²;

- liczba oraz fluktuacja dłużników – faktor musi kontrolować każdego kontrahenta pod kątem terminowego regulowania płatności za faktury. Gdy jest dużo kontrahentów, wysiłek związany z ich obsługą powoduje wzrost kosztów. Częste zmiany odbiorców również przyczyniają się do zwiększenia prowizji administracyjnej;
- ilość roszczeń zgłaszanych przez dłużników z tytułu rękojmi i gwarancji.

Wszelkie dodatkowe usługi świadczone przez faktora na rzecz faktora również podwyższają wysokość prowizji administracyjnej.

Prowizja za *del credere* nie dotyczy jedynie faktoringu pełnego, w którym faktor przejmuje całkowicie ryzyko wypłacalności dłużnika. W każdej formie faktoringu istnieje niebezpieczeństwo braku spłaty zobowiązań. Głównymi czynnikami decydującymi o wysokości prowizji za *del credere* są³:

- rodzaj faktoringu – w przypadku faktoringu pełnego rosną koszty wynikające z przejścia ryzyka wypłacalności (o około 0,4%);
- branża, w której działa przedsiębiorstwo – niektóre branże uznawane są za szczególnie ryzykowne. Przykładem jest budownictwo, w którego przypadku faktory nie podejmują się w ogóle finansowania lub podnoszą prowizję o około 0,5%;
- wiarygodność odbiorców – gdy kontrahentami są jednostki budżetowe bądź duże znane firmy (na przykład WIG20, mWIG40, duże koncerny międzynarodowe), wówczas ryzyko niepowodzenia transakcji maleje. W związku z tym faktor może obniżyć wysokość prowizji o 0,2%–0,5%;
- liczba odbiorców – w przypadku niepowodzenia transakcji z kontrahentem generującym więcej niż 33% obrotów faktora, następuje zmiana bądź zerwanie umowy faktoringowej. Tak duża koncentracja przyczynia się do zwiększenia ryzyka, dlatego często w takich przypadkach faktor wymaga ubezpieczenia transakcji;
- zaległości w ZUS lub US powodują wzrost prowizji nawet do 0,5%;

² Informacje uzyskane w FaktoringBroker.

³ Tamże.

- średni okres finansowania;
- charakter i rodzaj towarów objętych umowami sprzedaży.

Odsetki są zapłatą za korzystanie z funkcji finansowej faktoringu. Ich wysokość oparta jest na koszcie pozyskania kapitału dla faktora, czyli stopie WIBOR (jeśli wiarytelność wyceniona została w złotych)⁴ lub EURIBOR (jeżeli wiarytelność została wyceniona w euro). Wysokość tych stóp jest zmienna i całkowicie niezależna od faktora. Kolejnym elementem kosztów faktoringu jest marża zysku faktora. Wysokość odsetek, opartych na stawkach WIBOR/EURIBOR plus marża, liczona jest proporcjonalnie do okresu finansowania.

Nie można jednoznacznie określić, które czynniki mają największy wpływ na wielkość kosztów. W niektórych przypadkach branża, w której działa przedsiębiorstwo, spowoduje znaczny wzrost prowizji, a w innych nie zostanie ona w ogóle uwzględniona przy ustalaniu kosztów. Bywają również nietypowe produkty w poszczególnych instytucjach faktoringowych, które zakładają stałe prowizje lub przedziały prowizji. Przyczynia się to do zwiększenia przejrzystości oferty, ale znacznie ogranicza jej elastyczność.

3. Branże gospodarki korzystające z usług faktoringowych

W obecnych czasach, kiedy otoczenie jest bardzo burzliwe i dochodzi do spektakularnych bankructw dużych firm, instytucje finansowe zaostrzają zasady oceny potencjalnych klientów. Również faktorzy stają się bardziej czujni, gdy mają finansować jakieś przedsięwzięcie. Oceniając faktora, nie skupiają się jedynie na jego wynikach finansowych, ale również patrzą na niego przez pryzmat całej branży. Nie implikuje to jednak, że lider branży nie skorzysta z usługi faktoringowej bądź jego kontrahenci zostaną z góry odrzuceni tylko z tego powodu, że znalazł się w niepreferowanej branży. Oszacowanie całej transakcji jest bardzo indywidualne. Jeśli przedsiębiorca potrzebuje poprawy płynności finansowej w swojej firmie, to powinien się postarać o usługę faktoringową bez względu na to, w jakiej branży działa⁵.

⁴ T. Wójcikowski, *Niesforny kontrahent*, „Franchising Info” 2010, z 30.09.; baza danych Emis. Dostępna w Internecie: www.securites.com.

⁵ Informacje dostępne w Internecie: <http://www.biznesplatforma.com.pl/arttykul/197/faktoring-krok-po-kroku-cz-ii>.

Trudno jest jednoznacznie określić, które branże są preferowane przez faktorów, a których faktorzy unikają. W niektórych sektorach, uznawanych aktualnie za wysoce ryzykowne, znajdują się podmioty o stabilnej sytuacji finansowej. Same przedsiębiorstwa mogą funkcjonować w branżach o podwyższonym poziomie ryzyka, jednak ich kontrahenci często działają w dziedzinach uznawanych za bezpieczne⁶. Generalnie faktoring może być wykorzystywany we wszystkich branżach, w których występuje sprzedaż z odroczoneymi terminami płatności i nie jest to działalność detaliczna. Niekiedy w regulaminach poszczególnych faktorów mogą się pojawiać branże szczególnie ryzykowne, które nie są przez nich obsługiwane. Istnieje wówczas możliwość znalezienia instytucji, które nie mają takiego zapisu.

Tabela 1. Podział branż ze względu na poziom ryzyka

Branże z niskim poziomem ryzyka	Branże z podwyższonym poziomem ryzyka	Branże z wysokim poziomem ryzyka
<p><u>Produkcja:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – środków farmaceutycznych, – środków kosmetycznych, czyszczących i toaletowych, – wyrobów cukierniczych, pasz i opakowań z tworzyw sztucznych. 	<p><u>Produkcja:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – mięsa czerwonego, drobiu, owoców i warzyw, mleka, serów i lodów, – nawozów sztucznych, – tworzyw sztucznych dla budownictwa, – wyrobów betonowych, stalowych, metali i rud. 	<p><u>Produkcja:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – odzieży i obuwia, – mebli i krzesel, – papieru i tektury falistej, – drewna, sklejki i laminatów, – części elektronicznych oraz komputerowych.
<p><u>Przetwórstwo:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – mięsa drobiowego, – zbóż, – przetwórstwo i konserwowanie ryb. 	<p><u>Usługi:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – wykonanie instalacji elektrycznych, – wykonanie instalacji hydraulicznych. 	<p><u>Transport:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – kopalnie kamienia, – usługi drukarskie, – deweloperzy.
<p><u>Sprzedaż:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – części do samochodów, – wyrobów elektrycznych, – artykułów spożywczych. 	<p><u>Sprzedaż:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – hurtowa cukru, – wyrobów tytoniowych, – napojów alkoholowych i bezalkoholowych. 	<p>Sprzedaż hurtowa paliwa</p>

Źródło: <http://www.biznesplatforma.com.pl/arttykul/197/faktoring-krok-po-kroku-cz-ii> [dostęp: 14.03.2011].

⁶ Informacje dostępne w Internecie: http://www.polfactor.pl/pl/aktualnosc/rok_2009/index.html.

Faktor sam ocenia i decyduje, czy będzie obsługiwał wszystkie branże, czy też z niektórych zrezygnuje. Nie można również jednoznacznie określić, które rynki są zawsze unikane przez faktorów. Branże można jednak podzielić na trzy charakterystyczne grupy ryzyka:

- branże z niskim poziomem ryzyka,
- branże z podwyższonym poziomem ryzyka,
- branże z wysokim poziomem ryzyka.

Chociaż przyporządkowanie branż do poszczególnych grup jest indywidualną sprawą faktora, to głównie sytuacja rynkowa determinuje ten wybór. Należy podkreślić, iż przydział do danej grupy nie jest stały, gdyż miejsce może być zmienne w czasie. Rozmieszczenie branż w 2010 roku przedstawia tabela 1.

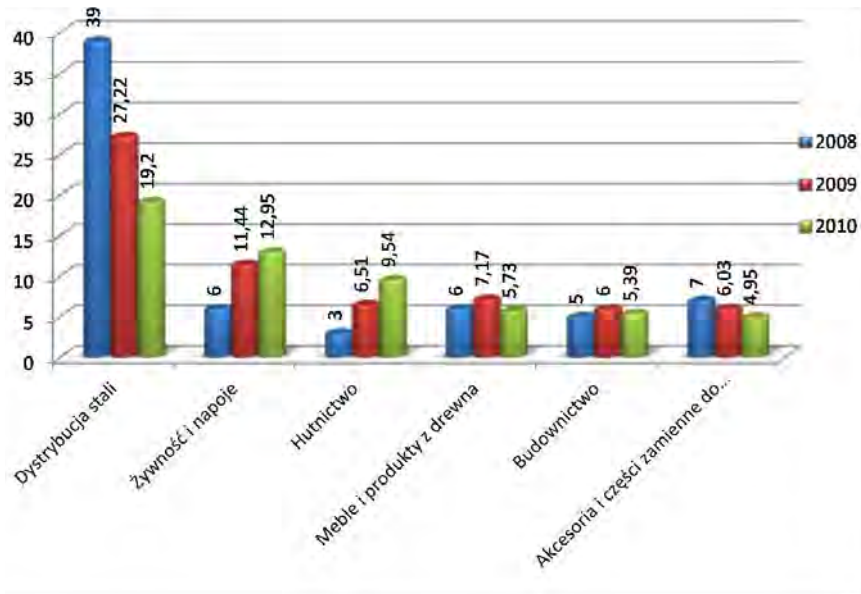
W ciągu ostatnich lat można zaobserwować znaczne różnice w strukturze obrotów rynku faktoringowego według branż (wykres 1.). W 2008 roku finansowanie dystrybucji stali generowało blisko 40% obrotów całego rynku faktoringowego. W kolejnych latach wielkość ta znacznie się zmniejszyła i w 2010 roku wyniosła zaledwie 19,2%. Spadek można również zauważyć w branży akcesoriów i części zamiennych do samochodów. Przedsiębiorstwa z branży hutniczej coraz częściej korzystają z usług faktorów. Udział tej branży wzrósł trzykrotnie w roku 2010 w stosunku do roku 2008. Podobna sytuacja wystąpiła wśród przedsiębiorstw zajmujących się produkcją bądź sprzedażą żywności i napojów. Branża ta wygenerowała ponad dwukrotny wzrost udziału w obrotach rynku faktoringowego w ciągu ostatnich trzech lat.

W 2009 roku najwięcej faktorantów zajmowało się handlem hurtowym i detalicznym oraz naprawą pojazdów samochodowych. Blisko 30% podmiotów korzystających w tym samym roku z faktoringu prowadziło działalność w branży przetwórstwa przemysłowego⁷.

Zmiany w strukturze obrotów rynku faktoringowego spowodowane są jego ciągłym rozwojem. Jednak w latach 2008–2010 głównym determinantem wpływającym na udział poszczególnych branż był kryzys. Według danych statystycznych nastąpił spadek produkcji przemysłowej oraz znaczny spadek wypracowanego zysku faktorantów. Problemy te dotyczą – w mniejszym bądź większym stopniu – niemal wszystkich firm z sektora MSP. W 2009 roku były to przedsiębiorstwa z branży transportowej

⁷ GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2009 r.*, Warszawa 2010.

Wykres 1. Struktura obrotów rynku faktoringowego według branż w latach 2008–2010.



Źródło: opracowanie własne danych PZF, dostępnych w Internecie: www.faktoring.pl [dostęp: 20.03.2011].

i dystrybucji stali i materiałów budowlanych, a w kolejnym roku dołączyły firmy budowlane, meblarskie, motoryzacyjne, branża drzewna oraz mięsna. Upadłości dużych zakładów doprowadziły do spadku produkcji dziesiątek małych i średnich przedsiębiorstw. Zmniejszenie sprzedaży nowych mieszkań spowodowało zmniejszenie ilości zamówień dla wielu małych firm budowlanych, będących podwykonawcami dla dużych przedsiębiorstw⁸. W 2010 roku branża faktoringowa odczuła skutki stabilizacji w gospodarce. Wzrost obrotów przedsiębiorstw oraz zmniejszenie ryzyka ich upadłości przyszyły rozwojowi faktoringu. Efektem był wzrost obrotów branży o 30%.

⁸ Informacje dostępne w Internecie: http://www.aow.pl/media_o_nas,97,oszacowanie_wielkosci_rynku_niezaleznych_firm_faktoringowych [dostęp: 20.03.2011].

4. Struktura rynku

Główny Urząd Statystyczny podał, że w 2009 roku na polskim rynku działało 43 faktorów⁹. Były to zarówno banki, instytucje powiązane z bankami, jak i instytucje finansowe oferujące usługi faktoringowe. Najistotniejszą grupę faktorów stanowią członkowie Polskiego Związku Faktorów, którzy generują blisko 85% obrotów branży¹⁰. Wśród nich również znajdują się liderzy rynku, czyli: Raiffeisen Bank Polska, ING Commercial Finance, Coface Poland Factoring, Pekao Faktoring, Polfactor (aktualnie BRE Faktoring), Bank Millenium, BZ WBK Faktor oraz SEB Comercial Finance. Ze względu na dynamiczny rozwój rynku oraz kryzys gospodarczy rozpoczęty w 2008 roku pozycje rynkowe największych firm faktoringowych ulegają ciągłym zmianom. Obroty największych na rynku faktorów w latach 2008–2010 przedstawia wykres 2.

W roku 2008 liderem rynku wśród członków PZF był ING Commercial Finance, którego udział w obrotach podmiotów zrzeszonych w związku wyniósł 39,3%, przy udziale 26,3% w roku ubiegłym. Drugą pozycję utrzymał Pekao Faktoring z udziałem 15,8%. Trzecie miejsce zajął Polfactor (10,5%), a poza podium znalazł się Coface Poland Factoring (9,4%)¹¹. Należy pamiętać, iż PZF nie reprezentuje całego rynku. Przykładowo w powyższej klasyfikacji nie został uwzględniony Raiffeisen Bank Polska, który nie należał jeszcze wówczas do Związku, a w 2008 roku wygenerował obroty wyższe od Pekao Faktoring.

Kolejny rok przyniósł zmiany w pozycjach liderów w PZF. Po czterech kwartałach 2009 roku status lidera PZF utrzymał ING Commercial Finance. Wiceliderem pozostał Pekao Faktoring z udziałem 16,45%. Coface Poland Factoring z 14,5-procentowym udziałem w rynku zajął trzecie miejsce, wyprzedzając tym samym firmę Polfactor (13,75%)¹². Raiffeisen Bank Polska osiągnął obroty większe od ING Commercial Finance, stając się tym samym liderem rynku faktoringowego w Polsce.

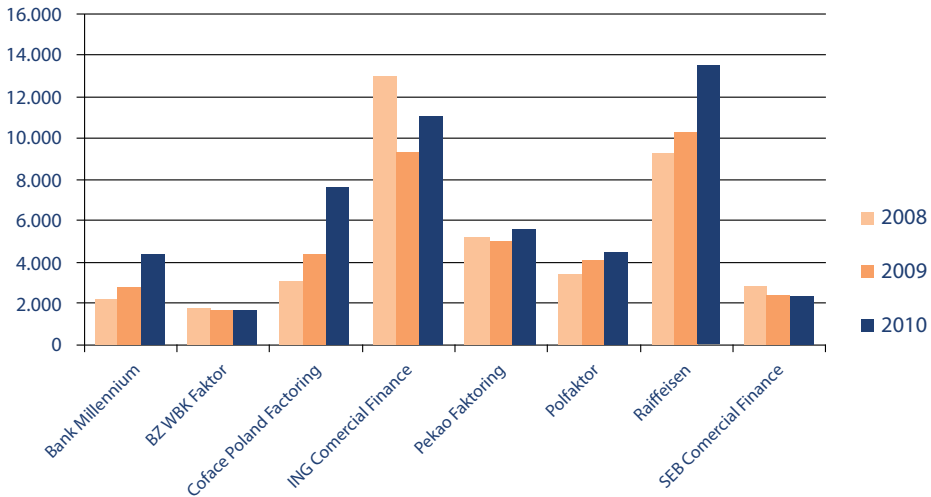
⁹ GUS, *Działalność faktoringowa*, s. 1.

¹⁰ Dostępny w Internecie: http://www.factoring.pl/files/informacje_prasowe/110113020547_PZF_informacja_prasowa_2010.doc [dostęp: 13.04.2011].

¹¹ Dostępny w Internecie: http://www.factoring.pl/files/informacje_prasowe/090117140824_wyniki_branzy_factoringowej_2008.doc [dostęp: 13.04.2011].

¹² Dostępny w Internecie: http://www.factoring.pl/files/informacje_prasowe/100114085837_PZF_wyniki_informacja_prasowa_2009.doc [dostęp: 13.04.2011].

Wykres 2. Obroty firm faktoringowych w latach 2008–2010.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych, dostępnych w Internecie: www.bankmillennium.pl [dostęp 21.03.2011].

W 2010 roku nastąpiły kolejne zmiany w pozycjach firm zrzeszonych w PZF za sprawą przystąpienia Raiffeisen Bank Polska do Związku w listopadzie 2009 roku. Został on zarówno liderem PZF, jak i liderem całego rynku. Jego udział w obrotach firm PZF wyniósł 24%, doprowadzając tym samym do przesunięcia ING Commercial Finance na drugie miejsce. Trzecią pozycję zajęła firma Coface Poland Factoring, której obroty wyniosły 13,7% obrotów członków PZF.

Znajomość udziałów rynkowych poszczególnych firm pozwala na określenie miary konkurencji w sektorze, takiej jak współczynnik C4, wyrażonej wzorem:

$$C4 = \frac{\text{suma wielkości (wartości) sprzedaży 4 największych firm w branży}}{\text{wielkość (wartość) sprzedaży ogółem w branży}}$$

W latach 2008–2010 pozycje liderów rynkowych zmieniały się jednak w obrębie czterech firm, czyli Raiffeisen Bank Polska, ING Commercial Finance, Coface Poland Factoring, Pekao Faktoring. Dane oraz współczynniki koncentracji C4 w tych latach zostały przedstawione w tabeli 2.

Tabela 2. Współczynniki C4 rynku faktoringowego dla lat 2008–2010.

Lata	Wartość wykupionych wierzytelności (w mln zł)					C4
	Ogółem	Raiffeisen Bank Polska	ING Commercial Finance	Coface Poland Factoring	Pekao Faktoring	
2008	47.900	9.243	12.921	3.102	5.181	0,64
2009	50.275	10.246,7	9.232,5	4.354,5	4.941,5	0,57
2010	64.195	13.433,7	11.000,3	7.650,1	5.596,1	0,59

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych, dostępnych w Internecie: www.bankmillennium.pl [dostęp: 21.03.2011].

Na podstawie współczynników C4 rynku faktoringowego z ostatnich trzech lat można mówić o jego średniej koncentracji. W 2009 roku zaobserwowano niewielki wzrost rozproszenia, który mógł być spowodowany kryzysem gospodarczym. Obroty ING Commercial Finance uległy znacznemu zmniejszeniu. Wzrost udziału w rynku odnotowały firmy spoza grupy czterech liderów, czyli Bank Millennium i Polfactor (aktualnie BRE Faktoring). W kolejnym roku nastąpił minimalny wzrost koncentracji związany ze zwiększeniem się obrotów ING Commercial Finance i Coface Poland Factoring.

Obroty danej firmy faktoringowej, a zarazem jej udział w rynku, są zależne od sumy wartości faktur, jakie sfinansuje. Można by więc przypuszczać, iż liczba nabytych faktur będzie bezpośrednio wpływać na wielkość obrotów i udział w rynku. Jednak z danych statystycznych wynika, iż to ING Commercial Finance nabył największą liczbę faktur w 2010 roku, a Raiffeisen Bank Polska miał w tym czasie najwyższe obroty. Rozbieżność ta nasuwa pytanie: czy występuje zależność pomiędzy wielkością obrotów a liczbą nabytych faktur? Najlepszym rozwiązaniem będzie zastosowanie współczynnika korelacji rang Spearmana. Pozwoli on na zbadanie występowania współzależności pomiędzy zmiennymi oraz na ustalenie, czy ma ona charakter dodatni, czy ujemny.

Współczynnik korelacji rang Spearmana wyraża się wzorem:

$$r = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n d_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

gdzie:

$$d_i^2 = r_{1i} - r_{2i}$$

r_{1i} – ranga i tego obiektu w pierwszym uporządkowaniu (według liczby nabytych faktur)

r_{2i} – ranga i tego obiektu w drugim uporządkowaniu (według obrotów firm faktoringowych)

n – liczba badanych faktorów

Tabela 3. Dane niezbędne do wyznaczenia współczynnika korelacji rang Spearmana.

Faktor	Liczba nabytych faktur 2010	r_{2i}	Obroty firm faktoringowych w 2010 roku (mln zł)	r_{1i}	d_i	d_i^2
ING Commercial Finance	696.695	1	11.000,3	2	-1	1
Raiffeisen Bank	581.948	2	13.433,7	1	1	1
Polfactor (BRE Faktoring)	411.280	3	4.461	5	-2	4
Coface Poland Factoring	356.169	4	7.650,1	3	1	1
Pekao Faktoring	294.814	5	5.596,1	4	1	1
Bank Millennium	169.210	6	4.381,0	6	0	0
BZWBK Faktor	159.398	7	1.699,8	8	-1	1
SEB Commercial Finance	136.153	8	2.380	7	1	1
Bibby Financial Services	131.413	9	888,2	13	-4	16
PKO BP Faktoring	85.538	10	1.045,2	10	0	0
Fortis Commercial Finance	84.400	11	968,3	11	0	0
Arvato Services Polska	47.948	12	1.492	9	3	9
IFIS Finance	32.123	13	917	12	1	1
Suma						36

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.factoring.pl oraz www.bankmillennium.pl [dostęp: 21.03.2011].

Współczynnik korelacji rang Spearmana dla badanych cech wynosi:

$$r = 1 - \frac{6 * 36}{13(13^2 - 1)} \quad r = 0,9011$$

Współczynnik korelacji rang Spearmana mieści się zawsze w przedziale $<-1, 1>$. Im jest on bliższy jedności, tym korelacja jest silniejsza. Otrzymany wynik ($r = 0,9011$) świadczy o bardzo silnej zależności pomiędzy zmien-

nymi. Korelacja ma charakter dodatni, co oznacza, że wraz ze wzrostem liczby nabytych faktur przez daną instytucję faktoringową rośnie również wielkość jej obrotów.

5. Podsumowanie

Utrata bieżącej płynności przedsiębiorstwa, spowodowana odroczoneymi terminami płatności, może doprowadzić do jego upadku. Wysokie wymagania stawiane przez banki przed uzyskaniem kredytu bywają barierą nie do przekroczenia. Faktoring, jako forma finansowania, staje się czasem wręcz niezbędny w prowadzeniu działalności. Zapewnia on spokojny rozwój firmy oraz poprzez usługi dodatkowe odciąża w niektórych czynnościach pochłaniających czas i pieniądze.

Należy zauważyć, iż jest to dość złożona forma finansowania, co zmniejsza jej atrakcyjność. Koszty faktoringu są ustalane indywidualnie, więc nie ma możliwości ich łatwego porównywania oraz analizy. Mnogość czynników wpływających na prowizje faktoringowe dodatkowo komplikuje ocenę i zniechęca do tego instrumentu.

W krajach zachodnich przedsiębiorcy znają faktoring i korzystają z niego od kilkadziesiąt lat, natomiast na polskim rynku ten sposób refinansowania kredytów kupieckich funkcjonuje dopiero od początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku. Tak krótki okres obecności faktoringu jest główną przyczyną dość jeszcze słabej znajomości tej usługi. Efektem tego jest mniej rozwinięta branża oraz mniejsza liczba klientów w stosunku do krajów rozwiniętych. Należy jednak zauważyć, iż aktywność instytucji faktoringowych przyczynia się do wzrostu świadomości przedsiębiorców, a co za tym idzie – do wzrostu zainteresowania tą usługą.

Rynek faktoringowy w Polsce dynamicznie się rozwija. Pomimo wielu utrudnień istniejących w tej branży każdego roku można zaobserwować jej rozwój. Kryzys gospodarczy nie doprowadził do spadku wartości faktur sfinansowanych za pomocą faktoringu, a jedynie do jej mniejszego wzrostu w stosunku do lat poprzednich. Rok 2010 przyniósł powrót do trendu wzrostowego.

Faktoring bankowy w Polsce*

I. Wprowadzenie

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie potencjalnych korzyści wynikających ze współpracy przedsiębiorstwa z faktorem-bankiem – ze szczególnym uwzględnieniem pozycji Raiffeisen Bank Polska – a także analiza specyfiki działania faktorów-banków oraz firm faktoringowych.

W artykule sformułowano następującą tezę: faktoring bankowy w porównaniu z faktoringiem świadczonym przez firmy jest usługą, która charakteryzuje się lepszą dostępnością, łatwością w obsłudze, szybkością w udzielaniu finansowania, elastycznością w podejściu do przedsiębiorstwa oraz kompleksowością we współpracy nie tylko przy finansowaniu, ale także przy obsłudze bieżącej.

Omówiono przewagę banku w świadczeniu usług faktoringowych w Polsce nad firmami faktoringowymi. Skupiono się na determinantach potwierdzających tę tezę, wśród których można wymienić przede wszystkim modele funkcjonowania banku-faktora, a także na wskazaniu czynników decydujących o wyborze banku przez faktorantów.

W artykule przedstawiono rozwój faktoringu w ramach Raiffeisen Faktoring Polska i konsekwencje wynikające z włączenia faktoringu do oferty Raiffeisen Bank Polska.

* Artykuł powstał na podstawie pracy magisterskiej napisanej przez Malwinę Łączyńską w Instytucie Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego, pod kierunkiem prof. Danuty Marciniak-Neider (skróków i redakcji naukowej tekstu dokonała K. Kreczmańska-Gigol).

2. Porównanie specyfiki działalności banków-faktorów i firm faktoringowych

Usługi faktoringowe świadczone przez banki i firmy faktoringowe mają ten sam cel – finansowanie należności faktorantów. Zakres czynności świadczonych przez te dwa podmioty różni się między sobą w prawie każdym aspekcie. Zarówno banki, jak i firmy faktoringowe mają jakąś przewagę konkurencyjną, która wpływa bezpośrednio na ich efektywność oraz możliwości ściągania należności. Ze względu na profil prowadzonej działalności banki posiadają dużo szerszą ofertę świadczonych usług, a faktoring jest tu tylko jedną z nich.

Biorąc pod uwagę kryterium formy faktoringu, najczęściej wykorzystywanej, to w przypadku banków jest to faktoring niepełny. Faktoring pełny świadczony jest tylko dla najlepszych i najważniejszych klientów, którzy posiadają rzetelnych kontrahentów. Wynika to przede wszystkim z faktu, że przy przejęciu ryzyka wypłacalności dłużnika przez bank dysponuje on ograniczonymi możliwościami dochodzenia spłat nieterminowych należności. Przy faktoringu pełnym faktor posiada regres do klienta, może wykorzystać bankowy tytuł egzekucyjny w dochodzeniu należności od swojego klienta. Faktorzy bankowi w większości stosują bardziej rygorystyczne podejście do wykupywanych faktur – nie godzą się na wykup wszystkich, ustalając wcześniej minimalne warunki, jakie muszą spełniać faktury przedstawiane do wykupu. W ofercie firm faktoringowych występują obie formy faktoringu. Większą część umów stanowią te umowy z zakresu faktoringu niepełnego, jednak z roku na rok zwiększa się udział umów z zakresu faktoringu pełnego. Banki oferują najczęściej faktoring krajowy. Odmienna sytuacja natomiast występuje wśród firm faktoringowych, które chętnie stosują faktoring międzynarodowy, sprawdzając kontrahenta zagranicznego jeszcze przed zawarciem umowy. Udział faktoringu zagranicznego w banku wynosił 5% w roku 2006, zaś w 2010 roku wzrósł do 12%. Znaczący wzrost faktoringu zagranicznego zaobserwowano wśród firm faktoringowych, które odnotowały wzrost w latach 2006–2010, z 11-procentowego udziału w ogóle obrotów do 22,5-procentowego.

Przy ocenie standingu finansowego przedsiębiorstwa banki bardzo często kierują się identycznymi procedurami jak przy ocenie ryzyka kredytowego. W przypadku firm faktoringowych proces ten wygląda

zupełnie inaczej, jest on szybki i ograniczony do minimum formalności. Proces negocjacji jest sprawniejszy w porównaniu do banków. Nie występują także ścisłe procedury i wymagania. Podejście jest elastyczne, co powoduje także znaczące skrócenie procesu zawierania umowy. W firmach faktoringowych główny nacisk kładziony jest na jakość portfela wiarytelności klienta, nie zaś na jego zdolność kredytową. Ma to znaczący wpływ na formy zabezpieczeń ustanawiane przez instytucje faktoringowe.

Banki przy występowaniu opóźnień w spłatach rygorystycznie podchodzą do kontrahenta, stosując natychmiastową windykację należności. W przypadku firm faktoringowych występuje pewien dopuszczalny okres opóźnień spłat należności. Wpływa to dodatkowo na lepsze relacje klienta z jego kontrahentami. Koszty faktoringu są ponoszone głównie przez faktorantów. Banki pobierają prowizję przygotowawczą, liczoną od przyznanego limitu. Pobierana jest także prowizja administracyjna, ustalona jako określony procent wartości faktur. Banki oferują głównie faktoring, w którym pobierane są odsetki z góry. Odróżniają się od spółek faktoringowych niższym kosztem pozyskania pieniędzy.

Firmy faktoringowe nie pobierają z reguły prowizji przygotowawczej, natomiast prowizja administracyjna naliczana jest procentowo od wartości wiarytelności. W okresach comiesięcznych, lub też w momencie spłaty przez dłużnika następuje pobranie odsetek. Koszt pozyskania pieniędzy przez spółki faktoringowe jest z reguły wyższy. Wynika to z faktu pozyskiwania pieniędzy od banku oraz świadczenia szeregu usług dodatkowych. Banki skupiają się głównie na funkcji finansowania, usługi dodatkowe mają mniejsze znaczenie. „Ze względu na specyfikę działalności [...], ich doświadczenie, naturalne jest, że koncentrują się one na jednej z funkcji, jaką może pełnić faktoring – funkcji finansowania”¹. Instytucje faktoringowe oferują wiele innych usług dodatkowych, które związane są przede wszystkim z kompleksowym zarządzaniem wiarytelnościami. Porównanie faktoringu oferowanego w banku z faktoringiem oferowanym w firmach faktoringowych przedstawiono w tabeli 1.

¹ K. Kreczmańska-Gigol, *Oplacalność faktoringu*, s. 59.

Tabela 1. Porównanie oferty faktoringu świadczonego przez banki i firmy faktoringowe.

	Banki	Firmy faktoringowe
Znaczenie oferty usług faktoringowych	Podstawowy przedmiot ich działalności związany jest z czynnościami, zastrzeżonymi dla instytucji kredytowych, faktoring stanowi jedną z usług dodatkowych.	Faktoring jest główną usługą świadczoną w ich działalności.
Oferta – faktoring pełny/niepełny i usługi dodatkowe	Dominuje świadczenie faktoringu niepełnego; faktoring pełny dostępny jest tylko dla faktorantów o bardzo dobrym standingu oraz dla posiadających solidnych kontrahentów; świadczą usługi zarządzania należnościami.	Świadczą usługi z zakresu faktoringu pełnego i niepełnego oraz oferują szeroką gamę usług dodatkowych.
Wykorzystanie faktoringu krajowego i zagranicznego	Skupiają się głównie na faktoringu krajowym. Rzadko wykupują wierzytelności zagraniczne.	Oferują faktoring zagraniczny w ramach współpracy ze stowarzyszeniami instytucji faktoringowych o zasięgu międzynarodowym.
Zawarcie umowy faktoringowej	Podpisanie umowy, jak też samo złożenie wniosku o limit związane są z wieloma formalnościami, gdyż banki stosują te same procedury co przy udzielaniu kredytów.	Ograniczają formalności do minimum – skupiają się głównie na jakości portfela dłużników, nie zaś na zdolności kredytowej.
Prowizja przygotowawcza	Jej wysokość jest uzależniona od wysokości przyznanego limitu.	Prowizja przygotowawcza nie jest pobierana.
Wysokość prowizji administracyjnej	Ustalana jako procent wartości poszczególnych wykupionych wierzytelności.	Ustalana jako procent od wartości wierzytelności.
Odsetki	Oferują najczęściej faktoring dyskontowy (odsetki pobierane z góry); zaliczki na wierzytelności rozliczane są w dniu płatności długu.	Odsetki pobierają z dołu, przeważnie w comiesięcznych okresach lub w dniu płatności dłużnika.
Koszt pozyskania pieniędzy	Koszt jest niższy ze względu na niższy koszt pozyskania pieniędzy przez bank.	Koszt jest wyższy i uzależniony jest od kosztu uzyskania pieniędzy od banku.
Opóźnienia w spłacie wierzytelności	Dominuje natychmiastowa windykacja należności.	Tolerowanie kilkudniowej zwłoki w spłacie zobowiązania.

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji zawartych na stronach internetowych faktorów, J. Grzywacz, *Faktoring*, Warszawa: Difin, 2005, s. 100; D. Korenik, *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Warszawa: CeDeWu, 2007, s. 109–112; K. Kreczmańska-Gigol, *Oplacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa: Difin, 2007, s. 59–60; *Faktoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, red. nauk. K. Kreczmańska-Gigol, Warszawa: Difin, 2010, s. 123–133.

Bank ma przewagę w postaci rozbudowanej sieci placówek, centrali itp. Większe firmy faktoringowe posiadają własne przedstawicielstwa w większych miastach oraz oferują kontakt telefoniczny z przedstawicielami. Niezależni faktorzy muszą rozbudowywać własną sieć oddziałów. Bogata struktura placówek nie jest jednak warunkiem koniecznym do nawiązania współpracy. Dzięki postępowi technicznemu cały proces może się odbywać za pośrednictwem Internetu. Ważnym źródłem informacyjnym są także strony internetowe faktorów, które nie tylko służą jako źródło informacji, ale spełniają także funkcję edukacyjną. Ważnym aspektem jest także rozpoznawalność marki instytucji, z której korzystają faktoranci, przede wszystkim wśród tych zaangażowanych w handel międzynarodowy. Międzynarodowa pozycja banku czy instytucji faktoringowej jest ważnym atutem, choćby przy finansowaniu w walutach obcych.

Warto także wspomnieć o innych korzyściach wynikających ze współpracy przedsiębiorstwa z bankiem. Firma eliminuje zarówno istniejące, jak i przyszłe zatory płatnicze. Wynika to przede wszystkim z faktu, iż bank zapewnia płynność finansową natychmiast. Wymogiem jest najczęściej posiadanie w nim rachunku. Dzięki temu bank bardzo szybko może przekazywać środki na konto, gdyż transakcja ma charakter wewnętrzny. Inaczej dzieje się w przypadku firm faktoringowych. Mamy tu do czynienia najczęściej z przepływem pieniędzy z jednego konta bankowego na rachunek w innym banku, co wymaga większej ilości czasu². Ważny jest także fakt, iż faktoring w banku nie wymaga ustanawiania zabezpieczeń rzeczowych. W banku głównym zabezpieczeniem są wierzytelności oraz dodatkowo pełnomocnictwa do rachunku bankowego. W rezultacie faktorant nie musi ponosić z tego tytułu dodatkowych kosztów, a bank w sytuacji niekorzystnego rozwoju wydarzeń nie ma problemu ze zbyciem zabezpieczenia w postaci na przykład maszyny³. Ważnym aspektem jest także indywidualizm w podejściu do klienta. Bank poprzez relacje nawiązywane z klientami w ramach współpracy kredytowej, czy też *cash management* może indywidualnie traktować potrzeby każdego z faktorantów.

Faktoring jest usługą świadczoną zazwyczaj długoterminowo. Z uwagi na ten fakt bank może zaoferować przedsiębiorstwu szeroką gamę innych,

² J. Dąbrowski, *Gdzie najlepiej skorzystać z usług faktoringowych – w wyspecjalizowanej firmie czy w banku* [dostęp: 15.03.2010]. Dostępny w Internecie: www.biznes.gazetaprawna.pl.

³ K. Tomaszewski, *Usługa zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstw jest coraz popularniejsza* [dostęp: 10.09.2009]. Dostępny w Internecie: biznes.gazetaprawna.pl.

funkcjonalnych rozwiązań, które łącznie tworzą bardzo konkurencyjną ofertę w stosunku do oferty firm faktoringowych. Szczególnie sprzyjającą sytuację stwarza korzystanie z faktoringu w banku przez firmy eksportowe, gdyż bank – oprócz zaoferowania usługi faktoringowej – może świadczyć inne usługi, jak na przykład: akredytywa, zabezpieczanie przed ryzykiem kursowym, czy też lokowanie nadwyżek finansowych. Dodatkowo z im większej liczby produktów skorzysta klient, tym łatwiej jest negocjować korzystniejsze warunki dla niego.

Warunki świadczenia faktoringu w krajach Unii Europejskiej różnią się pod wieloma względami. Biorąc pod uwagę kraje przyjęte do UE w 2004 roku – Czechy, Estonię, Litwę, Łotwę, Polskę, Słowację, Słowenię oraz Węgry, czyli kraje Europy Środkowo-Wschodniej warto zaznaczyć różnice występujące między nimi. Polska jest liderem na rynku usług faktoringowych w tym rejonie, co prezentuje tabela 2.

Struktura podatkowa jest jednym z najważniejszych elementów, które mają wpływ na rentowność faktoringu w danym kraju. Podatek VAT od odsetek z tytułu udzielonych przez faktora zaliczek płaci się tylko na Litwie. Z kolei na Łotwie, Litwie, w Estonii oraz Słowenii płaci się podatek od wykonywanych usług dodatkowych. W żadnym z wymienionych krajów UE8 nie występują opłaty skarbowe, które byłyby nałożone na transfer dokumentów. Polska jest jedynym krajem, w którym straty ponoszone przez niebankowych faktorów, wynikające z nieściągalności należności, nie są wliczane w koszty uzyskania przychodu. Jest to przyczyną problemów nierównego traktowania faktorów bankowych oraz firm faktoringowych. Polskie regulacje prawne pozbawione są także precyzyjnego określenia podstawy opodatkowania usług świadczonych przez faktorów podatkiem VAT. Bankowe instytucje faktoringowe w Polsce, Czechach, na Słowacji oraz w Słowenii nie podlegają nadzorowi. Bank Centralny sprawuje kontrolę nad działalnością faktorów w Estonii, na Łotwie oraz Litwie. Hungarian Financial Supervisory Authority kontroluje prywatnych faktorów działających na Węgrzech. Na Litwie, Łotwie, Węgrzech oraz w Słowenii występują regulacje odnoszące się do rozpoczęcia i prowadzenia działalności oraz określające minimalny wkład kapitałowy, jaki musi zostać wniesiony. Najwyższy udział obrotów faktoringowych w strukturze PKB obserwowany jest w Estonii, na Litwie, Łotwie oraz w Słowenii. Są to także kraje, które wypracowały ramy prawne, wyróżniające i legitymujące zarówno podmioty, jak i działalność faktoringową. Wszystkie kraje UE8 stosują jawną formę umów. Wynika to z faktu niskiego zaufania do wypłacalności dłużników faktoringowych.

Tabela 2. Obroty faktoringowe w krajach Unii Europejskiej (w mln euro).

Kraj	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Udział w PKB (%) (2010)	Udział w obrotach UE (2010)
Austria *	4.273	4.733	5.219	6.350	6.631	8.307	2,95 %	0,84 %
Belgia *	14.000	16.700	19.200	22.500	23.921	32.200	9,15 %	3,25 %
Bułgaria	0	35	300	450	340	475	1,32%	0,05 %
Cypr	2.425	2.546	2.985	3.255	3.350	3.450	19,76 %	0,35 %
Czechy *	2.885	4.025	4.780	5.000	3.773	4.498	3,08 %	0,45 %
Dania *	7.775	7.685	8.474	7.500	7.062	8.179	3,49 %	0,83 %
Estonia	2.400	2.900	1.300	1.427	1.000	1.220	8,60%	0,12 %
Finlandia	10.470	11.100	12.650	12.650	10.752	12.400	6,95 %	1,25 %
Francja *	89.020	100.009	121.600	135.000	128.182	153.252	7,87 %	15,48 %
Niemcy *	55.110	72.000	89.000	106.000	96.210	132.280	5,29 %	13,36 %
Grecja *	4.510	5.230	7.420	10.200	11.900	14.716	6,35 %	1,49 %
Węgry	1.820	2.880	3.100	3.200	2.600	3.254	3,32 %	0,33 %
Irlandia *	23.180	29.693	22.919	23.618	19.140	20.197	13,12 %	2,04 %
Włochy *	111.175	120.435	122.800	128.200	124.250	143.745	9,28 %	14,52 %
Łotwa	20	276	1.160	1.520	977	328	1,84 %	0,03 %
Litwa	1.640	1.896	2.690	3.350	1.755	1.540	5,62 %	0,16 %
Luksemburg	280	306	490	600	349	321	0,80 %	0,03 %
Malta	0	1	25	52	50	136	2,20 %	0,01%
Holandia *	23.300	25.500	31.820	30.000	30.000	35.500	6,06 %	3,59 %
Polska *	3.700	4.425	7.900	11.486	11.997	16.210	4,58 %	1,64 %
Portugalia *	16.695	16.886	16.888	23.460	23.564	24.488	14,29 %	2,47 %
Rumunia	550	750	1.300	1.650	1.200	1.800	1,46 %	0,18 %
Słowacja	830	1.311	1.380	1.600	1.122	981	1,81 %	0,10 %
Słowenia	230	340	455	650	600	650	1,81 %	0,07%
Hiszpania *	55.515	66.772	83.699	100.000	104.222	112.909	10,74 %	11,41 %
Szwecja *	19.800	21.700	21.700	16.000	18.760	30.516	8,81 %	3,08 %
Wielka Brytania *	237.205	248.769	286.496	189.650	193.650	226.401	13,34 %	22,97%
Łącznie UE	689.078	768.903	877.810	843.379	829.516	989.951	8,07 %	100 %
* Członkowie EUF	631.648	705.976	811.327	773.515	761.097	963.396	8,43 %	97,32 %

Źródło: European Union Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry [5.08.2011]. Dostępny w Internecie: www.euf.eu.com.

Największe różnice pomiędzy usługami świadczonymi przez banki i firmy faktoringowe zaznaczają się przy szybkości przekazywania środków. Banki, które odznaczają się dobrym standingiem, nie mają problemu z udzielaniem finansowania w ramach faktoringu, zaś u firm faktoringowych mogą występować takie problemy. Zabezpieczeniem transakcji dotyczącej faktoringu w banku jest sama wierzycelność (poza pełnomocnictwem do rachunku cesji), stanowiąca podstawę faktoringu. Faktorant korzystający z faktoringu w banku ma jednocześnie dostęp do wielu usług bankowych, a także do sieci oddziałów, co pozwala na łatwiejsze i szybsze załatwianie formalności. Profesjonalne rozwiązania faktoringowe, które przygotowywane są przez banki, automatyzacja procesów oraz bezpośredni kontakt z faktorem sprawiają, że banki lepiej sprawdzają się w roli faktorów niż firmy faktoringowe.

3. Raiffeisen Bank Polska jako największy faktor w Polsce

Raiffeisen Bank Polska (RBPL) rozpoczął swoją działalność w Polsce we wrześniu 1991 roku. Należy do austriackiej Grupy Raiffeisen, zaś jego wyłącznym akcjonariuszem jest Raiffeisen Bank International. Raiffeisen Bank był w Polsce jednym z pierwszych banków, który posiadał kapitał zagraniczny. Jego początkowa działalność skierowana była do przedsiębiorstw. Dopiero w 2000 roku RBPL rozpoczął swoją działalność w segmencie detalicznym i nadal ją rozwija. W 2010 roku obsługiwał blisko 300 000 klientów.

Strukturę bankowości w Raiffeisen Bank Polska można podzielić na trzy segmenty:

- korporacyjna – RBPL świadczy usługi dla dużych przedsiębiorstw, obejmujące zarówno działalność bieżącą, inwestycyjną, jak i całościową obsługę *cash management*;
- dla segmentu MSP – jest to jeden z kluczowych rynków RBPL. Dzięki współpracy z klientami z tego segmentu Raiffeisen Bank od 2005 roku osiąga najwyższe obroty faktoringowe w Polsce;
- detaliczna i prywatna – produkty dostosowane do potrzeb oraz oczekiwań klientów z różnych grup, począwszy od mikroprzedsiębiorców po bankowość prywatną, skierowaną do klientów, których potrzeby wykraczają poza standardy usług bankowych.

Grupa Raiffeisen w Polsce składa się z następujących, wydzielonych w jej ramach, podmiotów:

- RBPL SA – obejmuje bankowość korporacyjną, segment MSP, bankowość prywatną i detaliczną;
- Raiffeisen Investments Polska Sp. z o.o. – spółka świadczy usługi obejmujące doradztwo finansowe dla przedsiębiorstw, specjalizuje się także w fuzjach i przejęciach, pozyskiwaniu finansowania, przy wykorzystaniu emisji akcji i obligacji na rynku publicznym i niepublicznym, a także świadczy usługi w zakresie inżynierii finansowej, optymalizacji podatkowej i wielu innych;
- Raiffeisen Financial Services Polska Sp. z o.o. (RFSP) – do maja 2008 roku działająca pod firmą Raiffeisen Faktoring Polska Sp. z o.o. (RFPL), która została założona w 2001 roku i do końca 2006 roku z powodzeniem działała na rynku usług faktoringowych⁴. Od 2004 roku, gdy rozpoczęto przygotowania do spełnienia wymogów Nowej Umowy Kapitałowej II, stopniowo następowała konsolidacja faktoringu w Raiffeisen Bank Polska, a równoległe z nią w RBPL uruchamiano pośrednictwo związane ze sprzedażą produktów finansowych w ramach RFSP. Rozbudowano struktury organizacyjne, zwiększono grupę wyspecjalizowanych pracowników sprzedaży wszystkich szczebli, tak aby skuteczniej dotrzeć do klientów w segmencie MSP, osób fizycznych oraz korporacyjnych;
- Raiffeisen Insurance Agency Sp. z o.o. – spółka specjalizuje się w kreowaniu produktów i programów ubezpieczeniowych, które dają wartość dodaną klientom korzystającym z instytucji finansowych. Działalność skupia się przede wszystkim na łączeniu usług finansowych i ubezpieczeniowych.

„W 2000 roku powstała nowa linia biznesowa dla sektora MSP, która pozwalała na dostosowanie oferty do indywidualnych potrzeb klientów korporacyjnych”⁵. Podążając za zmianami, dostosowując się do potrzeb klientów korporacyjnych w różnych segmentach (klienci mikro – do 4 mln zł obrotu; sektor MSP – od 4 do 60 mln zł obrotu oraz sektor dużych korporacji – przedsiębiorstwa powyżej 60 mln zł obrotu) – w 2001 roku stworzono Raiffeisen Faktoring Polska Sp. z o.o. (do 2001 roku faktoring

⁴ Raiffeisen Bank Polska [dostęp: 12.04.2011]. Dostępny w Internecie: www.raiffeisen.pl.

⁵ Tamże.

stanowił jedną z wielu form finansowania działalności). Była to spółka, która zajmowała się poszukiwaniem, pozyskiwaniem oraz obsługiwaniem klientów korzystających z usługi faktoringowej. Jednak od 2004 roku rozpoczęto wcielanie tejże spółki do nowej – Raiffeisen Financial Services Polska Sp. z o.o. Przyczyn tego faktu należy się doszukiwać w kilku czynnikach:

- dążono do wyodrębnienia aktywów, które w Raiffeisen Faktoring Polska Sp. z o.o. mogły przynieść zbyt duże ryzyko;
- dostosowywanie do wymogów Nowej Umowy Kapitałowej II;
- w związku z rozwojem faktoringu niezbędne było skumulowanie w jednej jednostce specjalistów, którzy sprawnie by poszukiwali, pozyskiwali, podejmowali decyzje oraz uruchamiali finansowanie.

Wcielanie spółki Raiffeisen Faktoring Polska Sp. z o.o. w ramy Raiffeisen Financial Services Polska Sp. z o.o. przyniosło korzyści, które znalazły odzwierciedlenie w pozycji lidera w Polsce, utrzymywanej stale w latach 2005–2010 pod względem wartości obrotów faktoringowych. „Przeniesienie działalności faktoringowej do banku nie spowodowało zmarginalizowania tej usługi”⁶. Działalność spółki, wyodrębnionej ze struktur banku, ma ograniczone możliwości działania. Jest to związane przede wszystkim z faktem, iż nie ma ona swoich własnych środków finansowych.

Do niekorzystnych stron funkcjonowania Raiffeisen Faktoring Polska Sp. z o.o. można także zaliczyć:

- sposób pozyskiwania środków spółki – finansowanie spółki odbywało się przy udziale banku. Nabywano finansowanie w określonej wysokości, na przykład 1.000.000 zł, na określony czas, na przykład 90 dni. Spółka otrzymywała 980.000 zł od banku, gdyż z góry potrącane były koszty, zaś po trzech miesiącach oddawała całość pożyczonych środków w wysokości 1.000.000 zł. Uciążliwość tego procesu polegała na tym, iż musiał być on wykonywany przy każdej transakcji faktoringowej;
- brak możliwości zakładania rachunków dla faktorantów i dostępu do rachunków w banku – spółka nie miała prawa pobierania środków z rachunków bieżących klienta. Rachunki cesyjne⁷ zakładane

⁶ K. Kreczmańska-Gigoł, *Oplacalność faktoringu*, s. 61.

⁷ Bank, dokonując zaliczkowania faktoranta, wypłaca środki na jego rachunek bieżący. Dłużnik, realizując płatności za fakturę, przelewa jej wartość na rachunek należący do banku – rachunek cesyjny, należności spływające na ten rachunek stanowią zabezpieczenie

były dla spółki. Powodowało to, iż pochodzenie płatności spływających na te rachunki musiało być sprawdzone (zgodność kwoty, faktury i dłużnika) oraz przeksięgowane na właściwe konta bieżące faktoranta, co skutkowało tym, że znajdowały się one z opóźnieniem na jego rachunku. Od momentu gdy faktoring został włączony w struktury banku, pieniądze z rachunku cesyjnego są automatycznie przelewane na rachunek bieżący faktoranta. Regres w przypadku nieterminowości spłat wiązał się z wystosowaniem oficjalnego pisma do banku klienta i na podstawie pełnomocnictwa do rachunku bieżącego ściągano środki na rzecz spółki;

- ograniczone możliwości windykacji – RFPL nie posiadał wyspecjalizowanej jednostki, która zajmowałaby się windykowaniem należności. RBPL w pierwszej kolejności windykował należności, które wynikały z zawieranych przez niego transakcji (pożyczki, kredyty). Ta działalność spółki nie została rozwinięta w trakcie działalności Raiffeisen Faktoring Polska. W RFPL działalność skupiona była przede wszystkim na zdobywaniu klienta, nie zaś na budowaniu trwałego zaplecza dla niego;
- ograniczony dostęp do systemów oraz baz klientów – przejście Raiffeisen Faktoring Polska Sp. z o.o. w strukturę RFSP dało wiele nowych możliwości zarówno finansowych, jak i rozwojowych. Uzyskano dostęp do pełnej historii klientów oraz baz niesolidnych dłużników.

Przedstawiona sytuacja dowodzi, że kreowanie podmiotów, które są zależne od banków, nie dla wszystkich jednostek jest rozwiązaniem długotrwałym. Potwierdza to decyzja o przeniesieniu usług faktoringowych do Departamentu Faktoringu Raiffeisen Bank Polska SA⁸. Przenoszenie RFPL do RFSP rozpoczęło się w 2004 roku, zaś już w 2005 roku obroty faktoringowe Raiffeisen Bank Polska były najwyższe spośród wszystkich podmiotów świadczących usługi faktoringowe na rynku w Polsce. Od 2008 roku faktoring świadczony jest przez Raiffeisen Financial Services Polska. W wyniku dostosowań do Nowej Umowy Kapitałowej spółka Raiffeisen Faktoring Polska została wcielona w struktury banku. Przewidywanym

transakcji faktoringowej. Umowa faktoringowa określa jeden rachunek cesyjny dla każdej waluty, w której dokonywane są odroczone płatności.

⁸ K. Kreczmańska-Gigoł, *Faktoring w teorii i w praktyce*, wyd. 3, Gliwice: One Press, 2010, s. 21.

efektem działania miał być efekt harmonizacji w banku (likwidacja RFPL i włączenie faktoringu do usług banku) i rozwijanie systemu sprzedaży. Wprowadzona zmiana była bardzo korzystna, gdyż znacząco wzrosły obroty faktoringowe – w 2006 roku wynosiły one 3,94 mld zł, zaś po zakończeniu wcielenia w struktury bankowe, czyli w 2008 roku, ich wartość wzrosła do 9,24 mld zł.

Tabela 3. Obroty faktoringowe w Raiffeisen Bank Polska (w mln zł).

	2008	2009	2010	Tempo wzrostu (2010/2009)
styczeń	705.073.006,16	717.717.083,15	780.639.762,94	9%
luty	664.889.241,59	697.787.418,03	840.488.423,47	20%
marzec	644.408.243,56	785.091.520,75	1.122.087.528,29	43%
kwiecień	624.897.673,34	781.153.329,48	955.840.361,94	22%
maj	794.172.794,80	701.964.441,41	1.015.083.772,63	45%
czerwiec	704.760.201,70	847.684.684,17	1.110.629.841,42	31%
lipiec	849.245.252,84	917.090.402,06	1.190.739.346,12	30%
sierpień	710.092.561,85	856.334.142,13	1.272.422.942,18	49%
wrzesień	824.207.782,39	926.280.317,90	1.229.322.184,92	33%
październik	1.005.697.266,52	937.433.476,55	1.257.670.605,80	34%
listopad	820.671.873,82	1.010.528.468,47	1.351.133.179,98	34%
grudzień	895.596.367,81	1.067.613.862,33	1.307.612.796,59	22%
łącznie	9.243.712.266,38	10.246.679.146,43	13.433.670.746,27	31%

Źródło: dane Raiffeisen Bank Polska SA.

Obroty faktoringowe charakteryzują się bardzo dużą dynamiką, co zostało przedstawione w tabeli 2. Porównując rok 2009 z rokiem 2010, nastąpił wzrost obrotów o 31%, a w porównaniu do roku 2008 wzrost wyniósł 45%. Dokonując analizy obrotów faktoringowych w ciągu roku, można zauważyć, że najniższy ich poziom odnotowywany jest w pierwszym kwartale, zaś największy – w ostatnim. Jest to najczęściej powiązane z realizacją kontraktów – są one podpisywane w większości na początku roku, zaś realizowane wraz z jego końcem. Dzięki tak dużej dynamice wzrostu Raiffeisen Bank Polska pozostaje liderem na rynku bankowych usług faktoringowych. Dodatkowo warto podkreślić fakt, że pod względem obrotów

faktoringowych RBPL jest jedynym bankiem, którego obroty faktoringowe są porównywalne z ING Commercial Finance – największą firmą faktoringową wydzieloną ze struktur bankowych w Polsce.

4. Podsumowanie

Rynek usług faktoringowych w Polsce, mimo krótkiej historii, uległ znaczącym przemianom. Perspektywy jego rozwoju związane są przede wszystkim z upodabnianiem się do rynku usług faktoringowych w krajach Europy Zachodniej oraz z rozwijaniem usług, które do tej pory nie miały dużego udziału, jak na przykład dyskonto faktur. W trakcie ponad 20-letniej historii faktoringu w Polsce dokonały się zmiany nie tylko ilościowe, ale także jakościowe, które uwidoczniają się w rosnącym udziale faktoringu pełnego w całości obrotów, a także w zwiększaniu oferty świadczonych usług dodatkowych, jak też rodzajów faktoringu. Zwracając uwagę na wartość transakcji faktoringowych w Polsce w stosunku do PKB – 4,58% w 2010 roku – oraz porównując to do średniej krajów Europy Zachodniej, należy wnioskować o dużym, niewykorzystanym jeszcze potencjale rozwoju faktoringu.

Przedsiębiorstwo, które zamierza pozyskać środki na finansowanie działalności bieżącej z faktoringu, ma do wyboru szeroką gamę ofert prezentowanych przez faktorów-banki, firmy faktoringowe wydzielone ze struktur banku oraz niezależnych faktorów. Wybór faktora może się okazać trudny przede wszystkim dla przedsiębiorstw, które po raz pierwszy mają styczność z faktoringiem. Wiarygodność faktora, kompleksowość usług, przejrzystość oferty i warunków współpracy są ważnymi kryteriami, którymi przedsiębiorstwa powinny się kierować przy wyborze firm faktoringowych.

Wybór faktora spośród banków i firm faktoringowych może się wiązać z preferencjami przedsiębiorstwa, a także ze spełnieniem bieżących i przyszłych potrzeb w większym zakresie przez jeden z tych podmiotów. Faktory oferujący faktoring w Polsce dostosowują się do potrzeb potencjalnych faktorantów, wzbogacając oferty, rozszerzając zakres usług dodatkowych. Przedsiębiorstwa, oprócz finansowania, potrzebują także obsługi bieżącej – prowadzenia rachunku, świadczenia usług związanych z udzielaniem gwarancji czy z zabezpieczaniem przed ryzykiem walutowym. Faktor-bank

pozwała na połączenie tych wszystkich funkcji i zapewnia kompleksową obsługę nie tylko w zakresie faktoringu, obsługi bieżącej, ale także przygotowywania rozwiązań na miarę bieżących i przyszłych potrzeb faktora. Szeroka oferta usług dodatkowych w firmach faktoringowych jest rekompensowana kompleksowością obsługi w bankach. Raiffeisen Bank Polska jest przykładem banku, który uczynił z faktoringu jedną z głównych form finansowania oferowanych przedsiębiorcom. Jego oferta, zakres usług dodatkowych, systemy informatyczne powodują, że pomimo specjalizacji firm faktoringowych, bank może sprostać oczekiwaniom najbardziej wymagających klientów, o czym świadczy jego 24-procentowy udział w ogóle obrotów faktoringowych w Polsce i ponad 15-procentowy udział w obrotach członków PZF w 2010 roku.

Finansowanie działalności bieżącej za pośrednictwem faktoringu w banku odbywa się w sposób szybszy. Bezpośrednio po przekazaniu faktur do wykupu pieniądze przelewane są na konto faktora, wymogiem jest tylko posiadanie konta bieżącego w danym banku. Odbywa się to bez konieczności pozyskiwania środków na finansowanie, jak dzieje się to wśród firm faktoringowych.

Raiffeisen Bank Polska jest największym faktorem w Polsce. Przekształcenie oraz włączenie do struktur banku spółki Raiffeisen Faktoring Polska, działającej do 2006 roku, spowodowało, że usługa faktoringowa stała się jedną z głównych usług świadczonych przez bank w działalności związanej z obsługą klientów korporacyjnych. Raiffeisen Bank Polska stanowi znakomity przykład zakończonego sukcesem włączenia faktoringu do struktur banku i uczynienia z niego jednej z priorytetowych usług świadczonych w strukturach banku. Korzystanie z faktoringu w banku pozwala na dostęp do wielu usług, na łączenie ich, a przez to na obniżanie ich kosztów ze względu na niższy koszt pozyskania pieniędzy przy kilku produktach. Rosnący koszt pieniądza będzie w przyszłości działał na niekorzyść firm faktoringowych, które są zmuszone do pozyskiwania finansowania z rynku bankowego.

Znaczenie usług faktoringowych dla rozwoju sektora bankowego w Polsce*

I. Wprowadzenie

Sektor bankowy pozostaje najistotniejszą częścią całego systemu finansowego w Polsce. Z tego też względu coraz liczniej stawiane są pytania o jego przyszłość. Największy wpływ na kierunek rozwoju bankowości w Polsce miały transformacja gospodarcza i reforma z 1989 roku. Dzięki nim możliwe stały się dążenia do ustroju opartego na wolnym rynku, który w Europie Zachodniej sprawdzał się już od dłuższego czasu. Transformacja gospodarcza przyniosła zmiany nie tylko w budowie sektora bankowego, ale i w produktach obecnych na tym rynku. W miarę podążania naszego kraju w kierunku gospodarki wolnorynkowej faktoring zyskiwał coraz bardziej sprzyjające warunki do rozwoju. W ciągu ostatnich kilkunastu lat branża faktoringowa systematycznie rozwijała się i zyskiwała coraz większe uznanie wśród przedsiębiorców. Od początku swojego istnienia w Polsce była ona przedmiotem zainteresowania banków, które wykorzystywały potencjał usług faktoringowych w sposób bezpośredni, lub też pośredni, wyodrębniając ze swoich struktur faktoringowe spółki – córki.

Celem niniejszego artykułu jest przybliżenie tematyki faktoringu i jego rosnącego znaczenia dla sektora bankowego. W artykule starano się przybliżyć kwestię wpływu faktoringu na strategię banku. Wyszczególniono tu modele organizacyjne w zakresie oferowania usług faktoringowych oraz przedstawiono celowość przyjęcia danego rozwiązania. W artykule zawarto także zestawienie ofert wybranych faktorów.

* Artykuł powstał na podstawie pracy magisterskiej napisanej przez Darię Sulowską w Katedrze Bankowości SGH w Warszawie, pod kierunkiem dr. Marcina Mikołajczyka (skróarów i redakcji naukowej tekstu dokonała K. Kreczmańska-Gigol).

Opracowanie ma na celu ukazanie fenomenu faktoringu oraz jego pogłębiających się związków z bankowością. Usługi faktoringowe stanowią istotny element dla strategii rozwoju banku, który powinien umiejętnie wykorzystywać szanse, jakie stwarza rynek usług finansowych. Właściwe odczytywanie sygnałów płynących z otoczenia oraz innowacyjność mają ogromne znaczenie dla przyszłości banków.

2. Pozytywne determinanty dla rozwoju faktoringu w Polsce

W roku 2010 rozpoczęła się wojna cenowa pomiędzy faktorami. To zjawisko można uznać za pozytywne pod warunkiem, że nie odbywa się ono poprzez „podbieranie klientów” innym usługodawcom. Wykluczając efekt kanibalizmu, możemy uznać, że manipulacja cenowa pozwala na przyciągnięcie na rynek nowych klientów. Ponadto, aby uzyskać aprobatę każdego z nich, firmy faktoringowe starają się dostosować swoją ofertę do indywidualnych preferencji klienta. Obserwujemy coraz dalej idące działania w zakresie zróżnicowania faktoringu pod względem ryzyka, jakie jest skłonny podjąć klient. Ponadto faktoryzy wprowadzają platformy internetowe pozwalające klientowi na bieżące monitorowanie transakcji. Także systemy obsługujące dane zarządzanych wierzytelności są w nieustanny sposób udoskonalane, a większość faktur jest przekazywana usługodawcy w formie elektronicznej. Wskutek tego zostaje zredukowane ryzyko strat wynikających z błędu ludzkiego. Wpływa to także na szybkość dostępu do gotówki, możliwość uzyskania upustów od dostawców, a także obniża koszty prowadzenia działalności¹.

Co więcej, faktoryzy chcą rozszerzyć swoją ofertę o nowe usługi, które na rynku polskim nie są jeszcze tak dostępne jak w krajach Europy Zachodniej². Mowa tu o takich produktach jak faktoring odwrotny (SCF lub *Revers factoring*)³. Jego udział stanowił jedynie 4,5% obrotów w roku 2010. Także finansowanie dystrybutorów (*Maturity financing*) oraz faktoring

¹ K. Tempes, *Czy oferta usług faktoringowych jest dostosowana do przedsiębiorców?*, „Rzeczpospolita” 2010, z 16.09.

² J. Jaworski, *Obalenie stereotypów*, „Rzeczpospolita” 2011, z 24.02.

³ Faktoring odwrotny nazywany jest też faktoringiem zobowiązaniowym lub odwróconym (uwaga: K. Kreczmańska-Gigol).

nienotyfikowany (tajny) występują w Polsce w znikomym stopniu. Pole do rozwoju stanowi również dyskonto faktur (*Invoice discounting*) i finansowanie samorządów. Rok temu na naszym rynku pojawiły się pierwsze transakcje dotyczące faktoringu samorządowego. Potencjał tego sektora pozwala wierzyć, że usługa będzie się rozwijała w szybszym tempie⁴.

Kolejnym aspektem przemawiającym za rozwojem faktoringu jest rosnące zainteresowanie tą usługą w branżach, które do tej pory nie były spotykane wśród odbiorców tej usługi, jak: farmaceutyka czy przemysł spożywczo-mięsny. Zmiana zainteresowania wśród poszczególnych grup ryzyka pozwala na przyciąganie nowych klientów i rozszerzenie rynku faktoringowego. Stymulatorem pozostają także środki z Unii Europejskiej. Finansowane w ten sposób projekty aktywizują ruch w branżach budowlanej oraz drogowej, które przeżywały załamanie podczas niedawnego kryzysu. Zwycięzcy przetargów oraz podwykonawcy okazują zainteresowanie faktoringiem ze względu na specyfikę realizacji takich przedsięwzięć. Zazwyczaj bowiem kwoty inwestycji oraz terminy płatności stanowią wyzwanie nie do sprostania bez finansowania zewnętrznego. Faktoring jest tym bardziej wartościowy dla tych firm, im bardziej pozwala zachować płynność oraz dobry *cash flow*⁵. Faktoring wiąże się także z obniżonymi kosztami w zakresie finansowania sprzedaży ze względu na to, że pozwala skrócić cykl obrotu należnościami⁶. Jest to tym bardziej potrzebne, gdyż w Polsce termin zapłaty figurujący na fakturze w rzeczywistości nie odzwierciedla prawdziwego terminu zapłaty. Średnio stosunek ten wydłuża się z 29,5 dnia do 46,7⁷. Przewiduje się, że także pozostałe branże wkrótce odkryją zalety tej usługi. Niski poziom finansowania za pomocą faktoringu występuje w sektorach, które są uznawane za motor dla rozwoju naszej gospodarki w niedalekiej przyszłości. Wśród nich można wymienić rolnictwo, media, branżę związaną z promocją zdrowia i medyczną, nowoczesne technologie, usługi, branżę rozrywkową oraz tzw. zieloną energię⁸.

Istotnym wydarzeniem, dowodzącym wzrostu świadomości na temat faktoringu w Polsce, było zorganizowanie I Międzynarodowego Kongresu

⁴ *Raport: Faktoring w czasach kryzysu* [dostęp: 3.04.2011]. Dostępny w Internecie: www.twojbiznes.pl.

⁵ D. Czech, *Dyscyplinowanie płatników*, „Rzeczpospolita” 2011, z 24.02.

⁶ Dostępny w Internecie: www.faktoring.pl [dostęp: 6.04.2011].

⁷ Dostępny w Internecie: www.intrum.pl [dostęp: 6.04.2011].

⁸ Dostępny w Internecie: www.faktoring.pl [dostęp: 6.04.2011].

Faktoringu, który odbył się 16 września 2010 roku w Warszawie. Prawie 150 ekspertów z Polski oraz zagranicy wzięło udział w tym spotkaniu, na którym dyskutowano o aktualnych tendencjach na rynku i prezentowano innowacyjne produkty⁹. W 2011 roku również odbyła się kolejna edycja Kongresu, w którym udział mogli wziąć przedstawiciele firm będących potencjalnymi klientami tej usługi.

Na kongresie poruszono również kwestię rozwoju faktoringu w Polsce w porównaniu do innych krajów. Jest to kolejna szansa dla Polski, ponieważ udział faktoringu w PKB naszego kraju stanowi około 3%. W pozostałych krajach Unii Europejskiej ten poziom jest często wyższy – w Wielkiej Brytanii wynosi 10%, we Francji – 6%. Niska penetracja rynku pozwala sądzić, że w najbliższych latach będzie on nadal dynamicznie się rozwijał.¹⁰

3. Trudności ograniczające rozwój faktoringu

Faktoring jest jedną spośród tzw. „umów nienazwanych”, które są oferowane na rynku. Obecnie nie ma w Polsce aktów prawnych, które regulują tę usługę, ale coraz częściej pojawiają się wzmianki na temat konieczności stworzenia odpowiedniego prawa. Może to mieć jednak negatywny wpływ na rynek, który od lat funkcjonuje bardzo dobrze bez jakichkolwiek przepisów prawa. Przykłady innych państw zdają się potwierdzać tę zasadę. W Wielkiej Brytanii nie ma regulacji dotyczących faktoringu, a rynek przeżywa *prosperity*. Natomiast przeregulowany rynek występuje w Niemczech, gdzie rozwój sektora wyraźnie się zahamował, a udział rynku faktoringowego w PKB jest niewiele większy niż w naszym kraju¹¹.

Co więcej, jak pokazały przykłady z przeszłości, jakość powstających w Polsce aktów prawnych często nie jest na najwyższym poziomie, najczęściej z powodu zaangażowania do pracy nad ustawą osób o niewystarczającym doświadczeniu z danej dziedziny. Wprowadzenie sztywnych regulacji może doprowadzić do uprzywilejowania niektórych podmiotów oraz do powstania zbędnych utrudnień już na starcie. Obecnie na rynku panuje stosunkowo duża konkurencja, licznie pojawiają się nowe podmioty. To

⁹ Dostępny w Internecie: www.kongresfaktoringu.pl [dostęp: 7.04.2011].

¹⁰ D. Steć, *Wzrost wysoki, ale czy trwały?*, „Rzeczpospolita” 2011, z 24.02.

¹¹ *Wielki sukces faktoringu. Wyniki za 2010 rok* [dostęp: 31.03.2011]. Dostępny w Internecie: www.e-prawnik.pl.

skłania faktorów do większej inwencji oraz poszukiwania bardziej efektywnych metod zarządzania ryzykiem. Sprzyja to również większemu różnicowaniu ofert. Ponadto wielość usługodawców oznacza większą dostępność dla tej metody finansowania. Obecnie warunki umowy są określane przez uczestników rynku. Daje to szansę na dopasowanie formy do wszystkich rodzajów biznesu. Zaletą jest też możliwość szybkiego reagowania na zmieniającą się kondycję ekonomiczną klientów, przez co zarówno factorzy, jak i finansowane przez nich firmy mogą pokonać chwilowe zawirowania na rynku¹².

Mimo obaw lekarstwem na ten problem mogą się okazać działania Polskiego Związku Faktorów. Jest on instytucją bardzo dobrze zorganizowaną i kontrolującą większość rynku, co uznaje się za dobrą prognozę na przyszłość. Zjednoczona branża jest w stanie wpłynąć na procesy legislacyjne oraz stworzyć korzystne otoczenie prawne. Jak widać, jest to bardzo ważny element dla długookresowego rozwoju rynku faktoringowego w Polsce¹³.

Zagrożeniem dla branży może być również kontynuacja działań podjętych przez firmy ubezpieczeniowe w czasie kryzysu. Podczas oferowania faktoringu pełnego factorzy korzystają z polis ubezpieczeniowych, które przenoszą część ryzyka na ubezpieczyciela. Z końcem 2008 roku większość ubezpieczycieli bardzo zaostrzyła prowadzoną politykę kredytową, co wpływało na zwiększone koszty oraz ryzyko dla faktorów, tym samym ograniczając możliwość oferowania faktoringu pełnego. Szczególnie wiele limitów zostało obniżonych w branżach charakteryzujących się największym ryzykiem¹⁴. Brak zmian w zakresie postaw ubezpieczycieli może się stać czynnikiem hamującym rozwój rynku usług faktoringowych w Polsce.

Przedsiębiorcy odrabiają straty po kryzysie. Tym samym poprawia się ich sytuacja ekonomiczna i zdolność kredytowa. Wielu z nich może zechcieć powrócić do tradycyjnej formy finansowania na pomocą kredytu. Innym czynnikiem brany przez klientów pod uwagę jest również cena usługi. Tutaj zagrożeniem może się okazać wynik trwającej wojny cenowej pomiędzy faktorami. Zjawisko to jest korzystne dla klientów, ale para-

¹² K. Kuniewicz, *Przepisy prawne a kondycja krajowego faktoringu*, „Rzeczpospolita” 2010, z 16.09.

¹³ Dostępny w Internecie: www.factoring.pl [dostęp: 2.04.2011].

¹⁴ A. Żbikowski, *Zależność branży od rynku ubezpieczeń należności*, „Rzeczpospolita” 2010, z 16.09.

doksalnie może zagrozić branży. Cena usługi zbliżona do ceny kredytu sprawia, że klienci zapominają o dodatkowych korzyściach faktoringu. Wcześniej przekaz był bardziej transparentny – usługa ta jest droższa od kredytu, ponieważ – oprócz finansowania – oferuje również pomoc przy obsłudze wierzytelności, czy też szybszy spływ gotówki. Faktorzy zapewniają łatwiejszy dostęp do faktoringu dla przedsiębiorców, akceptując wyższe ryzyko, co również musi znaleźć swoje odzwierciedlenie w wyższej opłacie. Zbliżone ceny obu usług przyczyniają się do powstania sytuacji, w której klienci zapominają o istocie faktoringu. Mogą oni zechcieć wrócić do kredytu, który jest dla nich bardziej znanym produktem. Świadomość znaczenia faktoringu dla finansów firmy jest jeszcze na tyle niewielka, że porównywalne ceny z kredytem przemawiają na niekorzyść faktoringu mimo dodatkowych zalet, jakie posiada¹⁵.

4. Różne formy obecności banków na rynku faktoringowym

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego z roku 2009 udział banków w polskim rynku faktoringowym sięga 81%¹⁶. Widzimy zatem, że bez względu na to, czy banki są obecne na tym rynku poprzez swoje spółki-córki, czy też oferują faktoring w swoich strukturach, wszystkie zdają sobie sprawę, że ma on dla nich znaczenie strategiczne. Branża rozwija się wyjątkowo dynamicznie i stanowi wartościowy rynek dla tych podmiotów. Nie powinno zatem dziwić, że banki walczą o polepszenie swojej pozycji na tym obszarze. Oczywiście, w przypadku niektórych ten proces odbywa się z pewnym opóźnieniem. Niemniej jednak coraz więcej podmiotów zaczyna rozumieć, że ignorowanie faktoringu jest nierozsądne. Ponadto skoncentrowanie się tylko na jednej z grup – MSP lub dużych firmach – przestało być czynnikiem ograniczającym w tej kwestii, ponieważ do klientów faktoringu należą przedstawiciele obu z nich. Należy więc sądzić, że rynek usług faktoringowych będzie miał wpływ na kształt przyszłych strategii banków. Temat ten będzie uwzględniany z uwagi na jego

¹⁵ *Wielki sukces faktoringu.*

¹⁶ GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw w Polsce w 2009 r.* [dostęp: 5.04.2011]. Dostępny w Internecie: www.stat.gov.pl.

potencjał i dochodowość, a tym samym istotne znaczenie dla interesów banków.

W sektorze bankowym panuje silna konkurencja, przez co przyjęta przez dany podmiot strategia musi nie tylko być poprawnie sformułowana pod względem administracyjnym, ale dawać mu możliwość osiągnięcia przewagi konkurencyjnej. Do czynników sukcesu na rynku bankowym zaliczają się: elastyczność w działaniu, otwartość na zmiany, nacisk na zysk, innowacyjność oraz zdolność generowania wartości dodanej dla akcjonariuszy w zakresie działalności operacyjnej. Bank musi zatem nieustannie śledzić i we właściwy sposób odczytywać kształtowanie się trendów w obszarze pośrednictwa finansowego. Dotyczy to również faktoringu, który posiada coraz większy udział w polskiej gospodarce. Wielkie znaczenie dla sposobu adaptacji zmian mają: kadra kierownicza, filozofia oraz struktura organizacyjna banku, które ukierunkowują jego działania¹⁷.

Próbując utrzymać równowagę pomiędzy pomnażaniem zysku a innowacyjnością, banki przyjmują różne modele organizacyjne w zakresie oferowania usług faktoringowych. Po pierwsze, możemy wyróżnić model banku faktoringowego, który zakłada prowadzenie działalności faktoringowej w strukturach banku, a wszelkie związane z nią zasoby również pozostają wewnątrz banku (przykładem może być Raiffeisen Bank Polska SA, Bank Millennium SA, czy też Kredyt Bank SA).

Drugim rozwiązaniem jest wyodrębnienie pod względem kapitałowym oraz organizacyjnym wyspecjalizowanej spółki okołobankowej. Powstała w ten sposób firma koncentruje swoje działania wyłącznie na faktoringu. Rezultatem wykorzystania tego modelu jest utworzenie Pekao Faktoring Sp. z o.o., PKO BP Faktoring Sp. z o.o., ING Commercial Finance Polska SA.

Ostatnią koncepcją jest przyjęcie modelu aliansów strategicznych, który wiąże się z największą swobodą w zakresie ewentualnego wyjścia z branży faktoringowej, jednakże nie gwarantuje on dobrej pozycji w branży. W ramach tego modelu banki mogą współpracować z samodzielnymi faktorami (na przykład Eurofaktor SA). Relacja ta polega na skierowaniu do firmy mniejszych usługobiorców, w zamian za co bank otrzymuje większych klientów, których firma nie jest w stanie objąć finansowaniem.

¹⁷ D. Korenik, *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Warszawa: CeDeWu, 2007, s. 137–138.

Warto zaznaczyć, że przyjęcie określonego rozwiązania pociąga za sobą konsekwencje w postaci różnego tempa oraz zakresu rozwoju na obszarze faktoringu. Wybór ten uwarunkowany jest zatem przyjętymi celami oraz znaczeniem tej usługi dla banku. Myślenie stereotypowe określa bowiem faktoring jako instrument zastępujący kredyt lub pożyczkę, a zatem ograniczający dochody banku z jego podstawowej działalności. Drugim sposobem myślenia, zdecydowanie bardziej rewolucyjnym, jest pojmowanie usług faktoringowych jako dziedziny wspierającej i niemal równorzędnej z kredytowaniem. Ten sposób wyznacza nowe możliwości rozwoju dla instytucji bankowych i napływ dobrych klientów z sektora MSP¹⁸.

Zarówno pozostawienie działalności w strukturach banku, jak i wyodrębnienie jej na zewnątrz posiada wiele pozytywnych aspektów. Banki decydują się na występowanie w roli faktora ze względu na wspomnianą możliwość zdobycia nowych klientów w ramach rozwijania swojej działalności, czyli skorzystania z efektu dywersyfikacji. Wprowadzenie nowego produktu pozwala również na efektywniejsze wykorzystanie sieci oddziałów. Pracownicy przeszkoleni w tym zakresie nabywają nowych kompetencji, dzięki czemu są w stanie skuteczniej przyciągnąć klientów, przedstawiając im bogatszą ofertę usług. Takie działanie ma również wpływ na obniżenie kosztu dystrybucji kredytów. Koszt ten spada w momencie, gdy pracownicy banku mają możliwość zaoferowania klientom innych produktów. Bank korzysta również ze swojego wypracowanego wizerunku, który ułatwia dystrybucję nowej usługi. Rozszerzenie oferty wiąże się także ze wzrostem stabilności finansowej, ponieważ zmniejszają się fluktuacje w dochodach banku. Dodatkowo wzrasta także stopień innowacji technologicznych na obszarze informacji. Kosztowne inwestycje w sprzęt komputerowy, telekomunikacyjny oraz technologie są bowiem rozkładane na większy zakres działalności banku.

Ostatnim, ale niemniej ważnym, aspektem jest zwiększenie siły rynkowej banku w zakresie oferowania faktoringu. Może on tym samym używać relatywnie większe marże¹⁹. Ma to swoje odniesienie do specyfiki usług faktoringowych oferowanych przez banki, które koncentrują się głównie na funkcji finansowej, nie rozwijając zbyt wielu pozostałych funkcji.

¹⁸ Tamże, s. 141–145.

¹⁹ Tamże, s. 142.

W praktyce banki nie oferują badania rynku, branży, czy też działalności marketingowej. Zazwyczaj oferta usług dodatkowych ogranicza się do administrowania wierzytelnościami lub usługami windykacyjnymi, przez co oferta dotycząca faktoringu nie jest tak bogata jak w wyspecjalizowanych spółkach faktoringowych. Klient nie dostaje więc w pełni rozwiniętej usługi, ale mimo wszystko płaci wyższą prowizję niż przy kredycie. Jest to wynikiem niskiej świadomości na temat faktoringu wśród przedsiębiorców, którzy nie potrafią dostrzec różnic pomiędzy ofertą banków oraz firm faktoringowych²⁰.

Drugi model również stwarza wiele korzyści dla banku-matki. Utworzenie zależnej wyspecjalizowanej spółki pozwala na dywersyfikację ryzyka rynkowego. Spółka ma możliwość skoncentrowania się na specyficznych obszarach rynku faktoringowego, co pozwala jej uzyskać przewagę konkurencyjną – kadra pozostaje skupiona na projektowaniu nowych, ulepszonych produktów faktoringowych oraz na intensywnym marketingu skierowanym do wybranych grup klientów. Ma ona także możliwość rozwijania relacji partnerskich z klientami ze względu na indywidualne oraz elastyczne podejście do danego usługobiorcy. Tym samym kreuje klienta zdecydowanie bardziej bezpiecznego pod względem ekonomicznym. Może również przyciągać wielu potencjalnych klientów dla banku macierzystego. Ostatnią korzyścią jest wiedza, której dostarcza relacja bank – spółka-córka. Pozostając właścicielem, lub też współwłaścicielem wyspecjalizowanej spółki faktoringowej, bank doskonali umiejętność prowadzenia działalności niebędącej działalnością ściśle bankową. Spółka przyjmuje właściwą dla branży faktoringowej kulturę organizacyjną, rozszerzając jednocześnie wiedzę banku macierzystego w tym zakresie. Z czasem może on wprowadzić podobne rozwiązania, modyfikując w części swoją działalność kredytowo-pożyczkową. Wymaga to jednak przełamania stereotypów bankowych i podążania ścieżką innowacyjnego oraz bardziej elastycznego myślenia. Istnieje również jeden warunek – innowacje produktowe mają sens, gdy istnieje odpowiednio duży rynek dla nich. Rynek faktoringowy wydaje się doskonale wpisywać w te kryteria²¹.

²⁰ K. Kreczmańska-Gigol, *Opłatność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa: Difin, 2007, s. 57.

²¹ D. Korenik, *Faktoring w bankowości*, s. 143–148.

5. Oferta faktoringowa banków i wyspecjalizowanych spółek faktoringowych

Ze względu na możliwość wykorzystywania przez banki jednego z trzech modeli obsługi klienta faktoringowego w poniższej analizie skupimy się również na ofercie wyspecjalizowanych firm faktoringowych. Mogą one być własnością banków, współpracować z nimi lub stanowić zupełnie niezależny konkurencyjny podmiot, przez co zakres ich oferty jest równie istotny.

Ze względu na niechęć faktorów do ujawniania szczegółów swojej oferty oraz indywidualne negocjowanie warunków dla danego klienta, w poniższym zestawieniu przedstawiono jedynie wybrane elementy składowe ofert (tabela 1.). Zestawienie odnosi się do standardowej oferty faktoringowej, natomiast usługi dodatkowe, jak na przykład oferta skierowana do mikroprzedsiębiorstw, zostaną przedstawione w dalszej części rozdziału.

Pierwszym z kryteriów jest wielkość obrotów rocznych firmy. Dla wszystkich analizowanych banków ma ona istotne znaczenie podczas ustalania warunków umowy. Ten czynnik wpływa na koszt finansowania usługi, firmy o większych obrotach mogą bowiem uzyskać bardziej korzystne warunki. Obroty roczne mają wpływ między innymi na wysokość limitu, jaki zostanie przyznany klientowi, oraz na zaproponowane mu warunki handlowe. Dodatkowo obroty są również brane pod uwagę podczas ustalania takich parametrów jak poziom finansowania pojedynczej faktury, czy też dopuszczalny maksymalny okres opóźnienia²². Nie wszyscy faktory udostępniają takie informacje, ale wśród podmiotów, dla których dane są dostępne, największe wymagania stawiają Alior Bank SA (obroty roczne w wysokości 5 mln zł), Bank Handlowy SA (3,2 mln zł), ING Commercial Finance Polska SA (3 mln zł) oraz Raiffeisen Bank Polska SA (1 mln euro).

Kolejnym czynnikiem jest czas prowadzenia działalności gospodarczej przez firmę. Większość faktorów preferuje podmioty, które charakteryzują się przynajmniej rocznym okresem funkcjonowania. Deutsche Bank PBC SA oraz Bank Handlowy wymagają dwóch lat działalności. Wyjątkowo liberalny w tej kwestii pozostaje Bibby Financial Services Polska Sp z o.o., który nie wyznacza takiej granicy. Oznacza to, że z oferty mogą skorzystać firmy, które dopiero rozpoczynają swoją działalność – tzw. *start-up*'y.

²² B. Siedlecka, *Zestawienie ofert faktoringowych* [dostęp: 31.03.2011]. Dostępny w Internecie: www.bankier.pl.

Tabela 1. Oferta faktoringowa wybranych banków w Polsce.

Nazwa banku	Wielkość rocznych obrotów faktoranta	Okres prowadzenia działalności gospodarczej na rynku	Minimalna i maksymalna kwota na fakturze	Wypłacany procent wartości wierzycelności, czas oczekiwania na wypłatę środków	Maksymalny termin płatności na fakturze
Alior Bank SA	Poziom rocznych obrotów wynosi min. 5 mln euro	Min. rok działalności	Brak limitów	Do 90%; maks. 8 h	180 dni
BOŚ SA	Czynnik istotny	Min. rok działalności	Brak limitów	Do 90%; 24 h	Od 7 do 120 dni
BGŻ SA	Czynnik istotny	Min. rok działalności	Brak limitów	Do 100%; min. 2 h maks. 48 h	185 dni i dłużej
Citi Handlowy SA	Poziom rocznych obrotów wynosi min. 3,2 mln zł	Min. 2 lata prowadzenia działalności	Brak limitów	Do 100%; 2 dni robocze	180 dni
Deutsche Bank PBC SA	Czynnik istotny	Min. 3 lata prowadzenia działalności	Brak limitów	Do 100%; 48 h	180 dni
HSBC Bank Polska SA	Poziom rocznych obrotów wynosi min. 2 mln zł	Min. rok działalności	Brak limitów	Do 90%; środki dostępne następnego dnia rano	120 dni
Kredyt Bank SA	Czynnik istotny	Min. rok działalności	Min. kwota w wysokości 5 tys. zł	Do 100%; 3 dni robocze	Od 14 do 90 dni
Millennium Bank SA	Czynnik istotny	Min. rok działalności	Brak limitów	Do 100%; środki dostępne tego samego dnia	180 dni
Raiffeisen Bank Polska SA	Min. poziom rocznych obrotów wynosi 1 mln euro	Min. rok działalności	Brak limitów	Do 100%; min. 24 h maks. 48 h	180 dni (w wyjątkowych przypadkach 360 dni)

Źródło: opracowanie własne na podstawie – B. Siedlecka, *Zestawienie ofert faktoringowych* [dostęp: 31.03.2011]. Dostępny w Internecie: www.bankier.pl, oraz na oficjalnych stronach internetowych poszczególnych faktorów.

Kolejny warunek dotyczy faktur, które mogą zostać objęte faktoringiem. Zdecydowana większość faktorów nie ustanawia minimalnych lub maksymalnych limitów kwoty na fakturze, co jest bardzo korzystne dla klientów. Większość instytucji stosuje limit wobec faktoranta, a także wobec poszczególnych jego dłużników. W przypadku gdy kwota przekazanych faktur przekracza limit maksymalny klienta, usługodawca ponownie ocenia sytuację finansową usługobiorcy i jeżeli jest to możliwe, zwiększa limit udzielonego mu finansowania. Należy również zaznaczyć, że faktoryzacja banki są w stanie finansować faktury opiewające na bardzo duże kwoty, jak wiele milionów złotych.

Kolejnym czynnikiem jest termin płatności faktury. Minimalny preferowany termin wynosi 7 dni, jednak dolne ograniczenie nie jest zwykle określone przez faktora. Natomiast maksymalny limit wyznaczany jest na poziomie 90–185 dni, z możliwością negocjowania przez klienta wydłużenia tego terminu. Taką możliwość przewidują na przykład Bank Millennium SA, Kredyt Bank SA, Citi Handlowy SA, Alior Bank SA czy Arvato Services Polska.

Kryteriami, na które w największym stopniu zwracają uwagę klienci, są: wypłacany procent wartości wierzytelności oraz czas, w jakim zostaną udostępnione środki. Pierwsza z tych wartości zależy w dużym stopniu od rodzaju usługi oraz ryzyka przypisanego dla danej transakcji. Inaczej bowiem traktowany jest faktoring pełny oraz niepełny, a istotne znaczenie ma również charakter usługi – czy jest to obrót krajowy, czy też zagraniczny. Wśród analizowanych podmiotów prawie wszystkie wypłacają do 100% wartości brutto faktury²³. Jeżeli zaś chodzi o czas, w jakim dostarczane są klientowi środki pieniężne, to zazwyczaj faktoryzy stosują termin dwóch dni roboczych, jednak w praktyce środki są wypłacane firmie w ciągu doby od momentu przedstawienia faktury. Czas oczekiwania stanowi istotny czynnik dla prowadzenia działalności przez przedsiębiorcę, dlatego też niektórzy faktoryzy podkreślają w swojej ofercie, że są w stanie udostępnić klientowi środki już po kilku godzinach od momentu przesłania wierzytelności. Taką informację można znaleźć na stronach internetowych BGŻ SA, Alior Bank SA czy spółki Pekao Faktoring SA. Kluczowy aspekt stanowi tutaj posiadanie przez klienta konta w BGŻ SA lub w Banku Pekao SA. Ten

²³ Tamże.

ostatni przypadek ilustruje znaczenie relacji pomiędzy bankiem-matką a faktoringową spółką-córką.

Kolejnym aspektem są koszty pobierane przez faktorów. Należy zwrócić uwagę na fakt, że znaczącą część kosztów stanowią liczne prowizje oraz opłaty. Wśród nich występują: prowizja przygotowawcza, prowizja operacyjna, odsetki od pożyczonych środków, opłata za wysłanie monitu do dłużnika, za sporządzenie aneksu do umowy na wniosek klienta, prowizja serwisowa pobierana od wartości zgłaszanych faktur do finansowania, opłata za dostęp do internetowej platformy faktoringowej, odpłata związana z czynnościami windykacyjnymi oraz oczywiście prowizja za przejęcie ryzyka wypłacalności dłużnika w usłudze z zakresu faktoringu pełnego. Warto zaznaczyć, że usługa faktoringowa jest bardzo elastyczna – wiele opłat i prowizji jest ustalanych w sposób indywidualny i wynikają one z warunków wynegocjowanych przez klienta.

Tabela 2. Oferta wybranych firm faktoringowych w Polsce.

Nazwa firmy	Wielkość rocznych obrotów faktoranta	Okres prowadzenia przez faktoranta działalności gospodarczej na rynku	Minimalna i maksymalna kwota na fakturze	Wypłacany procent wartości wierzycelności, czas oczekiwania na wypłatę środków	Maksymalny termin płatności na fakturze
ING Commercial Finance Polska SA	Min. poziom rocznych obrotów wynosi 3 mln zł	Min. rok działalności	Brak limitów	Od 80% do 100%; 2 dni robocze	Od 7 dni do 120 dni
Pekao Faktoring Sp. z o.o.	Czynnik istotny	Min. rok działalności	Brak limitów	Do 100%; 48 h (znacznie szybciej, jeżeli faktorant posiada konto w Banku Pekao SA)	Do 180 dni
BZ WBK Faktor Sp. z o.o.	Czynnik istotny	Czynnik istotny	Brak dolnego limitu, kwota maks. uzależniona od limitu posiadanego przez klienta	Od 70% do 100%; uzyskanie on-line poprzez Faktor24	180 dni

Nazwa firmy	Wielkość rocznych obrotów faktoranta	Okres prowadzenia przez faktoranta działalności gospodarczej na rynku	Minimalna i maksymalna kwota na fakturze	Wypłacany procent wartości wierzytelności, czas oczekiwania na wypłatę środków	Maksymalny termin płatności na fakturze
Arvato Services Polska	Min. poziom rocznych obrotów wynosi 2 mln zł	Min. rok działalności	Brak limitów	90%, pozostałe 10% wypłacane w momencie spłaty należności przez kontrahenta; 24 h	120 dni (w wyjątkowych przypadkach termin może zostać wydłużony)
Bibby Financial Services Sp. z o.o.	Czynnik istotny	Nie ma znaczenia	Brak limitów	Do 90%; 24 h	Od 30 do 120 dni
Pragma Inkaso SA	Czynnik istotny	Czynnik istotny	Brak limitów	Do 95%; 72 h	Od 7 dni do 120 dni

Źródło: Opracowanie własne na podstawie – B. Siedlecka, *Zestawienie ofert faktoringowych* [dostęp: 31.03.2011]. Dostępny w Internecie: www.bankier.pl, oraz na oficjalnych stronach internetowych poszczególnych faktorów.

Warto także rozpatrzyć zakres oferty faktorów. Pobierane opłaty powinny być bowiem adekwatne do wachlarza usług świadczonych na rzecz klienta. Wśród 9 banków oraz 6 firm faktoringowych, które zostały przedstawione we wcześniejszym zestawieniu (tabela 1. oraz tabela 2.), wszystkie proponują faktoring z prawem regresu. Większość z nich oferuje również usługę z zakresu faktoringu pełnego oraz faktoringu eksportowego. Natomiast jedynie część z nich świadczy usługi dla sektora mikroprzedsiębiorstw – taki typ usług jest dostępny w ofercie Raiffeisen Bank Polska SA, BZ WBK Faktor Sp. z o.o., Citi Handlowy SA. Również mniejszość posiada w swojej ofercie faktoring samorządowy oraz odwrotny, które – jak wspomniano w rozdziale poświęconym rozwojowi rynku faktoringowego w Polsce – są w naszym kraju stosunkowo nowymi produktami²⁴. Faktoring samorządowy oferują między innymi: Citi Handlowy, Deutsche Bank PBC

²⁴ Warto zaznaczyć, że część transakcji niesłusznie nazywana jest faktoringiem samorządowym zamiast prawidłowej nazwy forfaiting samorządowy. Uwagę na to zwracał R. Koszela w swoim artykule – s. 175–185 (uwaga: K. Kreczmańska-Gigol).

SA, Bank Millennium SA, Raiffeisen Bank Polska SA oraz Pekao Faktoring Sp. z o.o. Natomiast ofertę dotyczącą faktoringu odwrotnego znajdziemy w BZ WBK Faktor Sp. z o.o., Alior Bank SA, Raiffeisen Bank Polska SA oraz w Banku Millennium SA. Widzimy zatem, że najszerszy zakres usług posiadają faktorzy-banki o największym udziale w rynku faktoringowym w swojej kategorii – Raiffeisen Bank Polska SA oraz Bank Millennium SA. Biorąc pod uwagę obie kategorie faktorów, Raiffeisen Bank nadal pozostaje liderem z 24,03% udziałem w rynku, a Bank Millennium SA. plasuje się na szóstej pozycji i posiada 9,84% udziału w branży faktoringowej.

Ostatnim kryterium jest zakres usług dodatkowych świadczonych przez faktorów. Wśród najbardziej popularnych produktów znajdują się: analiza wypłacalności odbiorców, usługa prowadzenia rozliczeniowych kont poszczególnych kontrahentów, windykacja należności, monitoring należności oraz inkaso. Niemal wszyscy faktorzy proponują klientom dostęp do internetowej platformy, na której w ramach indywidualnych kont mogą oni sprawdzać rozwój poszczególnych transakcji. Coraz częściej faktorzy akceptują również faktury przesyłane drogą elektroniczną²⁵.

6. Podsumowanie

Ostatnie lata były okresem szybkiego rozwoju rynku faktoringowego w Polsce. Systematycznie wzrastała liczba klientów tej usługi oraz obroty faktorów. Kryzys gospodarczy nie odbił się w sposób znaczący na branży. Faktoring wykazuje olbrzymi potencjał rozwoju w Polsce, o czym mogą świadczyć coraz liczniejsze opracowania na ten temat, a także nieustanne poszerzanie oferty faktorów. W niniejszym artykule przybliżono sytuację na rynku tych usług, zwracając szczególną uwagę na podmioty po stronie podaży. Wśród tej grupy zdecydowaną większość stanowią banki i spółki z kapitałem bankowym. Tym samym przyszłość branży faktoringowej ma swoje bezpośrednie przełożenie na przyszłość sektora bankowego.

Warto podkreślić, że coraz większą wagę dla rozwoju rynku usług bankowych przypisuje się segmentowi MSP. Małe i średnie przedsiębiorstwa są motorem gospodarki europejskiej. Stanowią blisko 99,8% wszystkich przedsiębiorstw wśród 27 krajów Unii Europejskiej. Są też źródłem za-

²⁵ Tamże.

trudnienia dla 68% obywateli EU²⁶. Coraz częściej to właśnie mikro, małe oraz średnie firmy rozwijają innowacyjność na rynku. Niemniej jednak często stają wobec trudności z uzyskaniem kapitału, szczególnie w fazie rozpoczynania swojej działalności.

Banki, kształtując swoją strategię wśród klientów z sektora MSP, muszą w sposób szczególny wykazać się kreatywnością oraz indywidualnym podejściem do usługobiorcy. Poleganie wyłącznie na relacjach kredytowo-pożyczkowych może nie wystarczyć, aby móc uznawać bank za konkurencyjnego i długookresowego partnera dla przedsiębiorców z tego obszaru. Znaczenie zyskują inne rozwiązania w zakresie finansowania firmy, jakie bank może zaoferować MSP. Faktoring, będąc usługą elastyczną, staje się doskonałym narzędziem do realizowania innowacyjnych strategii.

Faktoring staje się zatem istotnym elementem dla strategii banków, ich spółek-córek oraz samych klientów. Przemiany na rynku faktoringowym zmierzają w dobrym kierunku – rośnie świadomość usługi wśród klientów, zwiększa się różnorodność oferty faktorów oraz udział faktoringu w tworzeniu PKB. Tym samym polski rynek podąża za przykładem krajów Europy Zachodniej, gdzie faktoring stanowi produkt znacznie bardziej rozpowszechniony i doceniany.

²⁶ *European SMEs under pressure* [dostęp: 20.04.201]. Dostępny w Internecie: <http://ec.europa.eu>.

Analiza porównawcza usług faktoringowych oferowanych przez banki oraz firmy specjalistyczne w Polsce*

I. Wprowadzenie

Przeglądając oferty różnych instytucji faktoringowych, możemy zauważyć, że w wielu aspektach wykazują podobieństwa. Jednakże po dokładniejszej analizie dostrzegalne są istotne różnice pomiędzy świadczonymi usługami a także specyfiką działalności danego faktora.

Celem artykułu jest zaprezentowanie wyników z przeprowadzonego porównania usługi faktoringowej wśród faktorów należących do głównych grup – faktorów będących bankami zrzeszonymi w Polskim Związku Faktorów, banków niebędących członkami PZF, firm faktoringowych zrzeszonych w PZF i firm faktoringowych niezależnych. Analizie zostały poddane szczegóły ofert głównie pod względem świadczonych rodzajów faktoringu, procedury badania zdolności kredytowej, wymagań stawianych faktorantom i ich wiarygodności oraz ustanawianych zabezpieczeń. Informacje o ofertach scharakteryzowanych podmiotów zostały zaczerpnięte z oficjalnych stron internetowych faktorów oraz z osobistych rozmów ze specjalistami w oddziałach, z rozmów telefonicznych, jak i z przeprowadzanych drogą e-mailową.

* Artykuł powstał na podstawie pracy magisterskiej napisanej przez Wiolettę Annę Kowalczyk w Katedrze Finansów SGH w Warszawie, pod kierunkiem dr Katarzyny Kreczmańskiej-Gigol (skrótów i redakcji naukowej tekstu dokonała dr Katarzyna Kreczmańska Gigol).

2. Podmioty występujące na rynku faktoringowym w Polsce

Specyficzną cechą branży faktoringowej w Polsce jest różnorodność występujących podmiotów faktoringowych, do których przede wszystkim zaliczamy banki i specjalistyczne firmy faktoringowe. Chociaż banki wiodły prym na pierwotnym rynku usług faktoringowych, to w ciągu 10 lat sytuacja się zmieniła. Gdy tylko niebankowe instytucje faktoringowe rozpoczęły swoją działalność, rozwijały ją, osiągając jednocześnie przewagę na rynku. Udział firm faktoringowych stanowił 56% obrotów faktoringowych w 2006 roku i został zwiększony do 63% w 2007 roku. W kolejnych latach przewaga niebankowych firm zmalała głównie z powodu ograniczenia dostępności do kapitału.

3. Analiza porównawcza usług faktoringowych świadczonych przez różnych faktorów w Polsce

Podmioty faktoringowe, takie jak faktorzy bankowi i firmy specjalistyczne przynależące do PZF, jak i te niezależne, oferują usługi, które cechują się określonymi właściwościami. W związku z powyższym warto wyłonić cechy wspólne opisywanych grup, jak i te wyróżniające je na tle całego rynku faktoringowego w Polsce.

Potencjalny klient, interesujący się usługą faktorów, zwraca szczególną uwagę na ofertę faktoringową. Najszerszy wybór produktów faktoringowych zaoferowały banki zrzeszone w PZF. W przypadku pozostałych grup są liderzy, których oferta jest wyjątkowo atrakcyjna, obejmująca większość możliwych do świadczenia usług. W związku z tym zaproponowane przez nich produkty są zbliżone do siebie, również pod względem standardów, jak i jakości. Każdy z liderów próbuje wprowadzić unikalne rozwiązania faktoringowe, aby wyróżnić się spośród konkurencji. Pozostałe firmy faktoringowe świadczą głównie klasyczne i podstawowe usługi faktoringowe, nie rozróżniając ich pod względem parametrów. W każdej grupie są faktorzy, których oferta jest nieciekawa i uboga.

Bardzo ważne jest odpowiednie przedstawienie swoich usług na stronach internetowych, które w dzisiejszych czasach stanowią najważniejsze źródło informacji i głównie na ich podstawie dokonuje się selekcji i wybiera najbardziej interesującego usługodawcę. W tej kwestii wyróżniają

się banki należące do PZF oraz liderzy pozostałych grup. Ich oferty są najbardziej czytelne i bogate w informacje, parametry i opisy. Jednakże analizując pozostałe podmioty, można powiedzieć, iż pojedyncze, mniejsze firmy faktoringowe, widząc potencjał faktoringu, próbują coraz bardziej profesjonalnie i oryginalnie przedstawić swoje produkty. Stanowi to dla nich jedyną szansę, aby pozyskać klientów i zwiększyć obroty faktoringowe na rynku, gdzie stopniowo tworzy się silna konkurencja.

Tabela 1. Badanie zdolności kredytowej przez faktorów.

Badanie zdolności kredytowej i wypłacalności	Banki zrzeszone w PZF	Faktorzy bankowi niezrzeszeni w PZF	Firmy specjalistyczne zrzeszone w PZF	Firmy specjalistyczne niezrzeszone w PZF
Faktoranta	Największe znaczenie	Największe znaczenie	Główna rola jedynie przy faktoringu z regresem	Badana
Kontrahentów	Faktoring pełny	Brak/faktoring pełny	Największe znaczenie	Największe znaczenie

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie tabeli 1. możemy zauważyć, iż kondycja finansowa faktoranta jest badana przez każdego faktora. Jednakże podmioty bankowe zwracają uwagę na zdolność kredytową klientów i na jej podstawie decydują się, czy zaoferować mu usługę. *Standing* finansowy kontrahentów faktoranta jest dokładniej analizowany jedynie, gdy faktor przejmuje na siebie ryzyko wypłacalności dłużników faktoringowych, to znaczy gdy transakcja dotyczy faktoringu pełnego. Wynika to z roli, jaką pełnią banki, i z konieczności spełnienia przez nich określonych wytycznych prawa bankowego. Natomiast w przeciwieństwie do powyższych podmiotów, niebankowe firmy specjalistyczne największą wagę przywiązują, niezależnie od transakcji, do wypłacalności kontrahentów faktoranta. Dokładniej analizowana jest sytuacja klienta jedynie w przypadku faktoringu z regresem, kiedy to faktorant przejmuje na siebie ryzyko wypłacalności swoich dłużników. Dodatkowo warto zwrócić uwagę, że w przeciwieństwie do podmiotów bankowych, firmy specjalistyczne udostępniają faktorantom na bieżąco wyniki oceny ich kontrahentów, jeśli informacje te okazałyby się dla nich ważne i determinowałyby konieczność przyjęcia nowej strategii współpracy z danymi dłużnikami. Dzięki temu faktorant może

odpowiednio wcześniej zabezpieczyć swoją działalność przed pojawieniem się istotnych problemów u odbiorców.

Tabela 2. przedstawia usługi oferowane przez faktorów w ramach zarządzania wierzytelnościami. Widoczne jest podobieństwo podmiotów zrzeszonych w PZF, które przywiązują istotną wagę do kompleksowości administracji należnościami. W związku z powyższym standardowo prowadzą rozliczenia, monitorują spłaty oraz przygotowują raporty. Umożliwiają również zarządzanie wierzytelnościami, które nie zostały sfinansowane. Usługa ta w większości przypadków wynika z umowy o cesji globalnej. Jedynie oba banki oraz pojedynczy liderzy Związku zarządzają wierzytelnościami na ponadprzeciętnym poziomie. W stosunku jedynie do tych podmiotów można również oczekiwać udostępniania faktorantom bardzo szczegółowych raportów. Niezrzeszeni faktorzy – zarówno bankowi, jak i firmy specjalistyczne – różnią się między sobą przede wszystkim jakością administrowania należnościami. Na rynku funkcjonują pojedyncze banki oraz pewna liczba firm, które jeszcze nie posiadają specjalistycznego oprogramowania komputerowego służącego do zarządzania wierzytelnościami. Dlatego też jakość raportowania oraz możliwość administrowania niesfinansowanymi należnościami zależne są od innowacyjności danego podmiotu.

Natomiast na podstawie tabeli 3. możemy zwrócić uwagę na fakt, iż pod względem czynności związanych ze ściąganiem wierzytelności charakteryzowane podmioty znacząco się nie różnią. Aczkolwiek można zauważyć specyfikę dwóch grup podmiotów: faktorów bankowych oraz tych niebankowych. Teoretycznie wszystkie firmy faktoringowe monitorują opóźnienia, wysyłają kontrahentom powiadomienia dotyczące zaległości w spłatach oraz prowadzą miłą windykację. Istotna różnica pojawia się w przypadku windykacji sądowej, która dotyczy jedynie specjalistycznych firm faktoringowych. Godne uwagi jest charakterystyczne nastawienie tych faktorów, którzy w przeciwieństwie do podmiotów bankowych – przed sięgnięciem po ostateczne środki windykacji – starają się negocjować warunki z kontrahentem opóźniającym się ze spłatą. Należy również wziąć pod uwagę fakt, iż większość niebankowych firm faktoringowych specjalizuje się również w windykacji. Dzięki temu firmy te mają opracowane skuteczne i zróżnicowane strategie ściągania należności od opieszłych dłużników. Pozwala to zaistniałe problemy związane z opóźnieniami rozwiązywać na etapie polubownym, co zwykle okazuje się korzystniejsze dla funkcjonowania działalności gospodarczej faktoranta.

Tabela 2. Usługi oferowane w ramach zarządzania wierzytelnościami przez faktorów.

Usługi oferowane w ramach zarządzania wierzytelnościami	Banki zrzeszone w PZF	Faktorzy bankowi niezrzeszeni w PZF	Firmy specjalistyczne zrzeszone w PZF	Firmy specjalistyczne niezrzeszone w PZF
Prowadzenie rozliczeń	tak	tak	tak	tak/nie
Monitoring spłat	tak	tak	tak	tak
Sporządzanie raportów okresowych	tak	tak	tak	tak
Możliwość zarządzania niefinansowanymi wierzytelnościami	tak	tak/nie	tak	tak/nie

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Usługi oferowane w ramach ściągania należności przez faktorów.

Usługi oferowane w ramach ściągania należności	Banki zrzeszone w PZF	Faktorzy bankowi niezrzeszeni w PZF	Firmy specjalistyczne zrzeszone w PZF	Firmy specjalistyczne niezrzeszone w PZF
Monitorowanie opóźnień	tak	tak	tak	tak
Wysyłanie monitów	tak	tak	tak	tak
Windykacja przedsądowa	tak	tak	tak	tak
Windykacja sądowa	nie	nie	tak	tak

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Usługi dodatkowe oferowane przez faktorów.

Oferowane usługi dodatkowe	Banki zrzeszone w PZF	Faktorzy bankowi niezrzeszeni w PZF	Firmy specjalistyczne zrzeszone w PZF	Firmy specjalistyczne niezrzeszone w PZF
Doradztwo prawne	nie	nie	tak	tak
Możliwość uzyskania informacji on-line o stanie rozliczeń	tak	tak	tak	tak/nie
Możliwość przesyłania faktur drogą elektroniczną	tak	tak	tak	tak

Źródło: opracowanie własne.

Z danych zamieszczonych w tabeli 4. możemy wywnioskować, iż jedynie u niebankowych podmiotów faktorant ma szansę na uzyskanie profesjonalnej porady natury prawnej, związanej zarówno z samą transakcją faktoringową, jak i z prowadzeniem samej działalności gospodarczej. W większości przypadków klient uzyskuje dostęp do specjalnego systemu on-line, dzięki któremu może przeglądać stan rozliczeń oraz ewentualne raporty. Wyjątkiem są niektóre niewielkie firmy niezrzeszone w PZF, które nie obsługują systemu wspierającego obsługę rozliczeń wierzytelności. Dzięki rozwojowi technologii informatycznej i Internetowi możliwe jest przesyłanie faktur drogą elektroniczną do każdego podmiotu. Umożliwia to przyspieszoną wymianę informacji dotyczących wykonanych usług przez faktoranta oraz szybkie spieniężenie należności i przekazanie kwoty na konto bankowe.

Tabela 5. Wymagania stawiane faktorantom i ich wierzytelnościom.

Stawiane wymagania	Banki zrzeszone w PZF	Faktorzy bankowi niezrzeszeni w PZF	Firmy specjalistyczne zrzeszone w PZF	Firmy specjalistyczne niezrzeszone w PZF
Termin odroczenia płatności	180/210	180/360	120/150	120/180
Czas prowadzenia działalności	min. 1 rok	6 miesięcy/1 rok	min. 1 rok	nie
Minimalny okres współpracy z kontrahentem	tak/nie	tak	tak/nie	nie
Minimalny obrót roczny	300 tys./4 mln zł	5 mln/brak	500 tys./6 mln	nie (min. limit 30–400 tys. zł)
Minimalna kwota faktury	tak/nie	tak	nie	tak/nie
Minimalna liczba kontrahentów	1	3	4	1
Wymóg prowadzenia pełnej księgowości	tak	tak/nie	tak	nie

Źródło: opracowanie własne.

Analizując dane z tabeli 5., możemy zauważyć, iż charakteryzowane podmioty najbardziej różnią się pod względem wymagań stawianych faktorantom i ich wierzytelnościom. Rozważając akceptowalność odroczonej

płatności wierzytelności, można uznać, iż jest to kwestia indywidualnej oceny każdego faktora, niezależnie od przynależności do charakteryzowanych grup. Jednakże biorąc pod uwagę świadczenie faktoringu nowo powstałym firmom, zdecydowanie wyróżniają się niezrzeszone firmy specjalistyczne, dla których okres prowadzenia działalności przez przedsiębiorstwo nie należy do głównych kwestii. Podobnie jest z wymogiem minimalnego okresu współpracy z kontrahentami. Mimo że istnieją pojedyncze odstępstwa, podmioty bankowe oraz te zrzeszone w PZF wyraźnie preferują przedsiębiorstwa chcące włączyć do umowy faktoringowej swoich stałych kontrahentów. Dla mniejszych niezależnych firm faktoringowych nie stanowi to również problemu, co związane jest z obsługą nowych podmiotów.

Opisywane podmioty różnią się znacznie pod względem wymogu wysokości rocznych obrotów osiągniętych przez faktora. Zarówno wśród banków, jak i firm specjalistycznych są faktory, gdzie minimalny obrót czy wysokość finansowania wynosi około kilkaset tysięcy, bądź nawet kilkanaście milionów złotych. W grupie niezrzeszonych firm faktoringowych przeważają podmioty realizujące długoterminowe transakcje o wartości średnio kilkaset tysięcy złotych. W nawiązaniu do kolejnego wymogu, czyli minimalnej kwoty finansowanej przez faktora wierzytelności, trudno stwierdzić jednoznacznie, które podmioty rzeczywiście odnoszą się do tego warunku. Jeśli transakcja dotyczy jednorazowego sfinansowania kilku wierzytelności, większość faktorów ustali minimalną ich wartość. W momencie kiedy danemu kontrahentowi przypisany jest limit faktoringowy, wówczas obejmuje on wszystkie jego wierzytelności niezależnie od ich kwoty. W przypadku niezrzeszonych banków oraz zrzeszonych firm specjalistycznych wymagana jest minimalna liczba kontrahentów faktora przekazywanych do transakcji, obejmująca 3–4 przedsiębiorstwa. Dotyczy to również zrzeszonych banków, ich transakcje typu 1:1 wiążą się bowiem głównie z faktoringiem samorządowym. Wymóg ten ma za zadanie rozproszyć ryzyko wynikające z bankructwa jednego ważnego dłużnika faktoringowego, na którym opierała się cała usługa. Jeżeli zaistniałaby taka sytuacja w ramach faktoringu z regresem, wówczas faktorant znalazłby się w dość niekomfortowej sytuacji. Zupełnie inne nastawienie mają niezrzeszone firmy specjalistyczne, które stawiają na elastyczność i umożliwiają tym samym przeprowadzenie jednorazowej transakcji na bazie wierzytelności pochodzących od jednego dłużnika faktoringowego.

Bardzo istotnym wymogiem, który uniemożliwia przedsiębiorcom skorzystanie z usług faktoringowych, jest prowadzenie pełnej księgowości. W bankach bardzo często spotyka się taki wymóg. Podobnie jest z podmiotami zrzeszonymi w PZF, gdzie jest to jeden z głównych warunków uzyskania finansowania w formie faktoringu. Dla mniejszych podmiotów, prowadzących księgę przychodów i rozchodów, szansą na skorzystanie z faktoringu są mali, niezależni faktorzy.

Tabela 6. Dodatkowe cechy umów i ofert faktoringowych.

Dodatkowe cechy oferty faktoringowej	Banki zrzeszone w PZF	Faktorzy bankowi niezrzeszeni w PZF	Firmy specjalistyczne zrzeszone w PZF	Firmy specjalistyczne niezrzeszone w PZF
Okres obowiązywania umowy	12 mies./nieokreślony	12 mies. / nieokreślony	12 mies./nieokreślony	jednorazowo/nieokreślony
Czy dostępna jest informacja o kosztach?	tak	tak	nie	nie

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie tabeli 6. możemy zauważyć, iż termin, na który podpisana jest umowa z faktorantem, zależy od indywidualnej polityki faktorów i nie jest charakterystyczny dla żadnej z grup. Niektóre podmioty zawierają z klientem umowy 12-miesięczne bądź na czas nieokreślony. Niezależne instytucje faktoringowe oferują możliwość skorzystania z usługi jednorazowo. Z jednej strony długoterminowość umowy może zniechęcać potencjalnego klienta, z drugiej – transakcja faktoringowa w swojej teoretycznej istocie polega na długoterminowej współpracy faktora z faktorantem. Dzięki temu klient wyraźnie odczuwa wszystkie korzyści płynące z faktoringu. Warto wspomnieć, iż rezygnacja z usługi faktora w krótkim czasie jest dość kłopotliwa dla obu stron. Natomiast jest możliwa, gdy przedsiębiorstwo korzysta z usług mniejszych firm faktoringowych.

Kolejnym aspektem jest dostęp do tabeli wszelkich kosztów transakcji bądź ich szacunkowej wielkości. Jedynie w przypadku banków potencjalny klient może się przyjrzeć pobieranym przez faktora opłatom zamieszczonym na stronach internetowych. Warto zwrócić uwagę, że podmioty bankowe stosują głównie kilka rodzajów opłat w zależności od tego, czego koszt dotyczy. Natomiast mniejsi, niezależni faktorzy przedstawiają klientowi jedną stawkę odnoszącą się do wartości wierzytelności, dzięki czemu

system wyliczania kosztów jest przejrzysty i łatwy do zrozumienia oraz samodzielnego wyliczenia.

Tabela 7. Zabezpieczenia stosowane przez faktorów.

Stosowane zabezpieczenia	Banki zrzeszone w PZF	Faktorzy bankowi niezrzeszeni w PZF	Firmy specjalistyczne zrzeszone w PZF	Firmy specjalistyczne niezrzeszone w PZF
Wierzytelności	tak	tak	tak	tak
Weksel <i>in blanco</i> z deklaracją wekslową	tak/nie	tak	tak	tak
Pełnomocnictwo do rachunku	tak	tak	tak	tak
Oświadczenie o poddaniu się egzekucji	tak	tak	nie	nie
Przewłaszczenie majątku	nie	tak	nie	tak
Hipoteka na nieruchomości	nie	tak/nie	nie	nie
Inne	zastaw ogólny	zastaw rejestrowy, cesja na bank praw z polisy ubezpieczeniowej należności handlowych	zastaw rejestrowy	zastaw rejestrowy

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 7. przedstawia listę różnych zabezpieczeń, które są stosowane przez faktorów. Na jej podstawie można wywnioskować, że niezrzeszone banki zastrzegają sobie możliwość ustalania wszystkich dostępnych zabezpieczeń. Natomiast w przypadku pozostałych podmiotów największą wartość mają same wierzytelności. Zazwyczaj stosowane są weksle *in blanco* oraz przekazanie pełnomocnictwa do rachunku bankowego. Faktorzy bankowi często wymagają także oświadczenia o poddaniu się egzekucji. W transakcjach cechujących się wyższym ryzykiem większość firm faktoringowych może również chcieć ustanowić zastaw rejestrowy. Godny uwagi jest fakt, że co do zasady nie stosuje się zabezpieczenia w formie hipoteki na nieruchomości. Odnosi się to również do banków. Warto podkreślić, iż wymienione zabezpieczenia nie są ustalane w przypadku każdej transakcji, ale zależą od stopnia ryzyka. Uzależnione są od jakości przekazywanych

wierzytelności oraz wiarygodności kontrahentów włączanych do umowy faktoringowej.

4. Podsumowanie

Powszechna praktyka stosowania kredytu handlowego oraz ograniczony dostęp do kredytu bankowego potwierdzają konieczność stałego rozwijania różnorodnych form pozyskiwania środków, pozwalających na bieżące finansowanie działalności gospodarczej. Powyższe czynniki sprawiają, że faktoring jest wykorzystywany przez przedsiębiorstwa na coraz większą skalę. Dotyczy to zwłaszcza podmiotów, które dopiero co rozpoczęły działalność bądź stanęły przed problemem zachwianej płynności finansowej.

Rynek faktoringowy w Polsce wciąż się zmienia i rozwija, o czym świadczą wzrastające obroty instytucji faktoringowych. Niemalże co roku pojawiają się na rynku nowe podmioty proponujące w swojej ofercie usługę faktoringową. W obliczu wzrostu popularności usługi oraz zaostrzającej się konkurencji istniejący faktorzy udoskonalają produkty faktoringowe oraz wprowadzają nowe rozwiązania do przeprowadzanych transakcji. Dzięki temu usługa faktoringowa staje się bardziej kompleksowa i daje faktorantom coraz więcej różnorodnych korzyści.

Na rynku faktoringowym w Polsce istnieją różne podmioty świadczące usługę faktoringową. Przede wszystkim są to faktorzy bankowi oraz specjalistyczne firmy faktoringowe. Ponadto przynależność poszczególnych faktorów do PZF również wpłynęła na charakter świadczonego przez nich faktoringu. W przeciwieństwie do pozostałych grup, najmniej zróżnicowany jest faktoring świadczony przez banki zrzeszone w PZF.

Oferty są dopasowywane do wybranego rynku docelowego oraz opracowane zgodnie z prowadzoną polityką oraz z regulacjami obowiązującymi w danym podmiocie. Potencjalny klient zainteresowany usługą faktoringową powinien ocenić oferty faktorów pod względem swoich indywidualnych potrzeb i oczekiwań. Mniejsze przedsiębiorstwa, dla których najważniejsze są minimalne koszty, proste procedury, brak stawianych wymagań oraz nieograniczona elastyczność transakcji, powinny się zwrócić do niezrzeszonych firm specjalistycznych. Faktorzy tej grupy stworzyli swoją ofertę z myślą o przedsiębiorstwach z sektora MSP, dla których najważniejszą funkcję faktoringu stanowi finansowanie wierzytelności.

Natomiast większe przedsiębiorstwa, które cenią wysoki standard zarządzania wierzycelnościami, długoterminową współpracę oraz profesjonalne systemy zarówno wspomagające planowanie strategiczne, przepływ informacji, jak i generujące wszelkie raporty i zestawienia – powinny się udać do podmiotów zrzeszonych w PZF. Podmioty tej grupy oferują najszerszy zakres usług faktoringowych, które obejmują wszelkie dziedziny faktoringu: zarządzanie finansami, finansowanie oraz windykację. Wśród banków, jak i specjalistycznych firm faktoringowych można znaleźć zarówno profesjonalnych faktorów oferujących kompleksowe usługi faktoringowe, jak i takie podmioty, które świadczą faktoring w najbardziej podstawowej formie i służący głównie finansowaniu należności.

Bez wątpienia rozwój usług faktoringowych wpłynie pozytywnie na działalność przedsiębiorstw w Polsce. Ułatwione refinansowanie udzielanych kredytów kupieckich oraz *outsourcing* czasochłonnych czynności – które mogą być przeszkodą dla pełnego zaangażowania się w rozwój przedsiębiorstwa, a są niezbędne w prowadzeniu działalności gospodarczej – przełoży się na wzrost sprzedaży oraz osiąganych zysków. Ustabilizowana płynność finansowa ograniczy pojawianie się problemów finansowych prowadzących do upadłości polskich przedsiębiorstw. W konsekwencji istotnie przyczyni się do rozwoju gospodarczego całego kraju.

Bibliografia

1. Brigham E.F., *Podstawy zarządzania finansami*, t. 3, tłum. M. Dyk, Warszawa: PWE, 1996.
2. Capodanno N., *Factoring, la ripresa fa da tirano. Boom di finanziamenti*, „Milano Finanza” 2006, z 27.09., s. 19.
3. Czech D., *Dyscyplinowanie płatników*, „Rzeczpospolita” 2011, z 24.02.
4. Dąbrowski J., *Gdzie najlepiej skorzystać z usług faktoringowych – w wyspecjalizowanej firmie czy w banku* [dostęp: 15.03.2010]. Dostępny w Internecie: www.biznes.gazetaprawna.pl.
5. *European SMEs under pressure* [dostęp: 20.04.2011]. Dostępny w Internecie: <http://ec.europa.eu>,.
6. *European Union Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry* [dostęp: 5.08.2011]. Dostępny w Internecie: www.euf.eu.com.
7. *Faktoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Warszawa: Difin, 2010.
8. Gołębiowski G., Tłaczała A., *Analiza finansowa w teorii i w praktyce*, Warszawa: Difin, 2010.
9. Grzywacz J., *Faktoring*, Warszawa: Difin, 2005.
10. GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2009 r.*, Warszawa 2010.
11. Jaworski J., *Obalanie stereotypów*, „Rzeczpospolita” 2011, z 24.02.
12. Korenik D., *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Warszawa: CeDeWu, 2007.
13. Kosińska J., Cicirko T., *Badanie płynności finansowej*, [w:] *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. T. Cicirko, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH, 2010, s. 81–110.
14. Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w teorii i w praktyce*, wyd. 3, Gliwice: Wydawnictwo One Press, 2010.

15. Kreczmańska-Gigol K., *Kapitał obrotowy netto i jego znaczenie dla przedsiębiorstwa*, [w:] *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Warszawa: Difin, 2010, s. 74–95.
16. Kreczmańska-Gigol K., *Opłatność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa: Difin, 2007.
17. Kreczmańska-Gigol K., *Ryzyko faktora i windykacja faktoringowa*, [w:] *Windykacja należności – ujęcie interdyscyplinarne*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Warszawa: Difin, 2011, s. 430–451.
18. Kuniewicz K., *Przepisy prawne a kondycja krajowego faktoringu*, „Rzeczpospolita” 2010, z 16.09.
19. Michalski G., *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Warszawa: PWN, 2005.
20. Netti E., *E il factoring si prende una pausa dopo corsa ai ritmi sostenuti*, „Il Sole 24 Ore” 2004, 26.04., s. 13.
21. Pamacris E., *Il factoring per la crescita dell’impresa*, „Finance Business Review Italy” 2007, s. 14.
22. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2007*, Warszawa 2008.
23. Puliafito P., *Si cresce a un ritmo dell’8,5%*, „Il Mondo” 2007, z 29.06., s. 129.
24. *Raport. Faktoring w czasach kryzysu* [dostęp: 3.04.2011]. Dostępny w Internecie: www.twojbiznes.pl.
25. Siedlecka B., *Zestawienie ofert faktoringowych* [dostęp: 31.03.2011]. Dostępny w Internecie: www.bankier.pl.
26. Skowronek-Mielczarek M., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2003.
27. Steć D., *Wzrost wysoki, ale czy trwały?*, „Rzeczpospolita” 2011, z 24.02.
28. Tempes K., *Czy oferta usług faktoringowych jest dostosowana do przedsiębiorców?* „Rzeczpospolita” 2010, z 16.09.
29. Tomaszewski K., *Usługa zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstw jest coraz popularniejsza* [dostęp: 10.09.2009]. Dostępny w Internecie: biznes.gazetaprawna.pl.
30. *Wielki sukces faktoringu. Wyniki za 2010 rok* [dostęp: 31.03.2011]. Dostępny w Internecie: www.e-prawnik.pl.
31. Wójcikowski T., *Niesforny kontrahent*, „Franchising Info”, baza danych Emis [dostęp: 30.09.2010]. Dostępny w Internecie: www.securites.com.
32. Żbikowski A., *Zależność branży od rynku ubezpieczeń należności*, „Rzeczpospolita” 2010, z 16.09.

Strony internetowe

1. www.aow.pl
2. www.assifact.it
3. www.bancaditalia.it
4. www.bankier.pl
5. www.bankmillennium.pl
6. www.biznes.gazetaprawna.pl
7. www.biznesplatforma.com.pl
8. www.ec.europa.eu
9. www.e-prawnik.pl
10. www.euf.eu.com
11. www.faktoring.pl
12. www.ifgroup.com
13. www.intrum.pl
14. www.kongresfaktoringu.pl
15. www.polfactor.pl
16. www.raiffeisen.pl
17. www.securites.com
18. www.twoj.biznes.pl

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW (PZF), krajowa federacja branżowa, zrzesza 19 największych i najbardziej aktywnych firm faktoringowych, działających w Polsce. Formalny początek działalności Związku przypada na 28 kwietnia 2006 roku. Polski Związek Faktorów kontynuuje działalność Konferencji Instytucji Faktoringowych (KIF), federacji utworzonej w 2003 roku z inicjatywy: Forin Sp. z o.o., Handlowy-Heller SA, Pekao Faktoring Sp. z o.o. oraz Polfactor SA.

Głównym zadaniem programowym Federacji jest integracja polskiego rynku faktoringowego oraz popularyzacja i standaryzacja usług z zakresu faktoringu, najmłodszego produktu finansowego na rynku.

Programowe cele Polskiego Związku Faktorów to:

- promocja usług faktoringowych przez:
 - 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 2011 roku 81% całego rynku faktoringu w Polsce. Aktualnie do PZF należą: 16 wyspecjalizowanych spółek faktoringowych oraz 3 banki komercyjne.

Polski Związek Faktorów włącza się do wspólnych działań międzynarodowych, należy do inicjatorów i założycieli EU Federation – europejskiej federacji krajowych stowarzyszeń faktorów.

Aktywność Związku na arenie międzynarodowej wiąże się również z organizacją międzynarodowych konferencji. Międzynarodowy Kongres Faktoringu jest organizowany już po raz trzeci. Uczestniczą w nim przedstawiciele krajowych i zagranicznych instytucji faktoringowych oraz przedsiębiorstwa współpracujące z branżą.

PZF ma również duży wpływ na pogłębianie wiedzy i doskonalenie umiejętności pracowników, zatrudnionych przez faktorów zrzeszonych w federacji. Organizuje warsztaty oraz szkolenia, między innymi z zakresu ryzyka transakcji faktoringowych oraz zagadnień prawnych.

Związek promuje również tematykę dotyczącą faktoringu w środowiskach akademickich. W konkursie „Złote Pióro PZF” co roku nagradza najlepsze prace doktorskie, magisterskie i licencjackie poświęcone tej problematyce.

Systematyczna promocja wiedzy o faktoringu prowadzona przez PZF przyczyniła się do tego, że faktoring stał się usługą rozpoznawalną oraz coraz bardziej docenianą przez polskich przedsiębiorców.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2011 rok (w mln zł)	5.325
Liczba pracowników	54
Rok powstania firmy	2004 (od tego roku istnieje Departament Faktoringu i Finansowania Handlu)
Grupa docelowa klientów	
Producenci i przedsiębiorstwa świadczące usługi, sprzedający i kupujący, z odroczonym terminem płatności.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring: niepełny, pełny, pełny z ubezpieczeniem, pełny z polisą klienta, odwrotny, samorządowy, wymagalnościowy, inkaso płatności.	
Obszar działania	
Bank działa w całej Polsce za pośrednictwem swoich oddziałów.	
Obroty faktoringu eksportowego (udział %)	16%
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	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 przy 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 dziedzinie finansów, strategicznego udziałowca Banku Millennium – Banco Comercial Portugues, największego prywatnego banku w Portugalii.

Bank Millennium SA oferuje klientom szeroki wybór rozwiązań faktoringowych. W ofercie Banku znajduje się faktoring: niepełny, pełny, pełny z ubezpieczeniem, pełny z polisą klienta, samorządowy, 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 klientowi szereg usług związanych z: finansowaniem oraz administrowaniem wierzytelnościami, rozliczaniem spłat i monitorowaniem opóźnień. Bank obsługuje faktoringowo zarówno obrót z kontrahentami, jak i z dostawcami klienta.

Do dyspozycji każdego klienta jest zespół wysoko kwalifikowanych fachowców, wspieranych najnowocześniejszym systemem rozliczeniowym.

Bank Millennium SA oferuje usługi faktoringowe za pośrednictwem oddziałów w całym kraju. Klienci Banku mogą korzystać z porad indywidualnych doradców produktowych, którzy pomogą wybrać rozwiązanie odpowiednio dopasowane do ich potrzeb.

Bank Ochrony Środowiska SA

Departament Faktoringu



PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2011 rok (w mln zł)	864
Liczba pracowników	13
Rok powstania firmy	2010
Grupa docelowa klientów	
Faktoring kierujemy zarówno do małych, średnich firm, jak i dużych korporacji, prowadzących ekspansywną politykę zwiększania sprzedaży oraz przywiązujących wagę do profesjonalnej obsługi należności.	
Portfel oferowanych usług	
BOŚ Bank oferuje faktoring krajowy i zagraniczny z regresem, faktoring z polisą, faktoring wymagalnościowy i samorządowy. W kwietniu 2012 roku, postępując zgodnie z misją „Rzetelny bank – w trosce o Ciebie i Nasze środowisko”, Bank wprowadził nową formułę faktoringu – ekoFaktoring .	
Obszar działania	
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.	
Obroty faktoringu eksportowego (udział %)	21%
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	Al. Jana Pawła II 12 00-950 Warszawa tel. 22 850 87 20 fax 22 850 88 91 infolinia: 0-801-355-455 22 543 34 34 www.bosbank.pl bos@bosbank.pl

OPIS

Bank Ochrony Środowiska SA (BOŚ SA) rozpoczął działalność w 1991 roku. Specjalizuje się we wspieraniu projektów i działań na rzecz ochrony środowiska. W ciągu 21 lat działalności BOŚ SA, w celu realizacji projektów ekologicznych, udostępnił środki o wartości ponad 10 mld zł. W tym okresie dzięki wsparciu Banku zrealizowano inwestycje o wartości 37 mld zł, służące ochronie środowiska. BOŚ SA w 2011 roku uzyskał certyfikat „Zielonego Biura”.

Wieloletnia praktyka Banku w zakresie konstruowania rozwiązań finansowych dla przedsiębiorstw znalazła odzwierciedlenie również w dziedzinie usług faktoringowych. Faktoring w BOŚ SA został wprowadzony do wachlarza produktów korporacyjnych w kwietniu 2010 roku, a oferta w zakresie świadczenia usług faktoringowych ciągle ewoluuje wraz z rosnącymi potrzebami firm z sektora małych, średnich i dużych przedsiębiorstw oraz z sektora finansów publicznych.

BOŚ SA, chcąc sprostać rosnącym wymaganiom klientów, oferuje usługi faktoringowe, dopasowując je indywidualnie do potrzeby i specyfiki klienta. W każdym regionie korporacyjna sieć sprzedaży wspierana jest przez grupę ekspertów w dziedzinie faktoringu, którzy znajdują najlepsze rozwiązanie dostosowane do indywidualnej sytuacji klienta.

Zgodnie ze strategią Banku stawiamy na nasz wyróżnik – ochronę środowiska.

Stąd pomysł na nową formułę faktoringu – ekoFaktoring, który eliminuje obieg dokumentacji papierowej, dzięki czemu jego użytkownik ma szansę na zminimalizowanie kosztów związanych z drukowaniem i wysyłką faktur. Przedsiębiorca, który podpisze umowę faktoringową w ramach ekoFaktoringu, otrzyma laptop za 1 zł. Więcej informacji na www.ekofaktoring.bosbank.pl.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2010 rok (w mln zł)	1.492
Liczba pracowników	2000
Rok powstania firmy	1994
Grupa docelowa klientów	
Firmy produkcyjne i handlowe, realizujące sprzedaż w kraju i za granicą, chcące przekazać do faktoringu obrót brutto powyżej 3 mln zł rocznie.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring pełny i mieszany, monitoring i windykacja należności, BPO finansowe.	
Obszar działania	
Europa i pozostałe kraje OECD.	
Obroty faktoringu eksportowego (udział %)	5%
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów Polski Związek Windykacji Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa Stowarzyszenie Marketingu Bezpośredniego Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych (ABSL)
Dane kontaktowe	ul. Kolejowa 150 62-064 Plewiska k. Poznania tel. 61 65 28 800 fax 61 65 17 610 www.arvato.pl finanse@arvato.pl

OPIS

Arvato Polska wśród szerokiej gamy wyspecjalizowanych rozwiązań outsourcingowych oferuje między innymi usługi finansowe: faktoring, monitoring i windykację należności, BPO finansowe.

Firma wchodzi w skład grupy Arvato AG i jest częścią międzynarodowego koncernu Bertelsmann AG, co daje gwarancję najwyższej wiarygodności i stabilności finansowej.

Arvato zatrudnia ponad 2000 pracowników w 8 lokalizacjach w Polsce.

Usługi finansowe Arvato świadczy w Polsce od roku 2000. Korzysta przy tym z bogatego doświadczenia firmy Infoscore/BFS finance GmbH, funkcjonującej od roku 1961 i należącej do największych niemieckich firm faktoringowych. Arvato zawsze dostosowuje pakiet oferowanych rozwiązań finansowych do indywidualnych potrzeb klientów, wykorzystując najnowsze technologie informatyczne oraz stale doskonaląc własne produkty.

Klienci Arvato mają pewność, że obsługa prowadzona jest przez profesjonalnych pracowników o wysokich kompetencjach, sprawnie, bezpiecznie i rzetelnie.

Jesteśmy dumni, że zaufało nam tak wielu klientów w Polsce i Europie. To najlepsze potwierdzenie wartości naszej oferty i wysokiej jakości naszej pracy.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2011 rok (w mld zł)	1.404,0
Liczba pracowników	77 (31.12.2011) 90 (23.05.2012)
Rok powstania firmy	2002
Grupa docelowa klientów	
Naszą ofertę kierujemy do małych i średnich przedsiębiorstw, proponując im rozwiązania zapewniające poprawę płynności finansowej oraz efektywną kontrolę nad należnościami. Naszymi klientami są firmy produkcyjne, handlowe i usługowe, prowadzące sprzedaż z odroczoneymi terminami płatności.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring: krajowy (z regresem i bez regresu), eksportowy (z regresem i bez regresu), dla transportu.	
Obszar działania	
Polska, Czechy, Słowacja, Wielka Brytania, Irlandia, Francja, Niemcy, Szwecja, Holandia, Australia, Nowa Zelandia, USA, Kanada, Indie i Hong Kong.	
Obroty faktoringu eksportowego (udział %)	21% (295 mln zł)
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	International Factors Group Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	
ul. Wołoska 9A 02-583 Warszawa tel. 22 545 61 23 fax 22 545 61 22 info@bibbyfinancialservices.pl www.bibbyfinancialservices.pl	

OPIS

Bibby Financial Services Sp. z o.o. jest niezależnym od banku faktorem, oferującym usługi finansowe dla sektora MSP, działającym na polskim rynku od czerwca 2002 roku.

Spółka należy do finansowej części brytyjskiej Bibby Line Group Ltd., istniejącej od 1807 roku. Dwustuletnie doświadczenie Grupy pozwoliło jej na uplasowanie się w czołówce rynkowej w każdym z obszarów działalności – transporcie morskim, logistyce i usługach finansowych. Bibby Financial Services obecna jest w 15 krajach na 4 kontynentach. Siecią ponad 50 oddziałów obejmuje Wielką Brytanię, Irlandię, Francję, Niemcy, Szwecję, Polskę, Czechy, Słowację, Holandię, Australię, Nową Zelandię, USA, Kanadę, Indie i Hong Kong.

Międzynarodowa współpraca pomiędzy poszczególnymi spółkami Grupy zapewnia dostęp do najlepszych rozwiązań i wymianę doświadczeń. Bibby Financial Services korzysta z najnowszych strategii zarządzania finansami, które wykorzystuje z sukcesem, obsługując klientów w Polsce.

Do naszych atutów należą: szeroki wybór produktów, sprawny proces decyzyjny, szybki dostęp do pieniędzy oraz oferta dopasowana do potrzeb klienta. Jako ekspert w dziedzinie finansowania zapewniamy przejrzystość procedur oraz osobisty kontakt z klientem.

Nasi klienci i partnerzy biznesowi darzą nas zaufaniem już od dekady. W roku 2012 firma obchodzi 10. rocznicę działalności na polskim rynku.

Bibby Financial Services posiada oddziały w Warszawie, Poznaniu i Katowicach, a zasięgiem działania obejmuje cały kraj.



PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2011 rok (w mld zł)	1.196,4
Liczba pracowników	18
Rok powstania firmy	2006
Grupa docelowa klientów	
Małe, średnie i duże przedsiębiorstwa produkcyjne, usługowe i handlowe z należnościami minimum 500 tys. zł.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring: krajowy bez przejęcia ryzyka wypłacalności odbiorcy (z regresem), krajowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy, eksportowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy, importowy, obsługowy (bez finansowania), floorplanning – usługa finansowania pojazdów samochodowych.	
Obszar działania	
Prowadzimy działalność na terenie całego kraju. Posiadamy biura handlowe w Warszawie, Katowicach i Gdyni.	
Obroty faktoringu eksportowego (udział %)	11,7% (139,78 mln zł)
Obroty faktoringu importowego (udział %)	2,5% (30,36 mln zł)
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Cybernetyki 19B 02-677 Warszawa tel. 22 431 69 30 fax 22 431 69 31 www.factor.bnpparibas.pl info.pl@bnpparibasfactor.pl

OPIS

BNP Paribas Factor Sp. z o.o. jest spółką faktoringową, której właścicielem jest BNP Paribas Bank Polska SA. Grupa BNP Paribas jest liderem na międzynarodowym rynku faktoringowym, prowadząc działalność w 14 krajach. Na polskim rynku jesteśmy obecni od 2006 roku, wcześniej pod nazwą Fortis Commercial Finance.

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

Oferta BNP Paribas Factor skierowana jest do małych, średnich i dużych przedsiębiorstw produkcyjnych, usługowych i handlowych, prowadzących sprzedaż z odroczonym terminem płatności. Zapewniamy klientom zarządzanie należnościami oraz ich finansowanie, również z możliwością przejęcia ryzyka wypłacalności odbiorców. W ramach usługi rozliczamy należności z odbiorcami klienta, a w przypadku zaistnienia takiej potrzeby prowadzimy windykację. Oferowane rozwiązania elastycznie dostosowane są do potrzeb klientów.

Dla firm międzynarodowych działających za pośrednictwem spółek zależnych na rynkach krajowych proponujemy jednolite rozwiązanie faktoringowe, które nazwaliśmy Multi-Local Solution. Oferta ta umożliwiła scentralizowane negocjowanie warunków kontraktu, a w trakcie współpracy korzystanie z jednolitego raportowania i aplikacji on-line, jak również z konsultacji z naszymi doradcami zarówno na szczeblu lokalnym, jak i centralnym.

BRE Faktoring SA (poprzednia nazwa Polfactor SA)



BRE FAKTORING

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2010 rok (w mln zł)	5.934,8
Liczba pracowników	50
Rok powstania firmy	1995
Grupa docelowa klientów	
Każde przedsiębiorstwo spełniające warunki (stali odbiorcy z powtarzalnym obrotem, sprzedaż z odroczonej terminem płatności, sprzedaż sezonowa), bez względu na branżę.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring: krajowy z regresem, krajowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy, eksportowy z regresem, eksportowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy, gwarancje importowe, zarządzanie należnościami w ramach oferowanych usług faktoringowych.	
Obszar działania	
Firma posiada swoje oddziały w Warszawie, Gdańsku, Poznaniu, Katowicach i we Wrocławiu.	
Obroty faktoringu eksportowego (udział %)	23%
Obroty faktoringu importowego (udział %)	2%
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Królewska 14 00-065 Warszawa tel. 22 829 14 60 fax 22 829 14 99 www.brefaktoring.pl kontakt@brefaktoring.pl

OPIS

Spółka (jako Polfactor SA) została utworzona przez BRE Bank i austriacki Intermarket Bank AG w 1995 roku. Od ponad 17 lat spółka zapewnia swoim klientom profesjonalne zarządzanie należnościami, finansowanie, przejęcie ryzyka wypłacalności, prowadzenie kont rozliczeniowych odbiorców i efektywne egzekwowanie należności.

Rok 2011 można z powodzeniem określić jako przełomowy w historii Polfactor SA. W kwietniu Grupa BRE Banku rozpoczęła proces reorganizacji swojej międzynarodowej działalności faktoringowej. BRE Bank, w wyniku transakcji z Intemarket Bank AG, został 27 lipca wyłącznym właścicielem Polfactor.

Naturalną konsekwencją tej zmiany było ujednoczenie marki spółki w ramach Grupy BRE Banku. WZA spółki 16.11.2011 roku podjęło decyzję o zmianie nazwy na BRE Faktoring SA, podkreślając, że usługi faktoringowe stanowią nierozdzielalną część oferty korporacyjnej BRE Banku. W ocenie Zarządu zmiana nazwy miała na celu zwiększenie świadomości klientów Grupy BRE na temat przynależności spółki do Grupy.

BRE Faktoring pozostaje liderem w dziedzinie rozwiązań informatycznych wśród firm faktoringowych, obsługuje swoich klientów za pomocą programu informatycznego: Internetowy Serwis Zarządzania Umową Faktoringu – Client Manager. Korzystanie z programu zapewnia klientom finansowanie jego należności w trybie on-line bez konieczności przysyłania faktur w wersji papierowej, co poprawia efektywność działań operacyjnych prowadzonych przez BRE Faktoring, a przede wszystkim pozwala na skuteczniejsze zarządzanie należnościami przez naszych klientów.

BRE Faktoring jest pierwszym polskim członkiem międzynarodowej sieci faktorów – Factors Chain International (FCI), która zrzesza 256 członków z 70 krajów.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2011 rok (w mld zł)	2,4
Liczba pracowników	65
Rok powstania firmy	2003
Grupa docelowa klientów	
Małe, średnie i duże przedsiębiorstwa (korporacje), prowadzące sprzedaż towarów/usług z odroczonym terminem płatności z branż kwalifikujących się do faktoringu.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring: z regresem w obrocie krajowym i zagranicznym, pełny w obrocie krajowym i zagranicznym, cichy, na finansowanie dostaw (odwrotny), confirming.	
Obszar działania	
Cała Polska, sieć oddziałów Banku Zachodniego WBK SA oraz sprzedaż bezpośrednia prowadzona przez doradców spółki.	
Obroty faktoringu eksportowego (udział %)	(14%) 326,35 mln zł
Obroty faktoringu importowego (udział %)	(86%) 2.070,03 mld zł
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	International Factors Group Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	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, a klientom – szeroki dostęp do usług faktora dzięki sieci 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 jest członkiem międzynarodowej organizacji faktorów – International Factors Group, oraz Polskiego Związku Faktorów.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2011 rok (w mln zł)	10.487,70
Liczba pracowników	33
Rok powstania firmy	2006
Grupa docelowa klientów	
Coface Poland Factoring oferuje faktoring dla polskich przedsiębiorstw mających roczne obroty powyżej 15 mln zł.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring pełny, niepełny, w obrocie krajowym i zagranicznym. Modułowy charakter umowy faktoringowej pozwala na elastyczne i szybkie dostosowanie zakresu usług do potrzeb klienta. Umożliwia to zaoferowanie obsługi w różnorodnych wariantach, między innymi: faktoring pełny lub niepełny, faktoring krajowy lub eksportowy, faktoring z finansowaniem lub bez finansowania, faktoring ze wszystkimi lub z wybranymi odbiorcami. Strategia firmy nakierowana jest na faktoring pełny i kompleksową obsługę klienta. Produkt Coface Complete, łączący finansowanie i ubezpieczenie należności, przeznaczony jest dla firm o obrocie rocznym powyżej 15 mln zł. Całościowa obsługa zapewniana jest w ramach grupy Coface.	
Obszar działania	
Faktoring krajowy i eksportowy. Faktoring eksportowy realizowany jest przy pomocy międzynarodowej sieci oddziałów Coface, funkcjonującej w 66 krajach świata.	
Obroty faktoringu eksportowego (udział %)	27,2%
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	International Factors Group Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	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 obszarach:

- 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 opcją selektywnego finansowania odbiorców. Wśród dodatkowych korzyści należy wymienić: sprawniejszy proces decyzyjny między instytucjami, szybsze uzyskiwanie limitów kredytowych czy optymalizację kosztów.

PROFIL

Wielkość firmy	
Liczba pracowników	15
Rok powstania firmy	2011
Grupa docelowa klientów	
Firmy: rozliczające się na zasadach pełnej księgowości, z sektorów SME i Mid-Corpo.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy (z regresem lub bez regresu), faktoring bez regresu, faktoring bazujący na polisie klienta, faktoringu eksportowy (w ofercie pod koniec 2012 roku), zarządzanie należnościami.	
Obszar działania	
Cały kraj.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Waliców 11 00-851 Warszawa tel. 22 560 74 00 wew. 919/ wew. 944 fax: 22 326 05 05 www.ca-commercialfinance.pl sprzedaz@ca-commercialfinance.pl

OPIS

Spółka Crédit Agricole Commercial Finance Polska SA powstała w 2011 roku. Powołanie spółki faktoringowej w ramach grupy Europejskiego Funduszu Leasingowego SA doskonale wpisuje się w strategię rozwoju EFL SA jako dostawcy komplementarnych rozwiązań finansowych dotyczących finansowania aktywów.

Naszym właścicielem jest Crédit Agricole SA, jeden z liderów światowej bankowości. Grupa Crédit Agricole jest grupą finansową o zasięgu międzynarodowym, obecną w ponad 70 krajach świata, gdzie jest wiodącym partnerem we wspieraniu klientów w biznesowych projektach. W Europie do Grupy Crédit Agricole należą spółki faktoringowe, które tworzą jedną z największych grup faktoringowych – warto podkreślić fakt, iż we Francji jesteśmy liderem rynku. Jednostki wchodzące w skład linii biznesowej Crédit Agricole Leasing & Factoring funkcjonują zarówno pod marką Crédit Agricole Commercial Finance, Eurofactor, jak i Crédit Agricole Factoring.

Powstanie spółki Crédit Agricole Commercial Finance Polska SA jest dopełnieniem oferty silnej i stabilnej grupy CA w Polsce. Bazując na wieloletnim doświadczeniu Grupy, Crédit Agricole, spółka CACFP, koncentruje swoje działania na oferowaniu nowoczesnych rozwiązań faktoringowych, profesjonalnej obsłudze oraz na budowaniu długoterminowych relacji z naszymi klientami.

Faktorzy SA



PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za okres 1.07–31.12.2011 rok (w mln zł)	57,68
Liczba pracowników	7
Rok powstania	2011
Grupa docelowa klientów	
Bez ograniczeń co do sektora, o przychodach rocznych ponad 2 mln zł.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring: krajowy z regresem, samorządowy, odwrotny – finansowanie dostaw, wykup wierzytelności samorządowych, pożyczki, windykacja.	
Obszar działania	
Cały kraj.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Mielżyńskiego 22 61-725 Poznań tel. 61 856 23 20 fax 61 855 13 71 www.faktorzy.com.pl office@faktorzy.com.pl

OPIS

Spółka Faktorzy SA jest obecna na rynku usług faktoringowych od czerwca 2011 roku. Zajmuje się obsługą klientów Spółdzielczej Grupy Bankowej (SGB). Oferta usług faktoringowych Spółki Faktorzy uzupełnia ofertę produktów kredytowych Spółdzielczej Grupy Bankowej o alternatywne narzędzie finansowania bieżącej działalności firmy.

Faktorzy SA kierują swoją ofertą również do klientów spoza SGB – sektora MSP, rolników oraz samorządów. Dzięki oferowanym rozwiązaniom na rynku usług faktoringowych oraz dużej sprawności działania spółka posiada łatwość i szybkość reagowania na potrzeby i zmiany na rynku.

Nasze atuty to:

- dostępność do świadczonych usług dzięki możliwości oferowania faktoringu przez blisko 1800 placówek Banków Spółdzielczych zrzeszonych w SGB,
- indywidualne podejście do każdego klienta w zakresie kształtowania warunków i zapisów umowy,
- duża elastyczność działania,
- proste i przyjazne procedury oraz szybki proces decyzyjny.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2011 rok (w mln zł)	839,4
Liczba pracowników	8
Rok powstania firmy	1999
Grupa docelowa klientów	
Usługi faktoringowe oferujemy wszystkim podmiotom gospodarczym, bez względu na ich wielkość czy formę prawną prowadzonej działalności, jednakże preferowana grupa odbiorców naszych usług to małe i średnie przedsiębiorstwa. Nie stosujemy również ograniczeń dotyczących rodzaju prowadzonej działalności, za każdym razem dokonujemy indywidualnej oceny możliwości podjęcia współpracy. Kierujemy się podstawowymi kryteriami, takimi jak: stosowanie odroczonej płatności i cykliczna sprzedaż produktów mających charakter masowy, kierowana do grupy stałych odbiorców.	
Portfel oferowanych usług	
Wszelkie usługi z zakresu zarządzania wierzytelnościami, finansowania wierzytelności istniejących i przyszłych oraz zabezpieczenia ryzyka niewypłacalności, świadczone w ramach faktoringu: pełnego, regresowego, eksportowego, importowego, międzynarodowego, wymagalnościowego, odwrotnego.	
Obszar działania	
Bez ograniczeń geograficznych na obszarze Europy.	
Obroty faktoringu eksportowego (udział %)	39%
Obroty faktoringu importowego (udział %)	2%
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	pl. Trzech Krzyży 10/14 00-499 Warszawa tel. 22 525 82 00 fax 22 525 82 01 lfs.finance@ifis.it www.ifis.pl

OPIS

IFIS Finance, spółka wyspecjalizowana w usługach faktoringowych, 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 specjalizujący się wyłącznie w usługach faktoringowych. Dzięki stabilności i profesjonalizmowi Spółki Macierzystej, IFIS Finance oferuje obecnie nowoczesne i efektywne usługi dla wszystkich partnerów poszukujących wsparcia własnego rozwoju, bezpieczeństwa i indywidualnych rozwiązań.

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

PROFIL FIRMY

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2011 rok (w mln zł)	9.851
Liczba pracowników	79
Rok powstania firmy	1994
Grupa docelowa klientów	
Firmy z rocznymi przychodami powyżej 1 mln zł, dostarczające produkty, towary lub świadczące usługi i poszukujące: finansowania odroczonej terminów zapłaty oferowanych odbiorcom, poprawy płynności finansowej i większego bezpieczeństwa finansowego, poprawy bezpieczeństwa sprzedaży – w szczególności poprzez ubezpieczenie należności, poprawy dyscypliny płatniczej odbiorców, przejęcia przez wyspecjalizowaną firmę czynności w zakresie zarządzania portfelem należności.	
Portfel oferowanych usług	
<p>Faktoring z przejęciem ryzyka (bez regresu) lub bez przejęcia ryzyka (z regresem) spłaty należności handlowych krajowych lub zagranicznych odbiorców, wraz z finansowaniem należności lub bez (faktoring obsługowy).</p> <p>Faktoring wymagalnościowy z możliwością swobodnego decydowania o momencie sfinansowania należności przed terminem jej wymagalności, oraz z przeniesieniem na odbiorcę kosztu finansowania po terminie wymagalności należności.</p> <p>Faktoring samorządowy z finansowaniem (bez regresu) należności handlowych jednostki samorządu terytorialnego.</p> <p>Faktoring odwrotny/Supply Chain Finance z finansowaniem dostawców.</p> <p>Faktoring importowy z obsługą i przejęciem ryzyka spłaty należności krajowych odbiorców względem dostawcy współpracującego z zagranicznym faktorem (zrzeszonym w FCI).</p> <p>Usługi dodatkowe: przejęcie obsługi polisy ubezpieczenia należności zawartej przez klienta, inkaso należności – monitowanie i egzekwowanie zapłaty, windykacja na zlecenie klienta, ewidencjonowanie i rozliczanie wierzytelności, płatności i korekt.</p>	
Obszar działania	
Cała Polska, oddziały w: Olsztynie, Szczecinie, Bydgoszczy, Gdańsku, Katowicach, Krakowie, Łodzi, Poznaniu, Rzeszowie, Warszawie i we Wrocławiu.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	
Factors Chain International Polski Związek Faktorów	
Dane kontaktowe	
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 jako pierwsza na polskim rynku firma świadcząca kompleksowe usługi w zakresie faktoringu. Od marca 2006 roku firma należy do międzynarodowej Grupy ING – jednej z największych instytucji finansowych na świecie.

ING Commercial Finance Polska SA jest jednym z liderów rynku faktoringowego w Polsce (14% udziału w rynku). Firma, dzięki połączeniu doskonałej znajomości lokalnego rynku i dostępu do rozwiązań biznesowych sprawdzonych na całym świecie, oferuje nowoczesne produkty faktoringowe, dopasowane do potrzeb zarówno małych i średnich przedsiębiorstw, jak i dużych, międzynarodowych korporacji. Dodatkowo, jako członek Factors Chain International, spółka oferuje swoim klientom obsługę transakcji zagranicznych we współpracy z ponad 250 firmami faktoringowymi lub bankami z całego świata.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2010 rok (w mln zł)	6.932
Liczba pracowników	55
Rok powstania firmy	1998
Grupa docelowa klientów	
Bez ograniczeń sektorowych, o przychodach rocznych ponad 10 mln zł, specjalna oferta produktów dedykowanych SME.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy (niepełny i pełny), faktoring eksportowy (niepełny i pełny), faktoring importowy (gwarancja zapłaty), finansowanie wierzytelności, faktoring dla jednostek samorządowych, finansowanie dostaw (reverse faktoring), dyskonto faktur, inkaso, windykacja.	
Obszar działania	
Cały kraj.	
Obroty faktoringu eksportowego (udział %)	40,5%
Obroty faktoringu importowego (udział %)	9%
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International International Factors Group PKPP Lewiatan Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Lubartowska 74a 20-094 Lublin tel. 81 445 2000 fax 81 445 2002 biuro@pekaofaktoring.com.pl

OPIS

Pekao Faktoring istnieje od 1998 roku. Jest jedną z największych polskich firm faktoringowych i zajmuje czołowe miejsce w rankingach branżowych. W ciągu 13 lat działalności Firma nabyła wierzytelności o wartości ponad 50 mld zł.

Pekao Faktoring należy do Grupy UniCredit. Na bazie silnego zaplecza kapitałowego i uznania na rynkach międzynarodowych spółka świadczy usługi faktoringowe w każdej formie i skali.

Najwyższy poziom jakości usług Pekao Faktoring zapewnia:

- zaplecze kadrowe – wykwalifikowany, doświadczony i odpowiedzialny zespół pracowników gwarantuje wysoki standard rozwiązań, szybki transfer środków oraz kompetentne doradztwo;
- różnorodna oferta produktowa – Pekao Faktoring oferuje kilkanaście rozwiązań w obsłudze krajowych i zagranicznych wierzytelności. Nasza oferta produktowa zawiera wszystkie klasyczne formy faktoringu oraz zindywidualizowane formy usługi;
- doświadczenie – Pekao Faktoring jest pionierem faktoringu w Polsce. W ciągu kilkunastu lat działalności nabyliśmy bezcenne doświadczenie, które wykorzystaliśmy w doskonaleniu produktów i wykorzystujemy w codziennym serwisie usług;
- innowacyjność – Pekao Faktoring konsekwentnie poszerza zakres i podwyższa jakość świadczonych usług. Współpracując z najlepszymi firmami faktoringowymi z całego świata, korzystamy z doświadczeń partnerów i implementujemy najnowsze rozwiązania;
- IT – w obsłudze transakcji stosujemy unikalny system informatyczny. Interaktywny system obsługuje wszystkie formy faktoringu. Nasi klienci mają stały i bezpośredni dostęp do informacji i raportów o stanie rozliczeń obsługiwanych wierzytelności.



PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2010 rok (w mln zł)	1.709
Liczba pracowników	34
Rok powstania firmy	2009
Grupa docelowa klientów	
Firmy działające na rynku minimum rok, oferujące produkt lub usługę o charakterze masowym, posiadające portfel stałych odbiorców, prowadzące sprzedaż towarów lub usług z odroczoneymi terminami płatności, oczekujące kompleksowego rozwiązania wspierającego zarządzanie należnościami, ze średnim poziomem należności powyżej 500 tys. zł.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring: krajowy bez przejęcia ryzyka, krajowy z przejęciem ryzyka, eksportowy z przejęciem ryzyka, odwrotny.	
Obszar działania	
Wykup i zarządzanie (administrowanie i rozliczanie) nieprzeterminowanymi i bezspornymi wierzytelnościami przedsiębiorstw, należnymi od odbiorców, z tytułu dostaw towarów lub usług; finansowanie klientów, w formie pożyczki, na podstawie odnawialnego limitu finansowania i wartości nabytych wierzytelności; dochodzenie przeterminowanych wierzytelności od odbiorców; przejęcie ryzyka wypłacalności odbiorców (faktoring bez regresu).	
Obroty faktoringu eksportowego (udział %)	4%
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	International Factors Group Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	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 działalność rynkową w pierwszej połowie 2009 roku. Oferuje klientom usługi z zakresu faktoringu: krajowego bez przejęcia ryzyka, krajowego z przejęciem ryzyka, eksportowego z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy zagranicznego oraz faktoringu odwrotnego.

Dysponuje nowoczesnym systemem operacyjnym Factornet umożliwiającym efektywne zarządzanie należnościami oraz zapewniającym klientom kompleksową informację on-line o rachunku faktoringowym.

PKO BP Faktoring należy do Polskiego Związku Faktorów, zrzeszającego największe firmy z tej branży w Polsce, oraz do International Factors Group, międzynarodowej organizacji faktoringowej. Obecność w Grupie Kapitałowej PKO Banku Polskiego, największego banku polskiego, gwarantuje Spółce dostęp do kapitału, bezpieczeństwo finansowe i stabilność działania.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2011 rok (w mln zł)	224,8
Liczba pracowników	34
Rok powstania firmy	1996
Grupa docelowa klientów	
Naszą ofertę kierujemy do sektora małych i średnich przedsiębiorstw.	
Portfel oferowanych usług	
W portfolio naszych usług znajduje się między innymi faktoring: klasyczny, dyskontowy, eksportowy, zamówieniowy, wymagalnościowy oraz inne usługi uzupełniające, jak na przykład dyskonto weksli czy krótkoterminowe pożyczki.	
Obszar działania	
Nasze usługi świadczymy na terenie całego kraju za pomocą sieci oddziałów w Bydgoszczy, Poznaniu, a od lutego 2012 również w Lublinie.	
Obroty faktoringu eksportowego (udział %)	7,05%
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	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 kwietnia 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 Inakso 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 dostępu do finansowania firmom z krótką historią działalności. 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.

Raiffeisen Bank Polska SA

Departament Faktoringu i Finansowania Strukturyzowanego

**Raiffeisen
BANK**

Raiffeisen Bank Polska S.A.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2011 rok (w mln zł)	15.791,10
Liczba pracowników	65 (38 zajmujących się wyłącznie faktoringiem)
Rok powstania firmy	1998 (rozpoczęcie działalności faktoringowej)
Grupa docelowa klientów	
Mikroprzedsiębiorstwa (z rocznymi obrotami od 300 tys. do 4 mln zł); małe i średnie firmy (z rocznymi obrotami od 4 do 60 mln zł); duże korporacje (z rocznymi obrotami od 60 mln).	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring: niepełny, pełny, pełny z polisą klienta, pełny z ubezpieczeniem, odwrotny, samorządowy, mikrofaktoring, inkaso faktoringowe, asystent należności, program faktoringowy; internetowy system R-Faktor do obsługi transakcji faktoringowych.	
Obszar działania	
Polska i zagranica.	
Obroty faktoringu eksportowego (udział %)	ponad 20%
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	International Factors Group Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Piękna 20 00-549 Warszawa www.raiffeisen.pl/faktoring www.r-faktor.pl faktoring@raiffeisen.pl

OPIS

Raiffeisen Bank Polska SA jest jednym z pierwszych banków z kapitałem zagranicznym w Polsce, obecnym na rynku od 1991 roku. Należy do austriackiej Grupy Raiffeisen Bank International AG (RBI), czołowej instytucji finansowej w Europie Środkowej i Wschodniej, działającej za pośrednictwem sieci banków, firm leasingowych i innych spółek z branży na 17 rynkach regionu. W kwietniu 2012 roku Grupa Raiffeisen sfinalizowała transakcję przejęcia Polbanku EFG SA, jednego z czołowych „graczy” w segmencie bankowości detalicznej, obecnego na krajowym rynku od 2006 roku.

Raiffeisen Bank Polska SA 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. W skład grupy kapitałowej Raiffeisen Bank Polska SA wchodzi: Polbank EFG SA, Raiffeisen-Leasing Polska SA oraz Raiffeisen Investment Polska Sp. z o.o.

Z usług Banku korzysta 250 tys. klientów za pośrednictwem sieci około 100 placówek na terenie całej Polski. Bank oferuje posiadaczom rachunków także możliwość dokonywania transakcji poprzez nowoczesne centrum obsługi telefonicznej, unikalną bankowość mobilną (aplikacja dostępna dla większości telefonów komórkowych, w tym smartfonów), a także system bankowości internetowej (R-Online).

Raiffeisen Bank Polska jest pierwszą instytucją finansową na rynku polskim, która otrzymała tytuł „Laur Konsumenta – Odkrycie 2009” oraz „Złoty Laur Konsumenta 2010” za usługi faktoringowe. W 2011 roku Bank zajął pierwsze miejsce w XIII edycji konkursu Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców i został laureatem w kategorii „Bank uniwersalny”. Od wielu lat plasuje się w czołówce instytucji faktoringowych, a od czterech lat jest wśród nich liderem.

Departament Faktoringu i Finansowania Strukturyzowanego stale poszerza ofertę usług faktoringowych dzięki wysoko 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.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2011 rok (w mln zł)	3.510
Liczba pracowników	do 30
Rok powstania firmy	2004
Grupa docelowa klientów	
Średnie i duże firmy z kapitałem polskim i zagranicznym.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring: niepełny i pełny (krajowy i eksportowy), pełny z ubezpieczeniem, dyskonto weksli, finansowanie dostawców, prefinansowanie kontraktów handlowych, administrowanie wierzytelnościami (inkaso).	
Obszar działania	
Polska	
Obroty faktoringu eksportowego (udział %)	
7,3%	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	
International Factors Group Polski Związek Faktorów	
Dane kontaktowe	
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.

SEB Commercial Finance 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. SEB 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 na świecie w takich krajach, jak: Stany Zjednoczone, Wielka Brytania czy Chiny. SEB 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).

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

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania firmy	2006
Grupa docelowa klientów	
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.	
Portfel oferowanych usług	
Usługi doradcze z zakresu szeroko rozumianego finansowania przedsiębiorstw, zwłaszcza w zakresie faktoringu. Dodatkowo firma oferuje wiele rozwiązań dotyczących zarządzania należnościami, windykacji i produktów kredytowych.	
Obszar działania	
W ramach grupy działania firmy obejmują Polskę, Wielką Brytanię oraz Niemcy.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Puławska 39/84 02-508 Warszawa tel. 22 856 53 45 www.hitlonbaird.pl info@hitlonbaird.pl

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.

Ogromną wartość Hilton-Baird Financial Solutions stanowią pracownicy. Zespół posiada bogate doświadczenia związane z tworzeniem firm faktoringowych w Polsce i Europie i z kierowaniem nimi. Jako część wiodącego, niezależnego brytyjskiego brokera finansowego, polska sekcja Hilton-Baird ma mocne wsparcie swoich działań.

Hilton-Baird 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, Hilton-Baird wspomaga firmy poszukujące finansowania, skupiając się na ich rzeczywistych potrzebach i oczekiwaniach. Współpraca z dużym 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 jako wykwalifikowany ekspert faktoringowy przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju i prowadził 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 wierzycelności 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

FaktoringBroker Sp. z o.o. jest niezależnym doradcą specjalizującym się w usługach faktoringowych. 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 FaktoringBroker. 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, FaktoringBroker 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 odwrotny. Obsługę klientów wspomaga wdrożony w 2010 roku dedykowany system informatyczny.

PROFIL

Wielkość firmy	
Przychody spółki za rok 2011 (w tys. zł)	158.125
Liczba pracowników	645
Rok powstania firmy	2007 (w obecnej formie prawnej)
Grupa docelowa klientów	
<p>Rozwiązania faktoringowe Asseco BS 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.</p>	
Portfel oferowanych usług	
<p>Asseco Business Solutions oferuje rozwiązanie (system Faktor), które obsługuje wszystkie możliwe typy faktoringu (krajowy, eksportowy, importowy). Zakres funkcjonalny aplikacji obejmuje między innymi 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 – faktoranta.</p>	
Obszar działania	
<p>Asseco Business Solutions 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, skuteczną kontrolę operacyjną, 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 Business Solutions oferuje bowiem pełny zakres usług związanych z utrzymaniem systemu, opierając się na własnych, bezpiecznych Data Center.</p>	
Dane kontaktowe	ul. Konrada Wallenroda 4c 20-607 Lublin tel. 81 535 30 00 fax 81 535 30 05 www.assecobs.pl info@assecobs.pl

OPIS

Asseco Business Solutions jest liderem na polskim rynku producentów systemów IT, wspomagających i optymalizujących obsługę transakcji faktoringowych. Firma od 1999 roku konsekwentnie rozwija swoją ofertę przeznaczoną dla rynku faktoringowego. Jednym z kluczowych produktów spółki jest system Faktor, najbardziej rozbudowane oprogramowanie stworzone w Polsce do obsługi procesów biznesowych prowadzonych przez faktorów. Z systemu Faktor korzystają liderzy branży faktoringowej w naszym kraju.

System Faktor jest odpowiedzialny za gromadzenie i przetwarzanie danych związanych z rozliczaniem transakcji faktoringowych. Kompleksowo rozlicza, dokumentuje i raportuje transakcje. Program udostępnia zestaw alertów, przypominających użytkownikom o potrzebie wykonania ważnych operacji biznesowych. Poprzez dedykowany moduł system automatycznie rozpoznaje wpłaty i wykonuje spłaty z przelewów przychodzących.

Dla klientów Faktora dedykowany jest Internet Faktor – portal webowy umożliwiający rejestrowanie i przesyłanie faktur z dowolnego miejsca i w dowolnym czasie. Pozwala on również na wymianę

innych danych między faktorem i klientem (wniosków, przelewów, rozliczeń i faktur wystawionych przez faktora). Posiada rozbudowany moduł raportów, zapewnia faktorantom kompleksową informację o wzajemnych rozliczeniach (bez konieczności bezpośredniego kontaktu z faktorem).

Dzięki nowemu systemowi analitycznemu Faktor BI firma Asseco BS dostarcza kadrze zarządzającej efektywną wielopoziomą i wieloaspektową analizę: polityki zarządzania ryzykiem, sprzedażą, jakością umów i wiarytelności.

FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

2012
R O K I I

Polski Związek Faktorów (PZF), krajowa federacja branżowa, istnieje od 2006 roku. Związek kontynuuje działalność Konferencji Instytucji Faktoringowych (KIF), federacji utworzonej w 2003 roku z inicjatywy: Forin Sp. z o.o., Handlowy-Heller SA, Pekao Faktoring Sp. z o.o. oraz Polfactor SA. Głównym zadaniem programowym Federacji jest integracja polskiego rynku faktoringowego oraz popularyzacja i standaryzacja usług z zakresu faktoringu, najmłodszego produktu finansowego na rynku. Polski Związek Faktorów jest też inicjatorem i współzałożycielem EU Federation – europejskiej federacji krajowych stowarzyszeń faktorów.

Systematyczna promocja wiedzy o faktoringu prowadzona przez PZF przyczyniła się do tego, że faktoring stał się usługą rozpoznawalną oraz coraz bardziej docenianą przez polskich przedsiębiorców. PZF ma również duży wpływ na pogłębianie wiedzy i doskonalenie umiejętności pracowników, zatrudnionych przez faktorów zrzeszonych w federacji.

Z satysfakcją przekazujemy Państwu drugi rocznik cyklicznego wydawnictwa Polskiego Związku Faktorów – „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” (2012). Nasz najnowszy Almanach kierujemy szczególnie do osób zawodowo związanych z branżą usług faktoringowych oraz do środowisk akademickich. Liczymy również na to, że wydawnictwo dotrze do rąk przedsiębiorców i będzie źródłem użytecznej wiedzy dla każdego.

Tegoroczna edycja Almanachu składa się z dwóch części. Pierwszą część stanowią artykuły napisane przez autorów, którzy na co dzień zajmują się świadczeniem usług faktoringowych. Informacje w niej zawarte są wyjątkowo interesujące, przedstawiono tu bowiem problemy powstałe w realnej sytuacji świadczenia i spożytkowania usług faktoringowych. W drugiej części Almanachu umieściliśmy artykuły traktujące faktoring w szerszym, akademickim kontekście. Publikacja stanowi przegląd spraw związanych z istotą usług faktoringowych, przesłanek zastosowania tej usługi oraz zagadnień dotyczących wpływu faktoringu na sytuację finansową w przedsiębiorstwach.

fragment *Przedmowy*

