



2013  
ROK III

# FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

## W Almanachu między innymi:

- Branża faktoringowa w USA, Rosji, Wielkiej Brytanii i Niemczech w 2012 roku
- Rynek faktoringu w Polsce w 2012 roku
- Bariera nieznamości usługi
- Faktoring w dostawach
- Zastosowanie faktoringu w obsłudze transakcji międzynarodowych
- Faktoring importowy
- Ryzyka w transakcji faktoringu
- Z doświadczeń brokera
- Skutki podatkowe zastosowania faktoringu
- Ewolucja systemów IT wykorzystywanych przez faktorów
- Najlepsze prace dyplomowe i magisterskie nagrodzone w 2012 roku w konkursie „ZŁOTE PIÓRO PZF”



POLSKI  
ZWIĄZEK  
FAKTORÓW



# FAKTORING



# FAKTORING

---

Almanach Polskiego Związku Faktorów

Rok 3  
2013

POD REDAKCJĄ  
Tomasza Biernata, MBA

OPRACOWANIE NAUKOWE CZĘŚCI II  
Dorota Korenik

Polski Związek Faktorów  
Warszawa 2013

PROJEKT OKŁADKI

Amadeusz Targoński

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

OPRACOWANIE REDAKCYJNE

Redakcja Norbertinum

PRZEKŁAD ARTYKUŁÓW Z JĘZYKA ANGIELSKIEGO NA JĘZYK POLSKI

Tomasz Biernat

REDAKCJA TECHNICZNA I OPRACOWANIE KOMPUTEROWE

Idealit | Robert Kryński, Katarzyna Mikołajka

© Copyright by Polski Związek Faktorów, Warszawa 2013

ISSN 2083-8778

Polski Związek Faktorów

ul. Solec 81b

00-382 Warszawa

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

Norbertinum

Wydawnictwo – Drukarnia – Księgarnia

spółka z o.o.

ul. Długa 5, 20-346 Lublin

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

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

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

# Spis treści

<b>PRZEDMOWA (Tomasz Biernat)</b> .....	9
---	---

## Część I FAKTORING W PRAKTYCE

<b>MIROŚLAW JAKOWIECKI</b>	
Rynek Faktoringu w Polsce w 2012 roku .....	15
<b>KRZYSZTOF KUNIEWICZ</b>	
Faktoring – problem niewiedzy czy braku popytu ze strony klientów? Edukacja rynku sposobem na zwiększenie zainteresowania usługą ...	27
<b>ŁUKASZ KILIŃSKI</b>	
Rozwój faktoringu mieszanego w czasach zmiennej sytuacji gospodarczej .....	35
<b>TOMASZ SKUPIEWSKI</b>	
Formy finansowania dostaw świadczone przez instytucje faktoringowe .....	41
<b>WIESŁAW BRAL</b>	
Faktoring w dostawach .....	47
<b>TOMASZ MAZURKIEWICZ</b>	
Faktoring międzynarodowy w systemie dwóch faktorów jako instrument zwiększający bezpieczeństwo w transakcjach zagranicznych .....	63
<b>MAŁGORZATA POŁOK</b>	
Faktoring importowy .....	69

<b>JERZY DĄBROWSKI</b>	
Alternatywy dla faktoringu. ....	77
<b>AGNIESZKA DĄBROWSKA, DARIUSZ STEĆ</b>	
Ryzyko w transakcji faktoringowej oraz sposoby jego ograniczania ...	81
<b>ROBERT JURKIEWICZ</b>	
Faktoring – skutki podatkowe .....	89
<b>PIOTR ODRZYWOŁEK</b>	
Broker faktoringowy – przewodnik klientów po rynku bardzo zróżnicowanych usług .....	101
<b>STANISŁAW DROSIO</b>	
Ewolucja systemów informatycznych wspomagających realizację transakcji faktoringowych.....	115
<b>ERIK TIMMERMANS</b>	
Faktoring i usługi finansowania handlu w 2012 roku (Bruksela, 26 Maja 2013) .....	125
<b>MAGDALENA WESSEL</b>	
Niemiecki rynek faktoringowy w 2012 roku.....	129
<b>ROMAN OGONKOV</b>	
Dynamika rozwoju rynku faktoringu w Rosji w latach 2010–2012. ....	133
<b>JOHN BREHCIST</b>	
Usługi finansowania wierzytelności w Wielkiej Brytanii w 2012 roku .....	143
<b>MARK MANDULA</b>	
Faktoring w Stanach Zjednoczonych .....	149
<b>ERIK TIMMERMANS</b>	
The Factoring & Commercial Finance Industry in 2012 .....	169
<b>MAGDALENA WESSEL</b>	
The German Factoring Market in 2012 .....	173
<b>ROMAN OGONKOV</b>	
The evolution of the Russian factoring market in 2010-2012 .....	177
<b>JOHN BREHCIST</b>	
The UK Invoice Finance market in 2012 .....	185
<b>MARK MANDULA</b>	
Factoring in the United States an introduction .....	189



## Część II FAKTORING W TEORII

<b>SŁOWO WSTĘPNE (prof. dr hab. Dorota Korenik).....</b>	<b>203</b>
<b>ROBERT WYDERKA</b>	
Faktoring jako źródło finansowania przedsiębiorstw w Polsce.....	209
<b>ANDRZEJ ZAWADA</b>	
Rozwój faktoringu na rynku usług finansowych i jego wpływ na przedsiębiorstwo .....	221
<b>PATRYCJA ŻARSKA</b>	
Faktoring narzędziem zaawansowanego zarządzania płynnością przedsiębiorstwa.....	245
<b>AGNIESZKA DĄBROWSKA</b>	
Ryzyko faktora a ryzyko banku udzielającego kredytów obrotowych..	277
<b>ANNA DANUTA BAREK</b>	
Konkurencyjność usługi faktoringowej w Polskim systemie bankowym ze szczególnym uwzględnieniem sektora banków spółdzielczych.....	317
<b>AGATA WASIELEWSKA</b>	
Działalność faktoringowa na rynku brytyjskim i polskim na przykładzie bibby financial services.....	343



## Przedmowa

Przekazujemy Państwu najnowszy – trzeci – tom cyklicznego wydawnictwa Polskiego Związku Faktorów, zatytułowany „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” (2013). W pierwszej kolejności kierujemy go do osób zawodowo związanych z faktoringiem oraz do przedsiębiorców, którzy już korzystają z faktoringu lub zamierzają skorzystać z tej usługi w najbliższym czasie. Liczymy również na to, że będzie on przydatny dla środowisk akademickich.

Zachowaliśmy układ wydawnictwa zastosowany w poprzednim tomie. W części pierwszej – *Faktoring w praktyce* – umieściliśmy artykuły napisane przez praktyków, w drugiej, zatytułowanej *Faktoring w teorii* – opracowania o charakterze teoretycznym. Autorzy artykułów w części pierwszej Almanachu stanowią reprezentację ekspertów ze spółek faktoringowych i brokerskich oraz krajowych i międzynarodowych federacji faktorów. Ich bezpośredni, codzienny kontakt z faktoringiem stanowi o aktualności wybranej problematyki. Problemy zostały zidentyfikowane w rzeczywistym i aktualnym otoczeniu, w jakiej działa branża.

W drugiej części wydawnictwa zamieszczamy wybór artykułów przedstawiających usługi faktoringowe w szerszym, bardziej teoretycznym kontekście. Są to fragmenty prac licencjackich lub magisterskich nagrodzonych w konkursie „Złote Pióro PZF” (2012), pod redakcją naukową prof. zw. Doroty Korenik z Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Tematykę tej części Almanachu przedstawia wstęp zamieszczony na początku części drugiej.

Almanach otwiera Mirosław Jakowiecki artykułem zatytułowanym *Rynek faktoringu w Polsce w 2012*, w którym przedstawił wyniki branży w 2012 roku oraz perspektywy. Na podstawie aktualnych danych i zestawień, gromadzonych przez PZF, publikacji GUS oraz materiałów pra-

sowych autor zaprezentował i usystematyzował szczegółowe informacje o rynku faktoringu w Polsce.

Z kolei Krzysztof Kuniewicz w artykule *Faktoring – problem niewiedzy czy braku popytu ze strony klientów? Edukacja rynku sposobem na zwiększenie zainteresowania usługą* podjął zagadnienie popularności usługi wśród przedsiębiorców. Kontrowersyjnie postawiony problem niewiedzy czy braku popytu ze strony klientów omówiono w wielu kontekstach i wnioskowano, że tak młody rynek, jakim jest rynek polski, nadal musi poświęcać wiele uwagi na edukację odbiorców usług i właściwą promocję.

Łukasz Kiliński w artykule *Rozwój faktoringu mieszanego w czasach zmiennej sytuacji gospodarczej* omówił ewolucję dwóch najpopularniejszych form faktoringu. Trudny rynek domaga się hybrydowej formy faktoringu pełnego i niepełnego.

Kolejny artykuł, *Formy finansowania dostaw świadczone przez instytucje faktoringowe*, autorstwa Tomasza Skupiewskiego, daje przegląd usług faktoringowych, które wychodzą poza tradycyjnie rozumiane formy faktoringu. Autor przedstawił model i istotę tej stosunkowo mało znanej usługi w Polsce.

Wiesław Bral w artykule *Faktoring w dostawach* omówił zagadnienie pozafinansowych skutków zastosowania faktoringu. Lektura artykułu pozwala na lepsze zrozumienie zmian w zarządzaniu zamówieniami i dostawami, jakie wymusza faktoring.

W następnych dwóch artykułach podjęto zagadnienia dotyczące faktoringu międzynarodowego. Tomasz Mazurkiewicz w artykule *Faktoring międzynarodowy w systemie dwóch faktorów jako instrument zwiększający bezpieczeństwo w transakcjach zagranicznych* zreferował zagadnienie rosnącej popularności faktoringu eksportowego. Małgorzata Połok zaprezentowała szczegółowo model usługi określonej jako faktoring importowy. Lektura obydwu artykułów pozwala na lepsze zrozumienie modelu transakcji z zakresu faktoringu międzynarodowego. Autorzy faktorów polskich i zagranicznych omówili newralgiczne punkty transakcji oraz scharakteryzowali zadania faktorów polskich i zagranicznych współpracujących przy obsłudze transakcji. Jerzy Dąbrowski, prezentując funkcje faktoringu w kontekście innych usług finansowych, dowiódł przewagi tego rozwiązania.

Autorzy kolejnego artykułu – Agnieszka Dąbrowska i Dariusz Stec – udowodnili, że w wyniku rozproszenia ryzyka faktora na dostawcę i odbiorców usługi faktoringowe staną się bardziej dostępne dla przedsiębiorców.

Następne opracowanie podejmuje problematykę skutków podatkowych zastosowania faktoringu. Robert Jurkiewicz zanalizował konstrukcję umowy faktoringowej dostosowanej do praktyki gospodarczej i ukształtowanych zwyczajów handlowych, wskazując punkty, które generują zobowiązania podatkowe. Warto podkreślić bardzo solidną bazę artykułu w postaci literatury przedmiotowej.

Dwa ostatnie artykuły tej części tomu stanowią ciekawą próbę przedstawienia problematyki faktoringu z perspektywy osób zaangażowanych w działania wspierające branżę. Piotr Odrzywołek, doświadczony broker, w opracowaniu zatytułowanym *Broker faktoringowy – przewodnik klientów po rynku bardzo zróżnicowanych usług* podzielił się swoimi doświadczeniami i obserwacjami, jakie pozyskał, pośrednicząc w sprzedaży usług faktoringowych. Z kolei Stanisław Drosio, ekspert w dziedzinie IT dla branży faktoringowej oraz pracownik naukowy Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, dokonał przeglądu rozwiązań informatycznych dostępnych na polskim rynku.

Trzeci rocznik Almanachu jest wyjątkowo bogaty w informacje dotyczące faktoringu na arenie międzynarodowej. Erik Timmermans w artykule *Faktoring i usługi finansowania handlu w 2012 roku* przedstawił branżę z perspektywy międzynarodowej federacji. Na podstawie przytoczonych danych otrzymaliśmy interesujący obraz faktoringu na świecie. Artykuł jest ciekawym punktem odniesienia, który pozwala porównać trendy oraz stan rynku w Polsce do rynku globalnego.

John Brehcist w artykule *Usługi finansowania wierzytelności w Wielkiej Brytanii w 2012 roku* zanalizował otoczenie ekonomiczne faktoringu brytyjskiego oraz przedstawił najświeższe dane o obrotach faktorów. W artykule znajdziemy również informacje o nowych rozwiązaniach w obrocie wierzytelnościami.

Do najnowszego rocznika Almanachu pozyskaliśmy ciekawy artykuł o niemieckim rynku faktoringowym. Magdalena Wessel podzieliła się w nim obserwacjami dotyczącymi zmian na rynku naszego największego partnera handlowego. Szczególnie istotne są informacje dotyczące wpływu uregulowań prawnych na branżę.

Almanach zamykają artykuły autorów, których spotykamy po raz pierwszy. Roman Ogonkov zaprezentował rynek faktoringu w Federacji Rosyjskiej. Lektura artykułu przybliży najbardziej dynamicznie rozwijający się rynek faktoringu w Europie. W ostatnim artykule części praktycznej

Mark Mandula opisał rynek USA. Interesująco przedstawia się porównanie rynku amerykańskiego i polskiego. Według autora polski faktoring w kilku aspektach wypada lepiej niż ojczyzna nowoczesnego faktoringu.

Jak Państwo zauważyli, „Faktoring. Almanach PZF” (2013, R. III) zawiera wyjątkowo dużo opracowań, których autorami są eksperci międzynarodowi. Redakcja wydawnictwa postanowiła zaakcentować międzynarodowy charakter publikacji, drukując w języku angielskim wszystkie artykuły tej części Almanachu.

W Almanachu PZF znajdują się również aktualne informacje na temat firm faktoringowych należących do Związku. Przeglądowy charakter tej części wydawnictwa tworzy z książki swoisty informator „Kto jest kto?” w branży faktoringowej w Polsce. Część informacyjna poświęcona polskim firmom faktoringowym powinna być pomocna dla czytelników, którzy będą poszukiwali dostawcy (konkretnego faktora) usługi bądź bardziej szczegółowych informacji o branży.

Polski Związek Faktorów potwierdza deklarację, że w kolejnych latach będą się ukazywać kolejne tomy wydawnictwa. Mamy nadzieję, że Almanach stanie się swoistą kroniką zmian w branży. Naszym życzeniem jest, by te plany pozwoliły zrealizować cel, jakim jest wykorzystywanie wiedzy w praktyce oraz stworzenie platformy wymiany doświadczeń oraz najnowszej wiedzy o faktoringu.

*Tomasz Biernat, MBA*

CZĘŚĆ I

---

# FAKTORING W PRAKTYCE





## Rynek faktoringu w Polsce w 2012 roku

### Kolejny rok wzrostu rynku

Faktorzy polscy zamknęli 2012 rok bardzo dobrymi wynikami. Dziewiętnastu członków Polskiego Związku Faktorów sfinansowało wierzycelności o wartości 81 806,6 mln zł<sup>1</sup>. Dało to dynamikę wzrostu 21,9%. Rynek faktoringu росł szybciej niż cała gospodarka. Jest to najbardziej dynamiczna branża sektora usług finansowych w Polsce.

Wyniki potwierdziły prognozy. W styczniu 2012 roku eksperci szacowali, że rynek wzrośnie o około 20%. Zwiększyła się też ilość klientów. Z faktoringu skorzystało 4706 klientów – o 14,8% więcej r/r<sup>2</sup>. W ciągu 10 lat rynek wzrósł czternastokrotnie, w 2001 roku faktorzy polscy sfinansowali wierzycelności o wartości 7,8 mld zł, podczas gdy w 2012 – w kwocie 113,1 mld zł. Pod względem wielkości wykupionych wierzycelności Polska zajmuje 13. miejsce w Europie.

W 2012 roku zmieniła się nieznacznie struktura świadczonych usług. Obroty faktoringu niepełnego stanowiły 56%<sup>3</sup> całości obrotów, a faktoringu pełnego – 44%. Obroty w ramach faktoringu międzynarodowego wzrosły o 18,7% r/r. i osiągnęły wartość 17,1 mld zł. Stanowiło to 20,8% całości obrotów.

---

<sup>1</sup> Obroty firm PZF w 2011 roku osiągnęły wartość 67,1 mld zł, dane dostępne na stronie Polskiego Związku Faktorów: <http://www.faktoring.pl/index.php?page=6> [dostęp: 7.08.2013].

<sup>2</sup> Tamże.

<sup>3</sup> Zawiera wartość obrotów faktoringu odwróconego, zob. tamże.

## Otoczenie ekonomiczne

Gospodarka polska w 2012 roku po raz pierwszy od 2009 wyraźnie spowolniła, chociaż na tle krajów Europy nadal osiągała jeden z najlepszych wyników. Produkt krajowy brutto zwiększył się w 2012 roku o 2% (4,3% w 2011 roku). Głównym czynnikiem wzrostu był pozytywny wpływ eksportu i, w niewielkim stopniu, krajowego popytu konsumpcyjnego, przy bliskim neutralnemu wpływie popytu inwestycyjnego. Produkcja sprzedana przemysłu wzrosła o 0,8%, podczas gdy produkcja budowlano-montażowa spadła o 1%. Wartość eksportu, liczona według cen bieżących, osiągnęła poziom 141,9 mld euro – o 3,8% więcej niż w 2011 roku. Głównymi odbiorcami polskich towarów byli przedsiębiorcy z Niemiec (25,1% całego eksportu), Wielkiej Brytanii (6,7%) i Republiki Czeskiej (6,3%). Wartość importu osiągnęła poziom 151,7 mld euro (spadek o 0,6% r/r). Największy udział mieli dostawcy z Niemiec (21,1% ogółu importu), Rosji (14,3%) oraz Chin (9%). Ujemne saldo obrotów towarowych zmniejszyło się i wyniosło 9,8 mld euro wobec 15,9 mld euro w 2011 roku.

W 2012 roku zmniejszyło się tempo wzrostu inflacji. W grudniu 2012 roku wskaźnik CPI osiągnął poziom 3,7% wobec 4,3% w 2011 roku. Pogorszyła się natomiast sytuacja na rynku pracy. Stopa bezrobocia wzrosła w grudniu 2012 roku do 13,4%, 12 137 osób pozostawało bez pracy.

W grudniu 2012 roku kursy obydwu walut osiągnęły poziom odpowiednio: 4,0938 zł za euro oraz 3,1230 zł za dolara USA. Złoty średnio osłabił się wobec dolara – kurs wyniósł 3,2570 zł/US\$ (zmiana 9,9% r/r). Złotówka była też słabsza wobec euro w porównaniu do analogicznego okresu 2011 roku, średni kurs wymiany wynosił 4,1850 za 1 euro (zmiana 1,6% r/r).

Kursy głównych walut na koniec czerwca 2013 roku wynosiły odpowiednio: 1 euro = 4,3292 zł oraz 1 USD = 3,3175 zł.

Stopy procentowe ukształtowały się na poziomie:

stopa	31 grudnia 2012	4 lipca 2013
referencyjna	4,00%	2,50%
lombardowa	5,50%	4,00%
depozytowa	2,50%	1,00%

## Rynek i podaż

Młody wiek branży poważnie komplikuje próbę opisu. Zasadniczą trudnością jest to, że dane odnoszące się do rynku są często niejednorodne i nieporównywalne. Najbardziej użyteczne dane pochodzą z Polskiego Związku Faktorów, dane gromadzone i opracowywane przez Związek odpowiadają standardom przyjętym w międzynarodowych federacjach. Mimo tych zalet, jest to nadal zbiór danych odnoszących się do części rynku, zestawienia PZF nie zawierają informacji na temat wyników faktorów spoza federacji. Dużą zaletą jest to, że PZF publikuje je już kilka dni po zakończeniu każdego okresu rozliczeniowego. Z kolei dane Głównego Urzędu Statystycznego odnoszą się do całego rynku, są dokładne, ale „spóźnione” co najmniej o pół roku<sup>4</sup> w stosunku do informacji publikowanych przez inne źródła. Trzecim źródłem jest prasa. W tym przypadku dane są niejednorodne i nieweryfikowalne. Z tych powodów dokładne oszacowanie wielkości rynku faktoringu jest utrudnione i może w istotny sposób różnić się w zależności od wykorzystanych źródeł danych. Dla przykładu zobaczmy, jak się przedstawiają informacje na temat obrotów polskiego faktoringu w latach 2009–2Q 2013 w zależności od wykorzystanych źródeł danych.

Tabela 1. Obroty faktoringu w Polsce w latach 2009–2Q 2013 (w mld zł).<sup>5</sup>

	2009	2010	2011	2012	2Q 2013
<b>obroty według danych PZF (w mld zł),</b> w nawiasie ilość firm faktoringowych	<b>30,1</b> (12)	<b>64,2</b> (12)	<b>67,1</b> (16)	<b>81,8</b> (20)	<b>44,1</b> (20)
<b>obroty według danych prasowych (w mld zł),</b> w nawiasie ilość firm faktoringowych <sup>5</sup>	<b>64</b> (19)	<b>56</b> (19)	<b>82,7</b> (26)	<b>100,2</b> (29)	<b>52,1</b> (29)
<b>obroty według danych GUS (w mld zł),</b> w nawiasie ilość firm faktoringowych	<b>53,2</b> (43)	<b>88,7</b> (44)	<b>94,9</b> (44)	<b>113,1</b> (46)	<b>b.d.</b> b.d.

Źródło: PZF, GUS i badania autora.

Tak poważne różnice, jakie wykazuje zestawienie, powodują, że w dalszych opisach branży zostały pominięte dane z prasy. Do zestawień i ana-

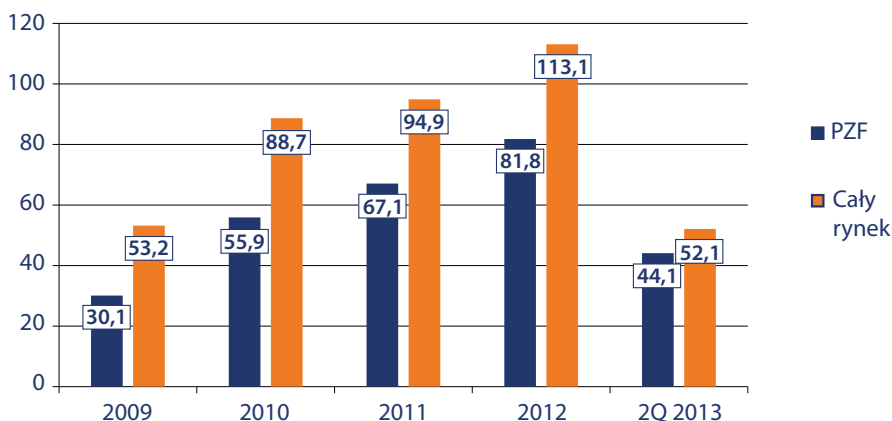
<sup>4</sup> Dane o działalności faktoringowej przedsiębiorstw finansowych w 2011 roku GUS ogłosi 2 lipca br.

<sup>5</sup> K. Ostrowska, *Obroty faktorów przekroczyły 100 mld zł*, „Rzeczpospolita” 2013, z 10.01.

liz wykorzystano dane publikowane przez Polski Związek Faktorów oraz Główny Urząd Statystyczny.

Faktoring w Polsce charakteryzuje się stałym trendem wzrostu o wysokiej dynamice. Poniższy wykres ilustruje wzrost rynku faktoringu w Polsce w latach 2009–2Q 2013.

Wykres 1. Obroty faktoringu w Polsce w latach 2009–2Q 2013 (w mln zł).



Źródło: GUS; K. Ostrowska, *Rosną obroty faktorów*, „Rzeczpospolita” 2013, z 9.07.; PZF i badania autora.

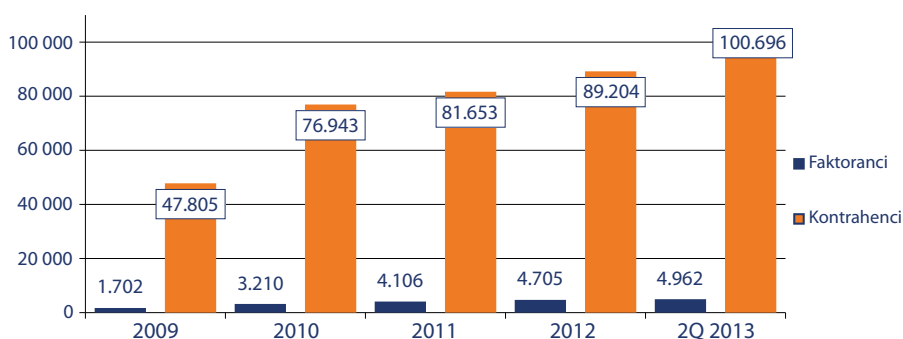
W 2012 roku na rynku działało 46 spółek faktoringowych. Dwadzieścia osiem spośród nich to niebankowe przedsiębiorstwa prowadzące działalność faktoringową, pozostałe 18 – to banki komercyjne, które obok statutowej działalności bankowej zajmują się faktoringiem. W branży zatrudnionych jest ponad 1000 osób.

W 2012 roku Polski Związek Faktorów powiększył się o trzech nowych członków. 22 podmioty działające na rynku należą do PZF. Spośród 22 członków Związku 16 stanowią wyspecjalizowane spółki faktoringowe, kolejnych czterech – banki komercyjne, a pozostali dwaj mają status firm brokerskich. Oprócz swoich statutowych zadań, PZF organizuje cyklicznie od 2010 roku międzynarodowe kongresy, w których udział biorą renomowani znawcy branży. Związek promuje również faktoring w środowisku akademickim, nagradzając najlepsze prace licencjackie, magisterskie i doktorskie o tematyce związanej z faktoringiem.

Polscy faktorzy są aktywni na forum międzynarodowym. Siedem firm należy do International Factors Group, a pięć – do Factors Chain International. Rankingi FCI oceniające jakość świadczonych usług w obrocie międzynarodowym lokują wysoko polskich faktorów. Polski Związek Faktorów jest jednym z inicjatorów i założycieli EU Federation. W opinii władz federacji jest jej najbardziej aktywnym członkiem.

Zmieniają się postrzeganie usługi oraz ilość klientów. W 2012 roku liczba faktorantów wzrosła do 4700 (o 15%) oraz kontrahentów do 89,2 tys. (o 9,3%). Wzrost liczby klientów korzystających z faktoringu w latach 2009–2Q 2013 ilustruje wykres 2.

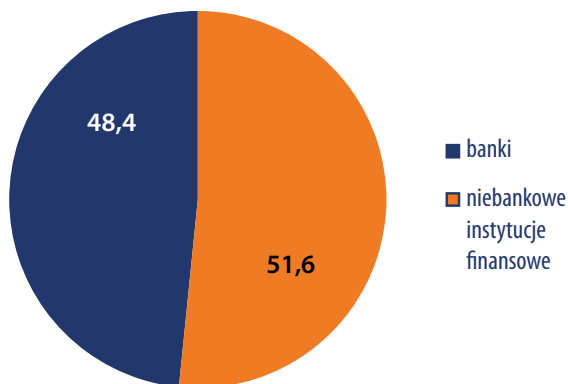
Wykres 2. Klienci i kontrahenci obsługiwani przez faktorów polskich w latach 2009–2Q 2013.



Źródło: PZF i badania autora.

Podział rynku pomiędzy 46 podmiotami ilustruje seria kolejnych wykresów. Pierwszy z nich przedstawia procentowy udział banków i faktorów niebędących bankami. Te dwie grupy faktorów dzielą rynek praktycznie po połowie.

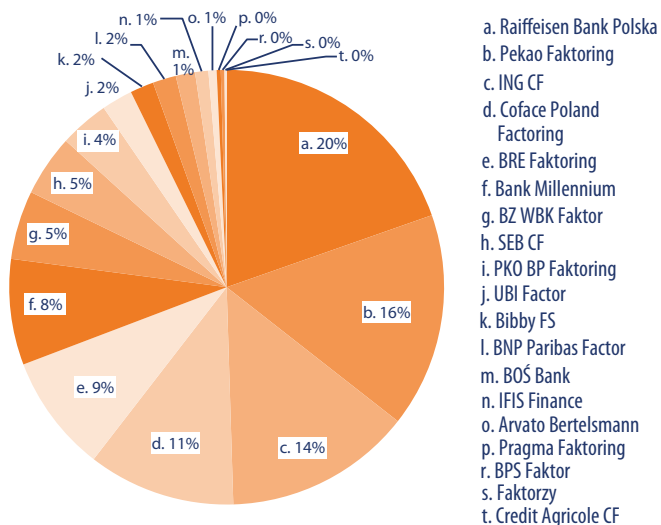
Wykres 3a. Faktoring w Polsce w 2012 roku.  
Niebankowe instytucje finansowe vs banki – udziały w rynku (w %).



Źródło: GUS.

Rynek jest silnie skoncentrowany. Kolejny wykres prezentuje udziały w rynku 19 firm faktoringowych należących do PZF.

Wykres 3b. Faktoring w Polsce w 2012 roku.  
Faktorzy – udziały w rynku (w %).<sup>6</sup>

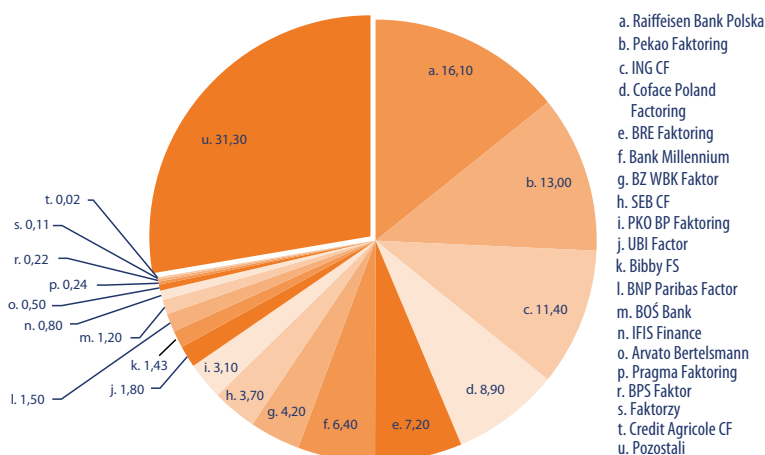


Źródło: PZF.

<sup>6</sup> Tylko PZF.

Trzeci wykres prezentuje rynek, w którym uwzględniono informacje o obrotach banków nienależących do PZF. Warto zauważyć silną pozycję firm ze Związku. Członkowie PZF generują prawie 70% całości obrotów faktoringowych w Polsce.

Wykres 3c. Faktoring w Polsce w 2012 roku, % udziału w rynku<sup>7</sup>.



Źródło: PZF, GUS i badania własne.

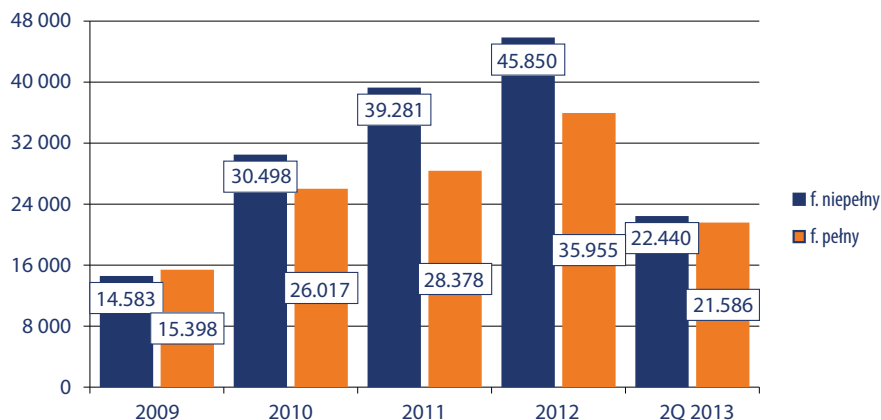
Na polskim rynku zachodzą istotne zmiany jakościowe. Portfel oferowanych produktów jest dowodem na to, że faktorzy polscy udoskonaliли swoje usługi do poziomu odpowiadającego najostrzejszym kryteriom wymaganym na rozwiniętych rynkach świata. Trzeba jednak podkreślić, że różnorodność portfela jest czynnikiem, który w dużej mierze kreuje rosnący popyt na faktoring.

W 2012 roku nieznacznie zmieniła się proporcja usług z zakresu faktoringu pełnego do faktoringu niepełnego. 56,1% obrotów zrealizowano w formie faktoringu niepełnego, wartość wierzytelności wykupionych na zasadzie regresu do klienta wzrosła do poziomu 45,8 mld zł. Wartość wierzytelności nabytych na zasadzie faktoringu bezregresowego osiągnęła poziom 35,9 mld zł, co stanowiło 43,9%. Ta zmiana wykazuje trend odwrotny

<sup>7</sup> Według danych PZF i GUS.

niż w większości rozwiniętych rynków faktoringowych. W ciągu ostatnich trzech lat udział usług z zakresu faktoringu niepełnego stale wzrasta. Na taki charakter zmian wpływa rosnący udział banków komercyjnych, które głównie oferują produkty finansowania handlu czy kredyty zabezpieczone wierzytelnościami na zasadach regresu.

Wykres 4. Wartość usług z zakresu faktoringu pełnego i niepełnego w Polsce w latach 2009–2Q 2013 roku (w mln zł).

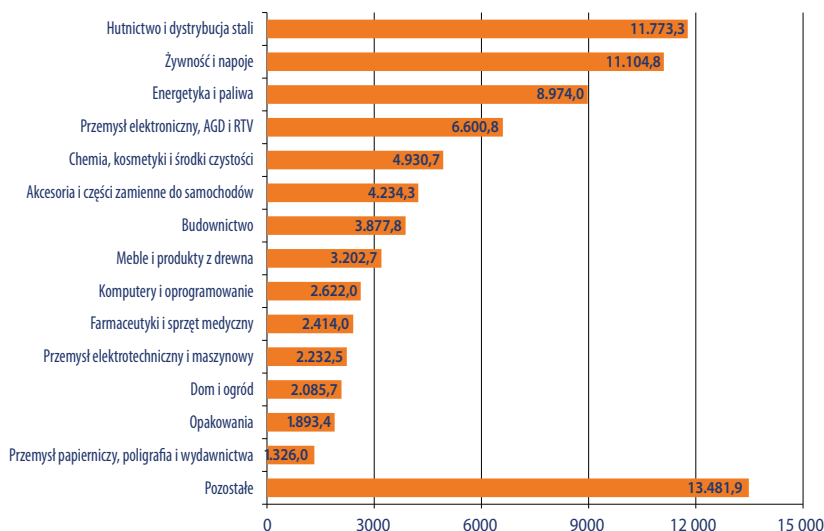


Źródło: PZF.

Z faktoringu korzystają wszystkie branże, dla niektórych faktoring jest usługą pierwszego wyboru, najczęściej jednak korzystali z niego producenci i dystrybutorzy stali, producenci żywności i napojów, sektor paliwowo-energetyczny oraz producenci elektroniki, AGD i RTV. Odnotujemy, że w porównaniu do roku ubiegłego znacznie wzrosły obroty w branży energetycznej i paliwowej i dla kontrastu nastąpił znaczny spadek obrotów z branżą budowlaną. Poniższy wykres ilustruje wykorzystanie faktoringu przez przedsiębiorstwa w układzie branżowym.



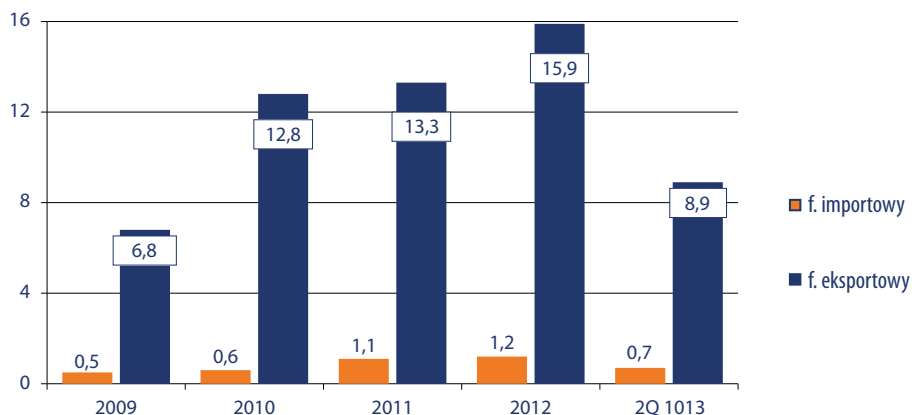
Wykres 4. Obroty faktoringu w Polsce w 2012 roku.  
Wykorzystanie usług przez branże (w mln zł).



Źródło: PZF i badania autora.

Polscy faktorzy zwiększyli obroty w ramach faktoringu międzynarodowego. W 2012 roku sfinansowano wierzytelności o wartości 17,1 mld zł, prawie o 3 mld zł więcej w stosunku do 2011 roku (wzrost o 18,7%). Dominuje faktoring eksportowy z obrotami na poziomie 15,9 mld zł. Obroty faktoringu importowego stanowiły wartość 1,2 mld zł (1,1 mld zł rok wcześniej). Warto dodać, że faktoring importowy jest specjalnością trzech firm, a sama usługa powoli umacnia swoją pozycję.

Wykres 5. Obroty faktoringu eksportowego i importowego w Polsce w latach 2009 – 2Q 2013 (w mld zł).



Źródło: PZF.

Partnerami polskich faktorów w 2012 roku najczęściej były firmy z krajów Beneluxu, Czech, Rumunii, Słowacji, Francji, Włoch, Wielkiej Brytanii, Niemiec, Hiszpanii oraz Turcji. Przy rosnących obrotach w handlu międzykontynentalnym coraz częściej współpracujemy z faktoraми z Azji Południowo-Wschodniej oraz ze Stanów Zjednoczonych.

## Spodziewane tendencje i trendy

Odnotowane trendy dowodzą, że rynek polski jest już dojrzały. Faktorzy dysponują szeroką gamą produktów, które odpowiadają standardom światowym. Faktoring jest dla wielu przedsiębiorstw produktem finansowym „pierwszego wyboru”. Potencjał wzrostu jest nadal duży, z faktoringu korzysta około 5 tys. przedsiębiorstw, co w kontekście rozmiarów polskiej gospodarki powinno zapewnić stały wzrost o silnej dynamice. Możemy bowiem mówić o potencjale 200 tys. klientów. Na rynku jest miejsce zarówno dla nowych graczy, jak też na nowe produkty obejmujące obrót wierzytelnościami. Dodatkowo korzystną sytuację dla faktoringu tworzą widoczne oznaki ożywienia gospodarki. Według prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego polski PKB w 2013 roku może wzrosnąć o około 1,1%, a Polska będzie nadal jedną z nielicznych gospodarek w Unii,

które osiągają dodatnią wartość PKB. Rynek faktoringu będzie rósł nadal szybciej niż cała gospodarka.

Czy tak się stanie? Wiele zależy od nas. Rynek jest wysoce konkurencyjny. Odnotowane oznaki walki konkurencyjnej między faktorami przenoszą się z obszaru „produktowego” na „cenowy”. To zjawisko może się okazać groźne dla utrzymania dotychczasowych tendencji. Branża ma niecałe 20 lat, zbyt ostra konkurencja może zaszkodzić utrzymaniu korzystnych *terms of trades*. Rywalizacja jest konieczna, jednak rywalizując o klienta, musimy w pierwszej kolejności dbać o utrzymanie wysokich standardów etycznych. Nie może być tak, że klienci, kontaktując się z kolejnymi faktorami, otrzymują informacje deprecjonujące konkurencyjną spółkę. Stosowanie zasad „dobrych praktyk” musi się stać koniecznym standardem. Zbudowanie atmosfery zaufania jest konieczne, by faktory podjęli się wymiany doświadczeń oraz by możliwe było utworzenie wspólnej platformy edukacyjnej. To są kluczowe czynniki sukcesu branży. Wszystko zależy od nas.



## Faktoring – problem niewiedzy czy braku popytu ze strony klientów? Edukacja rynku sposobem na zwiększenie zainteresowania usługą

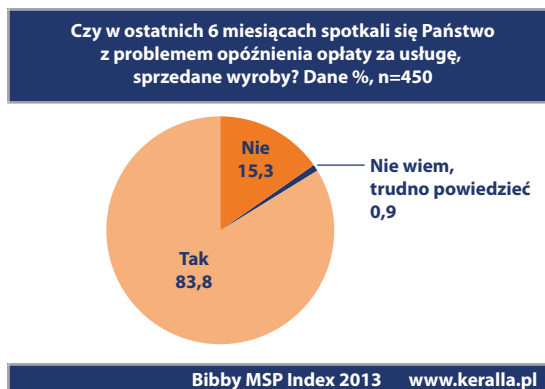
W wielu komentarzach pojawia się przekonanie, że faktoring jest usługą na czas kryzysu, czego dowodem są bardzo wysoki wzrost branży w latach 2009–2010, a także szybki rozwój w 2011 i 2012 roku. Łącznie więc w ostatnich 5 latach wielkość rynku faktoringowego w Polsce podwoiła się, czyniąc faktoring jednym z najbardziej dynamicznie rosnących produktów finansowych dla biznesu. Skala wzrostu jest również bardzo zadowalająca, gdy porównamy ją z sytuacją w Europie, gdzie w skali kontynentu obroty faktorów wzrosły jedynie o 5%. W sytuacji spowolnienia gospodarczego i coraz większych problemów przedsiębiorstw powstaje jednak pytanie o źródła wzrostu branży w kolejnych kwartałach.

Jednym z kluczowych wskaźników, na który warto zwrócić uwagę, jest liczba firm korzystających z tej formy finansowania. Analizując statystyki Polskiego Związku Faktorów, widzimy, że w pod koniec roku 2012 faktoryzy finansowali działalność 4700 przedsiębiorstw, czyli o około 600 więcej niż przed rokiem. Według danych GUS z końca 2011 roku firm korzystających z usług faktorów było 6500. Abstrahując od tej różnicy, warto porównać te dane z innymi krajami rynku europejskiego i ocenić również liczbę klientów obsługiwanych przez faktorów w poszczególnych krajach. Według danych światowego stowarzyszenia International Factors Group, podsumowującego rok 2012 na 65 rynkach faktoringowych, w Wielkiej Brytanii – największym rynku faktoringowym w Europie i drugim na świecie – faktoryzy obsługują obecnie około 50 000 klientów. W innych kluczowych krajach europejskich takich jak Niemcy faktoryzy obsługują około 17 000 klientów, we Francji – 21 000, w Hiszpanii – 14 000, a we Włoszech – 19 000 firm. Zatem dane z naszego lokalnego podwórka nie wyglądają już tak imponująco, jeśli przyjrzymy się powszechności korzystania z faktoringu mierzonego liczbą klientów. W porównaniu do europejskich liderów nasz kraj plasuje się tutaj

na dalszej pozycji, w okolicach rynków takich jak Austria (5600 klientów na koniec roku) czy Holandia (3100 firm na koniec 2012), czyli krajów o znacznie mniejszych terytoriach, z mniejszą liczbą podmiotów gospodarczych.

## Klienci płacą coraz gorzej, a firmy nie chcą czekać

Powstaje więc pytanie: co wpływa na relatywnie niską liczbę klientów korzystających z faktoringu? Warto je zadać tym bardziej, że usługa ta kierowana jest w dużej mierze do małych i średnich firm. W Polsce ten segment MSP stanowi 95% wszystkich przedsiębiorstw, a problemy z finansowaniem wśród tej grupy przedsiębiorców są coraz większe w obecnej sytuacji ekonomicznej. Nie jest nowością, że zatory płatnicze to jedna z głównych bolączek osób prowadzących biznes. Wskazują na to codzienne rozmowy z klientami, a także prowadzone przez nas regularnie badania polskich MSP, w których udział bierze reprezentatywna ogólnopolska grupa firm zatrudniająca od 10 do 250 pracowników. Wyniki piątej już edycji Bibby MSP Indeksu potwierdzają coraz bardziej dramatyczną skalę opóźnień w płatnościach.



Już blisko 84% firm biorących udział w badaniu deklaruje, że wystawiane przez nie faktury spłacane są z opóźnieniem. Dla porównania w październiku 2012 roku na przeterminowane płatności skarżyło się 75% firm. Opóźnienia są na tyle dotkliwe, że znacząco spadła tolerancja wobec niepłacenia w terminie. Jeszcze całkiem niedawno, bo w pierwszym kwartale 2012 roku, 30-dniowe opóźnienie po terminie płatności dla ponad połowy ankietowanych nie stanowiło istotnego sygnału do rozpoczęcia bardziej stanowczego

upominania się o swoją należność. Obecnie już 74% firm zaczyna ściągać zaległe płatności, gdy tylko mija termin płatności na fakturze. Coraz mniej firm chce pełnić rolę banków i kredytować ponad normy swoich kontrahentów. Rosną też obawy o ich kondycję finansową i o to, czy klient zapłaci.

## Co blokuje firmom pozyskanie środków?

Czy zatem MSP szukają pomocy, zwracając się po pieniądze do instytucji finansowych? Z naszego badania wiemy, że średnio co druga firma starała się o pozyskanie zewnętrznego źródła finansowania czy to działalności inwestycyjnej, czy to bieżącej. Nie od dziś wiadomo, że dostępność finansowania działalności to jedna z głównych barier blokujących rozwój przedsiębiorczości. Chcieliśmy pogłębić swoją wiedzę i naszym respondentom zadaliśmy pytanie: co utrudnia pozyskanie środków? Biorący udział w badaniu skarżyli się na szereg trudności, które napotykają w czasie kontaktów z instytucjami finansowymi. Główną z nich (57% respondentów) były zbyt ostre kryteria oceny zdolności kredytowej. Badani wielokrotnie wspominali, że są one stosowane nawet wobec firm, które mają pełen portfel zamówień. Ponad 40% ankietowanych skarżyło się na zbyt dużo formalności koniecznych do spełnienia, by ubiegać się o środki finansowe. Z kolei za dużo zabezpieczeń wymaganych do pozyskania środków finansowych stanowi problem podnoszony przez 21,5% respondentów. Co ciekawe, jedynie 6,3% wskazywało na zbyt wysoki koszt jako ogromną przeszkodę w dostępie do finansowania.



## Faktoring dla MSP to ciągle nisza

Jak zatem na tym tle wypada zainteresowanie faktoringiem? Stosowanie faktoringu deklaruje 2% małych i średnich firm. Niestety, nie widać znaczącej liczby przedsiębiorstw zainteresowanych tym typem finansowania – o faktoring ubiegało się jedynie 3,8% ankietowanych przez nas firm. Tylko 2% badanych deklaruje, że raczej tak, skorzysta z faktoringu w kolejnym półroczu, natomiast 86,3% twierdzi, że raczej lub na pewno nie będzie korzystać z takiego wsparcia finansowego. Dla porównania po różne formy kredytu chciało sięgnąć blisko 27% badanych, a po *leasing* 17,3%. Co ciekawe, dotacjami unijnymi interesowało się 6,4% ankietowanych, czyli więcej niż faktoringiem.

Warto również prześledzić, co zniechęca przedsiębiorców do faktoringu. Co ciekawe, najczęściej firmy, jako powód braku zainteresowania faktoringiem, podają „brak takiej potrzeby” – 63,8% twierdzi, że „nie ma takich problemów z płynnością, aby korzystać z faktoringu”. Drugim najczęściej podawanym argumentem jest przekonanie firm o tym, że usługa ta należy do drogich – sądzi tak 24,7% badanych. Ryzyko pogorszenia relacji z kontrahentami wstrzymuje 6,4% firm przed stosowaniem faktoringu.





## Szklanka do połowy pusta czy pełna?

Analizując powyższe dane, przypomina się anegdota o przedsiębiorcach, którzy mieli sprzedawać buty w jednym z krajów afrykańskich. Gdy jeden z nich się dowiedział, że 90% jego mieszkańców chodzi boso, przeraził się i chciał zrezygnować z biznesu. Drugi wprost przeciwnie – ucieszył się, bo zobaczył w tej sytuacji wielką szansę na wykreowanie popytu na buty. Podobnie może być w przypadku faktoringu w Polsce – 83% firm skarży się na opóźnienia w płatnościach od swoich klientów, a skala zatorów płatniczych może dalej rosnąć. Blisko dwie trzecie firm domaga się zapłaty zaraz po terminie płatności. W tym samym czasie 63% firm pytanych o faktoring nie widzi potrzeby skorzystania z takiej usługi.

Faktoring w Polsce to już ponad 18 lat historii. Od 18 lat wyjaśniamy zatem potencjalnym klientom, czym jest ta usługa oraz jak ją stosować. Uparcie tłumaczymy też, czym ona nie jest. Objasniamy odmienność faktoringu wobec windykacji i kredytu oraz pokazujemy, że tak naprawdę pozwala upowszechnić narzędzie kredytu kupieckiego i że przynosi więcej szans niż zagrożeń.

Efekt tych starań to 6500 firm korzystających z tej usługi. Według różnych szacunków w Polsce jest ponad 60 000 firm, które mogłyby skorzystać z faktoringu. Tymczasem jako branża walczymy między sobą o mały kawałek tortu, nie próbując przekonać do tej usługi nowych – pozostałych przedsiębiorców. Dziesiątki firm zastanawiają się, czy na koniec miesiąca starczy na pensje, komu nie zapłacić, by starczyło na podatki, czy też klient w końcu wreszcie zapłaci.

Obserwując zachowania samych faktorów i skalę niewykorzystanych szans, stawiam tezę, że głównym wyzwaniem dla naszej branży jest edukacja samych faktorów, a nie edukacja klientów.

Klienci już wiedzą o faktoringu to, co powinni wiedzieć lub łatwo mogą taką wiedzę pozyskać przy pomocy Internetu. Pracownicy faktorów uparcie w dalszym ciągu przedstawiają klientom cenę jako główne kryterium oceny i wyboru firmy faktoringowej. Zadziwiający brak konsekwencji: jedne osoby dowodzą różnic i przewag faktoringu nad kredytem, a inne osoby w ramach tej samej organizacji prowadzą do pełnej „komodytyzacji”, czyli spłaszczenia faktoringu do funkcji *stricte* kredytowej.

Jak pokazuje praktyka, faktoring jako produkt odpowiada niemal na wszystkie problemy związane z płynnością finansową. Daje się go zasto-

sować często także tam, gdzie banki nie są w stanie zaproponować odpowiedniego rozwiązania. Zatem może warto podnieść poprzeczkę sobie samym – w szczególności na obszarze sprzedaży i kreowania atrakcyjnej propozycji rynkowej dla tych wszystkich, którzy jeszcze z faktoringu nie korzystają.

## Faktoring bardziej dostępny niż kredyt

Opisywałem wcześniej, jak przedsiębiorcy skarżą się na trudności w pozyskaniu finansowania od instytucji finansowych. W czasach podwyższonego ryzyka działalności tradycyjne banki są bardzo wstrzeźliwie w finansowaniu szczególnie małych firm, a kryteria im stawiane są obecnie wyjątkowo wyśrubowane. W tej sytuacji warto zwrócić uwagę, że faktoring stosuje całkowicie inną metodę oceny ryzyka i wiarygodności kredytowej klienta. Chcąc uzyskać finansowanie ze strony banku, obok czystej karty w postaci braku zaległości w spłatach podatków i ZUS, braku strat na działalności, potencjalny klient musi się wykazać twardymi zabezpieczeniami w postaci hipoteki czy zastawu na majątku firmy. Bank ocenia wiarygodność firmy na podstawie jej bieżącej sytuacji, zwracając główną uwagę na stan finansów i historię działania. Istotą faktoringu jest inny, alternatywny model oceny ryzyka transakcji i zdolności kredytowej klienta. Podstawowym zabezpieczeniem transakcji faktoringowych są wystawione faktury. Faktorzy, oceniając wiarygodność kredytową, premiują przede wszystkim potencjał firmy, jakość klientów i perspektywy przyszłej sprzedaży. To właśnie profesjonalne relacje, możliwość kontraktów z wiarygodnymi firmami, a nie wynik finansowy za określony czas czy posiadanie majątku, torują drogę do pozyskania środków na bieżącą działalność. Jeśli firma sprzedaje swoje wyroby do zdywersyfikowanej grupy odbiorców, transakcja nie jest obciążona ryzykiem reklamacji, może skorzystać z faktoringu i niemal natychmiastowo uzyskać gotówkę pod zastaw wystawionej faktury. Nie ma konieczności przeprowadzania długotrwałych analiz zdolności kredytowej, badania wyników finansowych, a ilość formalności jest znacznie mniejsza. Co ważne, wielokrotnie udzielaliśmy finansowania firmom będącym w początkowej fazie działalności, bez długiej historii kredytowej, praktycznie bez szans na pozyskanie środków finansowych ze strony innych instytucji finansowych.

## Faktoring pomoże w sytuacji kryzysowej

Jako faktor specjalizujący się w finansowaniu MSP, obserwując sytuację wielu firm, zaoferowaliśmy również faktoring restrukturyzacyjny, dając sygnał, że jesteśmy otwarci na finansowanie podmiotów gospodarczych przechodzących trudności finansowe, z definicji niebędących atrakcyjnymi klientami dla banków. Wychodzimy z założenia, że strata na działalności, zaległości w US czy ZUS czy wreszcie kłopoty z płynnością nie muszą przekreślać szans na dalsze funkcjonowanie i rozwój firmy. W bardzo wielu przypadkach problemy przedsiębiorców to pochodna trudności, z którymi zmagają się ich klienci czy całe branże, w których działają. Widzimy, że w wielu przypadkach po dokładnej analizie sytuacji możemy zaakceptować wyższe ryzyko finansowania. W obecnej sytuacji gospodarczej od aktualnego wyniku finansowego nie mniej istotne są: kapitał profesjonalnych relacji handlowych, zaufanie klientów i popyt na produkty i usługi wytwarzane przez daną firmę, które razem dają podstawy do tego, że przedsiębiorstwo ma szansę na przyszłość. Wspólnie z klientami oceniamy całościowy stan zobowiązań i należności i bardzo często okazuje się, że błyskawiczny dopływ środków zabezpieczonych fakturami może niemal natychmiast odblokować możliwość działania i potencjał rozwoju firmy. Faktoring i unikalne podejście do oceny wiarygodności kredytowej stają się tu często jedyną szansą na przetrwanie przedsiębiorstwa i uratowanie miejsc pracy dla wielu osób.

## Faktoring wspomóże sprzedaż

W czasach kryzysu wszelka pomoc w zwiększeniu portfela zamówień jest niemal bezcenna. W naszej historii mamy dziesiątki przykładów firm, które podczas współpracy z nami kilkukrotnie zwiększyły swoje obroty handlowe, błyskawicznie włączając do umowy nowych odbiorców. To właśnie finansowanie w postaci faktoringu pozwoliło im zrealizować pierwsze transakcje z nowymi zdobytymi kontrahentami. Firma udzielająca tradycyjnego kredytu obrotowego w znaczącej większości przypadków nie miałaby szans na tak szybkie pozyskanie dodatkowych środków, by taką sprzedaż sfinansować. Nie bez znaczenia jest również możliwość negocjowania rabatów za płatność gotówką, co w dzisiejszych czasach należy do rzadkości i jest bardzo oczekiwane przez wiele firm.

Faktoring zapewnia również wsparcie przy wchodzeniu na nowe, zagraniczne rynki zbytu. Transakcje eksportowe to często kilkunastotygodniowe oczekiwanie na płatności od dalekich, często mało znanych kontrahentów. Dzięki faktoringowi eksportowemu klient faktora otrzymuje pieniądze za towar czy usługę niemal natychmiast i może się skupić na dalszym rozwoju biznesu. A to oczywiście nie jedyna zaleta tej formy faktoringu. Klienci korzystający z faktoringu eksportowego mogą liczyć także na pomoc w weryfikacji wiarygodności zagranicznych kontrahentów. Nie muszą się zmagać z monitorowaniem i ściąganiem płatności – tę rolę również może przejąć faktor. Tym samym sprzedaż eksportowa staje się znacznie łatwiejsza, a dzięki niej nasi klienci mogą skutecznie zdywersyfikować źródła przychodów, co w czasie kryzysu jest niezwykle cenne.

Artykuł ten ukaże się, kiedy będą już znane wyniki 3 kwartałów branży faktoringowej. Wyniki pierwszych trzech miesięcy wskazywały na wyhamowanie tempa wzrostu rynku w porównaniu do analogicznych okresów lat minionych, szczególnie 2012. Mówi się już powszechnie o konieczności rewizji budżetu i niższym, niż planowano, tempie wzrostu polskiej gospodarki. Mam jednak nadzieję, czego życzę wszystkim, że mimo tych nienajlepszych prognoz spełnią się oczekiwania na kolejny dobry rok dla branży faktoringowej. Mam też nadzieję, że dzięki innowacyjności i kreatywności faktorów faktoring trafi do jak najszerzego grona firm, dzięki którym nasza branża będzie rozkwitać jeszcze przez wiele, wiele lat.

## Rozwój faktoringu mieszanego w czasach zmiennej sytuacji gospodarczej

### Ewolucja faktoringu w zmieniającym się otoczeniu gospodarczym

W ostatnich latach rozwoju faktoringu w Polsce możemy wyróżnić dwa okresy. Pierwszy to czas silnego rozwoju faktoringu opartego na ryzyku klienta, czyli faktoringu niepełnego (z regresem). Podstawową cechą tej usługi jest dostarczenie firmie kapitału obrotowego poprzez finansowanie należności, których przedsiębiorstwo wystarczająco „nie zagospodarowało” i które były gromadzone w bilansie. W kolejnym okresie widzimy natomiast bardzo znaczący wzrost zainteresowania usługą rozszerzoną o ubezpieczenie od niewypłacalności kontrahentów, czyli faktoringiem pełnym. Taka zmiana to naturalne następstwo rozwoju samych przedsiębiorstw i wzrostu świadomości dyrektorów finansowych, którzy musieli bardziej perspektywicznie planować zadłużenie krótko- i długoterminowe. Wielkie znaczenie miały także perturbacje na rynku finansowym spowodowane początkiem kryzysu ekonomicznego w Stanach Zjednoczonych, a następnie w strefie Euro. Następujące za tym osłabienie koniunktury w Polsce, pogorszenie dyscypliny płatniczej i wzrost ryzyka braku zapłaty przyczyniły się do wzrostu atrakcyjności tego rodzaju finansowania.

Faktoring pełny nie tylko wypełnia lukę wywołaną sprzedażą z odroczonym terminem płatności i oczekiwaniem na zapłatę od kontrahenta, ale dodatkowo zabezpiecza transakcje na wypadek niewypłacalności odbiorcy. Poza przejęciem ryzyka, podstawową zaletą tego rodzaju faktoringu jest fakt, że pozwala on na bardziej liberalne podejście do sytuacji finansowej klienta, co – przy pogarszających się wynikach wielu polskich firm – nie było bez znaczenia. Ten produkt był bardziej dostępny, ponieważ opiera ocenę transakcji nie tylko na sytuacji finansowej klienta, ale także na anali-

zie struktury odbiorców, ich moralności płatniczej i jakości wierzytelności. Trend ten utrzymuje się nadal, czego dowodem jest rosnący udział faktoringu pełnego w obrotach faktoringowych polskich instytucji oferujących te usługi. Z danych Polskiego Związku Faktorów wynika, że w 2012 roku faktoring z przejęciem ryzyka odpowiadał już za 54% obrotów faktoringowych, podczas gdy w 2007 roku było to tylko 29%.

Podział usług na faktoring pełny i niepełny okazał się jednak niewystarczający. W miarę pogarszania się sytuacji gospodarczej na rynku, a co za tym idzie, pogarszania się sytuacji odbiorców klientów faktoringowych, ci zaczęli odczuwać problemy wynikające z ograniczania poziomu finansowania przez faktorów, spowodowanego obniżaniem limitów kredytowych przyznawanych na ich odbiorców objętych faktoringiem pełnym. Odpowiedzią faktorów na takie kłopoty klientów stał się faktoring mieszany, który pozwala klientowi maksymalnie wykorzystać wszystkie atuty faktoringu. Łączy zalety faktoringu z regresem oraz faktoringu z przejęciem ryzyka niewypłacalności kontrahenta i staje się naturalnym wyborem szczególnie dla przedsiębiorstw posiadających polisy ubezpieczenia należności. W dużym uproszczeniu klient może – w zakresie jednego produktu i jednej umowy – powiązać posiadaną polisę ubezpieczeniową z usługą faktoringową. Pozwala to na finansowanie należności w ramach faktoringu pełnego oraz dodatkowo na wykorzystywanie opcji faktoringu niepełnego, który – zapewniając kapitał obrotowy – stanowi dopełnienie produktu na wypadek krótkoterminowego wzrostu sprzedaży. Przykładem mogą być nieprzewidywalne, sezonowe wzrosty zamówień, kiedy limit kredytowy dla odbiorcy może nie pozwolić na sfinansowanie całego salda. Zastosowanie jedynie faktoringu pełnego nie będzie wystarczającym rozwiązaniem, natomiast wariant z faktoringiem mieszanym pozwoli w optymalny sposób dopasować finansowanie do sytuacji firmy.

## Zalety faktoringu mieszanego

Zalet faktoringu mieszanego jest wiele. Po pierwsze, jest to kompleksowe rozwiązanie, które jest jednocześnie elastyczne i proste w obsłudze. Nie wprowadza zbędnego obciążenia technicznego po stronie klienta i nie jest obciążone zbyt dużą liczbą stopni decyzyjnych po stronie dostawcy usługi, wpływających na wielkość finansowania, jak również wielkość przejęcia

ryzyka, które w tym wypadku są ze sobą ściśle skorelowane. Po drugie, klient może aktywnie uczestniczyć w kształtowaniu tej usługi zgodnie ze swoimi potrzebami. Może to robić zarówno na poziomie samego ubezpieczenia, gdzie ma możliwości elastycznego dopasowania tej usługi do specyfiki swojego przedsiębiorstwa, jak również w zakresie finansowania, gdzie następuje powiązanie obu usług. Po trzecie, faktoring mieszany jest doskonałym rozwiązaniem nietypowych sytuacji, na przykład wspomniana wysoka sezonowość czy konsolidacja sektora, które mogą długoterminowo powodować, że zastosowanie prostego faktoringu pełnego nie będzie rozwiązaniem optymalnym.

Nie możemy wreszcie pominąć zalety, jaką jest wygoda współpracy pomiędzy klientem a faktorem. Dzięki ewolucji, jaką faktoring mieszany przeszedł w ciągu ostatnich dwóch lat, klient nie musi już podpisywać dwóch oddzielnych umów dla obu typów usług. W ramach jednej umowy i jednego limitu finansowania klienta może korzystać z faktoringu pełnego, a w razie zapotrzebowania – również z niepełnego, co powoduje, że ma stały dostęp do elastycznej linii zapewniającej kapitał obrotowy. Ponadto samo finansowanie w faktoringu niepełnym może się odbywać na poziomie salda konkretnego odbiorcy, a nie – jak w przeszłości – na poziomie wydzielonych grup odbiorców. Dotychczasowe rozwiązania oferowane przez rynek, a zatem faktoring pełny lub faktoring niepełny, wymagały od klienta jasnego wyboru produktu dla całego portfela swoich odbiorców. Sprowadzało się to do bardzo szczegółowego i manualnego wydzielania kontrahentów pod konkretną funkcjonalność produktu, a więc to klient musiał dokonać wyboru, w ramach jakiego rozwiązania chce finansować swojego odbiorcę, a następnie odpowiednio skomunikować taką intencję z faktorem. W efekcie konieczne było zawieranie dwóch odrębnych umów faktoringowych na dwa różne produkty, co z kolei rodziło dalsze komplikacje związane z odpowiednim zarządzaniem wierzytelnościami (głównie od strony technicznej – generowania zestawienia).

## Prosta komunikacja

Faktoring mieszany jest idealnym rozwiązaniem dla klientów, którzy chcieliby w łatwy, przystępny i zarazem kompleksowy sposób połączyć w jednym produkcie faktoring pełny oraz faktoring niepełny. Wprowa-

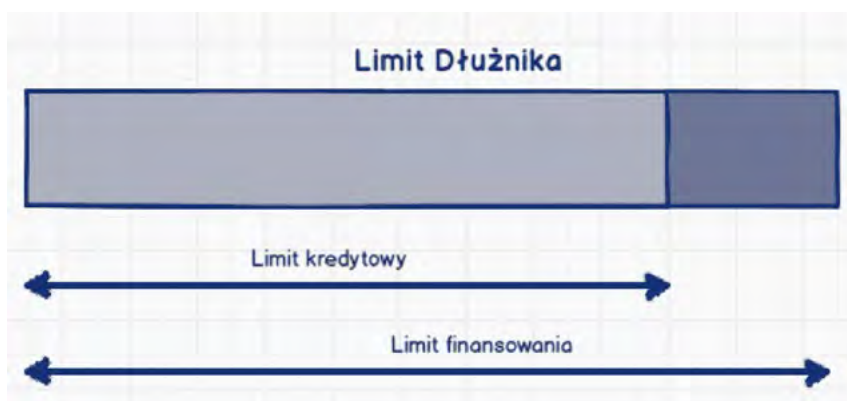


dzenie takiego produktu nie wymaga od obecnego klienta żadnych zmian w dotychczasowej współpracy z faktorem, a dla potencjalnych klientów nie rodzi żadnych dodatkowych wymagań co do formy komunikacji i wymiany informacji. Tak jak w przypadku standardowego produktu, współpraca polega na wymianie informacji dotyczących wierzytelności objętych usługą faktoringową. Nie jest wymagany żaden dodatkowy podział wierzytelności na te dedykowane faktoringowi pełnemu czy niepełnemu. Nie ma również potrzeby generowania wielu zestawień z systemu księgowego klienta. Prosta i nieskomplikowana komunikacja jest wciąż podstawą współpracy z faktorem. Jak zatem parametryzujemy faktoring mieszany?

## Zarządzanie na poziomie dłużnika

W faktoringu mieszanym najważniejsze jest zarządzanie limitami dłużników. Każdy kontrahent posiada w takim produkcie dwa limity: kredytowy oraz finansowania, których wysokość jest od siebie niezależna. Limit kredytowy odpowiada za poziom przejęcia ryzyka niewypłacalności dłużnika, natomiast limit finansowania determinuje maksymalną kwotę finansowania dłużnika. Umiejętne kontrolowanie tych dwóch limitów umożliwia faktorowi zbudowanie produktu na miarę potrzeb klienta.

Rysunek 1. Podział limitu dłużnika.



Rozwiązanie takie nie wymaga od klienta selekcji dłużników pod kątem włączenia ich w jeden z produktów (faktoring pełny lub faktoring niepełny) – dłużnik funkcjonuje w nich równocześnie.



## Kompleksowe połączenie produktów

Wierzytelności, które w ramach limitów dłużników mają zapewnioną ochronę ubezpieczeniową oraz finansowanie, są w ten sposób objęte faktoringiem pełnym. Pozostałe wierzytelności, które wykraczają poza limit kredytowy dłużnika, trafiają do faktoringu niepełnego. Nie oznacza to jednak, że nigdy nie zostaną one objęte ochroną ubezpieczeniową. Jeżeli w przyszłości pozwoli na to limit kredytowy dłużnika, a wierzytelności będą spełniały wymagania stawiane przez polisę, mogą one zostać włączone w faktoring pełny – faktor przejmie ryzyko niewypłacalności dłużnika. Taka konstrukcja produktu pozwala na płynne zarządzanie wierzytelnościami klienta i nie ogranicza wysokości finansowania do wysokości limitów kredytowych przyznanych dłużnikom.

Rysunek 2. Struktura wierzytelności.



## Formy finansowania dostaw świadczone przez instytucje faktoringowe

Instytucje faktoringowe, obok tradycyjnej oferty finansowania i zarządzania należnościami, świadczą coraz częściej usługi finansowania dostaw. Rozwiązania te są przeważnie dopasowywane indywidualnie do charakterystyki przedsiębiorstwa ubiegającego się o taką usługę. Stanowi to dobre uzupełnienie dla faktoringu pełnego i niepełnego, ponieważ mogą z niego skorzystać firmy niespełniające wymagań dla zastosowania faktoringu klasycznego lub firmy, które już korzystają z finansowania należności, ale potrzebują wyższych limitów finansowania.

W polskich warunkach wyróżniam trzy formy finansowania dostaw stosowane przez faktorów: faktoring odwrotny (ang. *reverse factoring*), *confirming* i pożyczki celowe. Wspólnym mianownikiem tych produktów jest kapitałodawca w postaci bankowego lub parabankowego faktora oraz podmiot, do którego trafia strumień finansowy, tj. dostawcy klienta. W ten sposób odbiorca towarów lub usług zostaje sfinansowany dzięki przedłużeniu terminu zapłaty za dostawy. W odróżnieniu od faktoringu klasycznego, znacznie mniejszy zakres i znaczenie mają usługi dodatkowe. Tego typu rozwiązania są więc bliskim substytutem wobec kredytów.

### Specyfika poszczególnych rozwiązań

#### **Faktoring odwrotny** (faktoring odwrócony, *reverse factoring*)

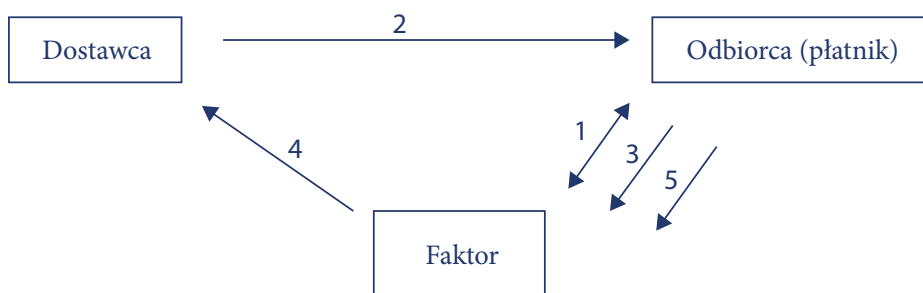
Inicjatorem transakcji jest płatnik (odbiorca, klient). Jest on stroną umowy faktoringowej i podmiotem pokrywającym koszty finansowania. Na podstawie podpisanej umowy faktor, finansując zobowiązania klienta wobec dostawców, wchodzi w miejsce zaspokojonego wierzyciela lub nabywa

prawa do wierzytelności poprzez cesję i następnie je finansuje. Dzięki faktoringowi odwrotnemu odbiorca otrzymuje (od nowego albo pierwotnego wierzyciela) dodatkowy termin na zapłatę za dostawy. Maksymalny okres sumy terminu płatności wynikającego z faktury i wydłużonego terminu płatności (prolongaty) nie może przekraczać – w zależności od faktora – 120–210 dni. Instytucja faktoringowa dokonuje zapłaty na rachunki krajowych i zagranicznych dostawców, zgłoszonych do faktoringu. Faktor zazwyczaj oferuje, oprócz samego finansowania, również administrowanie wierzytelnościami: księgowanie faktur i ich spłat.

Faktoring odwrotny występuje w dwóch odmianach:

- faktoring odwrotny wymagalnościowy – zobowiązania wobec dostawców regulowane są w wysokości 100% wartości nominalnej (z uwzględnieniem skonta, upustów i potrąceń) przed terminem płatności lub najpóźniej w terminie płatności zobowiązania,
- faktoring odwrotny dyskontowy – zobowiązania wobec dostawców regulowane są na ogół przed „fakturowym” terminem płatności w wysokości do 100% wartości nominalnej tego zobowiązania, pomniejszonej o koszty finansowania.

Rysunek 1. Transakcja faktoringu odwrotnego wymagalnościowego.



1. Podpisanie umowy z zakresu faktoringu odwrotnego.
2. Dostarczenie i przyjęcie towaru wraz z fakturą.
3. Przedstawienie zestawienia zobowiązań do sfinansowania wraz z sugerowaną datą ich zapłaty.
4. Płatność w terminie określonym przez odbiorcę (jednak nie później niż w terminie płatności).
5. Płatność w odroczonej terminie.

Dodatkowo w przypadku faktoringu odwrotnego dyskontowego wymagane jest podpisanie porozumienia lub umowy między faktorem a dostawcą. Dokument ten określa mechanizm wchodzenia faktora w prawa

do wierzytelności (cesja), koszt finansowania, jaki musi pokryć dostawca, jak również opisuje zasady wypłaty środków w okresie do pierwotnego terminu płatności.

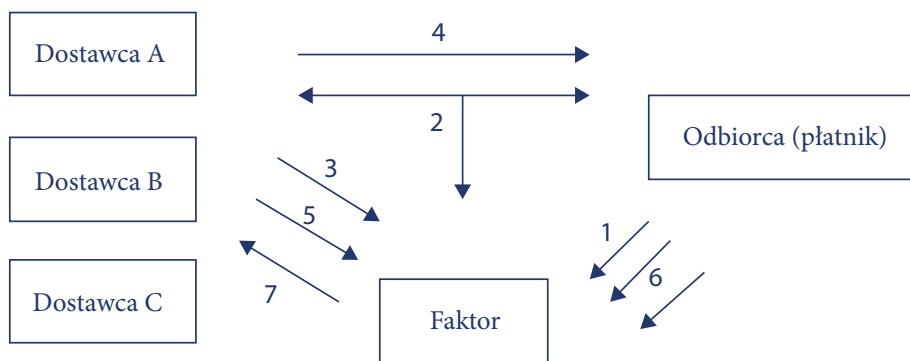
W przeciwieństwie do faktoringu klasycznego, ryzyko transakcji dotyczącej faktoringu odwrotnego nie jest rozproszone między wielu odbiorców, ale skupia się na jednym płatniku. Od jego *standingu* finansowego i przedstawionych zabezpieczeń zależą możliwości skorzystania z tej formy finansowania dostaw. Do zabezpieczeń stosowanych w przypadku faktoringu odwrotnego należą:

- weksel *in blanco* lub oświadczenie o poddaniu się egzekucji (notarialny lub bankowy tytuł egzekucyjny),
- zabezpieczenie na hipotecę lub zabezpieczenie na innych aktywach,
- cesja należności płatnika,
- cesja polisy ubezpieczenia należności odbiorcy (płatnika),
- pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem głównym oraz/lub rachunkiem prowadzonym u faktora.

Zabezpieczeniem mogą być również płatności, jakie są realizowane w ramach umowy dotyczącej faktoringu klasycznego, którą posiada odbiorca u tego samego faktora.

## Confirming

Ta odmiana faktoringu jest pewnego rodzaju lojalnościowym programem finansowania dostawców. Może on być realizowany w połączeniu z faktoringiem klasycznym – odbiorca (płatnik) jest wtedy faktorantem odrębnej umowy faktoringowej na należności. Inicjatorem transakcji jest płatnik (odbiorca, klient), który typuje swoich dostawców mogących uczestniczyć w *confirmingu*. Instytucja faktoringowa kontaktuje się ze wskazanymi podmiotami, dokonuje ich analizy i przedstawia warunki współpracy. Po akceptacji założeń transakcji przez dostawców podpisują oni z faktorem umowy dotyczące faktoringu klasycznego na jednego odbiorcę (płatnika). Odbiorca za każdym razem potwierdza zgłoszoną transakcję do finansowania.

Rysunek 2. Transakcje dotyczące *confirmingu*.

1. Wytypowanie dostawców do *confirmingu*.
2. Podpisanie porozumienia trójstronnego (w przypadku takiego wymogu).
3. Podpisanie umów z faktorem.
4. Dostarczenie towaru.
5. Przedstawienie faktury do wykupu.
6. Potwierdzenie (*confirm*) faktury przez odbiorcę.
7. Płatność za przedstawioną fakturę.
8. Płatność w terminie określonym na fakturze.

Podobnie jak w przypadku faktoringu odwrotnego, w tego typu rozwiązaniach ryzyko płatności obsługiwanych przez faktora nie jest rozproszone i skupia się na jednym podmiocie – odbiorcy. Ryzyko całościowe programów *confirmingowych* może się opierać na *standingu* finansowym odbiorcy bądź na wyznaczaniu *ratingów* finansowych każdego z dostawców. *Confirming* może być więc realizowany zarówno z regresem lub bez regresu do dostawcy. Samo ryzyko istnienia wiarytelności jest za każdym razem ograniczane w efekcie potwierdzenia przez odbiorcę salda wiarytelności do dyskonta.

*Confirming* przypomina odmianę dyskontową faktoringu odwrotnego, z tą jednak różnicą, że cała struktura transakcji funkcjonuje na podstawie odrębnych umów z zakresu faktoringu klasycznego (a nie uproszczonych porozumień), podpisywanych z każdym odbiorcą. Znacznie częściej występują również płatności zaliczkowe mniejsze niż 100% wartości wiarytelności przedstawianej do wykupu.

Model *confirmingu* występuje na polskim rynku w dwóch odmianach:

1) *Confirming* z podpisanym trójstronnym porozumieniem między faktorem, odbiorcą i faktorantem.

Oprócz umów z zakresu faktoringu klasycznego między faktorem a każdym z dostawców podpisywane jest także porozumienie, w którym określone są reguły podziału kosztów faktoringu. Opłaty mogą być dzielone między dostawcę i odbiorcę lub któraś ze stron może się zobowiązać do pokrycia całości kosztów.

## 2) *Confirming* bez trójstronnego porozumienia.

Nie ma w tym przypadku powiązania odbiorcy i faktora jakimś rodzajem formalnej umowy. Odbiorca jednak jest inicjatorem rozmów z instytucją faktoringową, wspiera proces wnioskowania dostawców, kompletując na przykład wymaganą dokumentację. Poszczególni dostawcy zostają następnie powiązani umowami dotyczącymi faktoringu klasycznego, z instytucją faktoringową, w których finansowany jest jeden płatnik. Płatnikiem jest ten sam podmiot dla wszystkich faktorantów (dostawców). W tym wariantcie prowizje pokrywa zawsze dostawca. Mogą one być następnie przeniesione na odbiorcę w formie wyższej marży. Nie leży to jednak w gestii faktora i odbywa się w trakcie indywidualnych negocjacji między stronami wymiany handlowej.

Zabezpieczenia stosowane w przypadku *confirmingu* to:

- weksel *in blanco* lub oświadczenie o poddaniu się egzekucji (notarialny lub bankowy tytuł egzekucyjny),
- polisa ubezpieczeniowa od transakcji handlowych dotyczących płatnika,
- cesja globalna należności dostawcy.

## Pożyczka celowa

Faktorzy niebankowi posiadają często w swojej ofercie pożyczki krótkoterminowe. Jest to finansowanie celowe przeznaczone na sfinansowanie dostaw – zakup towarów lub usług. W takim przypadku to odbiorca (klient) dostawy podpisuje umowę o pożyczce z faktorem, a strumień środków pieniężnych trafia do dostawcy. Zabezpieczeniem tego typu transakcji są środki trwałe odbiorcy – nieruchomości i ruchomości. Wycena tych zabezpieczeń musi być znacząco wyższa od kwoty udzielonej pożyczki.

Pożyczki celowe stosowane są w przypadku przedsiębiorstw nieposiadających wystarczającego *standingu* finansowego w ocenie banków lub spółek faktoringowych powiązanych z bankami. Jest to finansowanie pochodzące

z instytucji sektora niebankowego lub spółek-córek zagranicznych grup kapitałowych, które nie prowadzą działalności bankowej na terenie Polski.

Przedsiębiorca chcący pozyskać kapitał w formie pożyczki celowej musi nie tylko przedstawić wystarczające zabezpieczenia, ale również udowodnić, iż marże osiągnięte z konkretnej transakcji dostawy i późniejszej sprzedaży pokryją koszty finansowania. Faktor dokonuje więc analizy łańcucha dostaw, w których ma brać udział klient (pożyczkobiorca).

### Przewaga form finansowania dostaw świadczonych przez instytucje faktoringowe nad innymi rozwiązaniami finansowymi

W przypadku faktoringu odwrotnego, w którym podstawą są zobowiązania kontraktowe wynikające ze zrealizowanych zakupów w ramach umów handlowych lub zamówień, przedsiębiorca może otrzymać wyższy limit finansowania niż przy tradycyjnym kredycie. Finansujący ma bowiem możliwość lepszej oceny ryzyka dzięki dostępowi do szerszej informacji na temat działalności bieżącej przedsiębiorstwa. Efekt wzmacnia fakt braku rygorystycznych norm i standardów kapitałowych oraz operacyjnych, którym podlegają banki.

*Confirming* natomiast umożliwia obniżenie kosztu finansowania w porównaniu z pojedynczymi umowami z zakresu faktoringu klasycznego lub wręcz warunkuje możliwość otrzymania finansowania od instytucji faktoringowej. W związku ze zwiększeniem liczby i wartości transakcji dotyczących jednego płatnika spada udział kosztów stałych związanych między innymi z weryfikacją i zarządzaniem należnościami, oraz istnieje możliwość zastosowania niższych marż za udzielone finansowanie.

Pożyczka celowa, która jest z pewnością najdroższą formą finansowania dostaw, stosowana przez instytucje faktoringowe, stanowi często jedyne dostępne źródło sfinansowania dostawy. Jest ona bowiem dedykowana przedsiębiorstwom o słabszej kondycji finansowej, które nie kwalifikują się do finansowania bankowego.

Factoring odwrotny, *confirming* i pożyczki celowe stanowią dobre uzupełnienie dla tradycyjnych form finansowania działalności bieżącej. Rozwiązania te mogą optymalnie wspierać rozwój małych, średnich i dużych przedsiębiorstw.



## Faktoring w dostawach

W dzisiejszej sytuacji rynkowej skuteczna sprzedaż wymaga efektywnej logistyki. Nie wystarcza już dobrze zdefiniowany i agresywnie promowany produkt o najlepszych nawet cechach i atrakcyjnej cenie.

Upowszechnienie idei „odchudzonego zarządzania” zbiegło się w logistyce z jej ekspansją, w której wymaganie „minimum kosztów logistyki przy akceptowalnym poziomie obsługi klienta” zostało zastąpione przez „maksymalny poziom obsługi klienta przy akceptowalnych kosztach”, gdzie punktem wyjścia do polityki racjonalizacji i obniżki kosztów logistycznych jest zrozumienie ich kompleksowego charakteru.

Decyzje tu podjęte mają wpływ na podstawowe parametry przedsiębiorstwa, takie jak: jakość produkowanych wyrobów, ponoszone koszty czy wynik finansowy. Wymagają koncentracji w perspektywie: zakupu wymaganego wyrobu i wyboru dobrego i godnego zaufania dostawcy.

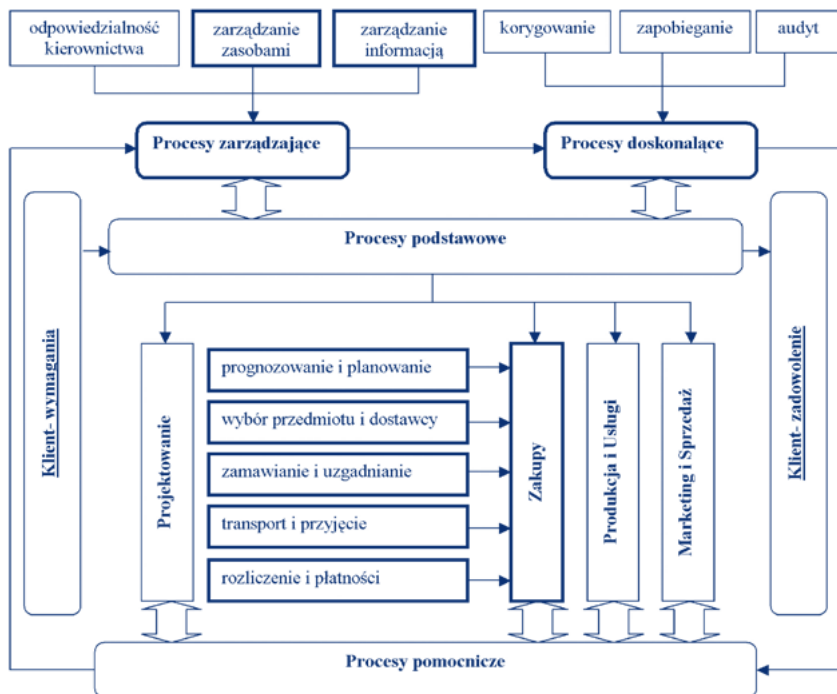
Umowa o współpracy z kwalifikowanym dostawcą zawiera w szczególności rozstrzygnięcia dotyczące: identyfikacji i identyfikowalności, zapisów o weryfikacji zakupionego wyrobu, komunikacji z wykorzystaniem łączności elektronicznej, postępowania z ofertami i zamówieniami, reklamacji i zwrotów, oraz sposobu i terminu zapłaty. W tradycyjnym ujęciu dostawy realizowane są dużymi partiami, co uzasadnia się tak zwaną ekonomiczną wielkością partii, a dodatkowo dostawcy stosują upusty uzależnione od wielkości pojedynczej dostawy, co jeszcze zwiększa wielkość zamówień i powoduje duże zapasy zarówno u dostawcy, jak i klienta, i dodatkowo skutkuje nierównomiernym obciążeniem zasobów produkcyjnych u dostawcy, a u klienta – większymi problemami z płynnością. W zakresie finansowania zakupów podejmowano w przedsiębiorstwie decyzję o tym, czy skorzystać z upustu za wcześniejszą płatność, czy z odroczonego terminu płatności. W ten sposób zobowiązania generowane przez dział zakupów

były dekretowane przez dział finansowo-księgowy na kontach rozrachunków z dostawcami, a następnie płacone.

## Zarządzanie zobowiązaniami

Zatory płatnicze spotykają także zyskowe podmioty, a rozdzwięk pomiędzy papierowym wynikiem a przepływami gotówkowymi może być powodem poważnych kłopotów, szczególnie w czasach kryzysu. Wydaje się, że w takiej sytuacji kwestią podstawową jest zapewnienie przedsiębiorstwu profesjonalnego zarządzania finansami, w tym zarządzania należnościami i zarządzania zobowiązaniami, którego wynikiem będzie zmniejszenie zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto, zachowanie jego bezpiecznego poziomu oraz zapewnienie mu dogodnych źródeł finansowania. Czynności, które przedsiębiorstwo podejmuje w celu zarządzania zobowiązaniami, wchodzi w skład podprocesów operacyjnych związanych z procesem „Zakupy”, jak również w skład „Procesów zarządzających” (rysunek 1).

Rysunek 1. Procesy główne w przedsiębiorstwie.



Podstawowym instrumentem zarządzania zobowiązaniami przedsiębiorstwa jest cykl rotacji zobowiązań.

Przedsiębiorstwo planuje długość tego cyklu, który jest pochodną organizacji zakupów dokonywanych w przedsiębiorstwie, zdeterminowanej przez:

- 1) działania strategiczne, takie jak:
  - ustalanie potrzeb zakupowych jako podstawa planowania poziomu zobowiązań,
  - analiza rynku w zakresie zakupów;
- 2) działania operacyjne, takie jak:
  - wybór dostawcy,
  - aktywne kształtowanie pozycji przetargowej,
  - negocjacje z dostawcami,
  - obserwacja realizacji dostaw,
  - gromadzenie informacji o rynku,
  - budowanie relacji z dostawcami.

Zgodnie z nimi rola komórek finansowo-księgowych powinna być poszerzona o następujące elementy:

- 1) wyznaczanie ogólnych zasad w zakresie warunków płatności. Przede wszystkim chodzi tu o korzystanie z kredytu kupieckiego, czyli zobowiązania wobec dostawców, kredytu o darmowym charakterze, udzielanego z reguły bez żadnych zabezpieczeń, dostępnego bez nadmiernych formalności, niejako automatycznie odnawialnego, tak aby:
  - możliwe było negocjowanie dogodnych (niekiedy bardzo wydłużonych) dla przedsiębiorstwa terminów płatności, a możliwości te na ogół są większe niż w przypadku kredytu bankowego,
  - określić możliwy do zaakceptowania termin płatności,
  - można było wynegocjować przesunięcie terminów płatności w sytuacji pojawienia się kłopotów płatniczych,
  - wyznaczyć moment, od kiedy termin ten zaczyna obowiązywać; coraz częściej jest to moment otrzymania poprawnej faktury. Wpisanie takiej klauzuli w umowie chroni odbiorcę przed konsekwencjami nieprawidłowego obiegu dokumentów u dostawcy;
- 2) ocena ryzyka współpracy z kontrahentem, gdzie rzetelny dostawca jest równie ważny jak wypłacalny odbiorca, a jeśli kondycja finansowa dostawcy jest słaba, wówczas istnieje wysokie prawdopodobieństwo, iż mogą wystąpić:

- wysokie zapasy i związane z nimi koszty ich utrzymywania,
- przestoje w dostawach i związane z nimi koszty utraconych korzyści.

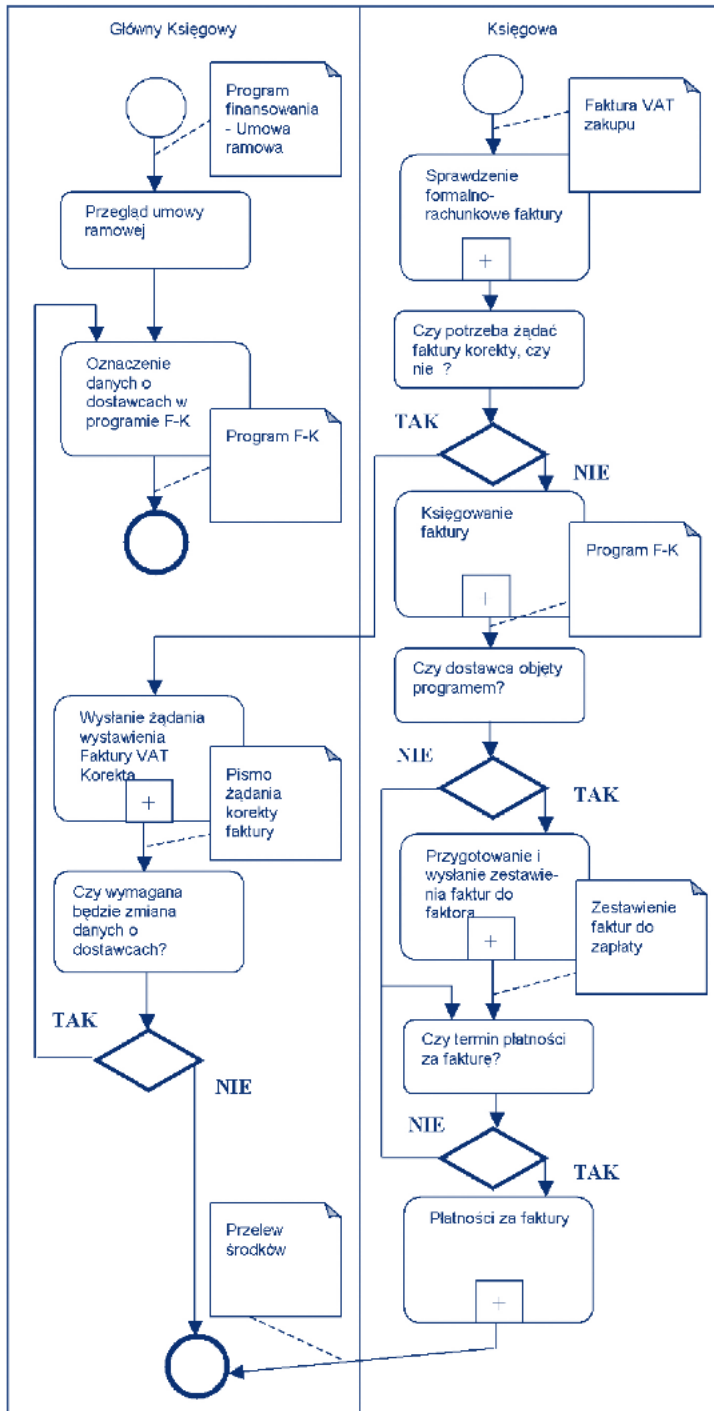
## Faktoring odwrotny

Dopóki przedsiębiorstwo reguluje swoje zobowiązania w terminach lub w niewielkim stopniu je przekracza, to może traktować zobowiązania wobec dostawców jako stabilne źródło finansowania swojej bieżącej działalności. Zagrożenia pojawiają się wtedy, gdy firma nie dotrzymuje terminów płatności lub odmawia zapłaty za przeterminowane zobowiązania. Pierwszą reakcją dostawców w takiej sytuacji jest odmowa dalszego kredytowania i sprzedaż jedynie za gotówkę. Gdy taka sytuacja już zaistniała lub aby do niej nie dopuścić, a przedsiębiorstwo nie może lub nie chce skorzystać z trudniejszych źródeł finansowania krótkoterminowego, jakimi są kredyty krótkoterminowe (w rachunku bieżącym lub w rachunku kredytowym), wówczas poszukiwanym i oferowanym źródłem okazuje się coraz popularniejsza usługa z zakresu faktoringu odwrotnego.

Ten instrument aktywnego kształtowania polityki zakupowej, powstały z odwrócenia faktoringu klasycznego, w dość prosty sposób umożliwia wykorzystanie kredytu kupieckiego, uzyskanego od własnych dostawców w o wiele większym zakresie. Istotą tak odwróconego faktoringu, czyli faktoringu odwrotnego, jest to, że umownym klientem instytucji faktoringowej nie jest podmiot występujący w charakterze dostawcy, ale odbiorca towaru czy usługi. Natomiast w ramach samej usługi, na wniosek klienta, finansowani są jego dostawcy. Zatem sam klient nie jest, jak w przypadku faktoringu klasycznego, bezpośrednim beneficjentem takiego finansowania, ale są nim podmioty dostarczające mu surowców, półproduktów, towarów czy usług. Upraszczając, można powiedzieć, że jest niejako klasycznym faktoringiem, w którym funkcjonuje tylko jeden odbiorca.

Ze względu na to, że całe ryzyko opiera się na odbiorcy, instytucja faktoringowa nie bada zdolności kredytowej dostawców, ani też nie żąda od nich ustanowienia jakichkolwiek zabezpieczeń. Także z tego samego względu uzyskanie odpowiednio wysokiej kwoty finansowania, jak i kosztu tego finansowania jest w faktoringu odwrotnym atrakcyjnym i konkurencyjnym rozwiązaniem dla dostawców.

Rysunek 2. Dostosowania w procesie rozliczenia faktur zakupowych.



Z uwagi na to, że spłata finansowania udzielonego przez faktora spoczywa w całości na odbiorcy, musi się on wykazać dobrą kondycją finansową. Dlatego też przed zawarciem transakcji faktoringowej faktor bada odbiorcę (swojego klienta) i ocenia jego zdolność do spłaty zobowiązań handlowych. Poza tym firma faktoringowa może poprosić odbiorcę o dodatkowe zabezpieczenie. Standardowymi zabezpieczeniami są weksel i pełnomocnictwo do rachunku. W szczególnych sytuacjach wymagane są zabezpieczenia twarde lub globalna cesja należności.

Podobnie jak faktoring klasyczny, jest to usługa finansowa składająca się z trzech części: finansowej, administracyjnej i ubezpieczeniowej, polegająca na:

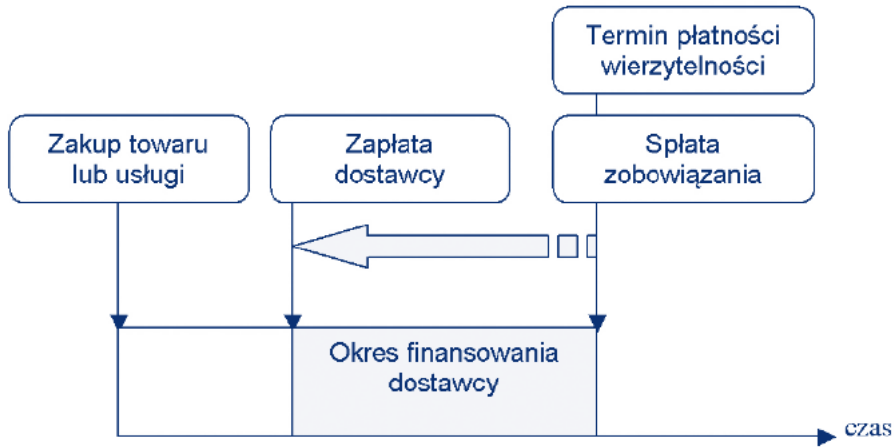
- finansowaniu klienta po terminie płatności wierzytelności,
- finansowaniu dostawców klienta,
- zarządzaniu zobowiązaniami klienta wobec dostawców powstałych z tytułu dostaw towarów lub usług,
- przejęciu przez faktora ryzyka braku spłaty zobowiązania przez klienta.

O ile faktoring klasyczny wymagał dostosowania procesów na obszarze sprzedaży, o tyle faktoring odwrotny wymaga dostosowań w obszarze zakupów.

Na rysunku 2. pokazano przykładowe dostosowania w procesie rozliczania zakupów. Wynikają one z tego, że dostawcy płaci nie przedsiębiorstwo, ale faktor na podstawie przekazanych mu „Wykazu faktur do zapłaty” czy oryginałów lub kopii faktur, oraz z tego, że przedsiębiorstwo samo spłaca zobowiązanie w postaci przelewów zbiorczych, regulowanych w wyznaczonych terminach i przekazywanych faktorowi. Jego podstawowe odmiany to:

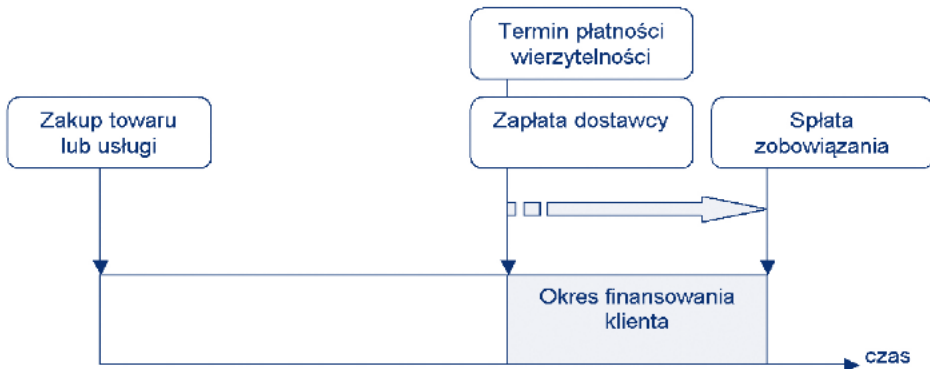
- 1) faktoring odwrotny dyskontowy, w którym faktor dyskontuje wierzytelności dostawców przed terminem ich płatności, a klient dokonuje spłaty zobowiązania na rachunek faktora w terminie płatności wierzytelności (rysunek 3.). W tym przypadku wymagane jest podpisanie porozumień ze wskazanymi przez klienta dostawcami, którzy byłiby zainteresowani uzyskaniem finansowania przed terminem płatności wierzytelności;

Rysunek 3. Schemat faktoringu dyskontowego odwrotnego



- 2) faktoring odwrotny wymagalnościowy, w którym faktor spłaca zobowiązanie klienta wobec jego dostawcy w terminie płatności. Spłata długu przez klienta odbywa się w ustalonym, dodatkowym okresie finansowania, zgodnie z zawartą z faktorem umową (rysunek 4.);

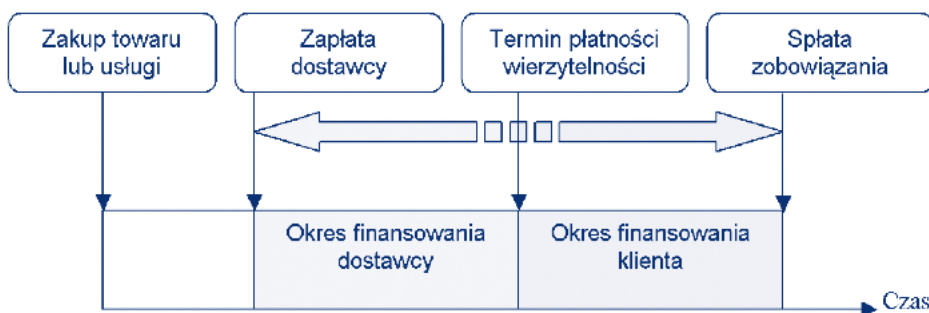
Rysunek 4. Schemat faktoringu dyskontowego wymagalnościowego.



- 3) faktoring odwrotny, który jest połączeniem faktoringu odwrotnego dyskontowego i faktoringu odwrotnego wymagalnościowego. W ramach jednej umowy możliwe jest dyskontowanie wierzytelności dostawców, z którymi faktor zawarł porozumienia, jak również dokonywanie w terminie spłaty zobowiązań klienta wobec dostawców, z którymi faktor nie zawarł porozumień. Klient natomiast ma moż-

liwość dokonania spłaty albo w terminie płatności, albo w okresie dodatkowego finansowania udzielonego przez faktora po terminie płatności (rysunek 5).

Rysunek 5. Schemat faktoringu odwrotnego.



Od strony ryzyka kredytowego w przypadku odwróconej wersji faktoringu – w przeciwieństwie do jej odpowiedników standardowych – nie możemy mówić o kwestii rozproszenia ryzyka. Tu pojedyncza relacja handlowa, która jest obsługiwana poprzez faktoring, utrzymuje się między jednym dostawcą i tylko jednym odbiorcą. Koszty faktoringu stanowią prowizje i opłaty, takie jak:

- prowizja przygotowawcza, płacona jednorazowo w procentach wartości limitu, jako zapłata za badanie zdolności kredytowej faktora,
- prowizja administracyjna (operacyjna), którą ustala się w procentach wartości każdej wykupionej wierzycelności i która pokrywa koszty zarządzania wierzycelnościami,
- odsetki zwykłe z tytułu finansowania wierzycelności objętych umową, obliczane są na bazie stawki WIBOR, obowiązującej na rynku międzybankowym, oraz marży faktora. Odsetki są naliczane na koniec miesiąca na podstawie dziennego salda stanu finansowania,
- ewentualne koszty ubezpieczenia.

Koszty te mogą ponosić zarówno odbiorcy, jak i dostawcy, i mogą one być rekompensowane przez wynegocjowane rabaty (skonta) lub przez wydłużone terminy płatności.

W praktycznych zastosowaniach sposób korzystania z przedstawionych powyżej jego odmian ustala się w programach finansowania oferowanych przez faktorów.



## Program finansowania dostaw

Program skierowany jest do przedsiębiorstw, które:

- dokonują częstych, znacznych zakupów u tych samych dostawców z grupy A, to znaczy których wartość dostaw przekracza 75% wartości wszystkich zakupów,
- posiadają wysoki poziom zobowiązań wobec dostawców,
- mają ograniczony kapitał własny i wykorzystane bieżące linie kredytowe,
- mogą uzyskać rabat (skonto) w związku ze wcześniejszą płatnością za zakupione towary/usługi,
- w ocenie faktora zdolne są do spłaty swoich zobowiązań.

Może być realizowany jako: faktoring odwrotny dyskontowy i jako połączenie faktoringu odwrotnego dyskontowego z faktoringiem odwrotnym wymagalnościowym.

Zasady współpracy uczestników programu finansowania regulują:

- 1) umowa ramowa pomiędzy klientem a faktorem,
- 2) umowy faktora z dostawcami wskazanymi przez klienta.

Program finansowania dostaw	
Korzyści dla klienta	Korzyści dla dostawcy
<ul style="list-style-type: none"> <li>– finansowanie faktur przedstawionych do wykupu,</li> <li>– pewność dokonania terminowej płatności za zakupione towary/usługi,</li> <li>– możliwość uzyskania od swoich dostawców dłuższych terminów płatności dzięki wskazaniu im źródła finansowania, lub</li> <li>– możliwość wynegocjowania rabatów (skont) od dostawców w przypadku wcześniejszego regulowania zobowiązania,</li> <li>– odroczenie terminu spłaty zobowiązania dzięki dodatkowemu okresowi finansowania przyznanego przez faktora,</li> <li>– spłata zadłużenia w uzgodnionych terminach w zbiorczych przelewach,</li> <li>– pomoc faktora w zarządzaniu zobowiązaniami,</li> <li>– pomoc faktora w ocenie finansowej dostawców,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– zapewnienie finansowania przed terminem płatności lub najpóźniej w terminie płatności wierzytelności,</li> <li>– faktor przejmuje ryzyko braku spłaty wierzytelności przez klienta,</li> <li>– dostęp do finansowania bez konieczności badania zdolności kredytowej dostawcy i konieczności ustanawiania przez niego zabezpieczeń,</li> <li>– formalności ograniczone do minimum,</li> </ul>

## Program wspomagania dostawców

Program skierowany jest do dużych przedsiębiorstw (odbiorców), które:

- dokonują częstych zakupów u tych samych, małych dostawców, mogących mieć problemy z płynnością finansową, zwłaszcza przy długich terminach zapłaty, lub
- chcą pomóc swoim małym dostawcom, którzy mają utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania, czy też
- chcą w ten sposób realizować program lojalnościowy dla swoich dostawców,
- w ocenie faktora zdolne są do spłaty swoich zobowiązań.

Może być realizowany jako: faktoring odwrotny dyskontowy i faktoring odwrotny wymagalnościowy oraz jako połączenie faktoringu odwrotnego dyskontowego z faktoringiem odwrotnym wymagalnościowym.

Zasady współpracy uczestników programu finansowania regulują:

- 1) umowa ramowa pomiędzy klientem a faktorem,
- 2) umowy faktora z dostawcami wskazanymi przez klienta.

Program wspomagania dostawców	
Korzyści dla klienta	Korzyści dla dostawcy
<ul style="list-style-type: none"> <li>– finansowanie faktur przedstawionych do wykupu,</li> <li>– pewność dokonania terminowej płatności za zakupione towary/usługi,</li> <li>– odroczenie terminu spłaty zobowiązania dzięki dodatkowemu okresowi finansowania przyznanego przez faktora,</li> <li>– spłata zadłużenia w uzgodnionych terminach w zbiorczych przelewach,</li> <li>– pomoc faktora w zarządzaniu zobowiązaniami,</li> <li>– polepszenie relacji z dostawcami.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– zapewnienie finansowania przed terminem płatności lub najpóźniej w terminie płatności wierzytelności,</li> <li>– dostęp do finansowania bez konieczności badania zdolności kredytowej dostawcy i konieczności ustanawiania przez niego zabezpieczeń,</li> <li>– formalności ograniczone do minimum.</li> </ul>

## Łańcuch dostaw

Choć „łańcuch dostaw” może być pojmowany jako:

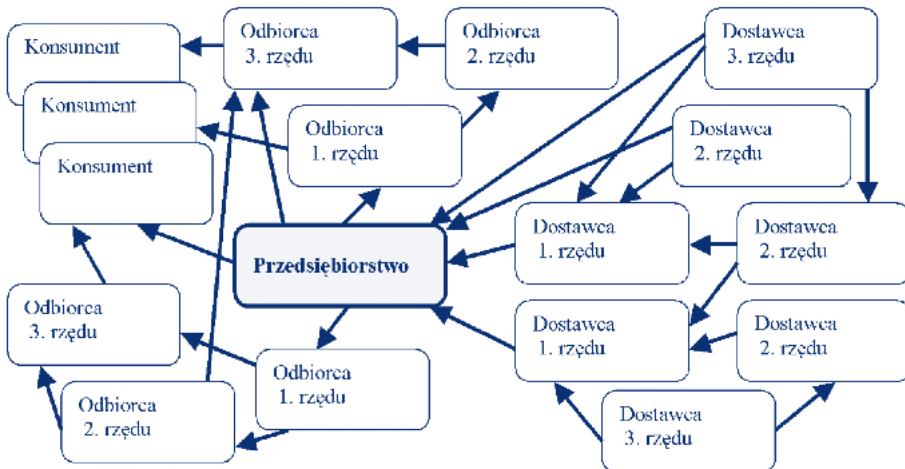
- pojedyncze przedsiębiorstwo (wewnętrzny łańcuch dostaw),
- para współpracujących ze sobą przedsiębiorstw w relacji dostawca–odbiorca,

- łańcuch przedsiębiorstw współpracujących w ramach relacji dostawca–odbiorca,
- sieć przedsiębiorstw – grupa współpracujących i/lub konkurujących ze sobą przedsiębiorstw zarówno w układach pionowych, jak i poziomych,

to wydaje się, że najlepiej można go określić jako sieć organizacji zaangażowanych, poprzez powiązania z dostawcami i odbiorcami, w różne procesy i działania, które tworzą wartość w postaci produktów i usług dostarczanych do końcowych konsumentów. W takiej sieci ze względu na relację do określonego przedsiębiorstwa (rysunek 6.) wyróżnimy:

- dostawców 1. rzędu, dostawców 2. rzędu, dostawców 3. rzędu, itd.,
- odbiorców 1. rzędu, odbiorców 2. rzędu, odbiorców 3. rzędu, itd.,
- konsumentów.

Rysunek 6. Schemat łańcucha dostawców.



Jak się okazało, to wysiłek indywidualny przedsiębiorstwa jest często już niewystarczający do pełnego zaspokajania oczekiwań odbiorców, i chcąc nadążać za dynamicznie rozwijającym się rynkiem, firmy w dzisiejszych czasach muszą poszukiwać możliwości budowania przewagi konkurencyjnej poza swoimi organizacjami. O przewadze konkurencyjnej natomiast coraz częściej decyduje sprawna organizacja dostaw produktów, przy najmniejszych kosztach i zapewnieniu odpowiedniego poziomu obsługi klienta.

Dlatego wiele firm wprowadza strategię dotyczące zarządzania łańcuchem dostaw. Warunkiem podstawowym realizacji koncepcji zarządzania łańcuchem dostaw jest stworzenie partnerskich związków ze swoimi dostawcami i odbiorcami oraz wypracowanie zasad i procedur umożliwiających skoordynowane zarządzanie. Wiąże się to między innymi z:

- obustronnie zaakceptowanymi procedurami, umożliwiającymi skoordynowane zarządzanie przepływem towarów, informacji i pieniędzy,
- koniecznością udostępniania danych o popycie oraz prognoz sprzedaży, harmonogramów produkcji, planów zamówień i innych,
- możliwością automatycznego monitorowania przepływu towarów i pełnego dostępu do danych o towarach,
- efektywnością ekonomiczną całego łańcucha,
- ścisłą współpracą i z długofalowymi, opartymi na zaufaniu relacjami wiążącymi partnerów biznesowych.

Nie ma już miejsca na konkurencję cenową wśród dostawców ani na kredytowanie odbiorcy przez dostawców wbrew ich wyraźnemu interesowi. Liczy się konkurencyjność całego łańcucha.

Współczesne trendy w logistyce europejskiej wyróżniają dwie strony w łańcuchu dostaw: stronę popytową i stronę podażową. Obie strony wymagają integracji w ramach łańcucha i wspólnie zaplanowanych i realizowanych działań. Integracja strony podażowej koncentruje się na efektywnym przepływie produktów przez sieć dystrybucji, natomiast integracja strony popytowej skupia się na stymulowaniu popytu konsumentów. Efektywne zarządzanie łańcuchem dostaw polega na synchronizacji funkcjonowania obu stron: podażowej i popytowej, a więc też i na synchronizacji zarządzania należnościami i zarządzania zobowiązaniami.

## Program finansowania dostaw w łańcuchu dostaw

Program skierowany jest do przedsiębiorstw, które:

- dokonują częstych, znacznych zakupów u tych samych dostawców z grupy A, czyli tych, których wartość dostaw przekracza 75% wartości wszystkich zakupów,
- posiadają wysoki poziom zobowiązań wobec dostawców,

- mają ograniczony kapitał własny i wykorzystane bieżące linie kredytowe,
- mogą uzyskać rabat (skonto) w związku ze wcześniejszą płatnością za zakupione towary/usługi,
- w ocenie faktora zdolne są do spłaty swoich zobowiązań.

Może być realizowany jako: faktoring odwrotny dyskontowy i jako faktoring odwrotny wymagalnościowy oraz jako połączenie faktoringu odwrotnego dyskontowego z faktoringiem odwrotnym wymagalnościowym.

Zasady współpracy uczestników programu finansowania regulują:

- 1) umowa ramowa pomiędzy klientem a faktorem,
- 2) umowy faktora z dostawcami wskazanymi przez klienta.

Program finansowania dostaw w łańcuchu dostaw	
Korzyści dla klienta	Korzyści dla dostawcy
<ul style="list-style-type: none"> <li>– finansowanie faktur przedstawionych do wykupu,</li> <li>– pewność dokonania terminowej płatności za zakupione towary/usługi,</li> <li>– możliwość uzyskania od swoich dostawców dłuższych terminów płatności dzięki wskazaniu im źródła finansowania, lub</li> <li>– możliwość wynegocjowania rabatów (skont) od dostawców w przypadku wcześniejszego regulowania zobowiązań,</li> <li>– odroczenie terminu spłaty zobowiązania dzięki dodatkowemu okresowi finansowania przyznanego przez faktora,</li> <li>– spłata zadłużenia w uzgodnionych terminach w zbiorczych przelewach,</li> <li>– pomoc faktora w zarządzaniu zobowiązaniami,</li> <li>– pomoc faktora w ocenie finansowej dostawców,</li> <li>– polepszenie relacji z dostawcami,</li> <li>– można w prosty sposób faktoring odwrotny połączyć z faktoringiem klasycznym.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– zapewnienie finansowania przed terminem płatności lub najpóźniej w terminie płatności wierzytelności,</li> <li>– faktor przejmuje ryzyko braku spłaty wierzytelności przez klienta,</li> <li>– dostęp do finansowania bez konieczności badania zdolności kredytowej dostawcy i konieczności ustanawiania przez niego zabezpieczeń,</li> <li>– formalności ograniczone do minimum.</li> </ul>

## Podsumowanie

Oryginalność koncepcji łańcucha dostaw polega na włączeniu dostawców i odbiorców do zarządzania przepływami. Odbywa się to poprzez aliance strategiczne, różne formy partnerstwa czy koncepcje wyboru kluczowych

dostawców oraz odbiorców. O ile pojęcie konsumenta nie stwarza niejednoznaczności, o tyle pojęcie producenta, szczególnie w aspekcie zapewnienia ochrony konsumentowi, nie wydaje się już tak oczywiste. Jest nim tu nie tylko wytwórca wyrobu finalnego, ale są nimi także przedsiębiorstwa wytwarzające części składowe produktu oraz dostawcy materiałów.

Takie sformułowanie sankcjonuje postępującą specjalizację i globalizację, oraz właściwe im warunki gospodarowania, w których wytwórca wyrobu finalnego coraz częściej występuje w charakterze montażysty, zaś elementy składowe wyrobu finalnego pochodzą z wielu innych przedsiębiorstw, a wytwórcy elementów składowych lub materiałów niejednokrotnie są ekonomicznie najsilniejsi.

Za producentów uważane są także podmioty niebędące wytwórcami. Noszą oni miano *quasi*-producentów, a producentami nazwani zostają w następstwie umieszczenia bezpośrednio na wyrobie, opakowaniu lub dokumentacji swego znaku rozpoznawczego. Są to przede wszystkim centra handlowe. Niezależnie od tego, kogo nazwiemy producentem, czy jakie formy współpracy zostaną wybrane, konieczne są: integracja systemów logistycznych przedsiębiorstw oraz poszukiwanie sposobów zwiększenia zaufania i zaangażowania w relacjach dostawca–odbiorca, powiązanie systemów informatycznych oraz zapewnienie wszystkim rentowności i finansowania.

Rozwiązaniem coraz częściej znajdującym zwolenników jest faktoring odwrotny, zwany również finansowaniem łańcucha dostaw (*Supply Chain Finance* – SCF). Przy czym terminy te nie są tożsame – o ile faktoring odwrotny odnosi się do transakcji krajowych, o tyle finansowanie łańcucha dostaw dotyczy relacji międzynarodowych.

Bez względu na program, określający ramy oferowanego faktoringu odwrotnego, w każdym przypadku powinny być kalkulowane: koszty faktoringu, koszty zakupu i powinna być obliczana wynikająca z nich rentowność według dostawcy. Wszystko po to, by prowadzone negocjacje w relacji odbiorca–dostawca opierały się na rzetelnych danych i mogły kształtować właściwe relacje między nimi, przy czym koszty faktoringu mogą ponosić zarówno odbiorcy, jak i dostawcy.

Jakie są to wartości, zależy w dużej mierze od zakresu usługi, co zaprezentowano na przykładach liczbowych ponoszonych kosztów, jak i zysków z faktoringu w artykule autora *Faktoring nowym zasobem przedsiębiorstwa* („Faktoring. Almanach PZF” 2012, R. II, s. 105–119).

Na pewno nie można też nie zauważać dodatkowych korzyści, które niesie usługa faktoringu – poza finansowaniem, w obszarze zarządzania zobowiązaniami, szczególnie gdy faktorem nie jest bank, ale specjalistyczna instytucja faktoringowa.

W pierwszym rzędzie niezwykle ważna jest pomoc faktora w ocenie sytuacji finansowej dostawcy, i to nie jako beneficjenta zobowiązania, ale jako tego, który ma zapewnić stabilne i terminowe dostawy, i który rokuje na kontynuację działalności w oczekiwanym okresie. Równie istotna i ważna jest poprawa jakości pracy służb finansowo-księgowych przedsiębiorstwa – klienta, będąca owocem regularnej współpracy z profesjonalną instytucją finansową, jaką jest faktor, w bardzo szerokim zakresie: od formułowania prognoz i strategii po szczegółowe działania operacyjne, gdzie przyswajane są nowe technologie, standardy, wzorce zachowań, obiegi dokumentów, itp.



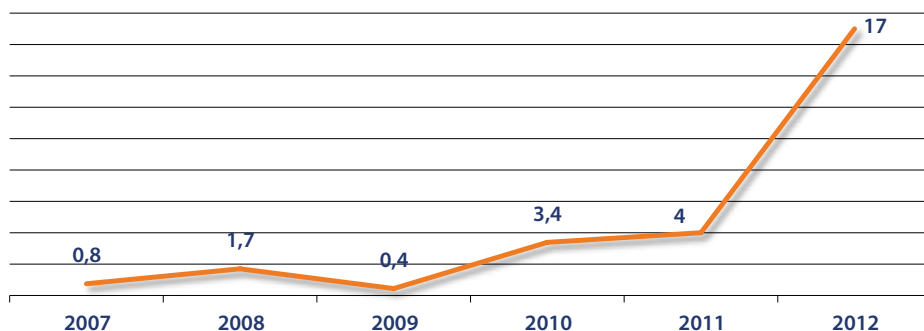


## Faktoring międzynarodowy w systemie dwóch faktorów jako instrument zwiększający bezpieczeństwo w transakcjach zagranicznych

Odmienne zwyczaje, przepisy prawne czy nieznanomość języków obcych stanowią główne trudności istniejące w handlu zagranicznym, pomimo to międzynarodowe rynki kuszą producentów. Według danych GUS w 2012 roku wartość towarów sprzedanych przez polskie firmy za granicą zwiększyła się o blisko 7% w porównaniu z 2011 rokiem. Firmy planujące sprzedaż swoich towarów na obcych rynkach spodziewają się ogromnych zysków. I słusznie! Nie powinny jednak zapominać o problemach, jakie mogą napotkać podczas zawierania transakcji z zagranicznymi kontrahentami. Długie terminy płatności, przekraczające często 90 dni, są zmorą producentów, którzy czekając na uregulowanie należności, zmuszeni są pokrywać koszty związane z transakcją czy bieżącą działalnością firmy. Nieznajomość rynku i zagranicznych kontrahentów dodatkowo zwiększa ryzyko towarzyszące eksportowi. Rozwiązaniem, które z jednej strony zapewnia finansowanie, a z drugiej – zapobiega skutkom niewypłacalności odbiorcy, jest faktoring międzynarodowy. Usługa ta przeznaczona jest dla firm, które sprzedają zagranicznym nabywcom swoje towary z długim terminem płatności. Korzyścią, jaką niesie ze sobą ten rodzaj finansowania, jest – oprócz skrócenia czasu oczekiwania na należności – także ograniczenie ryzyka współpracy z nowymi kontrahentami.

Nic dziwnego, że firmy coraz częściej korzystają z możliwości, jakie daje faktoring międzynarodowy. Obroty generowane przez ten rodzaj faktoringu z roku na rok są coraz wyższe. W roku 2012 obroty faktoringu międzynarodowego wzrosły o 33% w stosunku do poprzedniego roku. Szczególnie dynamicznie rozwijał się ten rodzaj faktoringu w USA, Chinach (Hongkong) oraz Turcji. Także w Polsce obserwuje się znaczący wzrost liczby faktorowanych transakcji międzynarodowych. W przeciągu zaledwie dwóch lat ich wartość wzrosła z 3,4 mld do 17 mld zł (rysunek 1.).

Rysunek 1. Obroty faktoringu międzynarodowego w Polsce w latach 2007–2012  
(w mld euro).



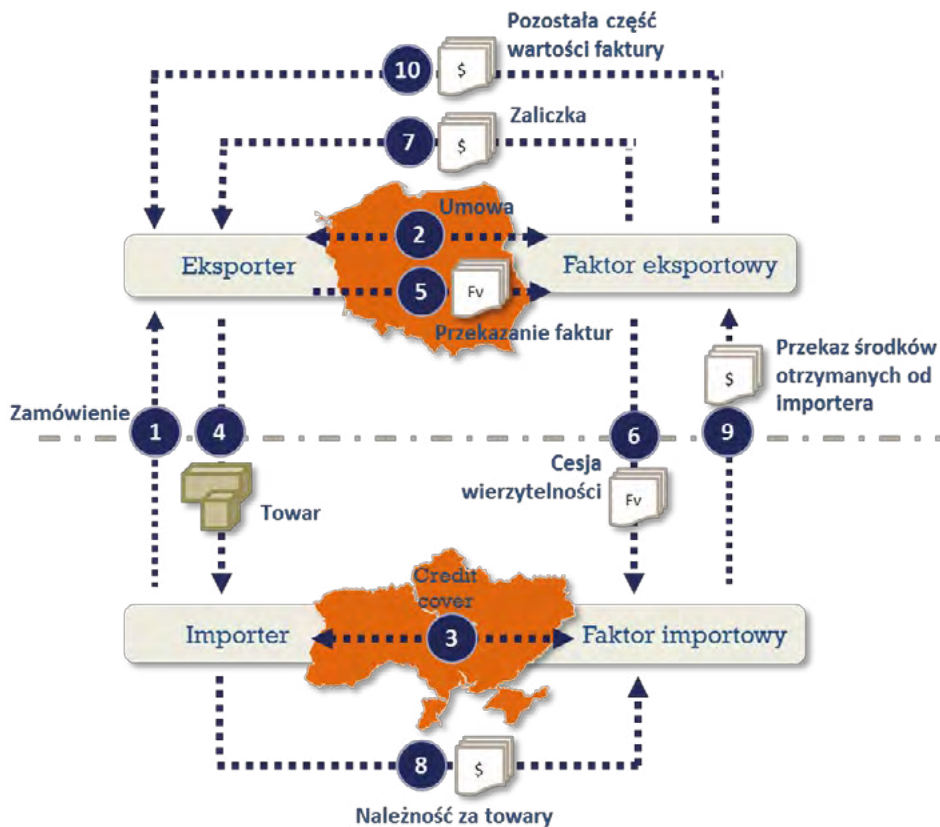
Źródło: FCI.

Możemy wyróżnić kilka rodzajów faktoringu międzynarodowego: faktoring importowy, eksportowy niepełny, eksportowy z polisą ubezpieczenia należności zagranicznej oraz faktoring eksportowy w systemie dwóch faktorów. Ten ostatni jest jedną z najczęściej stosowanych form rozliczania transakcji międzynarodowych.

## Faktoring międzynarodowy w systemie dwóch faktorów

W faktoringu tego rodzaju występują cztery podmioty – dostawca, faktor eksportowy, odbiorca oraz faktor importowy. Eksporter zgłasza się do faktora eksportowego działającego na terenie jego kraju i podpisuje z nim umowę faktoringową. Faktor z kraju dostawcy jest więc pośrednikiem w tej transakcji i to on kontaktuje się z faktorem importowym, który sprawdza, czy odbiorca towaru jest wiarygodny i wypłacalny. Jeśli spełni on wszystkie wymogi, faktor importowy wystawia *credit cover*. Dostawca ceduje swoje faktury na faktora eksportowego i otrzymuje finansowanie. Z kolei faktor eksportowy przenosi prawa do wierzytelności na faktora importowego, finalnego właściciela faktur, który zarządza nimi oraz monitoruje ich płatność w terminie. Po otrzymaniu płatności środki przekazuje faktorowi eksportowemu, który rozlicza się z dostawcą. W sytuacji gdy odbiorca nie dokona płatności, faktor importowy wypłaca faktorowi eksportowemu ubezpieczenie maksymalnie do wysokości wcześniej przyznanego limitu pod warunkiem, że faktura nie została wcześniej przez odbiorcę reklamowana. Schemat działania faktoringu międzynarodowego przedstawia rysunek 2.

Rysunek 2. Faktoring międzynarodowy w systemie dwóch faktorów.



## Zalety faktoringu międzynarodowego

Natychmiastowa zapłata za towary i przeniesienie ryzyka niewypłacalności importera na faktora to najbardziej doceniane przez eksporterów korzyści wynikające z faktoringu międzynarodowego. Należy także wspomnieć o dodatkowych zaletach tej usługi, takich jak: dostęp do informacji o zagranicznych kontrahentach, pomoc prawna, poprawa bezpieczeństwa działalności na rynkach zagranicznych czy poprawa płynności finansowej przedsiębiorstwa. Faktoring jest narzędziem ułatwiającym poruszanie się w odmiennym kulturowo, prawnie i ekonomicznie otoczeniu, jakim jest zagraniczny rynek zbytu. Faktor importowy jest pośrednikiem w egzekwaniu należności na swoim rodzimym rynku, który najlepiej zna i rozumie. Faktoring skraca więc dystans i zmniejsza różnice kulturowe, które często

stoją na przeszkodzie w prowadzeniu handlu poza granicami kraju. Nawet obcy język nie będzie stanowił bariery, ponieważ wszystkie formalności przejmuje na siebie instytucja faktoringowa. Kolejną zaletą faktoringu międzynarodowego, coraz częściej zauważaną przez firmy, jest zabezpieczenie się przed ryzykiem zmiany kursu walutowego. Eksporter, zawierając transakcję handlową z zagranicznym kontrahentem w walucie rozliczeniowej innej niż jego własna, minimalizuje ryzyko na przykład deprecjacji waluty, gdyż otrzymaną od faktora, często jeszcze w dniu sprzedaży, zaliczkę może natychmiast wymienić, nie czekając na zmianę wartości waluty. Również importer zyskuje na faktoringu. Główną korzyścią są dla niego dłuższe terminy płatności za otrzymane towary.

Faktoring jest więc produktem kompleksowym, w ramach którego przedsiębiorca może liczyć na finansowanie, ubezpieczenie czy dochodzenie swoich należności. Obok tych korzyści, otrzymuje również niewymierne profity, takie jak: zniesienie barier, często hamujących rozwój międzynarodowego handlu, czy po prostu spokojny sen.

## Bezpieczeństwo w transakcjach międzynarodowych

Wymianie międzynarodowej towarzyszy ryzyko wynikające zarówno z warunków całkowicie niezależnych od stron transakcji, na przykład ekonomicznych czy politycznych, jak i ryzyko związane z niespełnieniem warunków kontraktu, brakiem otrzymania zapłaty na czas bądź nieotrzymaniem jej wcale. Ryzyko w handlu jest znacznie większe w okresie spowolnienia gospodarczego, kiedy to częściej negocjuje się dłuższe terminy spłaty, częściej występują też opóźnienia w płatnościach. Podczas kryzysu wiele firm traci płynność i w efekcie ogłasza upadłość, co dla dostawcy może oznaczać brak zapłaty za wysłany towar. Firmy postrzegające transakcje zagraniczne jako dodatkowe źródło zysku szukają sposobów na zwiększenie bezpieczeństwa tychże transakcji. Faktoring międzynarodowy jest bardzo skutecznym sposobem na zabezpieczenie interesów handlowych za granicą, gdyż umożliwia całkowite przejęcie ryzyka braku zapłaty nabywcy. Dodatkowo, jeszcze przed zawarciem transakcji, firma otrzymuje pełną informację o swoim zagranicznym kontrahencie – o jego sytuacji finansowej i wiarygodności. Dużym atutem tego rozwiązania są także spójne standardy regulujące zasady świadczenia usług z zakresu fak-

toringu międzynarodowego, stworzone przez międzynarodowe federacje faktorów: Factors Chain International (FCI) oraz International Factors Group (IFG). FCI od 1968 roku reprezentuje interesy największych firm faktoringowych na świecie. Transakcje członków tej globalnej sieci generują ponad 80% obrotów światowego faktoringu. Główną zasługą FCI jest stworzenie ujednoczonych ram prawnych dla faktoringu międzynarodowego, które znacznie ułatwiają faktorom współpracę. Tylko faktoryzy, którzy spełnią restrykcyjne kryteria, takie jak stabilność finansowa czy wysoka jakość oferowanych usług, mogą zostać członkami FCI. Członkowie federacji zobowiązani są także do przestrzegania międzynarodowych postanowień i zasad regulujących faktoring międzynarodowy.

Warto też się bliżej przyjrzeć najbardziej powszechnym zagrożeniom związanym z transakcjami w handlu międzynarodowym, takim jak:

- nieznajomość zagranicznego kontrahenta,
- długie terminy płatności,
- nieotrzymanie zapłaty za towar.

Firma sprzedająca swoje produkty na obcych rynkach nie ma pełnej informacji o swoim odbiorcy. Decydując się na współpracę z danym kontrahentem, należy go wcześniej dokładnie sprawdzić. O ile polscy eksporterzy ufają firmom z Unii Europejskiej, o tyle zaufanie wobec firm zza wschodniej granicy: Afryki, Azji czy obu Ameryk, jest już znacznie mniejsze. Dane dotyczące sytuacji finansowej zagranicznego odbiorcy są często nieaktualne bądź po prostu niedostępne. W praktyce eksporter nie ma możliwości sprawdzenia, czy jego kontrahent jest wart zaufania. Decydując się na usługi faktoringowe, eksporter zyskuje dostęp do pełnej informacji o swoim odbiorcy. Faktor importowy zbiera i analizuje informacje, które pozwalają ocenić jego sytuację finansową oraz wiarygodność – faktor sprawdza, czy kontrahent wywiązuje się ze swoich zobowiązań w terminie, ustala również limity kredytowe. Wszystkie te informacje dają eksporterowi poczucie bezpieczeństwa przed zawarciem transakcji.

Poważnym zagrożeniem dla bieżącej działalności firmy są także długie terminy zapłaty i opóźnienia w spływie należności. W obrocie międzynarodowym terminy płatności za nabyte towary mogą wynosić nawet do 180 dni! Eksporter korzystający z usług faktora już w dniu wysłania towaru może liczyć na 90% zapłaty za swój towar. Faktoring jest więc jak zastrzyk gotówki dla firmy, tym samym przedsiębiorca może dysponować gotówką, która bez udziału faktora jest „zamrożona” w należnościach. Dodatkowo

taki sposób finansowania nie obciąża bilansu firmy. Faktoring zapewnia więc poprawę płynności firmy i zwiększa zasoby pracującego kapitału.

Faktoring pełni jeszcze jedną istotną funkcję – dyscyplinuje odbiorców do spłaty należności w terminie. Kontrahent, wiedząc, że jego dostawcę wspiera faktor o dużej renomie na rynku, bardziej mobilizuje się do zwrotu należności. Faktor dodatkowo monituje odbiorcę i w razie opóźnienia upomina się w imieniu dostawcy o zwrot. W sytuacji braku spływu należności faktor eksportowy rozpoczyna czynności prawne, a także, w razie potrzeby, windykuje dług.

Decydując się na faktoring międzynarodowy, można skorzystać w ramach jednego produktu z kilku usług: finansowania, ubezpieczenia czy inkasowania płatności. Faktoring jest więc dla przedsiębiorcy rozwiązaniem niezwykle wygodnym i przynoszącym wymierne korzyści. Nie dziwi więc fakt, iż z roku na rok wzrasta zainteresowanie tym produktem finansowym.

## Faktoring importowy

Jednym z coraz bardziej popularnych rozwiązań faktoringowych w obrocie międzynarodowym jest faktoring importowy. Faktoring importowy to udzielone przez faktora krajowego poręczenie (*credit risk*) na rzecz faktora zagranicznego za zobowiązania polskiego importera na wypadek jego niewypłacalności.

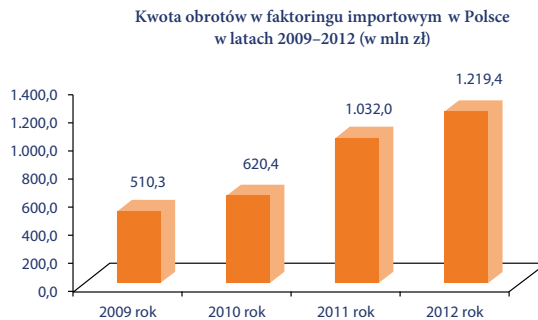
Wielu polskich importerów, starając się o nowe kontrakty lub planując zwiększenie zakupów, jest zobligowanych do przedstawienia stosownych poręczeń za swoje zobowiązania. Dostawca zagraniczny często nie zawiera kontraktów handlowych z nowymi partnerami bez ubezpieczenia się na wypadek ich niewypłacalności. Eksporter nie ma również możliwości zweryfikowania sytuacji finansowej oraz zdolności płatniczej importera. Zbyt duża odległość, na przykład w przypadku partnerów z innego kontynentu, różnice językowe, bariery kulturowe utrudniają kontakty handlowe i pozyskanie informacji. Utrudnione stają się również działania windykacyjne w sytuacji, kiedy importer opóźnia się z zapłatą lub w ogóle przestaje płacić. Dlatego zaufanie eksportera do partnerów zagranicznych jest mocno ograniczone. We współpracy międzynarodowej niezbędna staje się więc pomoc profesjonalnej instytucji zlokalizowanej w kraju importera, która udzieli poręczenia, a także zobowiąże się do podjęcia działań monitoringowych i windykacyjnych na wypadek niewypłacalności importera.

Obecnie faktoring importowy stał się konkurencyjną alternatywą dla gwarancji bankowych oraz akredytywy. Nie jest on jedynie produktem poręczeniowym, ale także rozbudowanym instrumentem realizującym funkcję inkasa, monitoringu oraz windykacji przeterminowanych należności importowych.

Nabywając towary za granicą, przedsiębiorcy wybierają coraz częściej faktoring importowy jako oddzielny instrument faktoringowy, a nie jako

usługę uzupełniającą. Wciąż jednak usługa ta stanowi ogółem jedynie 2% obrotów firm faktoringowych zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów. Na uwagę zasługuje fakt, że przyrost obrotów w ciągu ostatnich lat jest bardzo dynamiczny. Wykres poniżej prezentuje wartość obrotów w faktoringu importowym instytucji faktoringowych zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów w latach 2009–2012.

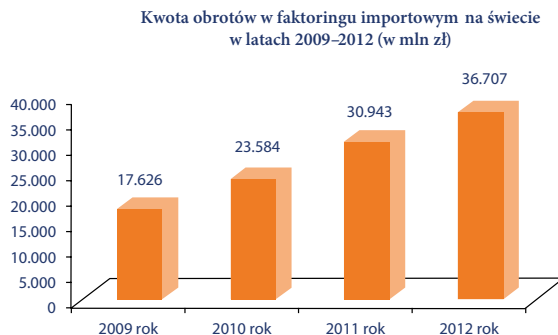
Wykres 1. Faktoring importowy w Polsce.



Źródło: Polski Związek Faktorów.

Z powyższych danych wynika, że w ciągu ostatnich czterech lat wartość obrotów w faktoringu importowym zwiększyła się o 139%. Na przełomie 2011 i 2012 roku obroty wzrosły o 18,2%. Podobne wzrosty notuje faktoring importowy na świecie. Poniższy wykres prezentuje wielkość obrotów w dziedzinie faktoringu importowego na świecie.

Wykres 2. Faktoring importowy na świecie.



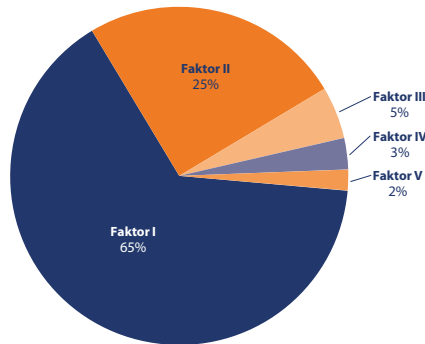
Źródło: Factors Chain International.



Faktorzy należący do międzynarodowej federacji Factors Chain International na przełomie ostatnich 4 lat odnotowali wzrost obrotów w faktoringu importowym o 108%, nieco mniej niż w Polsce. Bardzo porównywalny do tego odnotowanego w Polsce jest natomiast wzrost obrotów w ciągu dwóch ostatnich lat, wynosi on bowiem 18,6%.

Patrząc na statystyki, widać jednak, że faktoring importowy nie jest domeną wszystkich faktorów działających na rynku. To produkt, który obecnie oferuje w Polsce tylko pięciu faktorów spośród 19 zrzeszonych w PZF. Poniższy wykres obrazuje udział w rynku w zakresie sprzedaży faktoringu importowego.

Wykres 3. Udział w rynku faktoringu importowego w Polsce za 2012 rok.



Źródło: Polski Związek Faktorów.

Powyższe dane są dowodem na to, że usługa jeszcze wciąż nie jest znana wśród polskich przedsiębiorców, choć z roku na rok to się zmienia. Podobnie, choć lepiej, wygląda to na świecie. Z danych FCI wynika, że obroty w faktoringu importowym wynoszą 2,8% obrotów faktorów ogółem.

Oferowanie usług z zakresu faktoringu importowego jedynie przez część faktorów oznacza, że wymagają one sporego przygotowania i doświadczenia w obsłudze transakcji międzynarodowych. Faktorzy realizujący transakcje importowe są zrzeszeni w specjalistycznych spółkach faktoringowych, które oferują także faktoring eksportowy w systemie dwóch faktorów. Choć na rynku polskim są także instytucje, które posiadając w ofercie faktoring dla eksporterów, o importerów nie zabiegają.

W Polsce faktoring importowy oferowany jest przez instytucje faktoringowe będące członkami międzynarodowej federacji International Factors Group (IFG) lub Factors Chain International (FCI).

Zasady współpracy wewnątrz obydwu federacji określa Regulamin faktoringu międzynarodowego (General Rules for International Factoring – GRIF). Dokument GRIF obowiązuje wszystkich członków IFG i FCI.

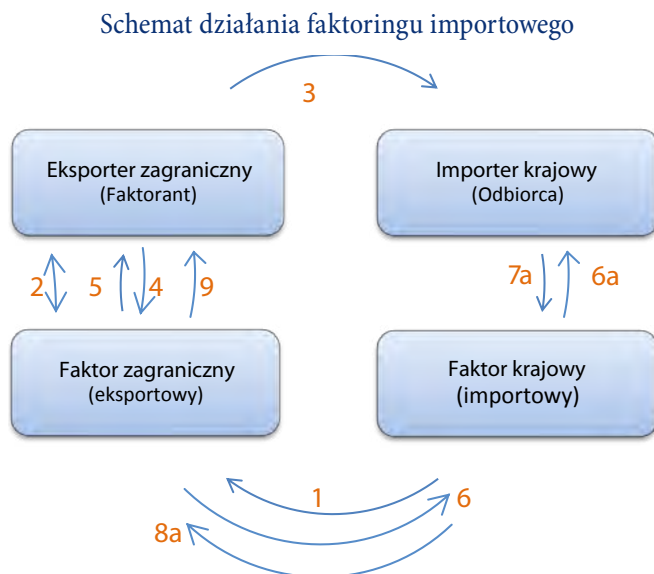
W transakcji biorą udział następujące podmioty:

- faktor zagraniczny (eksportowy),
- faktorant (eksporter zagraniczny),
- faktor krajowy (importowy),
- odbiorca (importer krajowy),

**Zasady udziału i rola poszczególnych podmiotów** w ramach transakcji importowej określają:

- 1) umowa faktoringowa zawarta pomiędzy eksporterem a faktorem zagranicznym,
- 2) porozumienie pomiędzy faktorem eksportowym a faktorem importowym, zawarte na zasadach określonych w ramach GRIF,
- 3) list transferowy dla faktora importowego od faktora eksportowego, będący podstawą nabycia praw do wierzytelności względem importera,
- 4) umowa handlowa regulująca warunki współpracy pomiędzy eksporterem zagranicznym a importerem krajowym.

Sposób funkcjonowania transakcji prezentuje poniższy schemat.



Źródło: opracowanie własne.

**Opis etapów funkcjonowania transakcji:**

- 1) przyznanie limitu poręczenia za zobowiązania polskiego importera,
- 2) podpisanie umowy faktoringowej,
- 3) dostawa towaru,
- 4) przesłanie dokumentów potwierdzających wierzytelność,
- 5) wypłata środków finansowych (zaliczka),
- 6) przesłanie listu transferowego (dane o wierzytelności) – nabycie wierzytelności,

**wariant I (w przypadku zrealizowanej zapłaty za wierzytelność):**

- 7) zapłata za wierzytelność,
- 8) transfer środków finansowych (po potrąceniu wynagrodzenia),
- 9) rozliczenie transakcji (wypłata funduszu gwarancyjnego),

**wariant II (w przypadku braku zapłaty za wierzytelność):**

- 6a) działania windykacyjne
- 7a) zapłata za wierzytelność
- 8a) wypłata 100% przeterminowanej wierzytelności (w przypadku braku nieskutecznych działań windykacyjnych prowadzonych w ciągu 90 dni od terminu płatności).

Rola faktora krajowego w ramach transakcji importowej rozpoczyna się w momencie, kiedy uzyska on wniosek od faktora zagranicznego o przyznanie limitu poręczenia za zobowiązania polskiego importera.

Ustalenie wysokości limitu poręczenia wymaga określenia bezpiecznego poziomu przejętego ryzyka niewypłacalności importera. Pozytywna odpowiedź faktora krajowego oznacza, że tym samym udziela on poręczenia za zobowiązania importera do kwoty określonego limitu.

Inicjatorem transakcji może być zarówno faktor zagraniczny występujący w imieniu eksportera zagranicznego, jak i faktor krajowy reprezentujący importera. W przypadku kiedy inicjatorem transakcji jest faktor krajowy, kontaktuje się on z faktorem, właściwym danemu eksporterowi, w celu przekazania danych eksportera oraz informacji o gotowości do udzielenia poręczenia importowego.

W ramach współpracy międzynarodowej faktory zobowiązani są udzielać odpowiedzi na zapytanie w sprawie uzyskania poręczenia w ciągu około 10 dni. Jeśli ten czas okaże się niewystarczający, na przykład z uwagi na brak możliwości zweryfikowania sytuacji finansowej importera, faktor krajowy może wystąpić z wnioskiem o przedłużenie okresu rozpatrywania poręczenia.

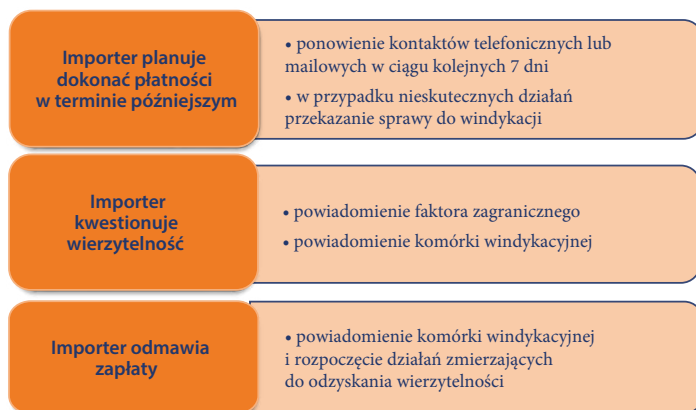
Ważnym etapem współpracy w ramach faktoringu importowego jest otrzymanie od faktora zagranicznego listu transferowego, oznaczającego moment nabycia praw do wierzytelności przez faktora krajowego. List transferowy powinien zawierać dane o wierzytelnościach, do których faktor nabywa prawa, czyli datę, numer i kwotę faktury, dane odbiorcy–importera, termin płatności, rodzaj i specyfikację towaru oraz potwierdzenie odbioru towaru. Dodatkowo list transferowy powinien zawierać informację na temat wysokości wynagrodzenia należnego faktorowi importowemu.

W sytuacji gdy dane wierzytelności są zgodne z warunkami udzielonego poręczenia, faktor krajowy kontaktuje się z importerem w celu potwierdzenia wierzytelności. Następnie oczekuje na spłatę zgodnie z terminem płatności określonym na fakturze. Jeśli importer dokona zapłaty za wierzytelność, faktor krajowy powiadamia faktora eksportowego o tym fakcie, wysyłając należne środki.

Nie zawsze jednak importer realizuje płatność w terminie. W przypadku odnotowania opóźnienia płatności faktor krajowy kontaktuje się z importerem w celu ustalenia przyczyn zwłoki i ustalenia terminu zapłaty. Pierwszy kontakt z importerem powinien nastąpić maksymalnie w ciągu 7 dni od terminu zapłaty określonego na fakturze. Potwierdzeniem wykonanych kontaktów z klientem powinny być pisemne wezwania do zapłaty.

W zależności od tego, jakie informacje na temat opóźnionej płatności pozyska faktor od importera, podejmowane są różne działania monitoringowe zgodnie z poniższym schematem.

#### Schemat działań monitoringowych prowadzonych przez faktora krajowego.



Źródło: opracowanie własne.

Niezależnie od efektów działań monitoringowych i windykacyjnych zgodnie z zasadami współpracy międzynarodowej, jeśli importer nie realizuje płatności przed 90. dniem określonym na fakturze, faktor krajowy – poręczyciel na wezwanie faktora zagranicznego – zobowiązany jest dokonać płatności z tytułu udzielonego poręczenia, czyli wypłacić 100% przeterminowanej wierzytelności. W ten sposób eksporter–dostawca zagraniczny może liczyć na pełną ochronę na wypadek niewypłacalności odbiorcy.

Wypłata środków z poręczenia nie wstrzymuje działań windykacyjnych. Należy pamiętać, że faktor krajowy pozostaje w tej sytuacji jako wierzyciel z niezapłaconą kwotą wierzytelności. Dlatego zgodnie z własnymi procedurami prowadzi dalsze działania windykacyjne. W sytuacji kiedy działania windykacyjne faktora są bezskuteczne, a wierzytelność została objęta ochroną firmy ubezpieczeniowej, to zgodnie z warunkami polisy faktor zwraca się do ubezpieczyciela po wypłatę odszkodowania.

W bieżącej współpracy do zadań faktora krajowego należy także stały monitoring i nadzór nad jakością wierzytelności oraz sytuacją finansową importera. W przypadku pogorszenia się sytuacji finansowej, pojawienia się zaległości publiczno-prawnych lub uzyskania złej opinii instytucji finansujących faktor krajowy może anulować limit poręczenia lub go zmniejszyć. W ten sposób dostarcza faktorowi zagranicznemu, a za jego pośrednictwem także dostawcy, informację na temat kondycji importera. Informacja ta może wpłynąć na warunki dalszej współpracy, a przede wszystkim uchronić dostawcę przed ewentualnymi stratami.

Przedsiębiorca nabywający towary za granicą i korzystający z faktoringu importowego może liczyć na wiele korzyści, ale przede wszystkim:

- uwiarygodnia swoje płatności w oczach eksportera,
- potwierdza wizerunek wiarygodnego partnera handlowego,
- zyskuje często lepsze warunki handlowe od dostawcy, na przykład dłuższe terminy płatności,
- może rozwinąć współpracę z dostawcą zagranicznym, zwiększając swoje zakupy bez ryzyka dla dostawcy,
- otrzymuje szansę wejścia na rynki zagraniczne i pozyskania nowych partnerów handlowych,
- zyskuje prosty system rozliczeń płatności, przelewając swoje środki za zakupiony towar na rachunek krajowego faktora,
- oszczędza koszty związane z rozliczeniami zagranicznymi, a także drogimi instrumentami poręczeniowymi.

Naszym zdaniem faktoring importowy to produkt z przyszłością, będący świetną alternatywą dla pozostałych instrumentów gwarancyjnych, w tym akredytywy. Jest on przede wszystkim usługą, która zwiększa szanse polskich importerów na rynku międzynarodowym, a także szansę faktora w pozyskaniu nowej grupy – perspektywicznych klientów.

## Alternatywy dla faktoringu

Faktoring łączy w sobie wiele różnych usług i wiele funkcji. Pozwala finansować zarówno sprzedaż własnych towarów i usług, jak również zakupy surowców, usług, produktów i półproduktów. Daje możliwość sprawdzenia partnerów handlowych i zabezpieczenia się przed negatywnymi skutkami współpracy z nimi, ale także wpływa na poprawę ich moralności płatniczej. Faktoring daje także dostawcom firmy gwarancję terminowej zapłaty za zakupy, a dzięki temu możliwość negocjacji atrakcyjnych upustów i skont.

Szeroka funkcjonalność faktoringu stanowi poważny atut tego rozwiązania. W jednej instytucji, w ramach jednej lub dwóch umów, każda firma rozliczająca się w schemacie odroczonej płatności może uzyskać dostęp do wszystkich jego elementów składowych. Czy można jednak funkcjonować inaczej, zastępując faktoring innymi produktami? Oczywiście, jeżeli w uproszczeniu uznać, że faktoring zapewnia jedynie połączenie finansowania, inkasa płatności, gwarancji i ubezpieczenia, jesteśmy w stanie znaleźć propozycje usług finansowych i zabezpieczających, które – w swej ograniczonej rodzajowo formie – jako zbiór są w stanie zagwarantować łącznie wszystko lub prawie wszystko to, co oferuje faktoring.

Zaczynając od obszaru finansowania działalności, naturalnym konkurentem faktoringu jest oczywiście kredyt w różnych swoich odmianach. To podstawowe rozwiązanie finansowe, po które może sięgnąć (i sięga) każda firma w celu okresowego lub stałego uzupełnienia luk płynnościowych, z pozoru łatwe i szybko dostępne. Jednak ze względu na fakt, że procedura przyznawania limitu kredytowego jest bardziej restrykcyjna niż w przypadku faktoringu i w wielu przypadkach związana z koniecznością ustanowienia dodatkowych zabezpieczeń, kredyt nie jest dostępny dla wszystkich, a na pewno nie zawsze w wystarczającej wielkości. Jego użyteczność, choć początkowo może być w miarę zadowalająca, z czasem

maleje wraz z nieproporcjonalnie szybkim wzrostem sprzedaży w stosunku do wielkości majątku firmy, który może stanowić zabezpieczenie tego typu finansowania. Inaczej jest w przypadku faktoringu, w którym linia finansowania odpowiada wprost wielkości deklarowanej sprzedaży w stosunku do włączonych kontrahentów i ewoluuje odpowiednio do wzrostu skali współpracy z nimi. Dodatkowo zabezpieczeniem faktoringu są jedynie wierzytelności będące przedmiotem dyskonta, co pozwala na (dalsze) nieobciążanie majątku firmy lub wręcz redukcję tych obciążeń.

W temacie finansowania pozostaje jeszcze strona zakupowa. Kredyt daje możliwość finansowania działalności firmy kredytującej swoich odbiorców za pomocą kredytu kupieckiego, stanowi także narzędzie finansowania zakupów towarowych i surowcowych. Porównajmy go zatem z faktoringiem odwrotnym, który wprost przeznaczony jest do finansowania dostaw.

Faktoring odwrotny to odpowiednik kredytu celowego, gdzie beneficjentem finansowania nie jest bezpośrednio klient banku, ale jego dostawca. W tym przypadku zabezpieczenia linii finansowych mogą być podobne w obydwu tych rozwiązaniach, podobnie jak i procedura weryfikacji kredytowej. Tym, co ich różni, jest charakter zobowiązania z tytułu zapłaty długu. Podczas gdy dla firmy kredyt celowy stanowi zwykle zobowiązanie finansowe, faktoring odwrotny – z racji na sposób wchodzenia faktora w relację poprzez cesję lub subrogację – jest nadal zobowiązaniem handlowym dłużnika wobec nowego wierzyciela. To spora różnica, bardzo istotna dla każdego zarządzającego finansami przedsiębiorstwa.

Co może być jednak odpowiedzią na faktoring i jego funkcje gwarancyjne oraz zabezpieczające spływ należności? Propozycjami, z których może skorzystać firma, są indywidualna polisa ubezpieczeniowa w towarzystwie ubezpieczeniowym lub akredytywa eksportowa bądź gwarancja płatnicza, uzyskane w banku, które jednak muszą być aranżowane (aplikowane) przez kontrahenta (najczęściej zagranicznego). Podobnie po stronie zobowiązań (odpowiednik dla faktoringu odwrotnego) istnieje możliwość zabezpieczenia własnego długu za pomocą gwarancji płatniczej czy akredytywy importowej w banku lub gwarancji wystawionej przez firmę ubezpieczeniową. Jednakże w tych wszystkich przypadkach (wyłączając jedynie akredytywę eksportową, którą można „zdyskontować”) odseparowanie funkcji zabezpieczającej od finansującej powoduje, że zabezpieczonych należności nie można wyksięgować z bilansu, a po stronie zakupowej – bez



dotychczasowych działań – nie można spłacić swoich zobowiązań wcześniej w celu realizacji skont zapisanych w umowach handlowych. To poważna redukcja możliwej do uzyskania użyteczności w ramach wymienionych produktów zabezpieczających w kontekście tego, co można otrzymać, korzystając jedynie z faktoringu.

Pozostaje zatem inkaso płatności. Jeżeli odseparowalibyśmy tę pojedynczą funkcję faktoringową, to (tylko w nieco innej formie) może być w pełni zastąpiona bankowym inkasem dokumentowym. Jeżeli zaś po stronie faktoringowej za punkt odniesienia weźmiemy jedynie faktoring eksportowy w systemie dwóch faktorów, w ramach którego asystencją funkcję inkasenta pełni instytucja faktoringowa z kraju importera – obydwie propozycje należy uznać za niemal identyczne.

Podsumowując, faktoring – jako zbiór wielu usług – może być w pełni lub prawie w pełni zastąpiony w codziennym życiu przedsiębiorstwa kilkoma innymi produktami. Korzystając łącznie z kredytów, ubezpieczeń, gwarancji i akredytyw, a także z inkasa dokumentowego, można także sprawnie funkcjonować. Czy jednak nie lepiej, jeśli jak największą liczbę czynności i funkcji skoncentrujemy w jednym produkcie, tak aby ograniczyć czas i koszty administrowania oraz uwolnić majątek od obciążeń? Wydaje się, że odpowiedź jest tylko jedna, a permanentny rozwój rynku faktoringowego w Polsce jest jej doskonałym potwierdzeniem.



## Ryzyko w transakcji faktoringowej oraz sposoby jego ograniczania

Faktoring jest usługą względnie nową na polskim rynku, charakteryzującą się niezwykle kompleksowością i elastycznością. Tę formę finansowania warto szczególnie polecić w trudnych gospodarczo czasach, w których przedsiębiorstwa mają problemy z utrzymaniem płynności, a dostęp do kapitału jest utrudniony i ograniczony. Stanowi świetną alternatywę dla kredytu obrotowego ze względu na szybszą i uproszczoną procedurę przyznawania finansowania, bardziej indywidualne podejście do klienta oraz uwzględnienie nie tylko historycznego i aktualnego standingu finansowego przedsiębiorstwa, ale także planów oraz perspektyw rozwoju firmy. Co więcej, faktoring nie skutkuje jedynie otrzymaniem gotówki i uzyskaniem przez firmę środków obrotowych na bieżącą działalność, ale wpływa również między innymi na skrócenie cyklu rotacji należności w przedsiębiorstwie, usprawnia zarządzanie należnościami, dyscyplinuje dłużników, zmniejsza ryzyko prowadzenia działalności dzięki weryfikacji kontrahentów, z którymi współpracuje faktorant, a w przypadku faktoringu z przejęciem ryzyka zmniejsza ryzyko działalności oraz poprawia strukturę bilansu. Co prawda, może być droższy od kredytu, ale efekty jego stosowania są o wiele szersze – jak każdy dobry lek o wielowymiarowym działaniu, musi trochę kosztować. Tak prezentuje się, w bardzo dużym skrócie, podejście do faktoringu z punktu widzenia przedsiębiorstwa. A jak wygląda punkt widzenia tej drugiej strony, czyli faktora? Gdzie faktor widzi ryzyko transakcji? W jaki sposób je analizuje? Kiedy decyduje się na finansowanie potencjalnego klienta?

Faktor, jak każdy inny podmiot gospodarczy, zawiera transakcję, jeżeli oczekiwane zyski przewyższają spodziewane koszty przy akceptowalnym poziomie ryzyka. Kiedy więc dojdzie do zawarcia takiej transakcji? Skoro faktoring jest bardziej dostępny niż inne formy finansowania działalności

bieżącej, powinno to oznaczać, że faktor akceptuje ponoszenie wyższego ryzyka niż inne instytucje finansowe. Jednak w rzeczywistości przyczyną większej dostępności faktoringu jest ponoszenie przez faktora niższego ryzyka ze względu na inne umiejscowienie oraz podział ryzyka. Podstawą finansowania faktoringowego jest portfel wierzytelności. Nie jest to transakcja, jak w przypadku kredytu czy *leasingu*, w której podmiot zaciągający zobowiązanie jest jednocześnie płatnikiem tego zobowiązania. W faktoringu jeden podmiot otrzymuje środki finansowe, a inny jest zobowiązany do ich spłaty. Dzięki temu ryzyko faktora jest bardziej rozproszone, transakcja jest obciążona mniejszym ryzykiem, a faktoring staje się bardziej dostępny dla przedsiębiorców.

## Przed wszystkim portfel należności

Przed podjęciem decyzji o rozpoczęciu współpracy z klientem przeprowadza się analizę faktoringową, która opiera się głównie na wnikliwej i szerokiej ocenie portfela należności. Składają się na nią przede wszystkim: rozproszenie portfela, badanie dyscypliny płatniczej odbiorców, ich *standingu* finansowego, dotychczasowych doświadczeń płatniczych, jakości przejmowanych wierzytelności, poziomu oraz rodzaju wyksięgowania, średniej i planowanej wielkości obrotów z odbiorcami, stosowanych terminów płatności. Faktor musi ponadto zrozumieć specyfikę branży, w której działa potencjalny klient, oraz zasady współpracy między dostawcą a jego odbiorcami. Bardzo istotna jest analiza umów handlowych, jeżeli są podpisywane, oraz dokumentów będących podstawą finansowania, czyli faktur wraz z występującymi dokumentami potwierdzającymi odbiór towaru. Często kluczową rolę odgrywają informacje pozyskane od samego klienta na temat prowadzonego przez niego biznesu oraz charakteru współpracy z odbiorcami. Kto zna lepiej swoich odbiorców oraz specyfikę swojej działalności od dostawcy?

Podstawowym czynnikiem ograniczającym ryzyko faktora jest zatem należycie rozproszony portfel odbiorców o dobrej dyscyplinie płatniczej oraz sytuacji finansowej. W takim przypadku upadłość jednego bądź nawet kilku odbiorców nie jest szczególnie bolesna ani dla faktora, ani dla faktoranta. Faktor prowadzi rozliczenia na koncie klienta *per saldo* i w związku z tym wszyscy odbiorcy sukcesywnie spłacają łączne zadłużenie faktoranta,

czyli kwotę zaliczek wypłaconych faktorantowi. Fakt ten jest bardzo istotny w przypadku faktoringu z regresem, w którym ryzyko wypłacalności odbiorcy pozostaje po stronie dostawcy. W faktoringu z regresem, w sytuacji gdy odbiorca nie płaci za wykupioną fakturę oraz następuje przekroczenie ustalonego terminu regresu – czyli umownego okresu po terminie płatności, w którym należności wciąż są finansowane przez faktora – zadłużenie dostawcy wobec faktora zostanie spłacone przez wpływy od innych odbiorców. Na tym w rzeczywistości polega regres, nie oznacza on więc zwrócenia się bezpośrednio do dostawcy z prośbą o zwrot wypłaconych zaliczek czy pobrania od razu z konta dostawcy środków na zapłatę za przeterminowane należności, nie bacząc na plany klienta związane z zagospodarowaniem tych środków. Faktor pomniejsza o tę kwotę wartość następnego przelewu wynikającego z wykupienia kolejnych faktur – bez względu na to, którego odbiorcy dotyczą te faktury.

## Dopiero potem analiza finansowa faktoranta

Analiza finansowa faktoranta oczywiście następuje, ale jest ona wtórna w stosunku do analizy portfela i przede wszystkim nastawiona na zrozumienie przyczyn aktualnej sytuacji finansowej klienta oraz ocenienie jego wiarygodności bardziej niż wypłacalności, gdyż to nie on jest podmiotem spłacającym zobowiązanie wobec faktora. To odbiorcy muszą posiadać płynność finansową i tym samym zdolność do uregulowania długu wobec faktora. Sytuacja finansowa dostawcy jest zatem istotna, ale nie najważniejsza i nie przesądzająca o udzieleniu finansowania. Faktor musi widzieć w dostawcy potencjał kontynuowania działalności, czyli zdolność przedsiębiorstwa do przetrwania, nawet jeżeli aktualna sytuacja finansowa jest trudna. Jeżeli prawdopodobieństwo upadłości firmy w ciągu najbliższych kilku miesięcy jest duże, faktor zapewne nie zdecyduje się na udzielenie finansowania takiemu podmiotowi niezależnie od tego, jaki portfel należności posiada. Często spotykanymi rezultatami ogłoszenia upadłości przez firmę są: zawieszenie dokonywania płatności przez jej odbiorców za dostarczone towary lub usługi, a także masowe reklamacje, które nie występowały nigdy wcześniej. W takiej sytuacji faktor nie ma od kogo ściągnąć należnych mu środków. Niestety, w ostatnich czasach takich przypadków jest coraz więcej – firmy zgłaszają się do faktora już za późno,

wtedy kiedy środki od niego pozyskane nie są w stanie naprawić trudnej sytuacji przedsiębiorstwa oraz uchronić je przed ogłoszeniem upadłości.

## Poskładanie w całość

Jeżeli portfel należności oraz sytuacja finansowa dostawcy przeszły pozytywnie proces analizy i oceny, faktor przystępuje do strukturyzacji transakcji faktoringowej. Poziom wypłacanej zaliczki, termin regresu, limit finansowania dostawcy, limity finansowania przyznane dla poszczególnych odbiorców oraz wskaźnik koncentracji stanowią podstawowe parametry transakcji faktoringowej. Faktor musi ułożyć transakcję tak, aby wszystkie jej elementy ze sobą współgrały i rekompensowały zlokalizowane obszary ryzyka. Zaliczka powinna być związana z poziomem wyśięgowania. W rzeczywistym obrocie gospodarczym różnego typu wyśięgowania są powszechne i stanowią nieodłączną część handlu. Zwroty towaru, reklamacje, kompensaty, korekty wynikające z pomyłek przy wystawianiu faktur lub udzielaniu rabatów są niejednokrotnie powodem dokonywania przez odbiorców mniejszych wpłat za otrzymane towary bądź usługi w stosunku do kwoty widniejącej na fakturze wykupionej przez faktora. Zaliczka stanowi narzędzie ograniczające ryzyko finansowania wierzytelności, z wyżej wymienionych powodów może być niezapłacona w pierwotnej kwocie. Termin regresu jest uzależniony od: maksymalnego, akceptowanego przez faktora terminu płatności, dyscypliny płatniczej odbiorców oraz od produktu czy usługi oferowanej odbiorcom przez klienta. Faktor, decydując się na wydłużenie terminu regresu, zgadza się na dłuższe finansowanie wierzytelności, czyli *de facto* dłużej oczekuje na płatność od odbiorcy. Limit finansowania dostawcy oraz limity finansowania odbiorców powinny być dopasowane do wielkości obrotów – odpowiednio ze wszystkimi odbiorcami oraz z każdym z nich. Dzięki temu faktor ogranicza ryzyko kredytowe, czyli największe ponoszone przez siebie ryzyko. Jak działają limity przyznane dostawcy oraz odbiorcom? Limit faktoringowy przyznawany na całą transakcję określa maksymalną kwotę, jaką faktor może wypłacić klientowi. Powyżej tej kwoty, nawet jeżeli na koncie będą znajdowały się nowe należności, nie będą one sfinansowane. Będą musiały poczekać, aż poziom zaangażowania faktora spadnie poniżej kwoty limitu – następuje to przez wpłaty od odbiorców – i tym samym zwiększy się

pula środków dostępnych do wypłaty. Limity ustalane dla poszczególnych odbiorców mogą mieć natomiast charakter limitów kwotowych lub limitów procentowych. Limity procentowe stosuje się przeważnie w przypadku występowania w portfelu wielu odbiorców o zbliżonym poziomie salda należności. Dobrze sprawdzają się one także przy sezonowości sprzedaży. Limity procentowe ustalane są jako określony procent przyznanego limitu faktoringowego. Limity kwotowe udzielane są natomiast indywidualnie dla każdego odbiorcy, przy czym suma limitów na odbiorców jest przeważnie wyższa od ogólnego limitu faktoringowego dla faktoranta. Kolejnym, często wprowadzonym narzędziem ograniczającym ryzyko faktora jest wskaźnik koncentracji, który gwarantuje utrzymanie odpowiedniego poziomu rozproszenia portfela.

Ustalenie podstawowych parametrów transakcji faktoringowej – limitu dla dostawcy, limitów dla poszczególnych odbiorców, poziomu zaliczki, terminu regresu, wskaźnika koncentracji – jest priorytetem dla faktora. Dobrze ustrukturyzowana transakcja nie tylko ogranicza ryzyko transakcji, ale także jest gwarancją zadowolenia klienta ze współpracy z faktorem.

## Bieżąca obsługa

Niezwykle istotną kwestią z punktu widzenia faktora jest bieżąca obsługa klienta następująca już po podpisaniu umowy. W faktoringu sytuacja jest ciągle dynamiczna, w szczególności jeśli chodzi o portfel należności. Podczas realizacji umowy mogą zostać dodani nowi odbiorcy, limity przyznane na już funkcjonujących odbiorców, w przypadku zwiększenia z nimi obrotów mogą zostać podwyższone, niektórzy odbiorcy mogą zostać wykluczeni z finansowania ze względu na złą dyscyplinę płatniczą czy nieakceptowalny poziom wyksięgowania. Portfel przez cały czas trwania umowy ewoluuje. Faktor musi czasami bardzo szybko reagować na potrzeby klienta i jednocześnie nieustannie czuwać nad wszystkimi zmianami.

Faktor jest narażony na bardzo wysokie ryzyko operacyjne, które wynika bezpośrednio z charakteru oferowanej przez niego usługi faktoringowej. Ryzyko to związane jest zarówno z klientami oraz odbiorcami funkcjonującymi w faktoringu, jak i z zatrudnionymi pracownikami.

Każdy faktor posługuje się zaawansowanymi systemami IT służącymi do przeprowadzania rozliczeń z klientem oraz generowania różnego rodzaju raportów. Jednak wciąż praca faktora opiera się w dużym stopniu na wyspecjalizowanej kadrze pracowników. Każda transakcja faktoringowa związana jest z przeanalizowaniem wielu dokumentów. W szczególności dotyczy to finansowanych faktur. W wielu transakcjach faktoringowych klient sam wprowadza faktury do systemu, a faktor je finansuje, nie czekając na przesłanie ich w formie papierowej. Ryzyko, które podejmuje faktor, jest duże – możliwa jest sytuacja finansowania wirtualnych wierzytelności, niemających pokrycia w rzeczywistym obrocie z odbiorcami. W związku z tym faktor w celu ograniczenia tego ryzyka może weryfikować finansowane faktury oraz potwierdzać salda u odbiorców. Jest to narzędzie skuteczne, jednak wymagające dużych nakładów pracy.

## Skomplikowane, ale do zrobienia

Transakcje faktoringowe nie zawsze są transakcjami prostymi – bywają transakcjami skomplikowanymi, w których trzeba wziąć pod uwagę wiele różnych aspektów. Faktor nie jest przeważnie pierwszą instytucją finansową, do której przedsiębiorstwo zgłasza się po finansowanie. Firmy przychodzą do faktora po pieniądze przeważnie w momencie, w którym bank odmówił im finansowania ze względu na trudną lub pogarszającą się sytuację finansową, bądź też brak możliwości zabezpieczenia kredytu. Klienci, którzy w banku nie mogą otrzymać finansowania, bardzo często uzyskują potrzebne środki od faktora, ponieważ dla faktora podstawą całej transakcji finansowania jest portfel należności, a nie sam klient. Nie oznacza to jednak, że faktor jest w stanie sfinansować każdy portfel należności. Niestety, nie każda transakcja faktoringowa opiera się na idealnie rozproszonym portfelu odbiorców, którzy regulują swoje zobowiązania terminowo. Dzięki dobrze dobranym parametrom odpowiadającym rzeczywistej sytuacji w portfelu należności faktor jest jednak w stanie tak skonstruować transakcję, żeby udzielić klientowi potrzebnego finansowania, ograniczając przy tym swoje ryzyko. Podejście do każdego klienta jest indywidualne – w faktoringu nie ma jasno wytyczonych granic, w obrębie których klient czy portfel należności muszą się koniecznie zmieścić.



## Dokąd zmierza faktoring?

Na rynku polskim oferta usług faktoringowych jest już dosyć zróżnicowana – pojawiają się coraz to nowe rodzaje faktoringu, ale również warunki tradycyjnych rodzajów faktoringu zmieniają się, ewoluują. Należałoby sobie zadać jednak pytanie, czy faktoring w Polsce rozwija się w dobrym kierunku.

Produktem zyskującym coraz większą popularność wśród przedsiębiorców jest faktoring odwrotny, polegający na tym, że faktor finansuje zobowiązania odbiorcy, który staje się klientem faktoringowym. W tym rodzaju faktoringu ryzyko transakcji w znacznym stopniu odbiega od rodzajów ryzyka występujących w faktoringu klasycznym. W faktoringu odwrotnym środek ciężkości transakcji pozostaje po stronie klienta faktoringowego. W tym rodzaju faktoringu nie ma portfela należności, nie ma odbiorców, którzy są płatnikami zobowiązania. Występuje jeden odbiorca, który jest jednocześnie płatnikiem zobowiązania oraz klientem faktora. W takiej transakcji uzasadnione są wnikliwa analiza sytuacji finansowej klienta oraz stosowanie dodatkowych zabezpieczeń transakcji, gdyż to klient pożycza i oddaje środki. Ryzyko transakcji jest zupełnie inne niż w przypadku faktoringu klasycznego, natomiast bardzo zbliżone do ryzyka występującego na przykład przy kredycie obrotowym. Czy faktoring odwrotny nie jest rodzajem kredytu? Z punktu widzenia ryzyka transakcji na pewno bardziej zbliżony jest właśnie do kredytu niż do faktoringu.

Coraz częściej faktorzy zgadzają się na faktoring tajny, w którym odbiorca w ogóle nie zostaje poinformowany o podpisaniu umowy faktoringowej oraz o cesji należności. W takim przypadku odbiorcy, nie wiedząc o przelaniu wierzytelności, dokonują wciąż płatności bezpośrednio na konto dostawcy, który przekazuje następnie środki pieniężne na konto faktora. Faktor nie ma możliwości zarządzania tymi należnościami, ale również nie może się kontaktować z odbiorcami w celu potwierdzenia wystawionych faktur lub przypomnienia im o zbliżającym się terminie płatności czy też zmobilizowania ich do dokonania płatności. Bieżąca obsługa faktora jest więc ograniczona głównie do wypłaty faktorantowi środków oraz otrzymania od niego płatności za sfinansowane faktury. Ryzyko faktora przez to znacząco wzrasta – płatnikiem należności jest *de facto* dostawca, a nie odbiorca.

Kolejnym zjawiskiem w faktoringu jest coraz częstsza zgoda faktorów na finansowanie tylko wybranych faktur. Ryzyko takiej transakcji również wzrasta i zmienia charakter usługi faktoringowej, która ogranicza się jedynie do funkcji finansowej i przypomina wykup wierzytelności.

Poszerzanie oferty faktoringowej – spowodowane dynamicznym rozwojem faktoringu, coraz większą liczbą przedsiębiorstw zgłaszających zapotrzebowanie na ten rodzaj finansowania oraz rosnącą na rynku liczbą faktorów – jest efektem jak najbardziej pozytywnym. Oznacza to, że faktory dopasowują swoją ofertę do potrzeb rynku. Każdy faktor, poszerzając swoją ofertę, powinien się jednak zastanowić, czy wprowadzany przez niego nowy rodzaj faktoringu ma cechy usługi faktoringowej, czy rzeczywiście jest formą faktoringu, a nie jedynie innej usługi finansowej, nazwanej w celach sprzedażowych lub marketingowych „faktoringiem”. Wprowadzenie innowacyjnego produktu może skutkować co prawda pozyskaniem nowych klientów i tym samym zwiększonymi obrotami, ale długofalowo może też prowadzić do psucia rynku, jeżeli ten nowy rodzaj faktoringu w znacznym stopniu odbiega od klasycznej formy usługi faktoringowej. Faktoring pozostaje ciągle usługą stosowaną przez niewielkie grono firm, dlatego też bardzo istotnym zadaniem faktorów jest dalsza edukacja rynku oraz uczenie klientów, na czym rzeczywiście polega faktoring.

## Faktoring – skutki podatkowe

### Funkcje faktoringu

Faktoring to złożony stosunek prawny o nie do końca ukształtowanych elementach koniecznych konstruujących zobowiązanie. Umowa faktoringowa jest umową nienazwaną, choć w obrocie prawnym można wyróżnić jej typ empiryczny, czyli konieczny zestaw elementów (obowiązków stron), które są niezbędne, aby daną umowę móc określić jako umowę faktoringową. W praktyce owe niezbędne elementy wywodzą się z utrwalonej praktyki gospodarczej oraz zwyczajów handlowych.

W piśmiennictwie cywilnoprawnym faktoring bywa różnie definiowany, na różne też elementy tego stosunku prawnego kładą nacisk poszczególni przedstawiciele doktryny. Za P. Katnerem przyjmuję następujące **elementy charakterystyczne dla umowy faktoringowej**<sup>1</sup>:

- występowanie podmiotów profesjonalnych po obu stronach umowy,
- stały charakter współpracy pomiędzy nimi,
- przenoszenie niewymagalnych wierzytelności, których źródłem jest sprzedaż lub dostawa dóbr, lub świadczenie usług z odroczonym terminem płatności, z wyłączeniem wierzytelności względem konsumentów, w zamian za zapłatę odpowiedniej sumy pieniężnej,
- definitywność dokonanego transferu,
- wykonywanie czynności związanych z obsługą transferowanych wierzytelności,
- przejęcie przez faktora ryzyka niewypłacalności dłużnika lub udostępnienie faktorantowi środków finansowych odpowiadających

---

<sup>1</sup> P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*, Warszawa: Wolters Kluwer Polska, 2011, s. 73–74.

całości lub części wartości przenoszonych wierzytelności przed terminem ich wymagalności<sup>2</sup>.

Naturę (właściwość) faktoringu trafnie określił W. Kocot, stwierdzając, że nie zważając na rodzaj (typ) umowy faktoringowej, „wszystkie one powinny składać się z elementów pozwalających na realizację podstawowego celu faktoringu, jakim jest trwały dostęp do środków obrotowych oraz równoległa obsługa techniczna i prawna związana z szeroko rozumianym zarządzaniem finansami przedsiębiorstwa faktoranta”<sup>3</sup>.

Aby prawidłowo ustalić skutki podatkowe umowy faktoringowej, w pierwszej kolejności należy dokonać wnikliwej analizy jego funkcji i związanych z nimi świadczeń. W ramach faktoringu dochodzi do realizacji wielu czynności/świadczeń. Wszystkie one dadzą się jednak pogrupować według trzech głównych funkcji faktoringu, tj.:

- finansowej,
- usługowej,
- gwarancyjnej.

Kluczową funkcją faktoringu, a właściwe celem, dla którego strony decydują się zawrzeć tę umowę, jest **funkcja finansowa**. Obok funkcji usługowej stanowi ona o właściwości (naturze) stosunku prawnego faktoringu. Z punktu widzenia faktoranta (przedsiębiorcy) zasadniczym celem zawiązania zobowiązania jest chęć pozyskania środków finansowych na dalsze prowadzenie działalności gospodarczej, bez konieczności oczekiwania na zapłatę należności przez odbiorców jego towarów lub usług<sup>4</sup>.

Równie istotną funkcją faktoringu jest jego funkcja usługowa, określaną też mianem funkcji administracyjnej. Jak trafnie wskazuje W. Kocot, **funkcja usługowa** nadaje umowie faktoringowej charakterystyczny kształt empiryczny, bez którego trudno uznać jakąkolwiek umowę za umowę faktoringową. L. Stecki wyróżnia następujące czynności usługowe, które mogą znaleźć się w treści umowy faktoringowej<sup>5</sup>:

<sup>2</sup> Tamże. Na temat elementów charakterystycznych umowy z zakresu faktoringu zob. L. Stecki, *Umowa faktoringu*, Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, 1996, s. 29–30.

<sup>3</sup> W. Kocot, w: *System...*, t. 9, s. 260.

<sup>4</sup> R. Jurkiewicz, *Wierzytelność i dług. Aspekty prawne i podatkowe*, Warszawa: Wolters Kluwer Polska, 2013, s. 161.

<sup>5</sup> Zob. L. Stecki, *Umowa faktoringu*, s. 29–30.

- ściąganie (inkaso) należności objętych umową faktoringową,
- kierowanie upomnień do niesolidnych dłużników,
- okresowe sprawdzanie stanu wypłacalności dłużników,
- prowadzenie ksiąg rachunkowych faktoranta,
- gromadzenie danych statystycznych,
- zbieranie informacji oraz danych mających znaczenie gospodarcze (wywiadownia gospodarcza),
- reklama i marketing faktoranta,
- składowanie towarów i ich segregacja,
- ubezpieczenie towarów,
- organizowanie agencji zarówno krajowych, jak i zagranicznych faktoranta,
- opracowywanie projektów rozwoju przedsiębiorstwa faktoranta oraz zdobywanie dla niego nowych rynków zbytu,
- udzielanie finansowania.

Spośród wymienionych wyżej czynności w funkcji usługowej najbardziej doniosłą rolę odgrywa inkaso wierzytelności. Nietrudno również zauważyć, że faktoring tworzy bardzo silną więź pomiędzy faktorem a faktorantem, która przejawia się między innymi w tym, że faktor jako doradca i usługodawca faktoranta może przejąć większość zadań z zakresu *back-office* faktoranta. Przy tak dużej ingerencji faktora w prowadzoną działalność faktoranta obu partnerów muszą wiązać ponadprzeciętne zaufanie oraz lojalność. Ważne jest również to, że w przypadku faktoringu właściwego, w którym faktor przejmuje ryzyko wypłacalności dłużnika, część z wymienionych wyżej zadań realizowana jest przez faktora w jego własnym interesie, a nie w interesie faktoranta<sup>6</sup>.

**Funkcja gwarancyjna** faktoringu (*del credere*) sprowadza się do przejęcia przez faktora ryzyka niewypłacalności dłużnika. Z funkcją tą związany jest podział faktoringu na właściwy (pełny) i faktoring niewłaściwy (niepełny). Funkcja gwarancyjna może być realizowana tylko w faktoringu właściwym, gdyż tylko w tej odmianie faktoringu dochodzi do bezregresowego przelewu wierzytelności z faktoranta na faktora.

---

<sup>6</sup> R. Jurkiewicz, *Wierzytelność i dług*, s. 162.

## Kwalifikacja prawna umowy faktoringowej

W doktrynie prawa cywilnego trudno o zgodę co do charakteru prawnego umowy faktoringowej<sup>7</sup>. Rozbieżności w tym względzie nie ułatwiają kwalifikacji omawianego zobowiązania na gruncie podatku od czynności cywilnoprawnych, którego przedmiotem – jak sama nazwa podatku wskazuje – są czynności cywilnoprawne wymienione *expressis verbis* w ustawie.

Należy jednak podzielić pogląd, że faktoring stanowi umowę nienazwaną mieszaną. Umowa ta nie jest *expressis verbis* uregulowana w przepisach obowiązującego prawa, co daje podstawę do tego, aby twierdzić, że stanowi ona umowę nienazwaną. Ponadto z uwagi na to, że umowa faktoringowa może obejmować elementy charakterystyczne dla różnych nazwanych stosunków prawnych, zasadne jest twierdzenie, że jest to umowa nienazwana o typie mieszanym.

Jak wskazano wcześniej, faktoring realizuje różne funkcje, przy czym dwie z nich składają się na *essentialia negotii* tego zobowiązania. Mowa tu o funkcji finansowej i funkcji usługowej, które muszą zaistnieć, aby daną umowę „podciągnąć” pod typ empiryczny, jakim jest faktoring. Nie oznacza to oczywiście, że brak którejkolwiek z tych funkcji dyskwalifikuje dane zobowiązanie z obrotu prawnego-gospodarczego. W takim przypadku – w zależności od jego treści – będzie to inna umowa nienazwana lub też, jeżeli uda się ją „podciągnąć” pod typ normatywny (na przykład umowę sprzedaży) – umowa nazwana<sup>8</sup>.

## Podatki dochodowe

Skutki podatkowe w podatkach dochodowych<sup>9</sup> umowy faktoringowej należy rozpatrywać przez pryzmat wynagrodzenia, które zostało przewidziane w umowie za realizację omówionych wcześniej funkcji faktoringu, tj. funkcji finansowej, usługowej i gwarancyjnej.

<sup>7</sup> Zob. szerzej P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*, s. 84–109.

<sup>8</sup> R. Jurkiewicz, *Wierzytelność i dług*, s. 167–168.

<sup>9</sup> Z uwagi na fakt, że przepisy ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych są zbieżne z przepisami przewidzianymi dla osób prawnych, w dalszej części artykułu zostaną przedstawione konsekwencje faktoringu na gruncie podatku dochodowego od osób prawnych. Takie podejście jest tym bardziej uzasadnione, jako że faktorem z reguły będą osoby prawne.

Zanim jednak przejdziemy do szczegółowego określenia, co i kiedy stanowi przychód albo koszt uzyskania przychodu odpowiednio u faktora albo faktoranta, odwołajmy się do przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (dalej u.p.d.o.p.)<sup>10</sup> w zakresie ogólnych zasad ustalania przychodów i kosztów ich uzyskania.

Otóż zgodnie z art. 12 ust. 3 u.p.d.o.p. za przychody związane z działalnością gospodarczą i z działami specjalnymi produkcji rolnej osiągnięte w roku podatkowym uważa się także należne przychody, choćby nie zostały jeszcze faktycznie otrzymane, po wyłączeniu wartości zwróconych towarów, udzielonych bonifikat i skont. W świetle art. 12 ust. 3a u.p.d.o.p. za datę powstania przychodu należnego uważa się co do zasady dzień wydania rzeczy, zbycia prawa majątkowego lub wykonania usługi, albo częściowego wykonania usługi, nie później niż dzień wystawienia faktury albo uregulowania należności. Ponadto dla oceny skutków podatkowych faktoringu na gruncie podatku dochodowego od osób prawnych istotne znaczenie będzie miał art. 12 ust. 3c u.p.d.o.p., zgodnie z którym jeżeli strony ustalą, że usługa jest rozliczana w okresach rozliczeniowych, za datę powstania przychodu uznaje się ostatni dzień okresu rozliczeniowego określonego w umowie lub na wystawionej fakturze, nie rzadziej niż raz w roku.

Z wcześniejszych ustaleń wynika, że faktoring spełnia trzy funkcje: finansową, usługową i gwarancyjną. Nie ma przeszkód, aby strony umowy określiły odrębnie wynagrodzenie za realizację każdej z nich. Jest to istotne z tego względu, że skutki w podatkach dochodowych faktoringu będą się różniły w zależności od charakteru wynagrodzenia należnego faktorowi za realizację każdej z tych funkcji. Dotyczy to przede wszystkim momentu rozpoznania przychodu u faktora, jak również momentu ujęcia w rachunku podatkowym kosztów u faktoranta.

W przypadku wynagrodzenia za wykonywanie **funkcji usługowej**, która ma charakter ciągły, przychód podatkowy u faktora powinien powstawać na podstawie art. 12 ust. 3c u.p.d.o.p., tj. w ostatnim dniu okresu rozliczeniowego określonego w umowie lub na wystawionej fakturze, nie rzadziej niż raz w roku. Z drugiej strony wydatek poniesiony z tego tytułu przez faktoranta powinien stanowić jego koszt uzyskania przychodu na zasadach określonych w art. 15 ust. 4d i 4e u.p.d.o.p.

<sup>10</sup> Ustawa z 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych (tekst jedn.: Dz. U. z 2011, nr 74, poz. 397 z późn. zm.).



Jeśli chodzi o **funkcję finansową** należy dojść do wniosku, że przychód podatkowy po stronie faktora powinien powstawać z chwilą spłaty wierzytelności przez dłużnika (faktoring właściwy i niewłaściwy) albo z chwilą spłaty jej przez faktoranta i zwrotnego przeniesienia wierzytelności (faktoring niewłaściwy) – art. 12 ust. 4 pkt 2 u.p.d.o.p. *a contrario*. Powyższe stanowisko opiera się na w pełni uzasadnionym założeniu, zgodnie z którym w podatkach dochodowych nie powinno się różnicować wynagrodzenia za realizację funkcji finansowej faktoringu od wynagrodzenia w postaci odsetek w stosunku prawnym pożyczki (kredytu). Do podobnych konkluzji należałoby dojść w kwestii ustalania kosztu uzyskania przychodów z tytułu wydatków poniesionych przez faktoranta za jego finansowanie przez faktora. W przypadku obu rodzajów faktoringu koszt podatkowy z tego tytułu powinien powstawać z chwilą przelewu wierzytelności – z tym momentem nastąpi bowiem definitywne uszczuplenie majątku faktoranta, jako że faktor wypłaci mu nominalną kwotę wierzytelności pomniejszoną o odsetki (dyskonto).

Zakładając, że wynagrodzenie za realizację **funkcji gwarancyjnej** (w przypadku faktoringu właściwego) zostanie wyodrębnione przez strony tej umowy, przychód podatkowy u faktora powinien powstawać najpóźniej z chwilą wykonania przez niego usługi, którą identyfikować należy jako chwilę przelewu wierzytelności. U faktoranta z kolei wynagrodzenie uiszczane za realizację funkcji *del credere* stanowić będzie koszt uzyskania przychodów z chwilą jego poniesienia, czyli w dniu, w którym ujęto koszt w księgach rachunkowych (zaksięgowano) na podstawie otrzymanej faktury (art. 15 ust. 4e u.p.d.o.p.)<sup>11</sup>.

## Podatek od towarów i usług

Natura stosunku prawnego faktoringu, w jego typie empirycznym, przejawia się w trzech jego funkcjach, tj. finansowej, usługowej oraz przejęcia ryzyka niewypłacalności dłużnika. Do rozważania pozostaje zatem kwestia, czy dla potrzeb kwalifikacji faktoringu na gruncie ustawy o podatku od towarów i usług (dalej u.p.t.u.)<sup>12</sup> należy go postrzegać kompleksowo,

<sup>11</sup> R. Jurkiewicz, *Wierzytelność i dług*, s. 168–169.

<sup>12</sup> Ustawa z 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług (tekst jedn.: Dz. U. z 2011, nr 177, poz. 1054 z późn. zm.).



czy też właściwe jest wyodrębnienie czynności realizowanych w ramach trzech omówionych wcześniej funkcji i dokonanie ich odrębnej kwalifikacji podatkowej. Mając na względzie wzajemne relacje pomiędzy tymi funkcjami, wydaje się, że dla celów podatku od towarów i usług postrzeganie faktoringu jako trzech odrębnych świadczeń jest bardziej uzasadnione. Za takim podejściem przemawia choćby i to, że trudno stwierdzić, która z jego dwóch funkcji – finansowa czy usługowa – jest funkcją podstawową. Obie te funkcje wyznaczają bowiem naturę omawianego stosunku prawnego i są równie ważne. W konsekwencji nie sposób wskazać, która z nich jest dominująca i tym samym, która z tych funkcji powinna decydować o sposobie opodatkowania faktoringu na gruncie podatku od towarów i usług (na przykład o stawce podatkowej)<sup>13</sup>.

W orzecznictwie krajowym nie ma zgodności co do tego, czy faktoring powinien być postrzegany dla celów podatku od towarów i usług jako jedna kompleksowa usługa, czy też jako kilka odrębnych świadczeń, dla których należy ustalać odrębnie skutki podatkowe (między innymi stawki podatkowe).

W jednym z wyroków Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie stwierdził, że „trafny jest pogląd Ministra Finansów o tym, że usługi pośrednictwa finansowego, świadczone przez Bank, w skład których wchodzi zawieranie «umów dyskonta bez regresu» i «umów dyskonta z regresem», odpowiadają w istocie umowom dotyczącym faktoringu właściwego i niewłaściwego. Obie z tych umów nie są umowami jednoczynnościowymi, lecz umowami, na które składa się szereg czynności dokonywanych przez faktoranta (klienta), faktora (bank) i dłużnika faktoranta, a następnie banku. Zawarta umowa o finansowaniu nierozzerwalnie wiąże się z umową dotyczącą przelewu wierzytelności z dłużnika na faktora i jest jednym z elementów całościowej umowy pomiędzy faktorem a faktorantem. W ocenie Sądu podzielenie czynności umownych na odrębne umowne czynności bankowe, co proponuje Bank we wniosku o interpretację, jest nieuzasadnione faktycznie i prawnie, gdyż niweczy cel gospodarczy umowy faktoringowej i interesy jej stron. Tymczasem umowa faktoringowa ma ugruntowane na rynku uzasadnienie gospodarcze, w szczególności przy drobnych dostawach i usługach masowych”<sup>14</sup>. Idąc dalej, Wojewódzki Sąd Administracyjny

<sup>13</sup> R. Jurkiewicz, *Wierzytelność i dług*, s. 169.

<sup>14</sup> III SA/Wa 2246/09, LEX nr 688930.

w Warszawie wyraził pogląd, że „w każdym przypadku, gdy celem działania usługodawcy jest przejęcie wierzytelności (długu) innego podmiotu w celu jej wyegzekwowania, usługę tę należy opodatkować, także wówczas, gdy jedna z podjętych czynności mieści się w czynnościach pośrednictwa finansowego. Nie można bowiem oddzielić czynności nabycia wierzytelności od jej sprzedaży czy windykacji, bo dopiero te dwie czynności prawne składają się na czynność główną, jaką jest obrót daną wierzytelnością”<sup>15</sup>.

Do odmiennych konkluzji w podobnym stanie faktycznym doszedł Wojewódzki Sąd Administracyjny w Warszawie, który w wyroku z 14 października 2008 roku stwierdził, że „rzeczywista treść stosunków prawnych, jakie mają być zawiązane w ramach projektowanej przez Bank usługi, powinna być oceniana nie ze względu na nazwanie jej we wniosku, sklasyfikowanie jej przez organ lub określenie w przepisach dotyczących statystyki wyrobów i usług, lecz ze względu na zawarty we wniosku opis stanu faktycznego. Sąd podziela uwagę skarżącego Banku, że we wniosku o udzielenie interpretacji, a także w wezwaniu do usunięcia naruszenia prawa zostały przedstawione wszystkie elementy usługi, jaką Bank zamierza zaoferować swoim klientom. Niezrozumiałe jest oczekiwanie Organu, że podatnik użyje *expressis verbis* zwrotów i słów, które warunkują – według organu – sklasyfikowanie projektowanej usługi jako usługi kredytowej. We wniosku Bank przedstawił, że nabywając niewymagalne wierzytelności od faktoranta, nie przejmuje na siebie ryzyka wypłacalności kontrahenta. W razie takiej niewypłacalności zwróci się do faktoranta o zaspokojenie roszczenia (pobierze środki z jego rachunku bankowego), wskutek czego faktorant nabędzie zwrotnie zbytą wcześniej wierzytelność. Bank nie będzie podejmował czynności zmierzających do odzyskania długu od kontrahenta, nie będzie więc w tym zakresie «wyręczał» faktoranta. Wynagrodzenie, jakie bank uiszcza na rzecz faktoranta, a także jakie faktorant uiszcza na rzecz Banku, składać się ma w części z **odsetek dyskontowych** [podkr. – R. J.], zaś w części z **prowizji** [podkr. – R. J.]. Według Sądu wszystkie te przedstawione elementy stanowiły wystarczającą podstawę do uznania, że w zakresie, w jakim Bank dostarcza faktorantowi fundusze przed datą wymagalności wierzytelności, pobierając w zamian z góry ustalone odsetki, mamy do czynienia z usługą kredytową. Takie natomiast usługi, zgodnie z art. 135 ust. 1 lit. b oraz d Dyrektywy 2006/112/WE, korzystają ze zwolnienia z podatku od towarów i usług. Należy przy-

<sup>15</sup> Tamże.

znać, że w art. 43 ust. 1 punkt 1 ustawy w związku z pozycją 3 punkt 5 załącznika nr 4 do ustawy nie podlegają zwolnieniu podatkowemu usługi ściągania długów i faktoringu. Zgodnie natomiast z przedstawionym przez Bank stanowiskiem Urzędu Statystycznego usługa opisana przez podatnika sklasyfikowana jest jako faktoring. Okoliczność ta nie może jednak, w ocenie Sądu, zwalniać z obowiązku zbadania rzeczywistej treści stosunków prawnych w ramach tej usługi, niezależnie od jej klasyfikacji statystycznej. Na potrzeby udzielenia interpretacji konieczne jest bowiem ustalenie zasadniczej okoliczności, czy Bank, zawierając umowę z faktorantem, przejmuje na siebie ryzyko niewywiązania się dłużnika ze zobowiązania. Na tym właśnie polega «niewłaściwość» tego faktoringu, że nie następuje w niniejszej sprawie przejęcie takiego ryzyka. Choćby więc w świetle przepisów z zakresu statystyki wyrobów i usług umowa, w której Bank będzie stroną, nazwana była faktoringiem, to dla potrzeb prawa podatkowego, tj. art. 43 ust. 1 punkt 1 w związku z treścią załącznika nr 4 do ustawy, ta część umowy, w ramach której Bank pobiera ustalone z góry oprocentowanie w zamian za dostarczenie funduszy na działalność faktoranta, musi być uznana za umowę kredytową. Usługa kredytowa podlega natomiast na zwolnieniu z podatku od towarów i usług. Takie stanowisko zbieżne jest poza tym z postulatem «prowspółnotowej» wykładni przepisów prawa krajowego. Zasadnie ocenił Bank, iż przywołany przez Organ wyrok ETS z 26 czerwca 2003 roku (sprawa C-305/01) stanowi w istocie potwierdzenie stanowiska podatnika. W wyroku tym, podobnie jak w wyroku NSA, przywołanym przez Bank, akcentuje się zasadniczy element umowy faktoringowej jako umowy, w ramach której następuje przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika. Zbycie wierzytelności ma w takim wypadku charakter nieodwołalny. W niniejszej sprawie, jak wynika z opisu stanu faktycznego zawartego we wniosku, zbycie wierzytelności pełni jedynie funkcję gwarancyjną, dodatkowo zabezpieczającą Bank przed niewypłacalnością dłużnika. Po nadejściu terminu wymagalności wierzytelność ta przechodzi ponownie z faktora na faktoranta. Z niezrozumiałych powodów Organ ignoruje tę najistotniejszą cechę stosunku prawnego pomiędzy Bankiem a faktorantami<sup>16</sup>.

Warto się też odwołać do stanowiska Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (dalej TSUE), a dokładnie do kluczowego w tym zakresie wyroku z 26 czerwca 2003 roku w sprawie C-305/01, *MKG-Kraftfahrze-*

<sup>16</sup> III SA/Wa826/08, LEX nr 458107.

*ugeFactory GmbH*. Otóż TSUE uznał, że przedsiębiorstwo, które nabywa wierzytelności, przejmując ryzyko niewypłacalności dłużnika, i w zamian za to fakturuje swoich klientów z tytułu prowizji, prowadzi działalność gospodarczą w rozumieniu art. 2 i 4 VI dyrektywy, tak więc posiada status podatnika, a w konsekwencji przysługuje mu prawo do odliczenia podatku zgodnie z art. 17 dyrektywy. Dodatkowo TSUE stwierdził, że celem faktoringu jest odzyskiwanie i windykacja wierzytelności osoby trzeciej. Faktoring należy zatem postrzegać jako jedynie odmianę ogólniejszego pojęcia windykacji długów, niezależnie od sposobu, w jaki jest on realizowany. Zatem działalność gospodarcza, w ramach której przedsiębiorstwo nabywa długi, przejmując ryzyko niewypłacalności dłużnika, fakturując swoich klientów z tytułu prowizji, stanowi windykację długów i faktoring w rozumieniu ostatniego zdania art. 13(B)(d)(3) VI dyrektywy i tym samym jest ona wyłączona z zakresu zwolnień przewidzianych tym przepisem.

Niezależnie od poglądów orzecznictwa spróbujemy określić skutki podatkowe faktoringu na gruncie podatku od towarów i usług, przyjmując, że trzy podstawowe jego funkcje stanowią odrębne usługi dla potrzeb ich kwalifikacji na gruncie podatku od towarów i usług. W mojej ocenie takie właśnie założenie powinno być przyjęte w celu właściwego określenia skutków podatkowych umowy faktoringowej na gruncie podatku od towarów i usług.

Nasze rozważania skoncentrujemy w pierwszej kolejności na **faktoringu właściwym**, czyli tej jego odmianie, w której faktor nabywa niewymagalne wierzytelności z tytułu dostarczonych towarów lub świadczonych usług przez faktoranta. Nabycie wierzytelności następuje tu bez regresu, czyli z przejęciem ryzyka niewypłacalności dłużnika. W tej odmianie faktoringu na pierwszy plan wysuwają się funkcje finansowa oraz gwarancyjna. W konsekwencji należałoby uznać, że świadczenie przez faktora usług polegających na finansowaniu faktoranta powinno korzystać ze zwolnienia przewidzianego w art. 43 ust. 1 pkt 38 u.p.t.u. Zgodnie z tym przepisem zwalnia się od podatku „usługi udzielania kredytów lub pożyczek pieniężnych oraz usługi pośrednictwa w świadczeniu usług udzielania kredytów lub pożyczek pieniężnych, a także zarządzanie kredytami lub pożyczkami pieniężnymi przez kredytodawcę lub pożyczkodawcę”. Również usługi realizowane przez faktora w ramach funkcji gwarancyjnej powinny korzystać ze zwolnienia z podatku od towarów i usług, w tym przypadku jednak podstawą tego stwierdzenia jest art. 43 ust. 1 pkt 39 u.p.t.u. Jak wynika bo-

wiem z tego przepisu, zwalnia się od podatku „usługi w zakresie udzielania poręczeń, gwarancji i wszelkich innych zabezpieczeń transakcji finansowych i ubezpieczeniowych oraz usługi pośrednictwa w świadczeniu tych usług, a także zarządzanie gwarancjami kredytowymi przez kredytodawcę lub pożyczkodawcę”.

Jak wcześniej wskazano **faktoring niewłaściwy** charakteryzuje się tym, że nabywca niewymagalnych wierzytelności (faktor) nie przejmuje ryzyka wypłacalności dłużnika. Taki stan rzeczy prowadzi do tego, że poza funkcją finansową na pierwszy plan wysuwa się tu funkcja usługowa, która polega na administrowaniu wierzytelnościami na rachunek faktoranta. W ramach tej funkcji faktor niewątpliwie „ściąga długi” na rzecz faktoranta. W konsekwencji tego typu czynności będą wyłączone ze zwolnienia od opodatkowania podatkiem od towarów i usług na podstawie art. 43 ust. 15 pkt 1 u.p.t.u. W pozostałym zakresie, czyli w zakresie finansowania faktoranta, według mojej oceny usługi te powinny korzystać ze zwolnienia od podatku od towarów i usług na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 38 u.p.t.u.<sup>17</sup>.

## Podatek od czynności cywilnoprawnych

Zgodnie z art. 1 ust. 1 pkt 1 ustawy o podatku od czynności cywilnoprawnych (dalej: u.p.c.c.p)<sup>18</sup> opodatkowaniu tym podatkiem podlegają:

- umowy sprzedaży oraz zamiany rzeczy i praw majątkowych,
- umowy pożyczki pieniędzy lub rzeczy oznaczonych tylko co do gatunku,
- umowy darowizny – w części dotyczącej przejęcia przez obdarowanego długów i ciężarów albo zobowiązań darczyńcy,
- umowy dożywocia,
- umowy o dział spadku oraz umowy o zniesienie współwłasności – w części dotyczącej spłat lub dopłat,
- ustanowienie hipoteki,
- ustanowienie odpłatnego użytkowania, w tym nieprawidłowego, oraz odpłatnej służebności,

<sup>17</sup> Zob. R. Jurkiewicz, *Wierzytelność i dług*, s. 177–178.

<sup>18</sup> Ustawa z 9 września 2000 roku o podatku od czynności cywilnoprawnych (tekst jedn.: Dz. U. z 2010, nr 101, poz. 649 z późn. zm.).

- umowy depozytu nieprawidłowego,
- umowy spółki.

Mając na względzie jedną z głównych funkcji, jaką realizuje faktoring, czyli funkcję finansową, w konstrukcji tej można by się doszukiwać podobieństwa do umowy pożyczki jako podstawy prawnej finansowania faktora przez faktora. Jeśli jednak weźmie się pod uwagę, że „przez umowę pożyczki dający pożyczkę zobowiązuje się przenieść na własność biorącego określoną ilość pieniędzy albo rzeczy oznaczonych tylko co do gatunku, a biorący zobowiązuje się zwrócić tę samą ilość pieniędzy albo tę samą ilość rzeczy tego samego gatunku i tej samej jakości” (art. 720 § 1 k.c.), nie sposób jest „podciągnąć” umowę faktoringową pod umowę pożyczki. Po pierwsze, faktor nie pożyczka faktorantowi „określonej ilości pieniędzy”, ale udostępnia mu finansowanie ciągłe, skupując od niego niewymagalne wierzytelności. Ponadto faktor otrzymuje „zwrot pożyczonych kwot” nie od faktora, ale od dłużnika. W konsekwencji należy uznać, że zarówno faktoring właściwy, jak i faktoring niewłaściwy nie może być uznany za pożyczkę w rozumieniu art. 1 ust. 1 pkt 1 lit. b u.p.c.c.<sup>19</sup>

Trudno w faktoringu doszukiwać się również umowy sprzedaży wierzytelności. Jak wynika z art. 535 k.c., „przez umowę sprzedaży sprzedawca zobowiązuje się przenieść na kupującego własność rzeczy i wydać mu rzecz, a kupujący zobowiązuje się rzecz odebrać i zapłacić sprzedawcy cenę”. Przepisy o sprzedaży rzeczy stosuje się odpowiednio do sprzedaży energii oraz do sprzedaży praw (art. 555 k.c.). Umowa faktoringowa – poza przelewem wierzytelności, który niewątpliwie realizuje się w jej ramach – obejmuje ponadto wiele innych świadczeń (funkcja usługowa), co w sumie pozwala uznać ją za umowę nienazwaną (mieszaną)<sup>20</sup>. A zatem przelew wierzytelności pomiędzy faktorem a faktorem dokonuje się nie w ramach umowy sprzedaży, ale w wyniku zawarcia „innej umowy zobowiązującej do przeniesienia wierzytelności”, o której mowa w art. 510 § 1 k.c. W przeciwieństwie do umowy pożyczki czy umowy sprzedaży, umowa faktoringowa nie znalazła się w katalogu czynności opodatkowanych podatkiem od czynności cywilnoprawnych (art. 1 ust. 1 pkt 1 u.p.c.c.), w konsekwencji nie powinna ona podlegać temu podatkowi<sup>21</sup>.

<sup>19</sup> Zob. R. Jurkiewicz, *Wierzytelność i dług*, s. 178–179.

<sup>20</sup> Tamże.

<sup>21</sup> Zob. szerzej R. Jurkiewicz, *Transakcje finansowe – zakres przedmiotowy w podatku od czynności cywilnoprawnych*, „Monitor Podatkowy” 2010, nr 3, s. 9–14.



## Broker faktoringowy – przewodnik klientów po rynku bardzo zróżnicowanych usług

Moje spostrzeżenia mają wymiar bardzo praktyczny, gdyż na co dzień doбирам faktoring zainteresowanym klientom, a czasami aranżując też inne formy finansowania, mogę odnieść faktoring do innych produktów, porównać jego zalety i wady na różnych płaszczyznach, skonfrontować zdobytą wiedzę teoretyczną z praktyką własną oraz tak ważnymi doświadczeniami beneficjentów rynku faktoringowego, jakim są przedsiębiorcy. Jako broker proponuję faktoring zarówno klientom, dla których jest to ostatnia deska ratunku w uzyskaniu finansowania, ale skutecznie przekonuję też tych, którzy do tej pory nawet nie chcieli słyszeć o faktoringu, ale zobaczyli w nim możliwości optymalizacji finansowych i dodatkowych przychodów dla firmy (nawet dla *blue chipów*). Nie dalej jak w grudniu 2012 roku organizowałem optymalizujący wygląd bilansu *window dressing* dla firmy wchodzącej w skład międzynarodowej grupy, która rokrocznie notuje przychody ze sprzedaży w wysokości 600–700 mln zł oraz zysk netto obliczony na 150–200 mln zł. Okazuje się, że taki klient też może chcieć korzystać z brokera mimo posiadania rozwiniętych służb finansowych i dostrzega, że nie jest łatwo dokonać wyboru na już dość głębokim pod względem ilości graczy subryнку finansowym.

Z racji, iż jest wiele obaw związanych z faktoringiem, duża część moich spotkań z klientami poświęcona jest czasem nawet podstawowym zagadnieniom, choć zdarzają się od razu konkretne pytania dotyczące wpływu na relacje z odbiorcami. Gdy klienci mówią o niechęci odbiorców co do zgody na cesję wtedy – na podstawie doświadczeń własnych i innych klientów – podpowiadam argumenty negocjacyjne potrzebne do uzyskania zgody na cesję.

Szkoląc partnerów biznesowych (dystrybutorów moich usług), swoje prezentacje najczęściej zaczynam od pytania: „Dlaczego zajmuję Państwa

czas jakimś faktoringiem?”. W ten sposób chcę od razu udzielić odpowiedzi i ukazać potencjał drzemący w tym produkcie i tym samym narzędzie pomocy dla ich klientów.

Wskazuję też, że faktoring może być pomocny, gdy mamy do czynienia z kryzysem, zatorami płatniczymi, problemami firm z płynnością, obawami sprzedawania nowym odbiorcom, problemami finansowania *start up-ów*. Podkreślam, że faktoring często stanowi panaceum, gdy firmy doświadczają trudności z uzyskaniem kredytu, a równocześnie mają one dobry produkt oraz klientów chętnych do zakupu ich usług i produktów.

Jako ciekawostkę wskazuję, że na rynku włoskim i brytyjskim podmioty gospodarcze finansują obrót faktoringiem i nie są uzależnione od kredytu bankowego, bo – jak się dowiedziałem z literatury oraz prezentacji na poprzednich Kongresach Faktorów – to właśnie w tych państwach przedsiębiorcy, myśląc o finansowaniu obrotowym, kierują swe kroki do faktora, a nie do banku.

W Polsce także banki oferują faktoring i mam do tego duży szacunek, że zdecydowały rozszerzyć paletę usług dla klienta oraz zdywersyfikować sobie ryzyko finansowania i zyskać dodatkową możliwość *cross sellingu*; jako uczestnicy rynku wiemy jednak, że faktor niebankowy (niezwiązany kapitałowo z żadnym bankiem) zawsze będzie miał swoje miejsce na rynku i w większości będzie bardziej liberalny niż bank oferujący faktoring, podobnie jak obserwujemy zazwyczaj bardziej liberalne podejście towarzystwa leasingowego do banku – dawcy kredytu inwestycyjnego, kiedy klient ubiega się o finansowanie maszyn czy pojazdów. W większości przypadków (zwłaszcza dla podmiotów gospodarczych o krótkiej historii czy odbiegających od książkowych wyników finansowych) firma leasingowa udzieli finansowania, a w banku może być problem, gdyż bank kieruje się *standingiem* finansowym i mało płynne zabezpieczenie nic nie znaczy, a firma leasingowa umie sobie z tym radzić (ma swoje *know how*, między innymi bliskie relacje z dostawcami nowych przedmiotów *leasingu*), ale też z rynkiem wtórnym, co ma bardzo istotne znaczenie przy windykacji. Podobnie jest w przypadku faktoringu bankowego: bank-faktor patrzy głównie na historię istnienia faktoranta i *rating* kredytowy, a faktor niebankowy skupia się na tym, kto jest dłużnikiem faktoringowym, oraz na portfelu należności, w tym na tak „lubianej” przy badaniu faktorowalności dywersyfikacji portfela odbiorców.



Często ważnym argumentem decydującym o zainteresowaniu się faktoringiem jest fakt, że wypracowany majątek przedsiębiorcy jest do jego dyspozycji i nie musi być blokowany jako zabezpieczenie finansowania, tak jak to występuje bardzo często przy kredycie bankowym.

Prowadzenie szkoleń związanych z faktoringiem ubogaca też mnie i czerpię z wiedzy i doświadczeń szkolonych osób, gdyż w trakcie takich spotkań często wywiązują się ciekawe dyskusje, pojawiają się wnikliwe pytania, także od prawników i księgowych, którzy pomagają swoim klientom, polecając faktoring. W trakcie jednej z prowadzonych prezentacji doradca klienta, zajmujący się na co dzień produktami z dziedziny *private banking*, swoimi pytaniami skłonił mnie do tezy zainspirowanej polskim powiedzeniem: „Przez żołądek do serca”, ja natomiast wymyśliłem tezę: „Do zarządzania majątkiem prywatnym managementu potencjalnego faktoranta przez wsparcie potrzeb jego firmy” – aby sektor *private banking* miał środki będące źródłem zarządzania, to skądś muszą one pochodzić... to może z faktoringu... Jak więc Państwo widzicie, motywów także dla dystrybutorów faktoringu może być wiele.

Z racji doświadczeń zawodowych w pracy na obu rynkach (kredytowym i faktoringowym) komfortowo jest oceniać faktorów oraz banki w roli finansujących podmioty gospodarcze i muszą przyznać, że faktoring stanowi rewelacyjne narzędzie do pomocy klientom w bardzo trudnej sytuacji. Część faktorów zaakceptuje jako klienta podmioty nawet z wpisami w Biurze Informacji Kredytowej (BIK), Biurze Informacji Gospodarczej (BIG) i Krajowym Rejestrze Długów (KRD), z zaległościami w ZUS-ie i Urzędzie Skarbowym. Sami więc oceńcie, Państwo, zalety tkwiące w faktoringu.

Należy uczciwie powiedzieć, że w kilku procentach sytuacji nie można „przepisać recepty” do żadnego faktora, bo tak jak w medycynie, pewne przypadki niestety nie są uleczalne.

## Czy usługi faktoringowe w Polsce są dostępne?

Określeniem „faktoring” będę się posługiwał zarówno w odniesieniu do usługi zdefiniowanej Konwencją Ottawską, ale także to dyskonta faktur, ponieważ jako broker faktoringowy widzę, że co najmniej 50% klientów poszukującym faktoringu zależy tylko na finansowaniu i tak postrzegają

faktoring, więc – zwracając się do Profesjonalistów z branży faktoringowej – proszę wybaczyć Państwu, że czynię takie uproszczenie, ale robię tu ukłon w stronę przyzwyczajęń klientów (a klient to dla nas, usługodawców, „Pan” i to on nam płaci) i ich oczekiwań wobec wszystkich podmiotów dostarczających im rozwiązania finansowych (faktorów, pośredników, brokerów, doradców finansowych, etc.). Upraszcza także dlatego, że my wszyscy z branży faktoringowej odpowiadamy na zapytania klientów za pomocą narzędzi faktoringowych (nawet jeśli klient nie korzysta z pełnej palety, jaką daje kompleksowy produkt faktoringowy). Mam też takie spostrzeżenie, że coraz częściej zaciera się różnica pomiędzy faktoringiem „szytym klientowi na miarę” a rozwiązaniami oferowanymi przez banki jako finansowanie strukturyzowane (*structured finance*) czy finansowanie handlu (*trade finance*).

Odpowiedź na pytanie dotyczące dostępności usług faktoringowych, zadane w tytule podrozdziału, zależy – według mnie – od tego, kto na to pytanie odpowiada i jakie są oczekiwania podmiotu zainteresowanego faktoringiem. To tak jak w handlu, zależy, co klient chce i za ile... Faktoring jako usługa zaawansowana w ramach finansów korporacyjnych ma jeszcze wiele dodatkowych uwarunkowań, zwłaszcza że w przypadku faktoringu niebankowego nie wymaga zabezpieczeń rzeczowych, nawet wysoka cena i obwarowanie się dodatkowymi zabezpieczeniami nie spowoduje przyrnknięcia oczu przez pionierzy ryzyka, ale też sprzedaży u faktorów i „rozdawania” produktu na prawo i lewo.

Jeśli o dostępność zapytamy przedsiębiorcę mającego bardzo dobrą sytuację finansową i zdywersyfikowany portfel odbiorców, to powie „tak”, bo może otrzymać realne oferty praktycznie od wszystkich graczy w Polsce i to on będzie mógł w nich przebierać. Może się zdarzyć tak, że nie zainteresuje go żaden z aspektów faktoringu i mimo że faktoring posiada tak bogaty potencjał, znajdą się klienci, którzy nie zdecydują się na tę metodę finansowania.

Jeśli na temat dostępności ma się wypowiedzieć przedsiębiorca o kiepskiej sytuacji finansowej lub *start up*, chcący przekazać do faktoringu jednego nowego odbiorcę o trudnej sytuacji finansowej i na dodatek mało znanego rynkowo, ale też niemającego dobrych notowań w bazach wiadomości gospodarczych, to zapewne powie – podobnie jak często mówi się populistycznie o bankach – „ach, ci faktorzy, faktorowaliby należności tylko od tych, którzy nie potrzebują faktoringu”.

Najczęściej przedsiębiorcy wstrzymują się przed próbami wdrażania faktoringu z następujących powodów:

- cena (mimo możliwości odniesienia korzyści/zrekompensowania kosztów faktoringu z innej strony, choćby dzięki uzyskiwanemu skontu u dostawcy poprzez wcześniejszą zapłatę środkami pochodzącymi z faktoringu czy uwolnieniu majątku spod hipotek i zastawów); rozmawiając z klientami czy prowadząc szkolenia, nie ukrywam, że faktoring musi więcej kosztować, obrazowo tłumacząc, że Mercedes (tak pozycjonuję faktoring) daje finansowanie, ale też wyposażenie dodatkowe, jak: ABS – ubezpieczenie należności, klimatyzację – zarządzanie wierzytelnościami, poduszki powietrzne
- inkaso należności, i musi być droższy od Syrenki (tak pozycjonuję kredyt bankowy dający samo finansowanie).
- obawa przed reakcją odbiorców potencjalnego faktoranta, mimo że oferują swoje wsparcie w negocjacjach (na podstawie doświadczeń własnych oraz klientów, którzy wdrożyli faktoring, podpowiadam argumenty potrzebne w negocjacjach mających na celu przekonanie potencjalnego dłużnika faktoringowego).

Swego rodzaju wyznacznikiem dostępności jest broker faktoringowy oferujący klientom wsparcie w znalezieniu faktoringu. Z moich obserwacji wynika, że na rynku przybywa pośredników oferujących wsparcie dla przedsiębiorcy w tej dziedzinie. Skoro taki gracz ma rację bytu na rynku i udaje mu się żyć z tej profesji, oznacza to, że ma klientów. A kto jest klientem takiego pośrednika? Ci, którzy mają problem z dokonaniem wyboru, co oznacza, że może być na rynku dużo ofert i wtedy podmiot zainteresowany wyborem dostawcy faktoringu ma problem z wyborem najkorzystniejszej dla siebie oferty, ponieważ otrzymał wiele ofert różniących się między sobą wieloma niuansami. Należy też podkreślić, że wielu przedsiębiorców korzysta ze wsparcia pośrednika w tej dziedzinie, gdyż nie do końca mają wiedzę o tym dalekim nisзовym produkcie.

Z racji tego, że w przeciwieństwie do rynku ubezpieczeniowego rynek ten nie jest uregulowany ustawowo, nie ma obowiązku posiadania licencji, podobnie jak choćby na rynku leasingowym. Na co dzień spotykamy się z pośrednikami używającymi dla swojej działalności określeń typu: broker faktoringowy, doradca finansowy, pośrednik finansowy. Nazwa nie ma większego znaczenia, bo liczą się faktyczna działalność i sposób świadczenia usługi (typowe pośrednictwo związane z kojarzeniem stron

bez aspektu doradczego i brokerstwo zbliżone do tego z rynku ubezpieczeniowego, jakie wybrałem, gdyż taki model świadczenia usług daje mi dużą satysfakcję zawodową poprzez chociażby możliwość bycia partnerem dla wymagających klientów). Dla niektórych pośrednictwo przy faktoringu to jedyna lub dominująca działalność i oferują wtedy klientom większość dostępnych ofert rynkowych, a dla innych – jedna z wielu bądź poboczna i w skrajnym przypadku pośrednik ma umowę tylko z jednym faktorem. Nawiązując do rynku ubezpieczeniowego, który jest rynkiem rozwiniętym w zakresie pośrednictwa finansowego, można by rzec, że taki pośrednik, który wiąże się z jednym faktorem, jest agentem faktoringowym.

## Motywy kierujące klientem przy wyborze

Jeśli mówimy o dostępności, to potencjalny wybór jest determinowany przez motywy, jakie kierują klientem poszukującym faktoringu, dlatego w ramach wywiadu/ankiety poprzedzającego aranżowanie faktoringu zadają jedno pytanie, a odpowiedzi klienta mogą stworzyć coś, co znawcy tematu doskonale znają: kanony Konwencji Ottawskiej.

Pytam więc klienta: „Co Ciebie, Drogi Kliencie, motywuje przy wyborze faktoringu?”.

- finansowanie,
- zarządzanie wierzytelnościami,
- inkaso (zdyscyplinowanie dłużników),
- ubezpieczenie ryzyka.

Stosowne wskazania klienta dają mi gwarancję, że będę właściwie dla niego dobierał optymalne rozwiązania, ale to tylko wstęp do właściwego aranżowania, bo kryteriów doboru, jakie na ten moment zidentyfikowałem, jest ponad 40.

To był zupełny zbieg okoliczności, że doszedłem do podstaw Konwencji Ottawskiej. Rozwijając działalność brokerską i chcąc robić to profesjonalnie, dopracowywałem metodologię doboru najlepszych ofert i tak wyszło, zupełnie przypadkowo, że gdy wszedłem w buty faktorantów, okazało się, że dzięki realnym odpowiedziom wróciłem do źródeł tej usługi.

Najwięcej klientów wykorzystuje faktoring jako alternatywną i łatwiejszą do uzyskania formę finansowania w porównaniu do kredytu, a wynika to najczęściej z tego, że klienci muszą dawać swoim odbiorcom kredyt ku-

piecki, nie mając dostępu do wystarczającego poziomu finansowania (kapitał wewnętrzny i zewnętrzny). Następną lubianą zaletą to ubezpieczenie ryzyka (faktoring pełny) i na końcu dyscyplinowanie odbiorców do płacenia zobowiązań w terminie, o takim skutku faktoringu klienci w większości nie pamiętają. Podkreślam często tę funkcję, ale równocześnie doradzam klientom, by nie „wylali dziecka z kąpielą”, bo jeśli mają konkurentów, to niekoniecznie odbiorcy zaakceptują, że ktoś (faktor) dyscyplinuje ich do regulowania zobowiązań handlowych i nawet dla zasady mogą zmienić dostawcę (na takiego, który nie korzysta z faktoringu). Moim zdaniem bardzo istotne jest, by służby finansowe wdrażały faktoring wspólnie z działem handlowym, który najlepiej powinien wiedzieć, co można, a czego nie można narzucać odbiorcom i jaką ma się pozycję negocjacyjną.

Jak wspomniałem, negatywnym efektem naciskania na odbiorcę (dłużnika faktoringowego) może być decyzja o zmianie dostawcy, dlatego w codziennej pracy, czerpiąc z doświadczeń własnych oraz klientów, którym już zaaranżowałem faktoring – podpowiadam, jak negocjować zgodę na cesję, kierując się jedną z zasad negocjacyjnych *win-win* (obie strony negocjacji powinny odejść od stołu z poczuciem wygranej). Codzienne go-dzenie oczekiwań klientów z dostępnymi ofertami faktorów pokazuje, że na rynku najmniej dostępne są oferty na faktoring: pełny, „na Wschód”, cichy i odwrotny (w wersji z subrogacją).

Częściowo można zaradzić tym deficytowym rodzajom, chociażby tak:

1) Jeśli broker nie znajdzie faktoringu pełnego, to można połączyć faktoring z regresem wraz z polisą towarzystwa ubezpieczeniowego (ubezpieczenie należności) w różnych konfiguracjach (klient ma dwa niezależne produkty i sam administruje polisą lub ceduje polisę na faktora, który nią zarządza).

Omawiając faktoring pełny, warto przy tej okazji podkreślić, że niektórzy faktorzy sami zachęcają do skorzystania z polisy zewnętrznej i połączenia jej z faktoringiem niepełnym w sytuacji, kiedy klient oczekuje pełnego. Dlaczego? Jednym z powodów jest możliwość uzyskania przez faktoranta ubezpieczenia szytego na miarę, kiedy w ramach pełnego faktor oferuje ubezpieczenie należności na podstawie warunków ramowych, które uzyskał u swojego ubezpieczyciela dla całego grona swoich klientów. Taka indywidualnie dopasowana polisa uwzględnia choćby branżę, w której działa klient, jego indywidualne oczekiwania co do udziału własnego, etc. Faktorant bardzo często jest gotów zapłacić więcej za te indywidualne roz-

wiązania; a gdy jesteśmy przy kosztach polisy, okazuje się, że indywidualna polisa wcale nie musi być droższa. Jeśli w przyszłości na polskim rynku uniwersalne towarzystwa ubezpieczeniowe będą oferowały to, co obecnie oferuje Euler Hermes, Coface, KUKE i Atradius, to uzyskanie atrakcyjnych cen na ubezpieczenie należności będzie u nich bardzo realne, bo gdy będą ubezpieczały kompleksowo (ubezpieczenia finansowe, majątek, flotę samochodową, życie, itd.), będą mogły zaoferować duży rabat w zamian za to, że klient wybrał ich jako kompleksowego ubezpieczyciela. Inną drogą szukania indywidualnie ubezpieczenia w ramach aranżowania faktoringu pełnego jest skorzystanie z brokera ubezpieczeniowego, który ma dostęp do atrakcyjnych ofert.

2) Z problemem dotyczącym faktoringu na Wschód czasem można sobie poradzić, ubezpieczając obrót na rynki zza wschodniej granicy (nawet przy faktoringu z regresem), ewentualnie instytucja finansowa zgodzi się skupować należności z tego kierunku pod warunkiem dywersyfikacji skupowanego obrotu o należności wewnątrz krajowe lub z innych kierunków.

3) Faktoring cichy jest praktycznie niedostępny w przypadku, kiedy mamy do czynienia z zakazem cesji w kontraktach i nie podlega to negocjacji ze strony kupującego. Według mojego rozeznania w ofercie jednego z faktorów na polskim rynku funkcjonuje produkt, który daje taką możliwość nawet w sytuacji zakazu cesji, ale jest przeznaczony tylko do obrotu z sieciami handlowymi. Uważam, że jest to i tak duży postęp w rozwoju rynku, bo przecież obrót z tymi odbiorcami w Polsce stanowi już bardzo duży kawałek rynku faktoringowego i dla wielu przedsiębiorców sieci handlowe to strategiczni odbiorcy.

4) Faktoring odwrotny w ostatnich latach spotkał się z dużą rzeszą zainteresowanych przedsiębiorców. Dla wielu klientów jest to jedyny rodzaj faktoringu, jaki może być implementowany z tej racji, że działa w obszarze B2C (Business to Customer) i faktoring należnościowy jest wykluczony. W trakcie mojej działalności brokerskiej udało mi się jednak uzgodnić z kilkoma faktoraми możliwość implementowania faktoringu w przypadku posiadania przez faktoranta klientów detalicznych, ale dla określonego portfela odbiorców.

Wielu przedsiębiorców interesuje się faktoringiem odwrotnym, dlatego że po prostu o nim słyszało dzięki ponadprzeciętnej promocji tego produktu przez jednego z faktorów kilka lat temu – jako łatwo dostępnego, bez zabezpieczeń; nie rzadko w trakcie rozmowy z klientem, już na samym



początku, pada stwierdzenie: „Jestem zainteresowany faktoringiem, ale pełnym!”. Jestem na taką okoliczność już przygotowany i zadaję klientowi kilka krótkich pytań, by się przekonać, czy taki rodzaj usługi faktycznie jest mu potrzebny, a jeśli dana metoda finansowania nie będzie dostępna, to czy przypadkiem faktoring – należnościowy, mający dużą podaż na rynku, nie okaże się w zupełności wystarczający. Sugeruję też klientowi skorzystanie z faktoringu należnościowego, dzięki któremu osiągnie ten sam cel w sposób znacznie prostszy i szybszy. Mając dostępne środki pochodzące z wykupu faktur, może z nimi zrobić, co zechce. Obecnie faktoring odwrotny jest bardzo trudno dostępny, zwłaszcza w postaci odpowiadającej kredytowi w rachunku bieżącym, i można go praktycznie dostać u jednego faktora po wcześniejszym uzyskaniu limitu ubezpieczeniowego w towarzystwie ubezpieczeniowym oraz decyzji komitetu kredytowego faktora. Faktoring odwrotny w wersji z subrogacją jest oferowany przez niektórych faktorów pod warunkiem dodatkowego ubezpieczenia go cesją należności z faktoringu należnościowego udzielonego przez tego samego faktora.

Największe szanse na zaaranżowanie ma faktoring odwrotny w wersji bez subrogacji, czyli po prostu należnościowy dla dostawców faktora, pod warunkiem, że ich do tego przekonamy. Taki faktoring często nazywany jest też programem finansowania dostaw, często mającym alternatywę w postaci bankowych produktów z obszaru finansowania handlu.

5) Mało dostępnym rodzajem faktoringu jest tak zwany *Window Dressing*, dający możliwość optymalizacji struktury bilansu i tym samym wskaźników finansowych, co ze zrozumiałych powodów może zainteresować spółki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W przypadku ewentualnego patu ze znalezieniem tego rodzaju produktu można przecież skorzystać ze zwykłego faktoringu należnościowego, znajdując faktora, u którego podpiszemy umowę na rok i u którego będziemy mieli możliwość wskazywania faktur podlegających przedterminowemu skupowi.

6) Faktoring kontraktowy dla budownictwa oferuje tylko część firm faktoringowych ze względu na dodatkowe ryzyka związane ze specyfiką budownictwa. Niektórzy faktorzy obawiają się sporów, którym może podlegać jakość inwestycji wykonanej przez potencjalnego dłużnika, dodatkowe obawy są związane z faktoringiem dla podwykonawców. Zupełnie inaczej postrzegane są firmy handlujące materiałami budowlanymi, osobiście

aranżowałem faktoring dwóm takim podmiotom i w każdym przypadku zabiegało po kilku faktorów, oferując atrakcyjne warunki.

7) Faktoring 1:1, także 1:2 i czasem 1:3 są produktami deficytowymi, bo ze względu na brak dywersyfikacji odbiorców zwiększone jest ryzyko finansowania. Faktoring taki jest możliwy zazwyczaj, gdy mamy do czynienia z dobrym dłużnikiem faktoringowym.

## Jak dochodzi do skojarzenia klienta z dostawcą usługi – faktorem?

Opierając się na własnych doświadczeniach, widzę następujące możliwości:

1) propozycja opiekuna klienta, kiedy bank nie chce dać kredytu, opiekun kieruje do spółki faktoringowej w grupie bankowej lub do specjalisty produktowego podległego departamentowi faktoringu,

2) akwizycja własna faktorów,

3) google i kto się wyświetli na 1. stronie, z tym kontaktują się klienci zainteresowani faktoringiem i tu też może być broker. Podobnie jak w innych branżach, przedsiębiorcy powinni być ostrożni przy wybieraniu dostawcy usługi tylko na podstawie pozycjonowania w Internecie. Wysoka pozycja w Internecie, ładna grafika strony www czy przekonujący tekst nie zawsze są odzwierciedleniem jakości i dotyczy to także pośredników finansowych (stwierdzam to na bazie opinii klientów oraz własnych doświadczeń). Warto więc, zwłaszcza w przypadku pośredników, by przedsiębiorcy pytali o ich doświadczenie zawodowe w faktoringu i finansach korporacyjnych oraz ich klientów, których logami się posługują,

4) reklamy prasowe, artykuły sponsorowane na portalu Bankier.pl, a także portalu IPO.pl,

5) pośrednicy i doradcy finansowi, do których zgłaszają się firmy o różnej wielkości oraz sytuacji finansowej; tacy pośrednicy często korzystają z innych wyspecjalizowanych w faktoringu pośredników (brokerów),

6) broker faktoringowy o zbliżonej jak w ubezpieczeniach metodyce działania.

7) internetowa porównywarka faktoringowa, podobna do funkcjonujących porównywarek kredytów, etc.; każdy może mieć swoje zdanie, ja odpowiadam: „Absolutnie nie!”. Póki co na razie też z taką się nie spot-



kałem. Dlaczego jestem negatywnie nastawiony? Według mnie klient prowadzący działalność gospodarczą preferuje kontakt interpersonalny. Ponadto w ramach finansów korporacyjnych (nawet jeśli mówimy o sektorze MSP czy MIKRO) jest wiele uznaniowości przy podejmowaniu decyzji faktoringowych związanych z ryzykiem, branżą klienta, okresem działania, wynikami finansowymi faktoranta i dłużników, okresem współpracy z odbiorcami, wysokością limitów faktoringowych, etc. Jeśli komuś uda się to wszystko pogodzić i wdrożyć tak, by „porównywarka” żyła i się sprawdzała (wyniki porównań były co najmniej w 80% zbieżne z późniejszymi decyzjami faktorów), a nie była tylko zabawką, to złożę wielki ukłon. Dwa lata temu otrzymałem propozycję udziału w projekcie stworzenia porównywarki internetowej do faktoringu, ale odmówiłem.

Skoro jesteśmy przy innowacyjnych rozwiązaniach, to chcę w tym miejscu podzielić się także swoimi przemyśleniami nad stworzeniem przyjaznego rozwiązania dla potencjalnych faktorantów, czyli uniwersalnego wniosku faktoringowego. Klient ubiegający się o faktoring, wypełniałby jeden formularz, dane w nim zawarte byłyby przydatne każdemu faktorowi i na bazie uniwersalnego wniosku instytucje finansowe mogłyby podjąć wiążące decyzje. Stanowiłoby to komfortowe rozwiązanie i sprawdzałoby się w sytuacji, kiedy aplikacja klienta spotka się z odmową jednego faktora i klient będzie mógł skierować swe kroki do drugiego bądź nawet trzeciego faktora; uniwersalny wniosek byłby także przydatny w sytuacji, kiedy firma, zainteresowana faktoringiem ze względu na określony *deadline* wdrożenia produktu, od razu chce się zorientować w zainteresowaniu rynku i uzyskać wiążące oferty. Według mojej oceny taki wniosek mógłby się przyczynić do rozwoju rynku, jednak wymagałby współpracy faktorów przy takim projekcie i dostosowania wewnętrznych procedur i systemów IT.

## Co może oznaczać określenie „dobry faktor”?

Klienci najczęściej precyzują: tani, oferuje produkt, którego potrzebujemy. Dodałby jeszcze: dobry – to taki, który posiada: zaplecze finansowe, odpowiednie do skali działania (w trakcie życia transakcji faktoranta nie spotka niespodzianka odmowy skupu faktury, a to się zdarza!), dobry system IT, wykwalifikowaną kadrę udzielającą rzetelnych informacji, zrzeszenie w International Factors Group/Factors Chain International, ma to znaczenie

przy faktoringu eksportowym, a w kwestii cenowej – „co tanie, to drogie”, „tanie nie może być dobre”.

## Kryteria doboru faktora

Jako broker faktoringowy przy doborze optymalnej oferty dla klienta kieruję się wieloma kryteriami, by dobrać klientowi to, czego faktycznie potrzebuje, i zmaksymalizować jego zadowolenie z dokonanego wyboru, gdyż zmiana faktora, zwłaszcza dla firmy o dużej liczbie odbiorców i wystawianych faktur, stanowi bardzo duże wyzwanie, mogące negatywnie odbić się na relacjach z odbiorcami.

Aranżując więc klientom faktoring, dla ich dobra biorę pod uwagę między innymi: sposób powiadamiania dłużników faktoringowych o cesji, koncentrację na jednym odbiorcy, jakość raportów dostarczanych przez faktora, sposób przekazywania faktur do skupu, otwartość na tworzenie konsorcjów. Zadaję wiele pytań dotyczących składników ostatecznej ceny, by klient nie był czymś zaskoczony po zawarciu umowy faktoringowej, tym bardziej że faktorzy wyceniając usługę, posługują się od jednego do kilku parametrów, co przy porównaniu ofert trzeba sprowadzić do wspólnego mianownika. Większa ilość parametrów wcale nie oznacza, że oferta jest dla klienta droższa.

Broker, który chce działać profesjonalnie, pomaga klientowi porównać oferty i wybrać dla niego optymalną (wielokrotnie nie będzie to oferta najtańsza ze względu na oczekiwania produktowe klienta, tak więc profesjonalnie działający broker absolutnie nie skupia się na tak zwanym *castingu* cenowym ofert, o co czasem jest posądzany przez faktorów).

Na skutek sparametryzowanych oczekiwań klienta bądź jego specyfiki wybór dostawcy staje się dla dobrze znającego rynek brokera automatyczny i nierzadko – mimo coraz większego nasycenia rynku faktorami – usługę faktoringową może zaproponować tylko jedna instytucja.

## Podsumowanie

Dopóki nie podjąłem się specjalizacji w dziedzinie faktoringu, znałem tę metodę finansowania jako „koło ratunkowe” dla klientów, którzy nie

otrzymują kredytu w bankach, w których pracowałem; czasem przekazywałem kontakt do faktora z grupy bankowej mojego pracodawcy, kiedy klient wyraził zainteresowanie. Istota dobrego brokerstwa była mi znana z rynku ubezpieczeniowego. Nie zdawałem sobie jednak sprawy z tego, jakim pozytywnym rozwiązaniem dla klientów może być broker faktoringowy oferujący różnorodne narzędzia pomocy. Wykorzystując faktoring, mogą dosłownie pomóc klientom, co daje mi większą satysfakcję aniżeli dochody czerpane z tej działalności.

Na zakończenie chcę się jeszcze podzielić swoimi spostrzeżeniami zwłaszcza z przedsiębiorcami, którzy mają obawy przed faktoringiem. Drodzy przedsiębiorcy, nie wkładajcie wszystkich jajek do jednego koszyka, proponuję, rozważcie dywersyfikację form finansowania, bo zapewne dywersyfikację dostawców najbardziej znanych do tej pory usług finansowych (banków, firm leasingowych) macie już wdrożoną. Według mojej oceny optymalny mix to: kredyt + *leasing* + faktoring, czyż nie lepiej stać na trzech nogach niż na dwóch (kredyt + *leasing*), najczęściej tylko te dwie formy są wykorzystywane przez przedsiębiorców).

Dywersyfikacja form finansowania powinna być godną zainteresowania koncepcją dla przedsiębiorstw, wpływającą pozytywnie na jego stabilność ze względu na zmieniającą się dostępność różnych form finansowania (zwłaszcza kredytu, jak pokazała polityka kredytowa banków).

W maju 2011 roku na Coface Country Risk w Warszawie prof. Witold Orłowski powiedział: „Kryzys się skończył, ale ostrożność banków, partnerów biznesowych pozostanie na lata; po kryzysie 2008/2009 podstawą jest płynność, bo banki ograniczyły finansowanie, przedsiębiorstwa konkurują pod względem warunków handlowych, do których należą oferowane terminy płatności, bo konkurencyjność produktu/usługi jest ograniczona”. W rozmowach z klientami posługuję się często przykładem z detalicznego rynku motoryzacyjnego, na którym dość jaskrawo widać, jak finansowanie jest docenianym przez potencjalnych klientów elementem produktu. Idąc do salonu z marką „A”, często jednak nie decydujemy się na nią, mimo że była naszą upragnioną, bo musielibyśmy tam wydać 100% wartości pojazdu, a nie dysponujemy takimi środkami, dealer nie zaoferował nam żadnego finansowania. Wybieramy w końcu markę „B” w sąsiednim salonie, bo wraz z samochodem pracownik dealera zaoferował szeroki pakiet do wyboru: kredyt 50/50; *leasing* konsumencki, itd. i ostatecznie zakup stał się realny. Podejrzewam, że w świadomości konsumenta jako produkt

pozostanie jakość obsługi i kompleksowość, ostatecznie sama marka staje się drugorzędna; ważne, że ktoś spełnił nasze oczekiwania/marzenia i to będziemy długo pamiętać, prawdopodobnie polecać innym i być może jeszcze wrócimy do tego dostawcy. Podobnie jest na rynku B2B, tak więc przedsiębiorcy rozważcie.

Spodobało mi się też stwierdzenie, którego w lutym 2012 roku użyli przedstawiciele Coface Poland podczas programu w Bankier.tv: „Zapnijmy pasy bezpieczeństwa na kryzys”. Sugerowało ono faktoring pełny, czyli takie samochodowe „auto casco”, używając metafor motoryzacyjnych.

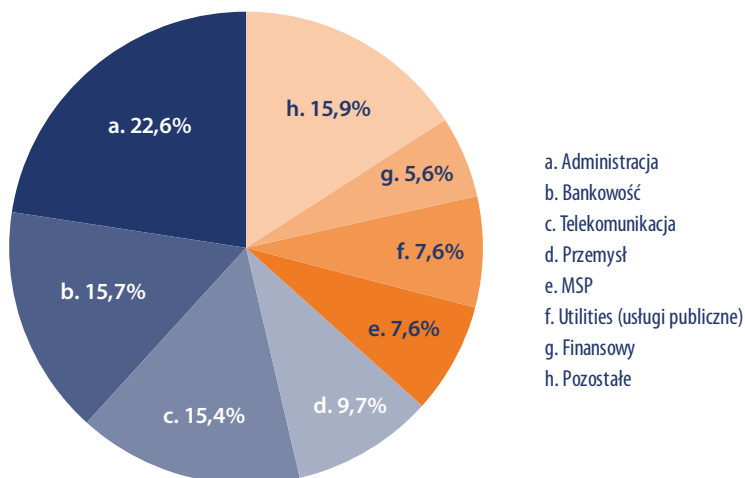
Oferując więc odbiorcom długie terminy zapłaty w ramach budowania przewagi konkurencyjnej, przygotujmy się do tego, rozważając faktoring. Oferując odbiorcom lepsze warunki finansowania ich zakupu (kredyt kupiecki), nie możemy zapomnieć o swoim bezpieczeństwie. Przygotujmy się też wcześniej do ewentualnego wypowiedzenia/ograniczenia poziomu kredytu przez bank (najbardziej wrażliwej na wypowiedzenie formy finansowania), dywersyfikując formy finansowania.

Prawie każde słowo ma swoją definicję, a czasem nawet wiele, podobnie jak faktoring. Szanując fachowe definicje, na użytek propagowania tego zespołu usług, składającego się na produkt finansowy nazywany faktoringiem, stworzyłem swoją definicję: faktoring – dodatkowe możliwości aranżowania klientom finansowania w celu poprawy płynności, zminimalizowania ryzyka sprzedaży, poprawy konkurencyjności oferty produktu/usługi, restrukturyzacji oraz optymalizacji.

## Ewolucja systemów informatycznych wspomagających realizację transakcji faktoringowych

Jednym z największych odbiorców produktów firm IT na rynku polskim jest sektor usług finansowych. Obecnie wraz z rozwiązaniami przeznaczonymi *stricte* dla sektora bankowego stanowi on około 22% wartości polskiego rynku rozwiązań informatycznych (zob. rysunek 1).<sup>1</sup> W skład tej części rynku wchodzi między innymi produkty umożliwiające procesowanie i wspieranie transakcji finansowania handlu wraz z faktoringiem. Niniejszy artykuł prezentuje charakterystyki produktów, które wchodzi w skład tej części rynku, a także nakreśla możliwe kierunki ich rozwoju i zastosowania.

Rysunek 1. Podział polskiego rynku IT według odbiorców usług i oprogramowania.



Źródło: Computerworld Top200, 2012.

<sup>1</sup> Polska Agencja Informatyzacji i Inwestycji Zagranicznych S.A., *Sektor technologii informatycznych w Polsce*, Warszawa: PAIZ, 2012

Dynamiczny rozwój faktoringowej gałęzi informatycznych systemów wspierających zarządzanie gwarantowany jest obecnie przez parametry rynku usług faktoringowych.

Ten segment produktów finansowania handlu jest wciąż jednym z niewielu dynamicznie rozwijających się podzbiorów globalnego rynku usług finansowych. Narzędzie to jest często traktowane jako swoiste uzupełnienie luki kapitałowej i informacyjnej w rynku. Tym samym niejednokrotnie w znacznym stopniu może warunkować przetrwanie podmiotów gospodarczych. Przedsiębiorstwa wykorzystują je również do zwiększania płynności finansowania oraz likwidacji zatorów płatniczych. Co za tym idzie – rynek tego typu usług w Polsce od kilku lat rozwija się w tempie około 20% rocznie<sup>2</sup>.

### Proces powstawania komputerowego wsparcia transakcji faktoringowej

Tak szybki rozwój branży i przedsiębiorstw świadczących tego typu usługi wymaga odpowiedniego wsparcia ze strony technologii informacyjnej oraz informatycznej. Dodatkowo bardzo duża konkurencja pomiędzy podmiotami świadczącymi usługi faktoringowe powoduje, że inwestycje w nowoczesne narzędzia informatyczne stają się niezbędne do utrzymania wysokiej pozycji na rynku. Współczesne technologie pozwalają oferować przedsiębiorcom coraz bardziej zindywidualizowane produkty faktoringowe, redukując zarazem koszty działalności operacyjnej poprzez automatyzację wielu procesów biznesowych. Obserwując trendy, w bardzo prosty sposób da się zauważyć, że przedsiębiorstwa rozpoczynające działalność na rynku faktoringowych produktów finansowych zadowolają się wsparciem arkusza kalkulacyjnego lub wytworzonego przez pracownika narzędzia opartego na relacyjnej bazie danych, dostępnej w ramach popularnego pakietu biurowego. Jednakże w przypadku szybko rozwijającego się przedsiębiorstwa faktoringowego po pewnym okresie pojawiają się problemy, których skutkiem mogą być straty finansowe lub transakcje finansowania

<sup>2</sup> Dostępny w Internecie: [http://www.faktoring.pl/files/informacje\\_prasowe/121022125711\\_PZF\\_Informacja\\_prasowa\\_IIIQ\\_2012.pdf](http://www.faktoring.pl/files/informacje_prasowe/121022125711_PZF_Informacja_prasowa_IIIQ_2012.pdf)

handlu<sup>3</sup> zakończone niepowodzeniem. Na tym etapie działalności zaczyna się pojawiać problem wysokiego kosztu ewentualnych błędów w funkcjonowaniu opisanych wyżej narzędzi. Taka sytuacja zazwyczaj inicjuje u faktora bardzo często mozolny i długotrwały proces wyboru transakcyjnego narzędzia wspierającego poprawne procesowanie oraz rozliczanie transakcji faktoringowych.

Narzędzia tego typu zazwyczaj rozwijane są przez dostawców produkujących oprogramowanie na potrzeby sektora finansowego oraz banków i są pochodną bankowego systemu centralnego, który umożliwia rozliczanie i procesowanie transakcji finansowych wynikających z operacyjnej pracy banków. Pomimo że główny cel działania tego typu narzędzi jest zbieżny, transakcyjne systemy faktoringowe zajmują się dość ściśle określonym zakresem wsparcia, który zazwyczaj obejmuje między innymi<sup>4</sup>:

- przechowywanie danych stron umowy faktoringowej,
- przechowywanie parametrów umowy faktoringowej,
- wiązanie umów faktoringowych z podmiotami do nich przypisanymi,
- naliczanie odsetek zgodnie z parametrami umowy,
- naliczanie opłat związanych ze świadczeniem usług przez faktora,
- przechowywanie parametrów wierzytelności skierowanych do finansowania,
- przekazywanie odpowiednich danych do systemu księgowego lub działanie jako księga pomocnicza księgi głównej faktora,
- przekazywanie środków finansowych na określone konta bankowe,
- łączenie wierzytelności ze spłatami pochodzącymi od stron trzecich umowy faktoringowej.

Pojawienie się tego typu wyspecjalizowanych narzędzi było odpowiedzią na potrzebę rynkową związaną z prawnym umocowaniem biznesu faktoringowego, który nie jest wyłącznie domeną banków, gdyż realizować go może dowolna instytucja finansowa, która niejednokrotnie w swojej działalności wykorzystuje narzędzia niebędące odpowiednikiem centralnego systemu bankowego.

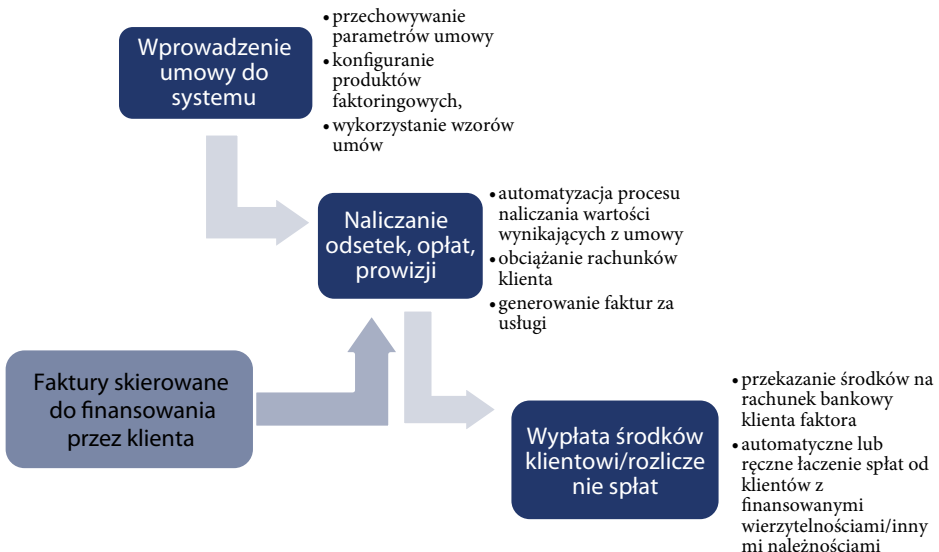
<sup>3</sup> K. Kreczmańska-Gigol, *Oplacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa: Difin 2007.

<sup>4</sup> K. Ganesan, *Technology Factor*, „The Commercial Factor” 2013, Vol. 9, No. 3.

## Rozwój systemów informatycznych dla faktorów

W bardzo krótkim czasie do opisywanych powyżej pierwotnych funkcjonalności narzędzi do obsługi i rozliczenia transakcji faktoringowej dołączył szereg elementów związanych ze specyfiką procesu transakcyjnego, którego uproszczony schemat przedstawiony został na rysunku 2.

Rysunek 2. Schemat uproszczonego procesu faktoringowego realizowanego w komputerowym systemie transakcyjnym.



Źródło: opracowanie własne.

Prócz rozliczenia transakcji *stricte* od strony księgowej pojawił się problem z przeterminowanymi wierzytelnościami, których spłata jest trudna bądź niemożliwa do uzyskania. Faktor w celu realizowania zapisów Konwencji Ottawskiej oferuje elementy windykacji miękkiej, czy też ze względu na minimalizowanie ryzyka transakcji wykorzystuje ubezpieczenie<sup>5</sup>. W związku z powyższym zaczęto rozszerzać opisywane systemy informatyczne o dodatkowe funkcjonalności, takie jak:

- przekazywanie użytkownikom powiadomień mogących służyć do realizacji tzw. miękkiej windykacji należności,

<sup>5</sup> M. Ciechanowska, *Dług pod kontrolą zer i jedynek*, „Puls Biznesu” 2009, nr 228.

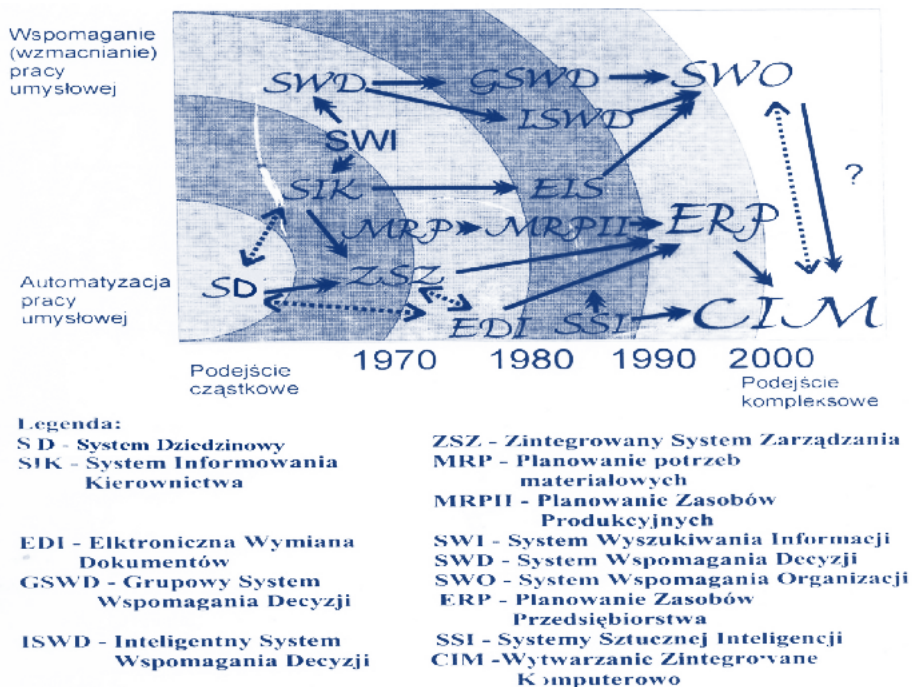


- możliwość powiązania wierzytelności z polisami ubezpieczeniowymi różnego rodzaju (na przykład globalną polisą faktora).

Kolejne etapy rozwoju systemów zostaną opisane w dalszej części niniejszego opracowania na podstawie dostępnych na rynkach narzędzi wytworzonych przez firmy IT w Polsce oraz Europie. Ze względu na specyfikę produktów faktoringowych pominięty zostanie rynek Ameryki Północnej, a więc kolebka produktów faktoringowych.

Patrząc na rysunek 3. przedstawiający ewolucję systemów informatycznych wspomagających zarządzanie, nie sposób nie dostrzec daleko idących analogii do rozwoju narzędzi wspierających realizację transakcji faktoringowych.

Rysunek 3. Schemat ewolucji systemów informatycznych wspierających zarządzanie.



Źródło: S. Stanek, *Metodologia budowy komputerowych systemów wspomagania organizacji*, Katowice: Akademia Ekonomiczna, 1999.

Wraz z rozwojem funkcjonalności transakcyjnych systemów faktoringowych oraz upowszechnieniem technologii informatycznej zaczęły się pojawiać systemy umożliwiające wsparcie kierownictwa faktora (wzmac-

nianie/wspomaganie pracy umysłowej), czy też wyliczanie na wzór narzędzi klasy Business Intelligence takich elementów, jak rentowności biznesu czy wskaźniki podstawowych parametrów transakcji prowadzonych na poziomie operacyjnym<sup>6</sup>.

## Rewolucja technologiczna faktoringowych systemów informatycznych

Pojawienie się koncepcji dostępu do rachunku bankowego poprzez odpowiedni portal internetowy wprowadziło pewien rodzaj rewolucji do finansowego i bankowego świata IT. Dostęp ten otrzymali nie tylko detaliczni użytkownicy bankowości, ale przede wszystkim firmy korzystające z usług instytucji bankowych<sup>7</sup>. Rewolucja ta nie ominęła również dostawców systemów informatycznych na potrzeby faktorów. Tym samym pojawiły się portale nazywane również *front-office*, które umożliwiły odbiorcom usług faktoringowych realizowanie podstawowych funkcjonalności, takich jak:

- wprowadzanie faktur,
- przeglądanie wprowadzonych wierzytelności wraz ze statusami (wprowadzona, sfinansowana itp.),
- generowanie raportów związanych z przebiegiem i parametrami transakcji faktoringowych,
- przekazywanie alertów do skrzynki odbiorczej w portalu klienta.

Portale te umożliwiły także włączenie klientów do procesu faktoringowego, co w znacznym stopniu wpłynęło na obniżenie kosztów operacyjnych oraz odciążało pracowników faktora.

Takie zastosowanie technologii internetowej umożliwiło wytworzenie narzędzi oferowanych obecnie na rynku. Tabela 1. przedstawia zestawienie najczęściej wykorzystywanych narzędzi do wspierania transakcji faktoringowych w Polsce i Europie. Większość narzędzi wymienionych w zestawieniu wdrożono w kilku instytucjach, a najbardziej popularne w kilkunastu. Dodatkowo przy każdym z systemów zaznaczono stopień wykorzystania przez dostawców opisywanych powyżej technologii.

<sup>6</sup> S. Stanek, *Metodologia budowy komputerowych systemów wspomaganie organizacji*, Katowice: Akademia Ekonomiczna im. Karola Adamieckiego, 1999.

<sup>7</sup> A. Gospodarowicz, *Bankowość elektroniczna. Praca zbiorowa*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2005.

Tabela 1. Zestawienie narzędzi informatycznych wspierających realizację transakcji faktoringowych na rynku europejskim.

Producent	Nazwa oprogramowania	Czy zastosowano technologie internetowe w systemie transakcyjnym?	Czy posiada portal dla klientów faktora?	Kraj pochodzenia
Asseco Business Solutions	Faktor/Faktor3	TAK	TAK	Polska
Business Management Software	IZYDA	TAK	TAK	Polska
CODIX	iMX	TAK	TAK	Francja
COMARCH	Comarch Factoring	TAK	TAK	Polska
DanceRace	C3V5/E3V5	TAK	TAK	Wielka Brytania
REBIT Consulting	Kalypso	TAK	b/d	Polska
Efcom	Ef3	NIE	b/d	Niemcy
Fidis.	Fact Pilot	NIE	b/d	Niemcy
E-sourcing	TRADE	TAK	TAK	Polska
Heutes	MC-FAKTOR	TAK	TAK	Polska
HPD Software	iFactor/Aquarius	b/d	b/d	Wielka Brytania
International Turkey Systems	ITS Trade Finance	NIE	b/d	Turcja
MISYS	Misys Trade Services	b/d	TAK	Wielka Brytania
Risk Factor Solutions	RiskFactor	b/d	b/d	Wielka Brytania
SetSoft	FAKTORING_MIX.studio	NIE	NIE	Polska
Veratec Limited	Verasis Trade Finance	NIE	NIE	Wielka Brytania

Źródło: Opracowanie własne.

Analizując powyższe systemy, spróbujmy odpowiedzieć na pytanie, jakie potrzeby biznesowe i wartość dodaną powinno nieść ze sobą wdrożenie nowoczesnego systemu do obsługi transakcji faktoringowych. Poniżej scharakteryzowano najważniejsze z nich.

- Ograniczenie kosztów operacyjnych po stronie faktora poprzez włączenie do procesu faktoringowego klienta. Ten postulat najczęściej realizowany jest z wykorzystaniem portalu faktoringowego prze-

znaczonych dla faktorantów oraz stron trzecich transakcji faktoringowej.

- Przyspieszenie wypłaty środków z tytułu finansowania wierzytelności. Tę wartość dodaną najczęściej spotykamy w bankach świadczących usługi faktoringowe dzięki temu, że oprócz faktoringu klienci często posiadają w danym banku rachunek rozliczeniowy, co umożliwia szybkie zasilenie oraz obciążenie konta.
- Zmniejszenie ryzyka wynikającego z wprowadzenia nowych podmiotów do umów, co także najczęściej jest realizowane za pomocą procesowania tego typu wniosków przez portal faktoringowy.
- Ograniczenie zaangażowania pracowników faktora w obsługę klientów, którzy wraz z portalem faktoringowym dostają pełną informację na temat parametrów biznesu. Dzięki temu nie pozyskują informacji, dzwoniąc do doradców będących często jednocześnie pracownikami operacyjnymi faktora.

Zagłębiając się w większość opisów funkcjonalności systemów IT dla faktoringu, nie sposób oprzeć się wrażeniu, że w większości zakres funkcjonalny narzędzi jest do siebie zbliżony. W przypadku rynku polskiego możemy wyróżnić dwóch liczących się na rynku graczy: Comarch SA oraz Asseco Business Solutions SA. Obie firmy oferują podobne oprogramowanie<sup>8</sup>. Comarch Factoring od początku był narzędziem w pełni webowym, natomiast jego konkurent Faktor w tym roku stał się w pełni dostępny przez przeglądarkę www (poprzednia wersja posiadała odpowiedni moduł portalu dla klientów). Podobnie jest w przypadku europejskich odpowiedników polskich systemów, które oferują zbliżone funkcjonalności, jednak każdy z nich ma przewagę na lokalnym rynku ze względu na dopasowanie do parametrów prawnych dotyczących usług faktoringowych w danym kraju. Często jednak zdarza się, że faktorzy wybierają rozwiązanie spoza granic kraju ze względu na ich unikatowe funkcjonalności, jak na przykład bardzo szeroka integracja z systemami zewnętrznymi (zintegrowane systemy informatyczne), mobile rozwiązania wspierające sprzedaż lub podejmowanie decyzji, czy też zastosowanie nowoczesnych technologii.

<sup>8</sup> A. Usiarczyk, *Nowoczesna technologia ułatwia pracę*, „Rzeczpospolita Faktoring” 2013, nr 21.

## Potrzeby faktorów a dalsze kierunki rozwoju systemów informatycznych

W jaki sposób narzędzia informatyczne mogą zapewnić przewagę konkurencyjną? Co zrobić, jeśli faktor posiada własne, odpowiadające jego potrzebom narzędzie transakcyjne, jednak chciałby w jakiś sposób zmodernizować swój wizerunek?

Wiele narzędzi zostało rozszerzonych o dodatkowe moduły związane z komunikacją, zarządzaniem ryzykiem czy integracją z systemami finansowo-księgowymi stron trzecich transakcji faktoringowych. W tabeli 1 można również znaleźć specjalistyczne narzędzie do zarządzania ryzykiem, jakim jest oprogramowanie firmy Risk Factor Solutions. W podobny sposób rozszerzył swoją ofertę Comarch, budując ze środków Unii Europejskiej Comarch Factoring Fraud Prevention<sup>9</sup>.

Analizując tego typu przypadki, możemy śmiało założyć, że poza analizą ryzyka, jedynym miejscem, w którym jest możliwy rozwój systemów dla faktorów i który przyniesie wymierne korzyści dla biznesu, jest sfera powiązania faktora i jego klientów. Najczęściej obszar ten obsługiwany jest przez portal klienta współpracujący z systemem transakcyjnym faktora. Często rozwiązania te przyjmują kształt narzędzi zbudowanych w architekturze *middle-office*. Posiadają własną bazę danych i stają się poniekąd platformą łączności pomiędzy różnymi systemami.

Zgodnie z trendami rynkowymi faktory starają się włączyć w swój portfel klientów jak największą liczbę przedsiębiorstw z sektora MSP, które niosą za sobą również większe ryzyko operacyjne<sup>10</sup>. Minimalizacja tego typu zagrożeń opierać się może nie tylko na zastosowaniu dedykowanych narzędzi z pogranicza Business Intelligence oraz Systemów Wspomagania Decyzji, ale także poprzez rozwój platformy łączności przy wykorzystaniu takich elementów, jak:

- bezpośrednia integracja z systemami finansowo-księgowymi klientów faktora, która umożliwia nie tylko przesyłanie faktur, ale rów-

<sup>9</sup> Dostępny w Internecie: [http://www.comarch.pl/files\\_pl/file\\_1867/factoring\\_info\\_strona\\_1.pdf](http://www.comarch.pl/files_pl/file_1867/factoring_info_strona_1.pdf)

<sup>10</sup> J. Kohnstamm, *Introduction to World Factoring Yearbook 2012*, Cobden Court: BCR Publishing, 2012.

niez bezpośredni dostęp pracowników faktora do parametrów i ksiąg handlowych kontrahenta<sup>11</sup>.

- integracja z nowymi kanałami wprowadzania faktur, wykorzystująca platformy elektronicznej wymiany danych (Electronic Data Interchange).

Jednocześnie tego typu internetowe platformy komunikacyjne mogą zostać wyposażone w mobilne narzędzia, umożliwiające z jednej strony podejmowanie samodzielnych decyzji w mniejszych przedsiębiorstwach dzięki dostępowi do odpowiednich informacji. Z drugiej strony dają one faktorom możliwość wyposażenia swoich terenowych opiekunów klienta w mobilny dostęp do kluczowych danych, będących wsparciem dla procesu decyzyjnego dużych odbiorców usług faktoringowych<sup>12</sup>.

---

<sup>11</sup> Wykorzystywany przy produkcji *invoice discounting*.

<sup>12</sup> S. Stanek, J. Namysło, S. Drosio, *Developing the Functionality of a Mobile Decision Support System*, „Journal of Decision Systems. Special Issue on Mobile Decision Support Systems. Addressing challenges of real-time decision-making” 2013, Vol. 22, No. 1

## Faktoring i usługi finansowania handlu w 2012 roku (Bruksela, 26 Maja 2013)

Światowa branża faktoringowa wzrosła w 2012 roku o 8% i osiągnęła (szacowane) obroty o wartości 2.119 mld euro (liczone jako wartość wierzytelności nabytych przez firmy faktoringowe w ciągu roku). Szacuje się, że branża zrealizowała usługi finansowania o wartości 309 mld euro, skorzystało z nich 500 tys. firm, przeważnie małe i średnie przedsiębiorstwa o rocznych obrotach poniżej 10 mln euro. Bezpośrednio w branży faktoringowej pracowało około 46 tys. osób.

W krajach Unii Europejskiej branża wzrosła prawie o 5%, co w relacji do trudnych warunków ekonomicznych, z którymi zмага się Europa, jest wynikiem zaskakująco dobrym. Polski faktoring prezentuje się na tym tle wyjątkowo imponująco – wykazał wzrost o prawie 37% rok do roku (o 27%, jeżeli skorygujemy ten wynik stosownie do wahań kursu PLN/EUR). Z łącznym obrotem o wartości prawie 25 mld euro polski faktoring z pewnością dołączył do Ligi Mistrzów Faktoringu!

Branża faktoringowa rok w rok bije rekordy obrotów i staje się coraz bardziej ważnym dostawcą usług finansowania dla MSP, przyspiesza wzrost eksportu, wspomaga gospodarki krajowe w wychodzeniu z kryzysu i tworzeniu nowych miejsc pracy. Branża stale ulepsza i poszerza portfel świadczonych usług, aktualnie o finansowanie łańcucha dostaw czy kredytowanie przedsiębiorstw na bazie składników majątku firmy (ABL). Potencjał wzrostu jest nadal ogromny. Porównanie wskaźnika penetracji branży w skali globalnej (łączna wartość obrotów branży do światowego PKB) wynosi aktualnie 4,19% (dla Unii Europejskiej jest to 9,36%, a dla Polski – 6,45%). Inną, bardzo interesującą perspektywę potencjału branży daje porównanie wartości obrotów faktoringowych do globalnej wartości rozliczeń między firmami, którą – według danych VISA za 2012 rok – szacuje się na poziomie 110 tln dolarów. Oznacza to, że niecałe 2,5% wzajemnych



rozliczeń światowego biznesu dokonuje się za pośrednictwem faktoringu. Jaka ogromna przestrzeń do zagospodarowania!

Jednak branża, oprócz dbałości o wzrost obrotów, ma wciąż wiele do zrobienia. Rozwiązania stosowane w faktoringu i usługi finansowania handlu pozostają nadal niewystarczająco znane i rozumiane w świecie biznesu i polityki (a może również w wielu bankach?...). I czy działanie na rzecz zmian takiego podejścia nie powinno stać się pierwszoplanowym zadaniem własnym branży? Moim zdaniem nie chodzi tu tylko o wiedzę. Dlaczego na przykład faktoring w kraju X podlega regulacjom, a w kraju Y faktoryzy działają w takim otoczeniu prawnym, że jeśli nie są to duże banki bądź ich podmioty zależne, to świadczenie usług faktoringowych jest wyjątkowo utrudnione? Dlaczego przepisy regulujące cesję wierzytelności w tym lub innym kraju są tak inne? Dlaczego używamy tych samych nazw dla różnych produktów, a ten sam produkt sprzedajemy pod innymi nazwami? Jak to możliwe, że szef departamentu faktoringu w banku może mi powiedzieć: „My dajemy klientom wyłącznie faktoring niepełny, niech całe ryzyko pozostanie po stronie klienta – nie będziemy się męczyć z dłużnikami”? Czy ta osoba nie wie i nigdy nie słyszała, że fundamentalną cechą faktoringu jest możliwość otrzymania pieniędzy za wierzytelności? (Dodam przy okazji, że są to zazwyczaj te same osoby, które decydują o obniżaniu funduszy na szkolenia dla pracowników, a z powodu oszczędności nie biorą udziału w konferencjach i wydarzeniach branżowych). Chodzi o to, że branża faktoringowa potrzebuje harmonizacji, najlepszej wiedzy i umiejętności, potrzebuje mówić jednym głosem w swojej obronie i działaniach wspierających. W IFG dążymy do stworzenia własnego organu międzynarodowego, który będzie lobbował w imieniu branży i włączy w te działania naszych dostawców i organizacje o profilu działalności zbliżonym do naszego. Zobaczmy, jak wyglądają niektóre z naszych działań w tym zakresie.

W październiku 2013 roku IFG, Uniwersytet Maltański i FIMBank zainauguruje pierwszy certyfikowany kurs finansowania handlu (międzynarodowego) na poziomie akademickim (3 moduły dwutygodniowej intensywnej nauki oraz jeden tydzień przeznaczony na studia nad finansowaniem handlu). Jest to przełomowa inicjatywa w historii naszej branży, po raz pierwszy otrzymujemy oficjalne wsparcie i uznanie świata akademickiego. Podjęliśmy też strategiczne partnerstwo z Commercial Finance Association (CFA), federacją amerykańską. W ramach tej współpracy



chcemy się wymienić najlepszymi rozwiązaniami oraz doświadczeniami zarówno w dziedzinie faktoringu, jak i finansowania aktywami – ABL. Komitet Prawny IFG finalizuje prace nad modelowym rozwiązaniem prawnej regulacji faktoringu. Będą one wykorzystywane jako przykładowe rozwiązania dla krajów, które takich regulacji jeszcze nie dokonały. Inicjatywa ta będzie wspierana przez CFA i mam nadzieję również przez inne krajowe i międzynarodowe federacje faktorów.

Z satysfakcją odnotowujemy fakt, że działania EU Federation, organizacji lobbingowej utworzonej z naszej inicjatywy, obejmują 97% działań na rzecz faktoringu. Aktualnie EUF prowadzi badania naukowe, które przedstawią ekonomiczne uwarunkowania branży faktoringowej w Europie. I wreszcie 23–24 października 2013 roku na konferencji w Stambule podzielimy się wiedzą na temat finansów łańcucha dostaw (SCF) i finansowania na bazie aktywów przedsiębiorstwa (ABL).

Nasza branża ma ogromny potencjał, by ze swoimi produktami znaleźć się w głównym nurcie usług finansowych. Oferujemy firmom na całym świecie rozwiązania, które zapewniają tak bardzo potrzebną płynność i kapitał obrotowy, przy wyjątkowo niskim poziomie ryzyka dla instytucji finansowych. IFG wspólnie z faktoraми należącymi do federacji, partnerami i ze sponsorami wykrzykuje z całej siły: „Jeśli nie należysz do nas, dołącz do kampanii! Jeśli jesteś już członkiem IFG, ale nie jesteś zbyt aktywny – pomóż nam upowszechnić te informacje!”.



## Niemiecki rynek faktoringowy w 2012 roku

Po nieproporcjonalnie wysokim wzroście obrotów w 2011 roku, osiągającym prawie 19%, w 2012 roku 24 firmy faktoringowe należące do Niemieckiej Federacji Faktoringu (Deutscher Factoring Verband e.V.) nabyły wiarygodności o prawie niezmiennym wolumenie nieco ponad 157 mld euro. Jest to dowód na to, że rok 2012 był kolejnym udanym rokiem dla niemieckiej branży faktoringowej. Wysoki poziom obrotów z roku poprzedniego został obroniony z powodzeniem mimo coraz trudniejszej sytuacji makroekonomicznej.

W 2012 roku niemiecka gospodarka wystartowała z werwą. W trakcie roku pęd uległ spowolnieniu, gospodarka wzrosła zaledwie o 0,7%. Ten wzrost znajduje odzwierciedlenie w wynikach firm z DFV: w ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2012 roku obroty faktoringowe wzrosły o 2,69%, ale już w drugiej połowie 2012 roku były niższe, osiągając poziom minus 2,35%. Dodatkowo niektóre z firm faktoringowych należących do DFV przeszły istotne zmiany w obrębie swoich grup kapitałowych. Zmiany te były jedną z przyczyn niższego wolumenu obrotów odnotowanych w całym 2012 roku.

Odpowiednio zmalał wskaźnik penetracji PKB poniżej magicznej wartości 6% (5,95%). Wskaźnik ten oznacza proporcję obrotów faktoringowych do niemieckiego PKB. Pomimo niewielkiego spadku tego wskaźnika w porównaniu do poprzedniego roku obroty firm faktoringowych zrzeszonych w DFV oscylują po raz kolejny na poziomie około 6% całkowitego PKB Niemiec. Wskazuje to wyraźnie, jak ważną rolę odgrywa faktoring w gospodarce niemieckiej.

Pięć najważniejszych kluczowych branż dla faktoringu niemieckiego w 2012 roku pozostaje bez zmian, są to: handel, usługi, produkcja konstrukcji metalowych i budowa maszyn, przemysł spożywczy/żywność i przetwórstwo metali są nadal w czołówce. Branża odnotowała straty na

transakcjach w następujących sektorach: przemysł tekstylny i produkcja odzieży, produkcja mebli, biżuteria itp. Tu obroty spadły odpowiednio o 3 p.p. I odwrotnie niż w tych branżach, transport i usługi telekomunikacyjne przyniosły wzrost obrotów o 4 p.p., branże te są obecnie na 15. pozycji wśród kluczowych sektorów dla faktoringu.

W przeciwieństwie do sektora transportu i telekomunikacji wzrosły o cztery stopnie i zajmują teraz 15. miejsce na liście kluczowych branż w faktoringu.

Przeciętny okres regulowania należności w 2012 roku wydłużył się do 41,4 dni w porównaniu do 40,7 dni w poprzednim roku. Zjawisko to ilustruje niekorzystne zmiany odnoszące się do terminowości spływu należnych środków.

Patrząc na rynek faktoringowy z punktu widzenia klientów, faktoring pozostaje nadal usługą, na którą jest duży popyt. Liczba klientów korzystających z faktoringu wzrosła w 2012 roku do około 17,1 tys. (jest to nowa wartość szczytowa i niezwykle wysoki wzrost), czyli o 17,12% w porównaniu do liczby klientów faktoringu w 2011 roku. W tym kontekście faktoring może być postrzegany jako usługa finansowa o ugruntowanej pozycji, jako usługa finansująca produkcję i zabezpieczenie przed ryzykiem, szczególnie w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw.

Patrząc na całość obrotów faktoringu, trzeba odnotować, że usługi z zakresu faktoringu niepełnego (*in house*) stanowiły w 2012 roku 80,12% całości obrotów. Udział usług z zakresu faktoringu pełnego w całości obrotów nieznacznie spadł, osiągając poziom 16,54%. Porównanie tych dwóch rodzajów faktoringu oraz ich udział w całości wartości obrotów faktoringowych potwierdza kierunek długoterminowego trendu odnotowanego w ciągu ostatnich lat. W tym samym czasie udział usług z zakresu faktoringu wymagalnościowego pozostaje niemal bez zmian – na poziomie 3,34%.

Usługi z zakresu faktoringu międzynarodowego odgrywają w gospodarce niemieckiej – zorientowanej na eksport – bardzo ważną rolę. Kryzys zadłużenia w 2012 roku w niektórych krajach europejskich oraz niestabilność światowych rynków finansowych wyraźnie odcisnęły się na gospodarce eksportowej i importowej. Co więcej, spowodowały one zmiany w podejściu między innymi do inwestycji. Niestety, ten niemal ogólnoswiatowy trend wpłynął również na międzynarodową działalność faktoringową w Niemczech. Nastroje niepewności, wynikłe z kryzysu zadłużenia budżetowego państw w Europie, mocno ograniczyły zastosowanie faktoringu

w obrocie dobrami konsumpcyjnymi, szczególnie w imporcie. Udział usług z dziedziny faktoringu eksportowego zmniejszył się nieznacznie, schodząc do poziomu 34,12 mld euro (o -1,08%), podczas gdy usługi z zakresu faktoringu importowego zmniejszyły się wyraźnie do poziomu 3,07 mld euro, o 15,87% mniej niż rok wcześniej. W zestawieniach pozycjonujących najważniejsze kraje i regiony partnerskie dla faktoringu widać symptomy zmian wywołanych kryzysem. I tak Włochy spadły o dwie pozycje i zajmują 6. miejsce, a USA jest na 10. pozycji.

Niemniej jednak w 2012 roku niemiecka gospodarka mogła wykorzystać dobre warunki wewnętrzne umożliwiające wzrost oraz zmniejszenie bezrobocia. Dane ilustrujące obroty faktoringu krajowego są tego dowodem, osiągnęły poziom 120,23 mld euro, nastąpił tu wzrost o 1% w stosunku do roku 2011 (119,11 mld euro).

Odnosząc się do przyszłych trendów i rozwoju rynku w 2012 roku, członkowie DFV mieli optymistyczne prognozy. Ten optymizm widać również w szacunkach na 2013 rok. Prawie 67% członków spodziewa się co najmniej „dobrych” wyników, 33% przewiduje wzrost w sektorze biznesowym przynajmniej na poziomie „zadowolającym”.

Oczekuje się i prognozuje, że proces konsolidacji rynku, obserwowany w ostatnich latach, będzie kontynuowany w najbliższej przyszłości. Wynika to z faktu, że od czasu wprowadzenia nadzoru finansowego nad firmami faktoringowymi w 2009 roku liczba licencjonowanych firm faktoringowych spadła średnio o 8% rocznie.

Co do zmian prawnych dotyczących faktoringu w Niemczech, dokonanych w 2012 roku, projekty legislacyjne po raz kolejny dotknęły głównie zagadnień regulacyjnych, ze szczególnym uwzględnieniem spraw: zapobieganie praniu pieniędzy, finansowanie terroryzmu, zarządzanie ryzykiem (poprawka do ustawy o zapobieganiu prania brudnych pieniędzy – GwG). Zmieniono także i zaktualizowano wersję ustawy o minimalnych wymaganiach w zakresie zarządzania ryzykiem (Mindestanforderungen an das Risikomanagement – MaRisk), która została opublikowana pod koniec 2012 roku przez niemiecki organ nadzoru finansowego BaFin.

Trzeba uznać, że faktoring na rynku niemieckim prezentuje się jako usługa finansowa, która ma wyraźnie rosnący potencjał szczególnie w sektorze MSP. W tym kontekście nowe regulacje (Bazylea III), opracowane przez Komitet Bazylejski ds. Nadzoru Bankowego, oraz odpowiednio zaimplementowane na poziomie europejskim dyrektywą CRD IV, jak rów-

niez krajowe regulacje stają się istotnym tematem do rozważań na temat przyszłego kształtu niemieckiego faktoringu. Oczekuje się, że wzmocnione wymogi kapitałowe będą wpływać na warunki kredytowe oferowane przez banki dla swoich klientów. Klienci będą więc musieli ponownie ocenić swoje strategie finansowania, w tej sytuacji faktoring pozostanie uzupełnieniem klasycznego kredytu bankowego. Jaki będzie rzeczywisty wpływ nowych regulacji na niemiecki rynek faktoringowy, trudno w tej chwili powiedzieć.

Zainteresowanych pozyskaniem szerszej wiedzy na temat niemieckiego rynku faktoringu, DFB i jej członków odsyłam na: [www.factoring.de](http://www.factoring.de). Zamieszczona jest tam pełna lista firm faktoringowych. Przegląd licencjonowanych firm faktoringowych można również znaleźć na stronie internetowej niemieckiego organu nadzoru finansowego BaFin (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, [www.bafin.de](http://www.bafin.de)).

## Dynamika rozwoju rynku faktoringu w Rosji w latach 2010–2012

Rosyjski rynek faktoringu po okresie kryzysu gospodarczego w latach 2008–2012 odnotował szybki wzrost. Tempo wzrostu rynku znacznie przewyższało nie tylko wzrost PKB, ale też wzrost pozostałych segmentów usług finansowych, takich jak: kredyty bankowe, *leasing* czy ubezpieczenia.

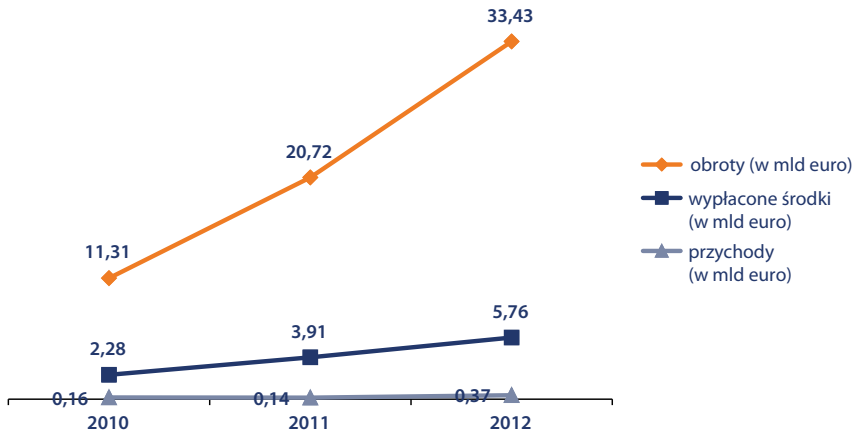
Tabela 1. Dynamika zmian wskaźnika penetracji faktoringu w PKB Rosji.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PKB Rosji (w mld rubli)	26.917,2	33.247,5	41.276,8	38.807,2	46.308,5	55.799,6	62 599,1
Wartość obrotów faktoringowych (w mld rubli)	297	516	602	361	475	870	1.404
Wskaźnik penetracji (w %)	1,1	1,55	1,46	0,93	1,03	1,56	2,24

Widać jednak znaczny spadek rentowności na działalności faktoringowej. Są dwa źródła takiej sytuacji: pierwsze – to tańszy niż w 2009 roku pieniądz, drugie – to efekt ostrej konkurencji cenowej między podmiotami sektora bankowego. Usługi faktoringowe są przecież wyjątkowo wrażliwe na cenę.

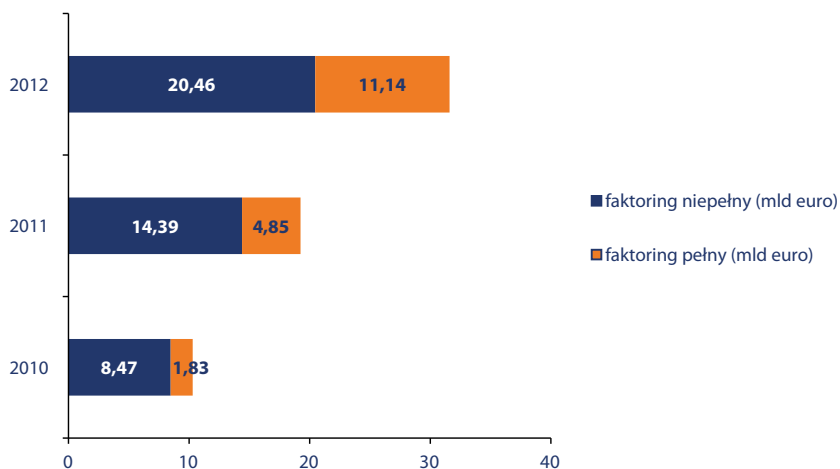
Poniższy wykres przedstawia zmiany wartości portfela, wolumenu obrotów oraz rentowności branży.

Wykres 1. Dynamika rynku usług faktoringowych w Rosji w latach 2010–2012.



W strukturze świadczonych usług dominuje faktoring niepełny, rośnie jednak udział faktoringu pełnego. Największy wolumen usług z zakresu faktoringu pełnego jest realizowany tam, gdzie ryzyko kredytowe jest małe, czyli wśród podmiotów powiązanych z bankami lub klientami banków korporacyjnych.

Wykres 2. Struktura produktowa.





Odnotujemy dwa wyjątkowe przypadki, mianowicie: VTB Factoring, który koncentruje się przede wszystkim na wykupie meganależności, oraz NFC, który specjalizuje się w transakcjach dla faktorantów z terytorium całej Federacji Rosyjskiej o dużym wolumenie obrotów.

## Rynek faktoringu w Rosji w 2012 roku

Według danych Factors Chain International rosyjski rynek faktoringu wzrósł w 2012 roku o 66%, we wszystkich parametrach obroty osiągnęły historyczne maksimum; wartość nabytych wierzytelności wyniosła 33,43 mln euro. Uwzględniając skalę wzrostu rynku, rosyjski jest na pierwszym miejscu w Europie. Mierząc rynek wartością obrotu, rynek rosyjski uzyskał 14. miejsce na świecie i 8. w Europie (poprawa o 3 miejsca w stosunku do 2011 roku.) Faktoring niepełny nadal przeważa jednak udział tego produktu stale się zmniejsza. W 2012 było to 61% łącznej wartości obrotów wobec 69% w 2011.

Struktura rynku pod względem regionalnym ustabilizowała się w 2012 roku. Udział klientów ulokowanych w regionach nie powrócił do poziomu przedkryzysowego, mimo iż wielu faktorów przewidywało wzrost obrotów w tym segmencie. Spośród największych rosyjskich firm faktoringowych tylko w portfelu Promsvyazbank, MKB i NFC klienci prowadzący działalność w Moskwie stanowili mniej niż 50%. Liderzy rynku: Alfa-Bank i VTB Factoring, mieli odpowiednio 63% i 64%.

Struktura obrotów pod względem wielkości klientów zmieniła się, po raz pierwszy od 2009 roku zmniejszyła się ilość klientów z sektora średnich i małych przedsiębiorstw. W 2012 roku odnotowano wzrost o 4 p.p. liczby klientów z segmentu dużych firm. Rynek faktoringowy Rosji wzrósł między innymi dzięki temu, że wiele dużych przedsiębiorstw wybrało faktoring zamiast klasycznego kredytowania działalności przez banki. Udział klientów z tego segmentu wzrósł w 2012 roku o 23% (VTB Factoring ma w swoim portfelu ponad 30% klientów z segmentu dużych firm).

Obecną strukturę w ujęciu sektorowym cechuje wzrost obrotów z klientami z sektora sprzedaży hurtowej do poziomu z roku 2010 – 67% wobec 52% w 2011. Spadł udział usług dla przemysłu wytwórczego, do 27% (mniej niż w 2010 roku) wobec 41,5% w ubiegłym roku. Segment „handel hurtowy” cechował się w 2012 roku zrównoważoną proporcją: „środki transpor-

tu” – 23% i „elektronika, sprzęt gospodarstwa domowego oraz urządzenia elektryczne” – 25%. Podobne proporcje występują między segmentami „żywność” – 17% oraz „artykuły spożywcze” – 16%. Udział branży „handel napojami alkoholowymi” spadł do poziomu 1%, głównie ze względu na przyjęcie latem 2011 roku Ustawy Federalnej Nr 2018-FL „O państwowej regulacji produkcji i obrotu alkoholem etylowym i produktami zawierającymi alkohol oraz ograniczenia zużycia alkoholu”, wprowadzającej zakaz roszczeń pieniężnych i ograniczającej prawa producentów i dostawców napojów alkoholowych. Wzrost obrotów w segmencie „inne” do 18% dowodzi skuteczności faktorów w poszukiwaniu kolejnych „faktorowalnych” działów branży sprzedaży hurtowej.

Tabela 2. Dystrybucja usług według obsługiwanych branż.

Branża	Faktor – lider w sektorze (2012)	Faktor – lider w sektorze (2011)
Handel hurtowy	VTB Factoring	Promsvyazbank
Przemysł wytwórczy	VTB Factoring	Promsvyazbank
Rolnictwo, leśnictwo	Metalinvestbank	VTB Factoring
Usługi	Promsvyazbank	VTB Factoring
Budownictwo	Alfa-Bank	Alfa-Bank
Handel	TKB	Alfa-Bank

## Jakość portfela faktorów

Poprawiła się jakość portfela faktorów, na co wskazuje skrócenie okresu zapadalności wierzytelności: z 60 do 53 dni. W praktyce dynamika średnioterminowej transakcji zależy od dwóch parametrów: płynności i jakości aktywów faktorów. W 2011 roku wydłużył się średni okres trwania umowy faktoringowej, co było uwarunkowane osłabiającą się dyscypliną płatniczą kontrahentów, wynikającą z pogarszającej się płynności odnotowanej w drugiej połowie roku. Najlepszy wskaźnik DSO wykazują: FK Life, Alfa Bank, KV SDM Bank, VTB Faktoring, Metalinvestbank oraz GK NFC. Natomiast AKB Centrocredit, UniCredit Bank, Grupa GPB, FK Sankt-Petersburg oraz TKB wykazały wydłużony wskaźnik DSO.

Tabela 2. Średni okres trwania umowy.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Średni okres (w dniach)	62,3	53,0	67,5	51,3	60,1	52,6

Wartość portfela rosyjskich faktorów w 2012 roku stanowiła 5,76 mln euro. Pięć największych firm obejmowało 69% całego rynku Rosji. Poniższa tabela przedstawia 10 największych firm faktoringowych w Rosji.

Tabela 3. Ranking rosyjskich faktorów pod względem wielkości portfela (stan na 31.12.2012 roku).

Miejsce w rankingu	Faktor	Wartość portfela (mln euro)
1	VTB Factoring	1,71
2	Promsvyazbank	0,98
3	Alfa-Bank	0,60
4	Bank Petrocommerz	0,40
5	NFC	0,29
6	MKB	0,24
7	BNP Paribas	0,21
8	GPB-Factoring	0,19
9	UniCredit Bank	0,18
10	NOMOS-Bank	0,17

Według wyników za 2012 rok pierwsze miejsca zajmują VTB Factoring i Promsvyazbank. To jednak NFC jest absolutnym liderem rynku pod względem stopy zwrotu z portfela – 1.911 mln rubli w 2012 roku (3. miejsce) oraz wskaźnika rotacji. NFC osiąga wysoką rentowność na działalności dzięki połączeniu jakości stosowanych rozwiązań faktoringowych i wysokiej wartości dodanej zawartej w portfolio produktowym.

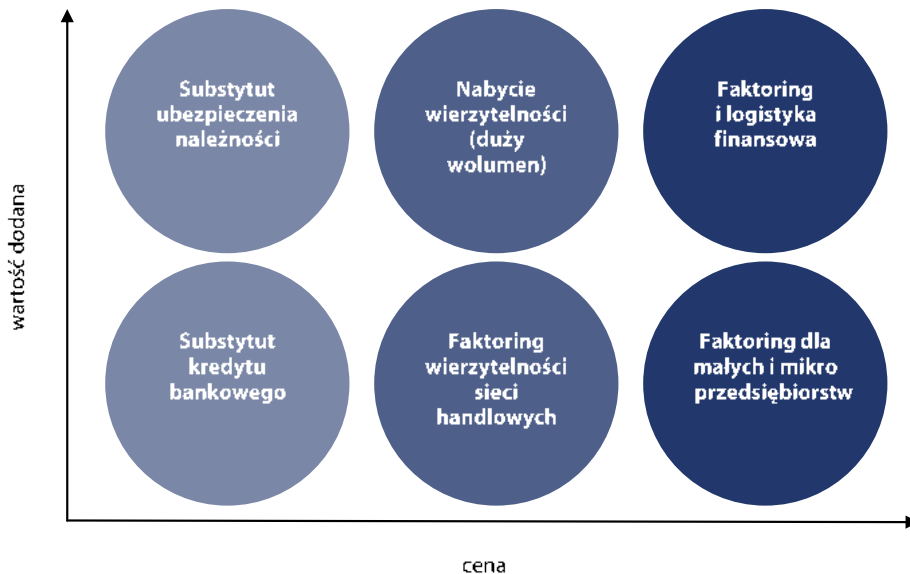
W tabeli 4. przedstawiono najlepsze firmy faktoringowe pod względem osiągniętych wskaźników dochodowości.

Tabela 4. Ranking rosyjskich firm faktoringowych w 2012 roku (wskaźniki dochodowości).

L.p.	Faktor	Wskaźnik dochód /wartość portfela	Wskaźnik dochód /wolumen obrotów
1	NFC	0,14	0,023
2	Promsvyazbank	0,09	0,014
3	Bank Petrocommerz	0,08	0,015
4	MKB	0,07	0,018
5	UniCredit Bank	0,07	0,012
6	VTB Factoring	0,06	0,013
7	GPB-Factoring	0,06	0,018
8	Alfa-Bank	0,05	0,007

W 2012 roku można było odnotować trend rozwijającej się specjalizacji faktorów – jedni gracze rynkowi skupili się na usługach dla korporacji, inni zaś na usługach dla małych i mikroprzedsiębiorstw.

Rysunek 3. Rosnąca specjalizacja i dywersyfikacja dostaw.



Pogłębiająca się specjalizacja faktorów pozwala z jednej strony minimalizować efekty konkurencji cenowej, z drugiej – przenosi poziom koncen-

tracji ryzyka faktorów na poszczególnych klientów i kontrahentów. W tej sytuacji specjalizujący się rynek nie jest systemowo zagrożony. Faktorzy, którzy nie otrzymują wsparcia spółek macierzystych, są zmuszeni do wyboru między dużą elastycznością a zmianą orientacji swojej działalności na segment MSP. Faktorzy specjalizujący się w usługach dla dużych przedsiębiorstw szukają i znajdują nowe strategie, czyli nawiązują współpracę między sobą, ubezpieczają należności lub wchodzą w nowe sektory, uznawane dotychczas za niefaktorowalne. Współpraca faktorów przyczyni się do zrównoważonego wzrostu rynku i zmniejszenia koncentracji ryzyka na poszczególnych składnikach ryzyka kredytowego. Cele te mogą być osiągnięte we współpracy z ubezpieczycielami. Przed początkiem kryzysu w 2008 roku firmy ubezpieczeniowe współpracowały dość aktywnie z faktorami (Hermes, COFACE i inne). Po kryzysie 2008 roku znacznie ograniczyły swoją działalność na rynku rosyjskim, teraz jednak znów wracają.

Generalnie wartość/wolumen faktorowanych aktywów zagrożonych zmniejszyła się (jako wynik wzrostu wartości portfeli i polityki faktorów skierowanej na likwidację portfeli zaległych złych długów). Gracze rynkowi w obliczu istotnych/znaczących strat poniesionych w latach 2008–2009 potrafili w 2012 roku skutecznie rozwiązać problem znacznej części zagrożonych aktywów.

Spowolnienie gospodarki rosyjskiej i możliwość wzrostu ryzyka zachęciły faktorów do poprawy bezpieczeństwa poprzez współpracę z innymi faktorami, ubezpieczanie należności u ubezpieczycieli oraz wejście w nowe branże. Istotną sprawą pozostaje poprawa standardów biznesu oraz regulacja rynku. Przy niewłaściwym zastosowaniu do faktoringu przepisów i wytycznych Centralnego Banku Rosji – a tak jest w praktyce, wobec traktowania branży tak samo jak kredytów bankowych – obiektywne oszacowanie ewentualnych strat jest praktycznie niemożliwe. Dodatkowo stosowane przepisy nie uwzględniają zwyczajów i praktyk biznesowych. Stworzenie nowych regulacji, odpowiednich dla niebankowych instytucji kredytowych – takich, jakimi są firmy faktoringowe – byłoby doskonałym modelowym uregulowaniem rynku faktoringu. Faktorzy oczekują na wniesienie poprawki do artykułu 43 Kodeksu Cywilnego Federacji Rosyjskiej. Wprowadzenie do kodeksu terminu „faktoring” dałoby jasną i zrozumiałą dla wszystkich definicję tego terminu. Aktualnie według zapisów artykułu 824 Kodeksu Cywilnego Federacji Rosyjskiej faktoring jest finansowaniem na bazie cesji długu, sam termin nie jest jednak przytoczony.

## Prognoza rynku w perspektywie średnioterminowej

Jeśli sprawdzi się optymistyczny wariant prognozy, faktoring może w ciągu 4–5 lat osiągnąć 7–8% PKB Rosji (rynek powinien rosnąć corocznie w tempie 35%).

Główne czynniki determinujące wzrost:

- zasięg terytorialny. Wielkość terytorium Rosji jest potencjałem dla rosyjskich faktorów. Rozległość rynku, oddalenie kontrahentów od dostawców stwarzają potrzebę zabezpieczenia oraz pobrania zapłaty. W chwili obecnej niezwykle łatwo jest przyspieszyć wykorzystanie faktoringu w różnych regionach, bo klienci postrzegają (są zadowoleni) faktoring jako nie tylko usługę finansową, lecz również jako sposób na poprawę relacji z klientami. Poprawa jakości serwisu usług poprzez utworzenie regionalnych przedstawicielstw również przyczyni się do spopularyzowania usługi;
- upowszechnienie faktoringu odwróconego (finansowanie dostaw)
- głównie dzięki szerszemu zastosowaniu elektronicznej wymiany dokumentów (EDI). Od 1 stycznia 2013 roku poprawką Ustawy nr 402-L o księgowości niektóre restrykcje zostały usunięte. Od tego momentu papierowe i elektroniczne dokumenty zostały prawnie zrównane. Poczynając od 2013 roku, dostawcy i kontrahenci będą stopniowo rezygnować z przesyłania papierowych dokumentów, co znakomicie przyspieszy zapłatę za dostawy;
- wzrost zapotrzebowania na faktoring pełny, głównie ze strony dużych przedsiębiorstw, które są zainteresowane sprzedażą wierzytelności. Wprawdzie z drugiej strony może to przynieść nowe zagrożenia – faktorzy nigdy dotąd na taką skalę nie podejmowali ryzyka na kontrahentach. Jeśli negatywne tendencje w gospodarce wzrosną/nasilą się, to ryzyko znacząco wzrośnie;
- wzrost wskaźnika penetracji PKB może się przyczynić do usunięcia restrykcyjnych zapisów prawnych zakazujących firmom państwowym dokonywania cesji swoich należności.

Ewolucja rynku usług z zakresu faktoringu międzynarodowego będzie się dokonywała w miarę regulacji obrotu pieniądzem, w tym poprzez zniesienie kontroli i paszportów transakcyjnych na eksport przetworzonych dóbr i usług. Jeśli dojdzie do zrealizowania wytycznych i planów *Mapy drogowej*, opracowanej przez Agencję Inicjatyw Strategicznych, wiele barier ograniczających branżę faktoringową zostanie usuniętych. W chwili

gdy wiarygodni factorzy importowi i ubezpieczyciele podejmą się obsługi kontrahentów z krajów byłego Związku Radzieckiego, będzie można oczekiwać gwałtownego wzrostu obrotów faktoringu międzynarodowego. Od tego momentu będzie możliwy import dóbr faktorowalnych – nie tylko surowców – z Rosji.





JOHN BREHCIST

## Usługi finansowania wierzytelności w Wielkiej Brytanii w 2012 roku

Rynek usług finansowania wierzytelności w Wielkiej Brytanii ma wyjątkowo długą historię i należy do najbardziej dojrzałych rynków w skali globalnej. Równocześnie jest to rynek stale rozwijający się i oferuje coraz to nowsze rozwiązania. Złożony charakter tego rynku może posłużyć jako ciekawa ilustracja tradycji, zmieniających się trendów oraz istoty zmian zachodzących w branży. Z przyjemnością przedstawię Czytelnikom jej stan w 2012 roku oraz możliwe kierunki zmian w najbliższej przyszłości.

Zanim jednak zajmiemy się szczegółami brytyjskiego rynku usług faktoringowych, poświęcimy kilka chwil na krótką analizę jego otoczenia. Gospodarka Wielkiej Brytanii jest aktualnie trzecią co do wielkości w Europie (po Niemczech i Francji) oraz szóstą na świecie. Kilka ostatnich lat – to walka o powrót na ścieżkę wzrostu po globalnym załamaniu gospodarczym w 2008 roku, a w szczególności o odzyskanie pozycji sektora usług finansowych (wyjątkowo znaczący udział w gospodarce), jaką ten sektor zajmował przed wybuchem kryzysu. Wielka Brytania doświadczyła w tych latach recesji i nadal boryka się ze skutkami spowolnionego wzrostu. Powrót na ścieżkę rozwoju sprzed kryzysu dokonuje się bardzo powoli i jest trudniejszy, niż przewidywano. Proces odbudowy pozycji nie jest łatwy do utrzymania. Oczekuje się, że w roku 2013 gospodarka wzrośnie, jednak nawet najwięksi optymiści zgadzają się z tym, że będzie to niewielki wzrost, osiągnięty dzięki wdrażaniu oszczędnościowych planów rządu Wielkiej Brytanii, nakierowanych na zmniejszenie długu publicznego.

Według komunikatu prasowego EU Federation firmy faktoringowe i świadczące usługi finansowania handlu w 27 krajach odnotowały wzrost obrotów średnio o 4,9%. W tym samym roku brytyjski rynek faktoringowy wzrósł o 5,0%, niemal dokładnie na poziomie ogólnej średniej (dodajmy, że wśród badanych rynków mamy do czynienia ze spadkiem – prawie 18%

w Portugalii – oraz z 27-procentowym wzrostem w Polsce). Biorąc pod uwagę dojrzałą fazę rozwoju rynku i płaską linię wzrostu gospodarczego, nie powinno dziwić, że wynik osiągnięty przez branżę w Wielkiej Brytanii był nieomal zgodny z ogólną średnią europejską.

Jak prezentuje się rynek faktoringu w Wielkiej Brytanii w 2012 roku? Dojrzała faza rozwoju rynku i łagodne dla branży regulacje prawne skutkują tym, że faktorzy w Wielkiej Brytanii dysponują portfelem o szerokiej gamie produktów i rozwiązań. Faktoring, dyskonto faktur i zróżnicowane warianty rozwiązań opartych na bazie faktoringu pełnego bądź niepełnego są dostępne zarówno dla przedsiębiorców sektora MSP, firm, jak i dla korporacji. Z usług tych korzystają głównie przedsiębiorcy operujący na rynku krajowym, ale kierowane są również w celu wsparcia eksportu i importu. Duże korporacje korzystają z rozwiązań typu Asset Based Lending, stosowanych w obrocie krajowym i transgranicznym. Większość transakcji przyjmuje rozwiązanie całego obrotu przedsiębiorstwa w ramach serwisowanej umowy, ale pojawiają się coraz częściej nowe modele.

Według badań przeprowadzonych przez bardzo aktywną federację branżową – Asset Based Finance Association (ABFA), z faktoringu korzysta około 43 tys. klientów. Klienci, stosujący tę formę pozyskania kapitału obrotowego, reprezentują w ogromnej większości – około 90% – przemysł wytwórczy, usługi, dystrybucję i transport.

Rynek z jednej strony jest bardzo rozdrobniony, a z drugiej – silnie skoncentrowany. Na rynku działa wielu dostawców usług faktoringowych, ale też cała branża jest zdominowana przez czterech głównych graczy (wszyscy czterej są własnością największych banków komercyjnych). Branżowy „Business Money” opublikował roczne dane, według których te cztery podmioty wygenerowały około 80% wszystkich obrotów faktoringowych w Wielkiej Brytanii i obsługiwały 70% klientów korzystających z faktoringu. Oprócz tych firm prowadzących działalność na olbrzymią skalę, na rynku znalazło się miejsce dla przeróżnych co do charakteru podmiotów – od małych, niezależnych firm po wyspecjalizowane oddziały bankowe. Zakres i skala działalności tych firm jest najprawdopodobniej nieporównywalna; znajdują się wśród nich firmy działające w skali globalnej – doskonale rozpoznawalne i obecne na wielu rynkach międzynarodowych, ale też firmy niszowe, operujące w skali mikro.

Wszystkie podmioty działające w branży mają jednak wspólną bazę co do istoty działalności – jest nią zasilenie biznesu w kapitał obrotowy.

Roczne statystyki ABFA wykazują, że na koniec 2012 roku faktorzy należący do Związku wypłacili swoim klientom zaliczki o wartości 16,7 mld GBP, a wartość obrotów faktoringowych osiągnęła poziom 254 mld GBP. Oznacza to, że obroty faktoringowe Wielkiej Brytanii stanowiły 15,3% jej produktu globalnego i były największe w Europie. Według aktualnych danych Factors Chain International największym rynkiem faktoringowym na świecie był w 2012 roku rynek chiński – czy tak jest faktycznie, pozostaje sprawą do dyskusji. Dane o obrotach faktorów chińskich niekoniecznie są w zgodzie z wypracowanymi standardami branżowymi, mogą one ujmować usługi typu pożyczki pod zastaw aktywów. Ponownie podkreślę, że brytyjski faktoring wzrósł znacząco, a w artykule nie zamierzałem wykazać, kto jest większy od kogo!

W procesie gromadzenia danych i sporządzania statystyk ABFA posługuje się metodami wypracowanymi przez lata i publikacje Związku pozwalają nakreślić właściwy obraz branży i osiągniętych wyników. Opublikowane dane wskazują, że wśród świadczonych usług całkowicie dominował faktoring niepełny + (89%), gdzie ryzyko pozostaje po stronie klienta, oraz dyskonto faktur (95%) – usługa, w której dłużnik zazwyczaj nie jest informowany o udziale podmiotu finansującego, a prowadzenie rozliczeń jest nadal zadaniem własnym klienta.

Być może to, co najbardziej zaskakuje w tej statystyce, to fakt, że mimo iż dyskonto jest dominującą formą usług, to z faktoringu korzysta 55% klientów! Wielkość skali działania, różnorodność form świadczonych usług, liczba obsługiwanych klientów nie są jedynymi kryteriami, które wykorzystam do prezentacji brytyjskiej branży faktoringowej. Warto również odnotować wielkie zróżnicowanie modeli operacyjnych wykorzystywanych przez dostawców. Modele w zależności od zastosowanej technologii różnią się pojemnością, ilością procesów i poziomem interakcji pomiędzy dostawcą a klientem. Raport „Business Money” wykazuje, że branża zatrudnia ponad 5 tys. osób, a wskaźnik klient/obsługa waha się od 3:1 do 16:1.

W Wielkiej Brytanii rozwinęła się i znalazła szerokie zastosowanie forma finansowania Asset Based Lending. Wykorzystuje ona w szerszym zakresie poszczególne składniki aktywów. Jest to – jak sama nazwa wskazuje – usługa kredytowa wykorzystująca jako zabezpieczenie wybrane aktywa, takie jak: zapasy, maszyny i urządzenia, nieruchomości, ale również tradycyjnie – należności. Profil ryzyka jest zmienny i naturalnie, chcąc nim

zarządzać efektywnie, trzeba skorzystać z szerszego zestawu umiejętności. Na potrzeby obsługi tych dużo większych limitów kredytowych faktoringi tworzą konsorcja, w ten sposób znacząco rozprasza się ryzyko znajdujące się po stronie dostawców usługi.

Skala wykorzystania usług ABL – na koniec 2012 roku wypłacono klientom aż 20% zaliczek z tytułu umowy finansowania ABL. Z usługi korzystało jednak zaledwie 1,5% wszystkich klientów!

Przewidywanie przyszłości branży usług finansowych jest ciekawym zajęciem, ale zaobserwowany wzrost zainteresowania na usługi wśród dużych korporacji wytycza kierunek prawdopodobnych trendów widocznych już na brytyjskim rynku. Wprawdzie rosnąca świadomość i akceptowalność usług będzie stopniowo poszerzać bazę branży, która – mierzona liczbą konsumentów – jest stosunkowo stabilna, to – moim zdaniem – jest nadal daleka od punktu wyznaczającego poziom nasycenia.

W przeciwieństwie do wielu innych rynków finansowych, rynek faktoringu w Wielkiej Brytanii (choć większość dostawców stanowią banki lub podmioty, które są własnością banków; które same podlegają przepisom regulacji) nie podlega regulacjom ustawowym i administracyjnym. Z tego względu ABFA wdrożyła ostatnio własny system samoregulacji, który promuje stosowanie się do branżowych zasad „dobrych praktyk”. Takie podejście zapewnia alternatywnie miękkie lub bardziej ostre stosowanie się do tych zasad, zakładając równocześnie, że przyjęte standardy i praktyki są stosowane w najlepszym interesie zarówno klientów faktoringu, jak i dostawców tych usług.

Jakich zmian na rynku brytyjskim możemy się spodziewać w 2013 roku? Podczas gdy dostawcy głównego nurtu będą nadal oferować usługi obejmujące cały obrót klienta coraz to szerszej i bardziej różnorodnej rzeszy klientów, stosowana technologia pozwoli wspierać pojedyncze transakcje (spot) na platformach transakcyjnych wierzycelności. Umożliwi to oferentom wierzycelności sprzedaż do panelu fundatorów i skorzystanie z najlepszej oferty cenowej. Możliwość wykorzystania platformy bardziej elastycznej dla użytkownika podniesie znacząco profil ryzyka. W najbliższych miesiącach z zainteresowaniem będziemy oglądać, jak rosną pionierzy nowej dziedziny.

Fuzje i przejęcia dokonują się aktualnie rzadko i uwzględniając obecny kształt rynku, jest mało prawdopodobne – moim zdaniem – by w perspektywie średnioterminowej okazały się szczególnie widoczne. *Venture*

*capital* i fundusze *hedgingowe* będą nadal szukać okazji do potencjalnych przejęć w branży, zatem możemy się spodziewać nielicznych nowych wejść lub przejęć.

Inne możliwości rozwoju branży tkwią w tworzeniu zintegrowanego finansowania obejmującego cały łańcuch dostaw. Do niedawna branża okazywała najwyższe zainteresowanie finansowaniem sprzedaży klienta. Finansowanie łańcucha dostaw i faktoring odwrócony (finansowanie dostawców) może w krótkim okresie zyskać, wzrost branży zależy przecież od świadomości usługi, potrzeb, chłonności i umiejętności.

Rynek brytyjski posiada dobrą kondycję. Funkcjonuje na nim wielu dostawców do wyboru i istnieje poważna szansa na dalszy rozwój. Ludzie z branży wierzą, że widać perspektywę dalszego wzrostu i rozwoju – już dziś niecierpliwie czekam, by za rok przekazać czytelnikom nowe dane!



MARK MANDULA

## Faktoring w Stanach Zjednoczonych

### Wprowadzenie

W artykule chcę przedstawić branżę faktoringową w Stanach Zjednoczonych z punktu widzenia właściciela i założyciela firmy, która świadczy usługi faktoringowe klientom z całego kraju. United Capital Funding (UCF) jest prywatną spółką działającą w niszowej branży finansowania handlu. Obroty UCF od początku działalności w 1992 roku przekroczyły wartość 1,9 mld dolarów. Z naszych usług skorzystały firmy o różnej wielkości, wśród nich znalazły się firmy w fazie *start up*, jak również przedsiębiorstwa wykazujące roczny obrót powyżej 50 mln dolarów. Oferujemy usługi faktoringowe, ubezpieczenie kredytu handlowego oraz inne rozwiązania w zarządzaniu należnościami. Zapewniają one klientom poprawę płynności, usprawniają procedury i operacje wewnętrzne. Skutecznie pomagają sprostać ostrym wymogom konkurencji na rynku globalnym.

### Co to jest faktoring?

Warto poświęcić chwilę, aby zdefiniować kilka kluczowych terminów, których będę używał w artykule, omawiając faktoring w USA. Powinno to ułatwić znalezienie podobieństw i różnic między sposobami działania w Stanach Zjednoczonych i w innych krajach na świecie.

Na potrzeby opracowania zdefiniuję faktoring jako sprzedaż (z dyskontem) istniejących, wymagalnych wierzytelności handlowych. W samej istocie czynność ta spełnia funkcję konwertowania składnika aktywów na gotówkę. Nie jest to jednak kredyt. Faktycznie (nie wszyscy jednak wiedzą i rozumieją to) mamy do czynienia z sytuacją, w której przedsiębiorstwo

każdej wielkości może przekazać swoje wierzytelności faktorowi. Wśród wielu korzyści, jakie niesie zastosowanie faktoringu, najważniejsze są trzy:

- faktoring poprawia płynność przedsiębiorstw, bo udostępnia gotówkę niemal natychmiast po wystawieniu/przekazaniu faktury faktorowi,
- przedsiębiorca nie ponosi kosztów kredytu, nie ponosi też kosztów działalności komórki ściągania należności, bo funkcje są wykonywane profesjonalnie przez faktora,
- przedsiębiorca może zmniejszyć ryzyko kredytowe faktur przekazanych faktorowi, bo ta usługa z zasady przenosi ryzyko na faktora.

W faktoringu uczestniczą trzy strony: firma faktoringowa (faktor, strona pierwsza) pobierająca opłatę za to, że klient (druga strona) sprzedaje faktorowi istniejącą, niewymagalną wierzytelność, którą ma uregulować trzecia strona (dłużnik klienta). Wierzytelność powstaje w momencie, kiedy klient sprzedaje usługi lub dostarcza dłużnikowi towary.

Trzeba podkreślić, że tu często dochodzi do nieporozumień w kwestii tego, czy to jest faktoring, czy inna forma pożyczki na bazie aktywów lub ABL, że istotne jest to, czy usługę świadczy bank, czy firma faktoringowa. Sednem sprawy jest to, co różni produkt ABL od faktoringu. Faktoring nie jest pożyczką, raczej sprzedażą składnika aktywów na gotówkę. Większość produktów na bazie „pożyczek pod aktywa” jest w istocie kredytem pod zastaw składników majątku, takich jak: wierzytelności, zapasy, itp.

Faktoring istotnie wyróżnia się w kwestii ryzyka „nieściągalności zapłaty”. Zapytam wprost, jeśli faktor nabył fakturę klienta, a zapłata jest nieuregulowana, to która strona ponosi ryzyko? Odpowiedź zależy od tego, co strony (klient i faktor) uzgodniły w zawartym kontrakcie. W Stanach Zjednoczonych stosuje się dwie podstawowe opcje w odniesieniu do regresu:

- faktoring niepełny – faktor zgadza się, by zaliczkować fakturę na czas w niej określony (zazwyczaj 60, 90 lub 120 dni). Jeśli faktura nie będzie zapłacona na koniec tego okresu, faktor występuje do klienta o zwrot niespłaconej kwoty wierzytelności, poniesionych kosztów oraz należnej opłaty.
- faktoring pełny – faktor nie domaga się od klienta zwrotu wypłaconych kwot, jeśli dłużnik zbankrutuje wskutek upadłości. Umowa faktoringowa nie uwzględnia sytuacji wstąpienia na drogę sądową.



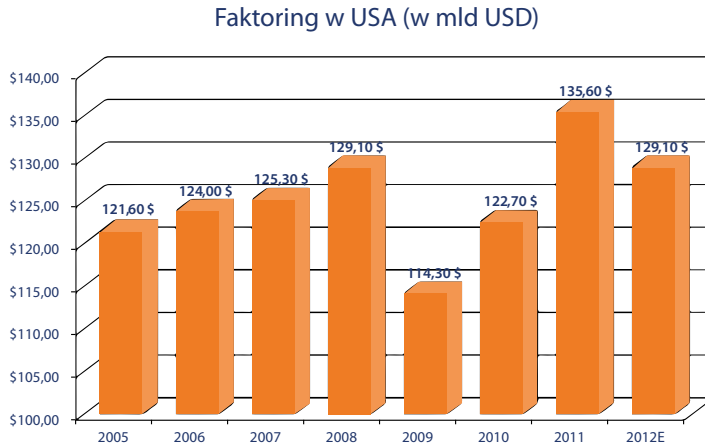
W przypadku dochodzenia zapłaty w sądzie faktor ma prawo wystąpić do klienta o zwrot wypłaconych kwot.

Istnieje też inny wariant omawianych tu form faktoringu, to jest faktoring niepełny zmodyfikowany. W tym przypadku faktor określa w umowie czas, w którym przejmuje na siebie ryzyko niewypłacalności. Jeśli dłużnik staje się niewypłacalny przed upływem okresu, na jaki faktor przejął ryzyko braku zapłaty, lub znajdzie się w stanie upadłości (na przykład w ciągu 60 lub 90 dni od daty zapadalności), faktor ponosi ryzyko dopóty, dopóki niezapłacone wierzytelności nie stały się przedmiotem sporu sądowego. Jeśli jednak dłużnik bankrutuje lub jest niewypłacalny, po upływie okresu przejętego ryzyka faktor zwraca wierzytelność klientowi.

Dodam, że faktoring w USA jest traktowany błędnie jako produkt, z którego przedsiębiorstwo korzysta w „ostateczności” i że korzystają z niego jedynie przedsiębiorstwa słabe finansowo lub znajdujące się na krawędzi. W rzeczywistości nic nie może być dalsze od prawdy. Warto przypomnieć, że faktoring zastosowano w USA już w 1800 roku, w czasach, kiedy bardzo dobrze usytuowane przedsiębiorstwa (wśród nich należące do dużych banków komercyjnych) rozpoczęły obsługiwanie klientów z branży włókienniczej, meblarskiej, tekstylnej i odzieżowej. W chwili obecnej faktoring jest wykorzystywany w prawie każdym sektorze, także w transporcie, usługach, agencjach zatrudnienia, budownictwie, elektronice, produkcji dóbr konsumpcyjnych, rządzie, firmach medycznych i wielu innych branżach usługowych.

## Rozmiar rynku faktoringu w USA

Skupmy się nad danymi prezentującymi rozmiar i kształt branży faktoringowej w Stanach Zjednoczonych. Głównym źródłem, z którego można pobrać wyczerpujące dane o faktoringu na całym świecie, są zestawienia tworzone przez Factors Chain International – międzynarodową federację firm faktoringowych. FCI corocznie publikuje kompleksowe dane na temat wyników branży na całym świecie. Poniżej przedstawiam aktualne dane obrazujące rozmiar rynku amerykańskiego. Jak widać, wielkość rynku amerykańskiego szacuje się na około 130 mld dolarów.



Źródło: FCI: Annual Review, różne lata.

Na pierwszy rzut oka taka liczba operacji faktoringowych realizowanych w USA może się wydać imponująca, w rzeczywistości stanowi ona mały fragment sektora usług finansowania handlu w Stanach Zjednoczonych. Choć ten faktoring wzrósł zdecydowanie w ostatnim dziesięcioleciu w Stanach Zjednoczonych, to pozostaje nadal jako niewielki procent PKB Stanów Zjednoczonych.

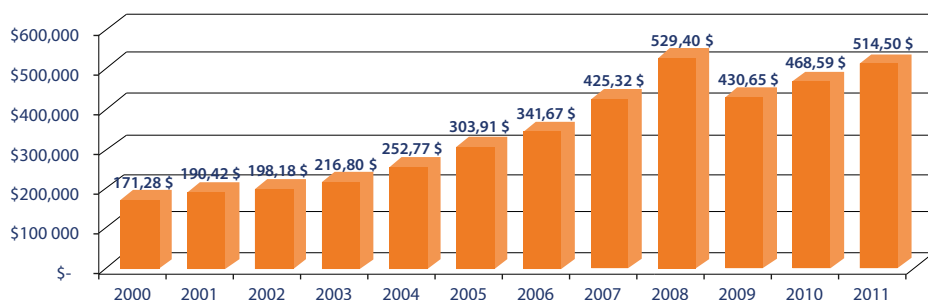
Względny rozmiar rynku amerykańskiego rysuje się wyraźniej, jeśli porówna się go do innych krajów (na przykład do Polski). Przedstawiam ten rynek w relacji do rozmiaru PKB Polski. W moim opracowaniu wykorzystałem dane Banku Światowego.

Według tych danych (za 2011 rok) wartość światowego produktu globalnego szacowano na 70 bln dolarów. Na 190 krajów ujętych w tym zestawieniu produkt globalny USA szacuje się na około 15 bln dolarów, co stanowi około 21% światowego PKB. USA zajmuje pierwsze miejsce w rankingu mierzonym wartością PKB, na drugim miejscu są Chiny z PKB szacowanym na 7,3 bln dolarów. Wartość polskiego PKB oszacowano na 515 mld dolarów, co stawia Polskę na 22. miejscu wśród 190 badanych krajów.

Według Międzynarodowego Funduszu Walutowego światowe PKB w 2012 roku osiągnęło wartość 71,7 bln dolarów, co daje wzrost o około 2%.

Poniższy wykres przedstawia dane o PKB w Polsce w latach 2000–2011. PKB Polski w 2012 roku osiągnął wartość 515 mld dolarów w porównaniu do 171 mld USD w roku 2000.

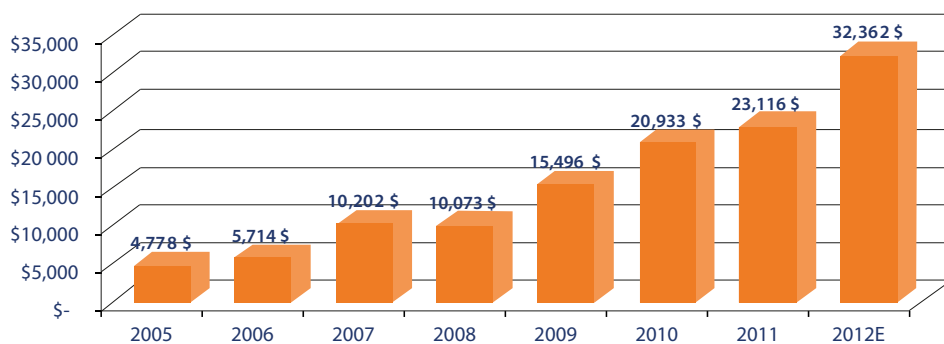
Dochód narodowy Polski (w mld USD)



Źródło: Bank Światowy.

PKB Polski wzrósł w tym okresie znacząco i wykazywał stałą tendencję wzrostową. Jeszcze bardziej imponujący jest wzrost łącznej wartości polskiego rynku faktoringu w latach 2005–2012 (szacunkowe). Poniżej przedstawiam dane z różnych lat publikacji FCI, podkreślam jednak szczególnie silny wzrost tego rynku w ciągu ostatnich 3–5 lat.

Faktoring w Polsce (w mln USD)



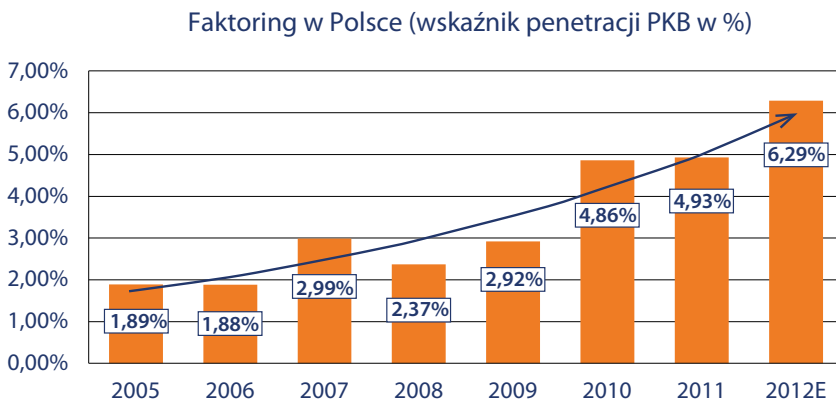
Źródło: FCI: Annual Review, różne lata.

Porównajmy więc rynek polski i amerykański, wykorzystując wskaźnik penetracji, czyli udziału branży w PKB. Proporcja wartości obrotów łącznych osiągniętych przez branżę do wartości produktu globalnego może nie jest idealnym wyróżnikiem. Pokazuje jednak poziom akceptacji produktowej, a wskaźniki pozwalają podjąć dyskusję.

Pierwszy obszar mojej analizy przedstawiam na wykresie poniżej. Jak widać, nastąpił znaczny wzrost wskaźnika udziału faktoringu w stosunku do całkowitego PKB Polski, zjawisko wyjątkowo widoczne w ciągu ostatnich 3 lat. Nigdy wcześniej w Polsce stopa penetracji nie była wyższa niż obecnie. Obiecująco rysuje się linia trendu, jest wyraźnie wzrostowa. Dodam, że estymacja wyniku za 2012 rok jest oparta o uśrednione dane z ubiegłych lat.

Na podstawie tych danych dochodzę do takich wniosków:

- wartość produktu globalnego Polski znacząco rosła (dominujący wyróżnik w mojej analizie), wskaźnik penetracji PKB dla faktoringu wzrósł znacząco,
- obecnie wskaźnik penetracji stanowi ponad 6% PKB, jest najwyższy w przekroju całego okresu ostatnich 7 lat,
- wskaźnik na poziomie +/- 6% jest znacznie wyższy od wskaźnika wykazanego 6 lat temu – w 2005 roku.

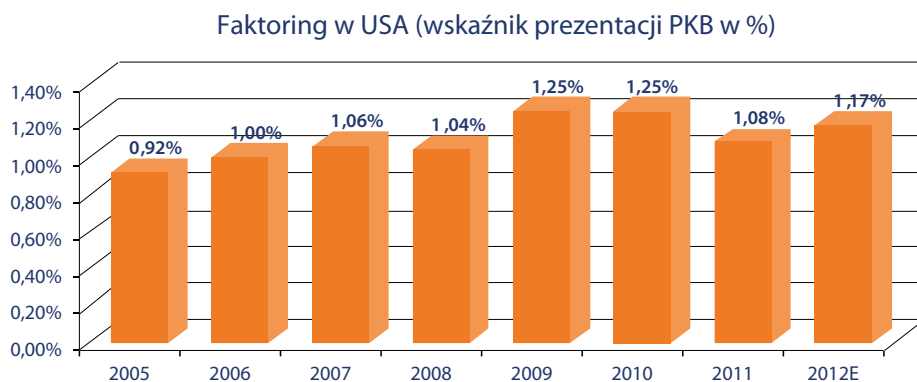


Źródło: FCI: Annual Review, różne lata.

Te same wskaźniki (penetracji i wielkości PKB) dla tego samego okresu (2005–2011) przedstawiają rynek amerykański. Zaprezentowane tu wyniki na rynku amerykańskim odbiegają znacząco od tego, co zaobserwowaliśmy w Polsce.

Wskaźnik penetracji w Stanach Zjednoczonych osiągał w analizowanym okresie średnio około 1%. Linia trendu jest bardzo płaska i ma lekką tendencję wzrostową, podobnie jak odnotowaliśmy w tym samym okresie w Polsce. Inną ciekawą różnicą między tymi wskaźnikami jest ich rozpiętość. Wskaźnik penetracji dla Polski w 2012 roku był pięciokrotnie wyższy niż dla USA.

Warto więc się zatrzymać i zapytać, skąd taka różnica między porównywanymi krajami? Nie jestem pewien, czy mogę wskazać konkretną przesłankę, ale przy pewnych założeniach można dać taką odpowiedź na nasze pytanie.



Źródło: FCI Annual Review, różne lata.

Chociaż faktoring był wykorzystywany w USA jako źródło finansowania od ponad stu lat, to nadal nie jest ani dobrze rozumianym, ani popularnym źródłem pozyskania kapitału dla przedsiębiorstw. Ileż razy prowadząc rozmowy z przedsiębiorcami kierującymi firmami o różnej wielkości, słyszałem: „Faktoring? Nigdy o czymś takim nie słyszałem?”.

Co gorsza, wielu właścicieli przedsiębiorstw, którzy słyszeli o faktoringu, dowiedzieli się o nim złych rzeczy lub mieli z nim przykre doświadczenia. Jeśli więc do braku wiedzy na temat faktoringu dodamy piętno złych doświadczeń, to stwierdzenie, że wskaźnik penetracji PKB dla faktoringu nie jest w USA zbyt wysoki, ma sens.

W ciągu ostatnich 7 lat miałem okazję i przyjemność mówić o faktoringu wiele razy i w wielu krajach, dzięki czemu nauczyłem się mnóstwo interesujących rzeczy, które mogą częściowo dać odpowiedź na nasze pytanie, gdzie tkwi źródło względnie niskiej wartości wskaźnika penetracji PKB Stanów Zjednoczonych. W wielu krajach (w tym w Polsce) faktoring jest produktem cechującym się dużą rozpoznawalnością i należy do produktów finansowych głównego nurtu, dostępnych w bankach, a w niektórych krajach – w niezależnych firmach faktoringowych. Na rynkach faktoringu w wielu krajach największymi graczami są duże banki, które oferują faktoring jako część linii produktowej lub usług finansowania i pożyczek

w formie usług faktoringopodobnych. Jest prawdą, że duże, dobrze znane i rozpoznawalne instytucje finansowe świadczą usługi faktoringowe, co podnosi ich (usług) wiarygodność, z czego w przypadku Stanów Zjednoczonych żadna typowa firma faktoringowa nie może skorzystać.

Jeszcze inna przyczyna (nazywam ją „luką wiarygodności”) różnic w poziomie akceptacji faktoringu na rynkach USA i Polski (jak również innych rynków na świecie) tkwi w tym, że w USA w porównaniu do reszty świata brakuje funkcjonalnych uregulowań prawnych i licencji dla firm faktoringowych. W większości krajów firmy faktoringowe muszą być zarejestrowane, otrzymać licencję i stosować się do federalnych/stanowych/lokalnych regulacji prawnych. W przypadku Stanów Zjednoczonych zasady te nie mają zastosowania w odniesieniu do podmiotów nienależących do banków. Moim zdaniem taka deregulacja jest, w zależności od punktu widzenia, albo błogosławieństwem, albo przekleństwem. Osobiście uważam, że taki stan działa przeciwko firmom, które z istoty starają się zachować wysokie standardy profesjonalne i etyczne.

## Organizacja rynku faktoringowego w USA

Jak wspomniałem, rynki faktoringowe w Polsce i Stanach Zjednoczonych różnią się znacząco co do wskaźników penetracji PKB i struktury. W tej części opracowania przedstawiam więcej szczegółowych danych na temat branży faktoringowej w Stanach Zjednoczonych, będą to pomiary, wyniki operacyjne i informacje o technikach marketingowych wykorzystywanych przez amerykańskie firmy faktoringowe.

Pierwszy temat do dyskusji stanowi źródło pozyskania danych. Ze względu na charakter branży faktoringowej w USA dane takie nie są ogólnie dostępne w oficjalnych, rządowych źródłach, podczas gdy w wielu innych krajach faktorzy muszą składać raporty i sprawozdania, w związku z czym dane dotyczące branży są gromadzone i okresowo udostępniane.

Zdecydowana większość amerykańskich firm faktoringowych należy do inwestorów lub osób prywatnych (nie są spółkami zależnymi dużych banków i firm). Z tego powodu dostępność do informacji o faktycznej wielkości rynku, obrotach, firmach, klientach itp. jest mocno ograniczona. To znowu bardzo różna sytuacja w porównaniu do świata, gdzie firmy faktoringowe mają obowiązek rejestracji i są licencjonowane przez administrację rządową. Ponadto w wielu krajach najwięksi gracze branży faktoringowej to duże banki

komercyjne lub spółki publiczne, które są notowane na giełdzie, itp. Są również kraje, w których „niezależni” faktorzy nie mogą prowadzić działalności.

W rezultacie najbardziej wiarygodnym źródłem informacji na temat branży faktoringu w Stanach Zjednoczonych są raporty, opracowania i analizy okresowych lub rocznych sprawozdań, przygotowywane i publikowane przez niezależne instytuty i stowarzyszenia branżowe. W USA działają dwa faktoringowe stowarzyszenia branżowe. Pierwszym z nich jest International Factoring Association (IFA). Członkostwo w IFA jest otwarte dla wszystkich banków i firm finansowych, które świadczą usługi finansowania lub z zakresu faktoringu. Federacja gromadzi dane, na podstawie których cyklicznie, co dwa lata, publikuje „Raport o branży” i „Wyniki branży”. Są to podstawowe źródła danych o branży faktoringu w Stanach Zjednoczonych. United Capital Fund należy do IFA i od wielu lat jest bardzo aktywnym członkiem tego wiodącego Stowarzyszenia.

Inna, znacząca federacja branżowa firm faktoringowych w USA to Commercial Finance Association (CFA), skupiająca firmy świadczące usługi finansowania na bazie aktywów i usługi faktoringowe. Federacja istnieje od 1944 roku i aktualnie zrzesza około 300 firm członkowskich z USA, Meksyku i Kanady, zgrupowanych w 16 oddziałach. Członkowie CFA reprezentują różnorodne instytucje kredytowe, wśród nich znajdują się zarówno banki międzynarodowe, jak i niezależne, wyspecjalizowane podmioty świadczące usługi finansowe. Aktualna struktura członkowska przedstawia się następująco: 24% – banki komercyjne i 76% – niebankowe instytucje finansowe. Do Federacji należą podmioty świadczące specjalistyczne usługi typu ABL, należące do krajowych i zagranicznych banków komercyjnych, niezależne spółki finansowe o zróżnicowanej wielkości, firmy finansujące pod zastaw produktów gotowych (*floor plan financing*), organizacje faktoringowe i spółki sektora finansowego należące do dużych korporacji przemysłowych<sup>1</sup>.

Według aktualnych, dostępnych danych w USA działa około 1500 firm faktoringowych. Dokładne określenie tej liczby jest niemożliwe z powodu braku uregulowań obligujących do rejestracji/zdobycia licencji, dla potrzeb tego opracowania wykorzystam rezultaty przeprowadzonych własnych badań. Ponadto wiele z przedstawionych poniżej informacji pochodzi z raportów branżowych opublikowanych w 2013 roku przez IFA. Należy pamiętać, że informacje, które przedstawię w opracowaniu dotyczą wyłącznie bran-

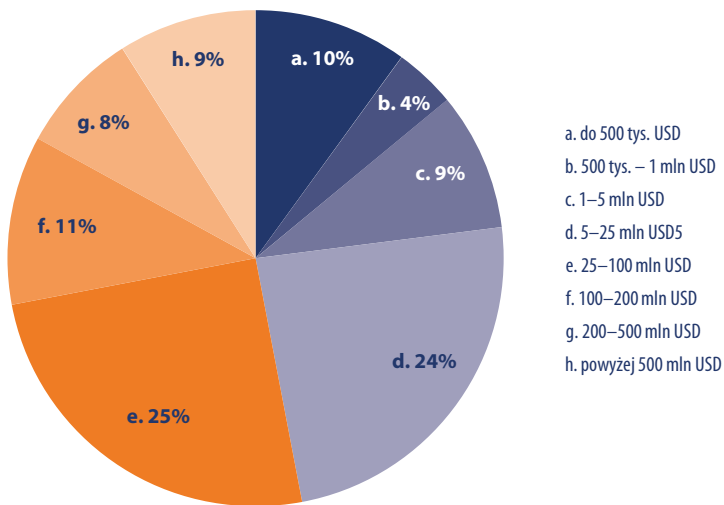
<sup>1</sup> Dostępny w Internecie: [www.cfa.com](http://www.cfa.com).

zy faktoringu, nie obejmują finansowania typu ABL i innych, podobnych form usług (finansowanie zamówień, pod zastaw zapasów, itp.) Sądzę więc, że wyniki moich badań pozwalają zidentyfikować „typową” amerykańską firmę faktoringową (średniej lub dużej wielkości), działającą w Stanach Zjednoczonych.

Poniżej przedstawiam wybór informacji o firmach, które wzięły udział w badaniach dotyczących skali i charakteru działalności (na podstawie około 200 odpowiedzi):

1) Pierwszy wykres prezentuje strukturę branży faktoringowej w Stanach Zjednoczonych na podstawie kryterium wartości sfinansowanych faktur w 2012 roku. Jak widać, tylko 9% przedsiębiorstw faktoringowych wykazało w 2012 roku obroty w wysokości ponad 500 mln dolarów. Tylko 28% przedsiębiorstw faktoringowych wykazało w 2012 roku obroty o wartości ponad 100 mln dolarów.

Firmy faktoringowe w USA w 2012 roku  
(według wolumenu sfinansowanych wierzytelności)

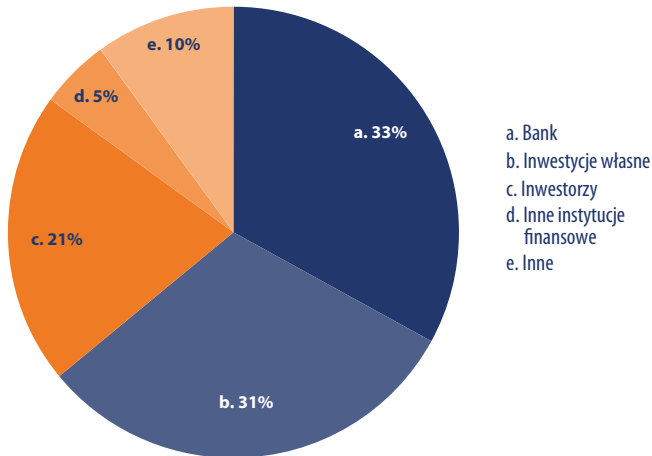


Źródło: IFA, 2013 Business Profile & Performance Study.

2) Źródła finansowania działalności typowej amerykańskiej firmy faktoringowej. Najczęściej źródłem tym był bank, następnie inwestycje własne, inwestorzy i inne instytucje finansowe.

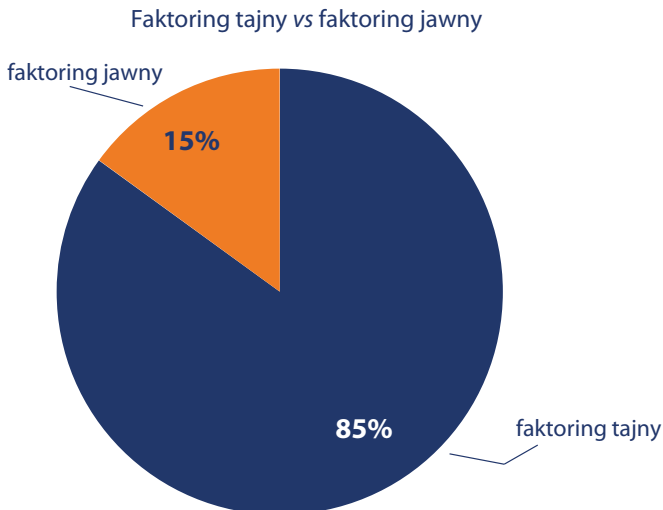


## Źródło finansowania działalności faktorów w USA



Źródło: IFA, 2013 Business Profile & Performance Study.

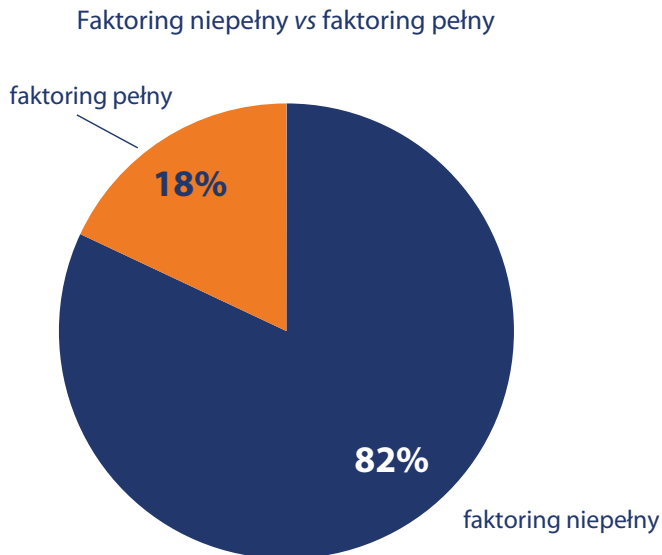
3) Prawie wszystkie usługi faktoringowe w USA są świadczone w formie faktoringu jawnego. W 2012 roku 85% całkowitego obrotu faktoringowego w Stanach Zjednoczonych sfinansowano w ramach faktoringu jawnego, tylko 15% zrealizowano na zasadzie faktoringu tajnego.



Źródło: IFA, 2013 Business Profile & Performance Study.

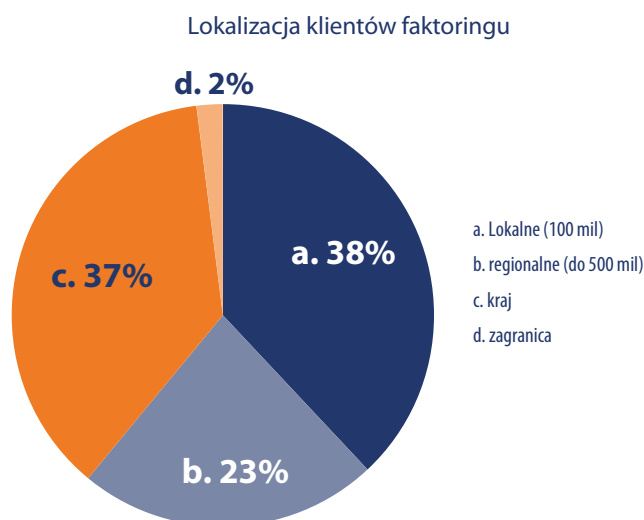
Być może warto w tym momencie omówić, co rozumiem przez powiadomienie. UCF, jak większość faktorów, świadczy faktoring jawny. Faktor świadczący faktoring jawny powiadamia dłużnika, że wierzytelności zostały sprzedane osobom trzecim lub przez nich zakupione (tak postępuje zdecydowana większość firm faktoringowych w USA). Wierzyciel przyjmuje ten fakt do wiadomości i płatności, dokonywane drogą elektroniczną lub pocztą, są w większości przypadków przekierowane automatycznie. W artykule 9. (wraz z poprawkami) kodeksu handlowego (UCC) określono między innymi zasady dotyczące powiadomień i ochrony praw dłużnika. Każdy faktor w Stanach Zjednoczonych jest zobowiązany do pełnego zrozumienia i stosowania wymagań dotyczących powiadomienia (dłużnika); ma to zapewnić możliwie szeroką ochronę dłużnika dopuszczoną prawem.

4) 82% obrotów faktoringowych w USA zrealizowano w ramach usługi typu faktoring niepełny i/bądź zmodyfikowany na bazie faktoringu niepełnego i tylko 18% obrotów z ramach faktoringu pełnego.



Źródło: IFA, 2013 Business Profile & Performance Study.

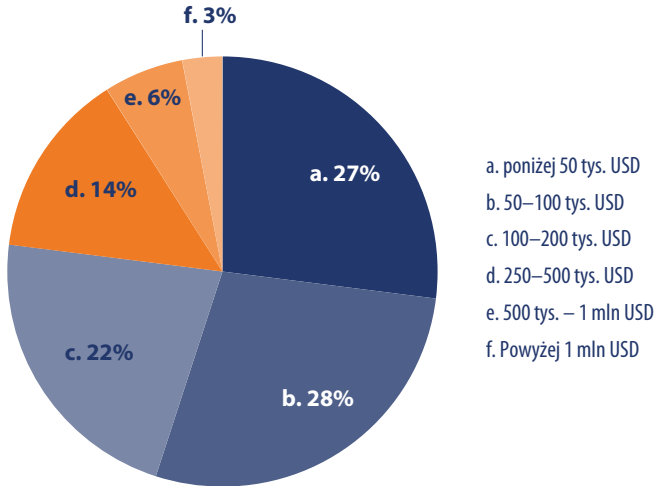
5) Bardzo ciekawie przedstawia się faktoring amerykański w kontekście „terytorialnej lokalizacji” obsługiwanych klientów. Większość transakcji zrealizowanych w USA była ulokowana lokalnie bądź regionalnie, 61% firm, które udzieliły odpowiedzi w ankiecie IFA, określiło swoje transakcje w tych kategoriach. Tylko 37% określiło się jako dostawca usług o zasięgu krajowym, charakteryzując to jako działalność w zasięgu do 500 mil od własnej siedziby, ale nadal na terytorium USA. Jeszcze ciekawsze jest to, że tylko 2% faktorów świadczy jedną z odmian faktoringu międzynarodowego.



Źródło: IFA, 2013 Business Profile & Performance Study.

6) Średnia wielkość transakcji faktoringowej zrealizowanej przez amerykańską firmę faktoringową w 2012 roku, określona w badaniach, mieści się między 50 a 100 tys. dolarów, co stanowi 28%.

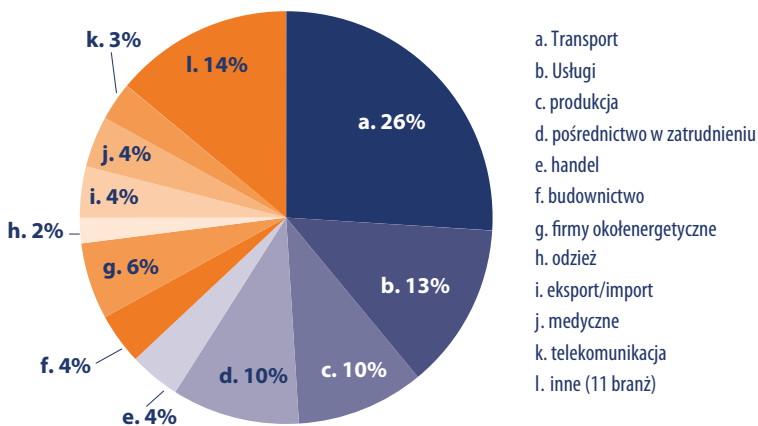
Średnia wielkość transakcji faktoringowej



Źródło: IFA, 2013 Business Profile & Performance Study.

7) Z usług faktoringowych w USA w 2012 roku najczęściej korzystały firmy z branż przedstawionych na poniższym wykresie. Pięć spośród nich dominuje, są to: transport, usługi, produkcja, pośrednictwo w zatrudnieniu i firmy około-energetyczne.

Klienci faktoringu w 2012 roku (według branż)

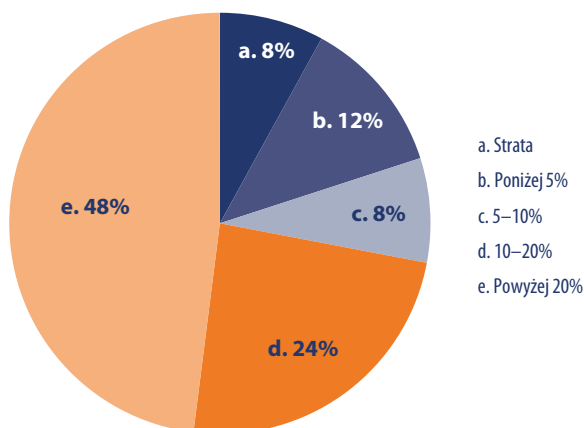


Źródło: IFA, 2013 Business Profile & Performance Study.

Struktura amerykańskiego faktoringu w kontekście pomiaru efektywności przedstawia się interesująco, oto kilka ciekawych, dodatkowych obserwacji z badań IFA.

1) Największą grupę stanowią firmy, które w 2012 roku odnotowały *after tax profit margin* wzrost zysku o 20% (i więcej). Tylko 8% firm faktoringowych odnotowało stratę netto.

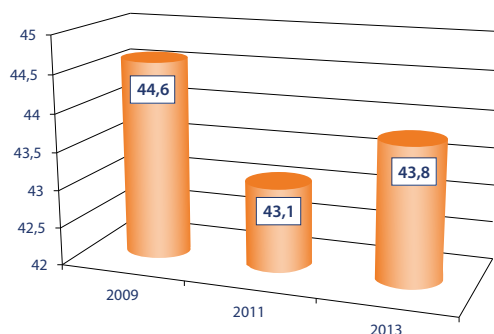
Dochodowość działalności faktoringowej w 2012 roku



Źródło: IFA, 2013 Business Profile & Performance Study.

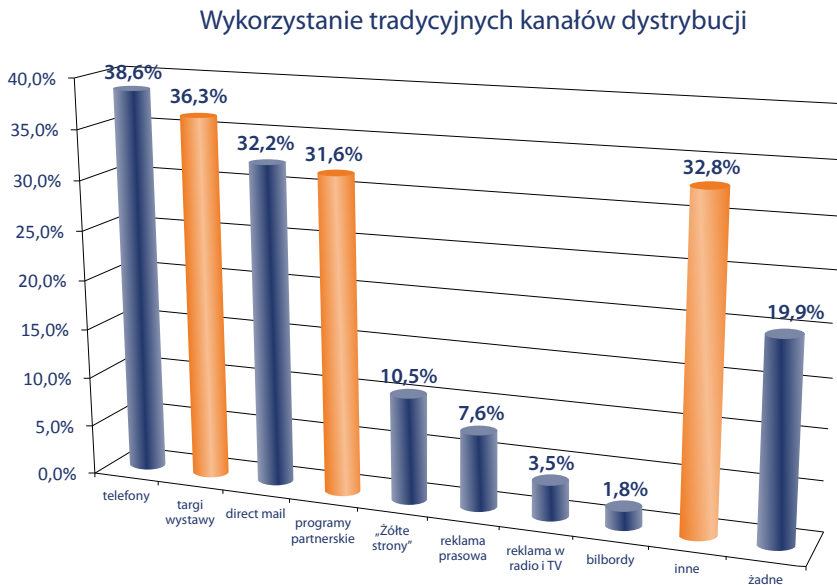
2) Wskaźnik DSO (średnie opóźnienie w zapłacie mierzone w dniach) w USA w 2012 roku wyniósł 43,8. Nieznacznie wydłużył się w stosunku do roku 2011 i był krótszy (44,6 dni) w stosunku do roku 2009.

Średnie opóźnienie w zapłacie CDSO w latach 2009, 2011 i 2013



Źródło: IFA, 2013 Business Profile & Performance Study.

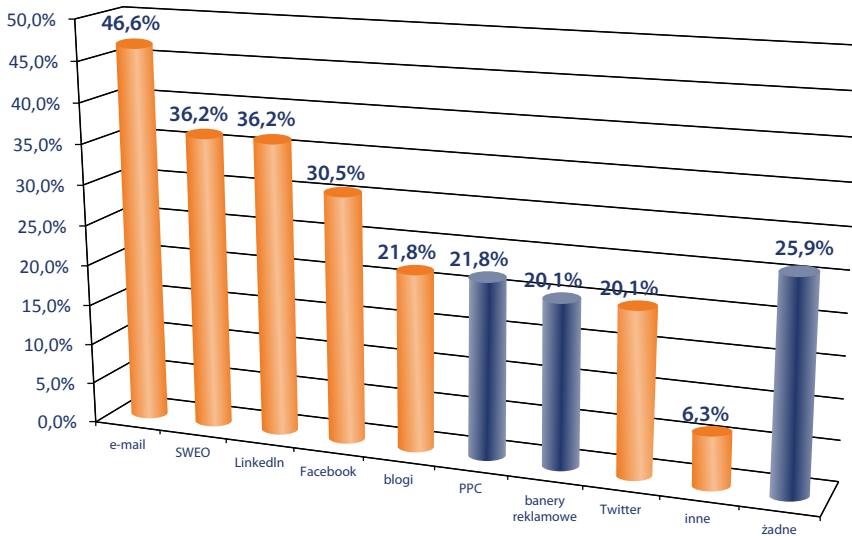
3) Z jakich tradycyjnych narzędzi marketingowych korzystają najczęściej amerykańscy factorzy w sprzedaży swoich usług? Poniższy wykres wykazuje, że większość korzysta z różnych narzędzi. Najczęściej wykorzystuje się telefon (*call center*), targi, mailing, programy partnerskie i reklamy na „żółtych stronach” książek telefonicznych. O dziwo około 20% badanych factorów stwierdziło, że w 2012 roku nie skorzystało z żadnego tradycyjnego narzędzia wspierającego rozwój biznesu.



Źródło: IFA, 2013 Business Profile & Performance Study.

4) Wraz z upowszechnieniem Internetu coraz więcej firm wykorzystuje w sprzedaży swoich produktów i usług wszelkiego rodzaju media społecznościowe i inne cyfrowe oraz elektroniczne kanały marketingowe. Branża faktoringowa nie jest wyjątkiem (zobacz wykres poniżej). Factorzy w USA wykorzystywali w 2012 roku najczęściej elektroniczne narzędzia wspierające rozwój biznesu, takie jak: e-mail, analiza oglądalności własnej strony (SWEQ i PPC), LinkedIn, Facebook oraz blogi.

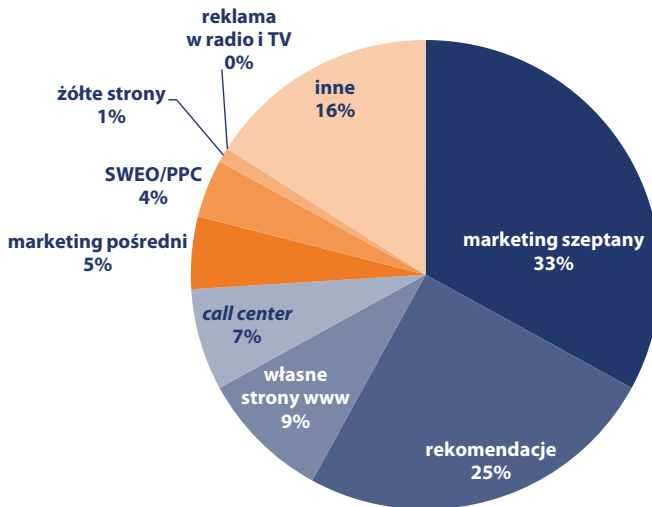
## Wykorzystanie elektronicznych kanałów dystrybucji



Źródło: IFA, 2013 Business Profile & Performance Study.

5) Zobaczmy, które kanały wykorzystane przez faktorów w 2012 roku zapewniły pozyskanie największej ilości klientów. Wyniki badania IFA wykazują, że najczęściej wskazywanym źródłem pozyskania nowych klientów (w kolejności odpowiedzi od wartości najwyższej do najniższej) były: marketing szeptany, z rekomendacji, własne strony internetowe, *call center*, marketing bezpośredni, analiza oglądalności własnej strony (SWEO i PPC), „żółte strony”, TV i radio.

Pozyskani klienci w 2012 roku  
(według kanałów dystrybucji)



Źródło: IFA, 2013 Business Profile & Performance Study.

Inne ciekawe wnioski i informacje pochodzące z badania IFA w 2013 roku to:

- 9 – medialna liczba lat, określająca wiek działających faktorów,
- 14,6 – średnia ilość pełnoetatowych pracowników zatrudnionych w firmach faktoringowych,
- 38% – ilość nowych klientów w portfelu klientów faktorów w USA,
- jedna z najciekawszych informacji pochodzących z ankiety dotyczy skuteczności źródeł, z których pochodzą nowo pozyskani klienci. Najbardziej skutecznym źródłem był marketing szeptany – rekomendacje klientów już korzystających z faktoringu; najmniej rekomendacji uzyskały banki, inni kredytodawcy, brokerzy, CPA i firm typu *venture capital*,
- 1,1% – portfel nieściągalnych długów w całym portfelu nabytych wierzytelności,
- 1,7% – portfel nieściągalnych długów w całym portfelu zaangażowania,
- główne przyczyny braku zapłaty faktorowanych wierzytelności to: 37% – spory sądowe, 32% – upadłości, 23% – oszustwa, 8% – inne,



- według badanych przedsiębiorstw częstość występowania oszustw w ciągu ostatnich 12 miesięcy kształtuje się następująco: 16% – wzrosła, 27% – zmalała, 56% – nie zmieniła się.

## Reklama usług faktoringowych w USA

W porównaniu do innych krajów rynek faktoringu w USA znajduje się w fazie dojrzałej i jest niezwykle konkurencyjny. Doskonałym przykładem tego jest prosty eksperyment przeprowadzony za pomocą wyszukiwarki Google. Przed sekundą wpisałem kluczowe słowa „faktoring wierzytelności”. W ciągu 0,37 sekundy Google poinformował o znalezionych 938 tys. wyników wyszukiwania. Strona [www.UCF](http://www.UCF) ma jeden z najlepszych wyników wyszukiwania na tak postawiony zestaw warunków – „faktoring”.

Dla uzupełnienia informacji o konkurencyjności rynku amerykańskiego dodajmy, że roczna stopa wzrostu CAGR dla tej branży osiągała w ciągu ostatnich 10 lat wartość średnio tylko 3%. W rezultacie większą wartość tego wskaźnika – powyżej średniej CAGR – mogły osiągnąć wyłącznie firmy faktoringowe o najwyższym poziomie retencji klienta i jakości usług.

UCF ma to szczęście, że CAGR w ciągu ostatnich 10 lat rośnie w tempie około 20%. Osiągnęliśmy to, mając ogromne wsparcie zespołu naszych wspólnych partnerów, klientów i pracowników. Koncentrujemy się na tym, by nasze działania w 100% odpowiadały „złotej regule”, to jest, by obsługiwani klienci byli traktowani tak, jak chcielibyśmy być sami traktowani.

W mojej praktyce zawodowej wielokrotnie omawiałem i byłem pytany o to, jak zapewnić sobie skuteczność i efektywność, działając na rynku faktoringu w USA. Tematyka skuteczności usług faktoringowych w Stanach Zjednoczonych jest dosyć obszerna, dlatego proponuję, by te zagadnienia stały się treścią mojego następnego artykułu w tym cyklu.



ERIK TIMMERMANS

---

## The Factoring & Commercial Finance Industry in 2012 (Brussels, Belgium, 26 May 2013)

The Global Factoring Industry grew in 2012 by 8% to reach a total estimated turnover (amount of assigned receivables to factoring companies during the year) of 2.119 billion EUR. The industry financed at year end an estimated amount of 309 billion EUR to almost 500.000 companies, mostly SME's with a yearly turnover of less than 10 million EURO. Approximately 46.000 staff are directly employed in factoring activities.

In the EU, the industry grew almost 5%, which is an impressive result in the light of the difficult economic circumstances that face Europe. The Polish Factoring industry stood out with an impressive growth figure of almost 37% (27% if a correction is applied for exchange rate fluctuation to the Euro). With a total turnover of almost 25 billion Euro, the Polish Factoring industry is now definitely playing in the Factoring Champion's League!

The Factoring Industry breaks turnover records year after year and plays a role of growing importance in SME financing, development of exports and supporting economies on the road to recovery and job creation. The industry's product portfolio is evolving and now embraces Supply Chain Finance solutions and Asset Based Lending techniques. The growth potential is still huge. The total volume of factoring compared to world GDP gives a penetration of 4,19% (9,36 % in the EU – 6,45 % in Poland). Another interesting way of looking at the potential for Factoring is to compare its turnover with the total amount of Business to Business payments which according to VISA can be estimated at around 110 trillion US Dollar in 2012. This indicates that less than 2,5% of inter-company receivables are being financed through factoring worldwide. Room for growth!

But there is still a lot to do in this industry apart from developing the turnover. Factoring and Commercial Finance solutions are still not well enough known and understood by businesses and policy makers (and may I add also by many banks...). But isn't creating this awareness in the first place our own industry's responsibility?

And of course it's not just about knowledge. Why for example is the industry not regulated in country X whereas in country Y there is a regulatory environment that is extremely difficult to comply with if you are not part of a big bank? Why are the laws on assignment of receivables completely different from one country to the other? Why do we use the same names for different products or different names for the same ones? How is it possible that a head of a bank factoring department could tell me „we only do With Recourse Factoring, so that we can take the risk entirely on the client and don't have to bother with the debtors...”? Did he never learn that the foundations of factoring are about being able to get your money back from the receivables? By the way these are often the same people who will cut costs on training for staff or on attending industry events...

The whole point is that the Factoring Industry needs harmonization, needs top education, needs a unified voice to defend and promote itself. In IFG we aim to create this international representative body that lobbies on behalf of the industry and that connects with service providers and like-minded organisations. Here are some illustrations of our efforts in this respect.

Together with the University of Malta and with FIMBank we launch in October 2013 the first University certified Course on Finance of (International) Trade (3 modules of 2 weeks intensive learning, one week being entirely devoted to Commercial Finance). A breakthrough initiative for our industry and a first time ever recognition from the academic world.

We have put in place a strategic partnership with the USA based Commercial Finance Association (CFA) to share best practices and promotion efforts both in Factoring and in Asset Based Lending.

Our Legal Committee is finalizing a model law on Factoring, which can be used as a basis for countries that wish to create a clear legal environment for factoring activities. This initiative will also be supported by the CFA and hopefully by many other national and international associations.

We are glad to see that IFG's EU lobby initiative, the EUF is now representing 97% of the EU factoring activities. The EUF is working on a scien-

tific study that will show the economic impact of the Factoring industry in Europe.

Finally we will bring knowledge about Supply Chain Finance and Asset Based Lending to the Factoring world at our conference in Istanbul 23–24 October 2013.

Our industry has the potential to become a mainstream financial solution, offering much needed liquidity and working capital to businesses all over the world and this with very low risk for the financial institutions. IFG is working with its members, sponsors and partners to shout this message from the rooftops! If you are not a member, please join us in our campaign. If you are already a member but not so actively involved, please work with us to communicate the message!



## The German Factoring Market in 2012

After the disproportionately high growth in turnover of nearly 19% in 2011, the total volume of outstanding balances bought by the 24 factoring companies which are associated in the German Factoring Association (Deutscher Factoring-Verband e.V.) remained nearly unchanged in 2012 at just over 157 billion Euro. This shows that 2012 was yet another successful year for the German factoring industry as the high level of turnover from the year before was defended successfully in an increasingly difficult macro-economic environment.

Despite the fact that the German economy had a start full of verve in 2012, it lost some of its momentum during the course of the year, which led to the total growth of the German economy only amounting to 0,7% in 2012. This development is reflected in a similar fashion by the figures of the German Factoring Association: During the first six months of 2012, the factoring turnover increased by 2.69%, but during the second half of 2012, there was a minus of 2,35%. In addition to this, some of the factoring companies which are associated in the German Factoring Association experienced some alterations due to changes within their company groups. These changes were one of the reasons why not as much new business was made in 2012 as in previous years.

Correspondingly, the factoring ratio dropped just below the magical 6%-hurdle (5,95%). The factoring ration refers to the ratio between the German GDP and the total of outstanding balances purchased by the factoring companies associated in the German Factoring Association. Despite the slight decrease of this ratio in comparison to the previous year, the turnover of the factoring companies associated in the German Factoring Association nevertheless once more corresponded to approximately 6%

of the total German GDP. This clearly illustrates the important role and relevance of factoring for the German economy.

The five most important key industries in factoring remained unchanged in 2012: Trade and trade negotiation, services, manufacturing of metal objects and machine construction, the food/nutrition industry and metal production and processing are still at the forefront. However, there were some remarkable losses in the textile and clothing industry as well as in the production of furniture, jewelry, etc.: These went down by three degrees, respectively. In contrast, the transport and telecommunications sector went up four degrees and is now on position 15 of the list of key industries in factoring.

The average collection period also showed some changes as it increased somewhat in 2012, thus amounting to 41,4 days, in comparison to 40,7 days in 2011. This reflects a hesitant payment history showing its effects.

From the factoring clients' perspective, factoring is still very much in demand: The number of factoring clients rose to approximately 17,100 in 2012 – a new peak value and remarkable increase by 17,12% when comparing this figure for 2012 with the number of factoring clients in 2011. Factoring can therefore be seen as an established financial service to fund means of production and to safeguard against risks, especially in the SME sector.

With regard to the total factoring turnover, the percentage of inhouse factoring increased slightly again in 2012, now amounting to 80,12%. In contrast, full service factoring declined slightly to 16,54%. The comparison of these two kinds of factoring and their share in the total factoring turnover confirms a long-term trend towards inhouse solutions in factoring which has been perceivable over the last years. Meanwhile, maturity factoring remained almost unchanged at 3,34%.

In an export-oriented economy like the German one, international factoring also plays an important role. In 2012, the debt crisis in some European countries as well as the instabilities of the global financial markets showed their effects upon the ex- and import economy. Moreover, they led to reluctant approaches to, inter alia, investments. Unfortunately, this almost global trend also affected the international factoring business in Germany: The uncertainties resulting from the state debt crisis in Europe particularly affected some factoring industries in the consumer goods area, especially in the import sector. Export factoring declined slightly by minus 1,08% to 34,12 billion Euro, while the import business clearly decreased by



15,87% to 3,07 billion Euro. The changes in the position table containing the most important factoring partner countries and regions show that the crisis of the financial system in other areas of the world also has an influence on international business. Thus, Italy went down two degrees to position 6 and the USA slipped a notch and is now on position 10.

Nonetheless, in 2012, the German economy was able to count on a positive domestic environment with sturdy growth and low unemployment rates. The figures for the national factoring business document this: The result of 120,23 billion Euro shows an increase of nearly 1% in comparison to 2011, when the result amounted to 119,11 billion Euro.

With regards to future trends and developments, the members of the German Factoring Association had optimistical views of how 2012 would develop. This optimistic view remained almost unchanged for the outlook on 2013: Just under 67% of the members expect at least a „good” development, 33% predict an at least „satisfactory” development of the business.

There are expectations and predictions that the consolidation process on the factoring market which was observed during the last years will continue in the near future. This is based on the fact that since the introduction of the financial supervision for factoring companies in 2009, the number of licensed factoring companies has declined by on average 8% per year.

As for legal developments concerning factoring in Germany in 2012, legislative projects once more mainly touched upon regulatory issues, with a particular focus on the prevention of money laundering and terrorist financing as well as risk management: The German Anti Money-Laundering Act (Geldwäschegesetz – GwG) was amended, and a revised version of the minimum requirements for risk management (Mindestanforderungen an das Risikomanagement – MaRisk) was published by the German financial supervisory authority BaFin in late 2012.

In principle, there is an assumption that factoring as a financial service will continue to show its clear and still growing potential in Germany, particularly in the SME-sector. In this context, the new Basel III – rules devised by the Basel Committee on Banking Supervision as well as their implementation on the European level (CRD IV – directive and regulation) and on the national level continue to be a much discussed issue also in the German factoring market. Currently, it is expected that the enhanced capital requirements will affect the credit conditions offered by banks to their clients. These clients will therefore have to reassess their financing

strategies, with factoring being a viable supplement to a classic bank loan. However, the exact effect of Basel III and CRD IV on the German factoring industry still remains to be seen.

For more information on the German factoring market and on the German factoring association and its members, please go to [www.factoring.de](http://www.factoring.de). There, you will also find the list of factoring companies that are represented by the German factoring association. A full overview of licensed factoring companies can be found on the website of the German financial supervisory authority BaFin (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, [www.bafin.de](http://www.bafin.de)).

## The evolution of the Russian factoring market in 2010-2012

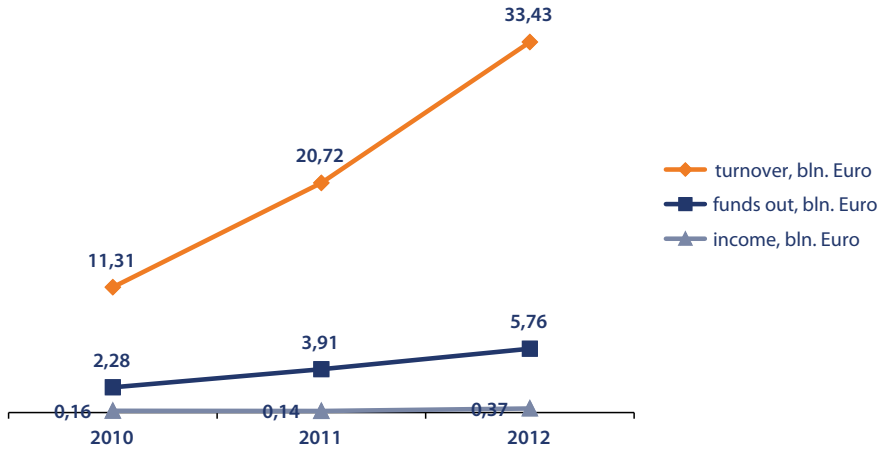
After a decrease in 2009 caused by the financial crisis the Russian factoring market showed a fast growth. The growth rate of the market significantly surpasses not only the GDP growth rate, but other segments of financial market as well (bank lending, leasing, insurance)

Chart 1. GDP penetration.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
GDP, bln. rubles	26 917,2	33 247,5	41 276,8	38 807,2	46 308,5	55 799,6	62 599,1
Factoring market turnover, bln. rubles	297	516	602	361	475	870	1 404
Level of penetration, %	1,1	1,55	1,46	0,93	1,03	1,56	2,24

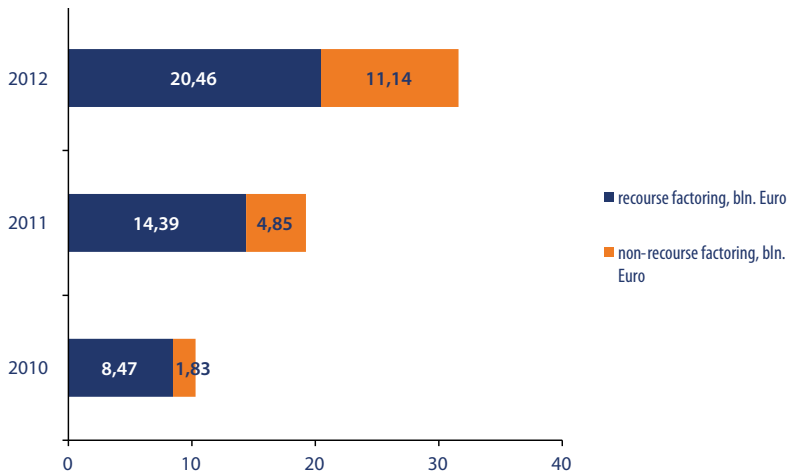
However profitability of factoring operations is decreasing. Firstly, it is connected with reduction in price of monetary resources in the economy in comparison with 2009 and secondly with predominance of price competition – banking factors are competing mainly on price.

Chart 2. Evolution of main indicators of the Russian factoring market in 2010–2012.



Recourse factoring prevails, however, the share of non-recourse factoring is increasing. But the main volume of non-recourse factoring transactions account for deals with clients affiliated to banks or banks’ corporate clients which are regarded as low risk.

Chart 3. Product break-down.



There are two exceptions to this, one being the non-recourse product offered by VTB-Factoring, which is primarily oriented on purchase of large volumes of accounts receivable, and the non-recourse facility offered by NFC, which specializes on provision of services with high added value to a wide range of suppliers dealing with partners all over the Russian Federation.

## Russian factoring market in 2012

According to the data from Factors Chain International the Russian factoring market grew by 66% in 2012 and reached a historical maximum by all indicators: volume of assigned receivables amounted to 33,43 bln. Euro. The Russian market is ranked No.1 by growth rate in Europe. As per the aggregate turnover the Russian market is on the 14th position in the world. In Europe Russia is No. 8 having moved up 3 places compared to 2011.

Recourse factoring still prevails, but its share continues decreasing – 61% in 2012 against 69% a year before.

As to geographical structure the situation stabilized in 2012. The share of regional clients didn't return to pre-crisis level, despite that many factors planned considerable growth in regions. Among large factors only Promsvyazbank, MKB and NFC have less than 50% of their business originating from Moscow. At the same time the share of Moscow business in Alfa-Bank and VTB Factoring, which are the leaders of the market, is 63% and 64% correspondingly.

In the structure of deals by size of Clients the decrease of share of not only small but although medium-sized business is noticed for the first time since 2009. The share of large business increased by 4% in 2012. The growth of factoring market on account of large business is connected with the tendency of switching of some large clients from bank loans to factoring. This growth was primarily secured by VTB Factoring (accounts for more than 30% of factoring market in the segment of large business) whose overall market share is about 23%.

Current sectoral structure is characterized by increase of the share of wholesale trade to the level of 2010 – 67% against 52% in 2011. The share of manufacturing on the contrary dropped below the level of 2010, accounting to 27% (41,6% in 2011). In the structure of wholesale trade in 2012 the balan-

ce was reached between the automotive (23%) and the segment „electronics, household appliance and electrical equipment” (25%), the leading position owing to high average value of invoices, as well as between the segments „food” (17%) and „non-food products” (16%). The share of alcoholic beverages dropped to 1%, primarily due to the Federal Law №2018-FL „About the state regulation of production and circulation of ethanol, alcohol and alcohol-containing products, and about the restriction of consumption of alcohol products”, that came into force in summer 2011 and imposed prohibition of assignment of accounts receivable by producers and suppliers of products containing alcohol. The growth of other segments up to 18% shows the Factors success in finding new factorable segments in the wholesale segment.

Chart 4. Sectoral distribution.

Sector	Market leader in sector in 2012	Market leader in sector in 2011
Wholesale trade	VTB Factoring	Promsvyazbank
Manufacturing	VTB Factoring	Promsvyazbank
Agriculture	Metallinvestbank	VTB Factoring
Services	Promsvyazbank	VTB Factoring
Construction	Alfa-Bank	Alfa-Bank
Retail	TKB	Alfa-Bank

The quality of Factors portfolio improved. It is reflected in decrease of DSO from 60 to 53 days. Indeed usually the evolution of this indicator depends on two parameters: liquidity and quality of Factors assets. In 2011 the increase of DSO was connected with deterioration of debtors payment performance as a result of decrease of level of liquidity in the economy starting from the second half of the year. FK Life, Alfa-Bank, SDM-Bank, VTB Factoring, Metallinvestbank and NFC show the best level of DSO. Longer DSO were registered by ACB CentroCredit, UniCredit Bank, Group of companies GPB factoring, FC Saint-Petersburg and TKB.

Chart 5. DSO.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
DSO, days	62,3	53,0	67,5	51,3	60,1	52,6

The aggregate portfolio of the Russian factors amounted to 5,76 bln. Euro, notably TOP-5 players account for 69% of the market.

Chart 6. Ranking of Russian Factors by the volume of funds out as per 31.12.2012.

Place in ranking	Name of the company	Funds out as per 31.12.2012, bln. Euro
1	VTB Factoring	1,71
2	PSB	0,98
3	Alfa-Bank	0,60
4	Bank Petrocommerz	0,40
5	NFC	0,29
6	MKB	0,24
7	BNP Paribas	0,21
8	GPB-Factoring	0,19
9	UniCredit Bank	0,18
10	NOMOS-Bank	0,17

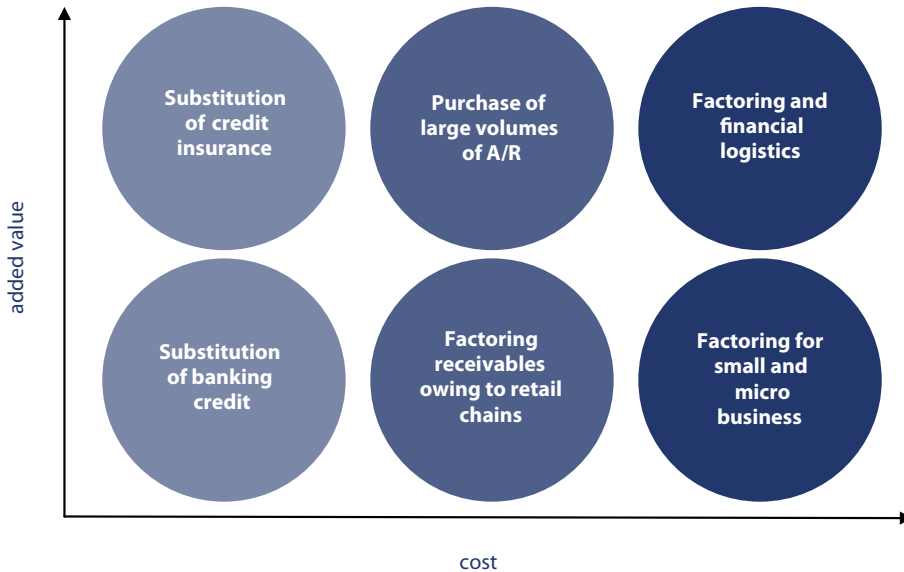
For the first time VTB Factoring and Promsvyazbank revealed information on their 2012 revenue, yet NFC is still the absolute leader by profitability of portfolio and turnover with the amount of earnings in 2012 at the level of 1911 mln. rubles (3rd place). High level of profitability of NFC is secured by considerable share of factoring solutions with high added value.

Chart 7. Ranking of Russian Factors on proportion of revenue to portfolio and turnover in 2012.

Nº	Factor	Proportion of revenue to portfolio	Proportion of revenue to turnover
1	NFC	0,14	0,023
2	PSB	0,09	0,014
3	Bank Petrocommerz	0,08	0,015
4	MKB	0,07	0,018
5	UniCredit Bank	0,07	0,012
6	VTB Factoring	0,06	0,013
7	GPB - Factoring	0,06	0,018
8	Alfa-Bank	0,05	0,007

Among trends of 2012 increase of specialization between Factors can be noted – some players concentrate on large business, others – on small and micro business.

Picture 1. Increase of specialization and offer diversification



From one side, strengthening of Factors' specialization decreases the price competition on the market, from the other side it increases Factors' concentration on particular clients and debtors. Up to now only particular companies which can rely on the support of mother banks with high ratings entered into this dangerous zone. Therefore for the time being specialization doesn't bring system threat to the market. Those who can't rely on the support of mother companies try to keep universality or leave to the segment of SME. Trying to keep in the segment of large business they search and find new strategies – cooperation of Factors, insurance of accounts receivable, entrance to new sectors that used to be considered as non-factorable. Factors co-operation will contribute to balanced growth of factoring market and decrease of the risks of concentration on certain objects of credit risk. These goals can be reached by means of co-operation of Factors with credit insurers. Insurance companies used to work actively with Factors before the 2008 crisis (Hermes, COFACE and some others).



After the crisis they considerably reduced their activity on the Russian market, but now they start to come back.

In general the share of non-performing assets on the factoring market decreased (as a result of growth of portfolios and due to Factors' attempts to settle old bad debt). Market players, which faced with essential losses in 2008-2009, managed to settle considerable part of old non-performing assets in 2012.

Slowdown of the Russian economy and possible growth of risks encourage factoring market players to soften burden on their business by means of co-operation with other Factors, development of accounts receivable insurance and entrance to the new sectors. The issue of creation of standards of factoring business regulation remains actual. As a result of incorrect application of provisions and instructions of the Central Bank of Russia to factoring by absolute analogy with standards of supervision for banks' loan operations, it becomes impossible to reflect the level of expected losses objectively. The available regulations doesn't take into account business customs. Creation of a new form of non-banking credit institution – factoring company, could become the perfect model of factoring market regulation. Factoring market players expect as well amendments to chapter 43 of the Civil Code of the Russian Federation. Appearance of the term „factoring” in the legislation will add clarity in the understanding of this term by many. At present article 824 of the Civil Code of the Russian Federation gives the definition of factoring as financing under the assignment of debt, but the term itself is absent.

### Forecast of market development in the middle-term prospect

In case of favorable scenario the market volumes can reach 7-8% of GDP of the Russian Federation within the next 4-5 years (market growth rate should amount to 35% per year).

Main factors that influence market growth

Extension of the geographical reach. Due to the size of the territory of Russia, the potential of factoring companies activity in regions is great, as the need for checking of remote debtors and receipt of guarantee of payment from these companies grow. Already now it is possible to speed up the growth of factoring market in the regions owing to increase of the level of

satisfaction of clients by factoring not only as an instrument of financing, but as an effective measure for the development of commercial relations between the suppliers and the debtors. The increase of the level of quality of regional representatives of Factors will also be of benefit to the growth of regional factoring market.

Increase of reverse factoring (supplier finance) proposals, including on account of development of electronic document interchange (EDI). Some issues that restricted the use of EDI were removed on January 1<sup>st</sup>, 2013 after amendments to Federal Law №402-FL „About accounting”, according to which primary accounting documents on paper and electronic carriers were balanced in rights. Starting from 2013 suppliers and debtors will gradually abandon paper documents that will lead to the ease of supplier finance launching.

The growth of demand for non-recourse factoring, while the main generator of growth are large companies, whose needs are the sale of accounts receivable. From the other side the rise of opportunities lead to the growth of threats – Factors never used to take on such great debtors’ risks. In case of negative tendencies in the economy the possibility of risk realization substantially increases.

Positive influence on growth of factoring in GDP can have potential removal of restrictions on assignment of receivables of state owned debtors.

The evolution of international factoring market development will depend on amendments to the currency legislation, including cancellation of currency control and transaction passport for export of non-raw materials and services. In case the measures prescribed by the Road Map of the Agency of strategic initiatives will be realized then a great number of barriers that restrict the growth of international factoring will be removed. At the moment when reliable import factors or credit insurers will be ready to cover buyers in ex-USSR countries, a rapid growth of international factoring volume may be expected, since these countries import from Russia not only raw materials, but also factorable goods.

JOHN BREHCIST

---

## The UK Invoice Finance market in 2012

The UK invoice finance market is one of the longest established and most mature in the global Industry; at the same time it continues to evolve and present new opportunities. Its nature offers insights for other markets in terms of its history, trends and developments. So I am delighted to take you through a short review of what the market looked like in 2012 and to consider where it will go in the coming years.

But before we look at our Industry in particular, it's worth spending a couple of moments looking at the context in which it operates. The UK economy is currently the third largest in Europe behind Germany and France, and the sixth largest in the world. In recent years, it has struggled to regain growth from the global crash of 2008 and in general its financial services sector (a very significant contributor to the economy) has found it challenging to regain its former position. The UK has experienced a recession and continues to face very slow growth; recovery has proven more slow and difficult than anticipated and has proved harder to maintain. Growth is anticipated in 2013, but even the most optimistic believe it will be only very slight whilst the Government continues to pursue its austerity approach to reduce public debt.

According to the Press Release of the EU Federation for Factoring and Commercial Finance, the average turnover growth for the Industry across the 27 members was 4,9% whilst the UK showed market growth of 5,0%, almost exactly the overall average (which comprised anything from a reduction of nearly 18% in Portugal to growth of 27% in Poland). Given the maturity of the market and the flat economic conditions, it's perhaps not surprising that the UK performance was pretty much in line with the overall European average.

So what did the UK invoice finance market look like in 2012?

There is a wide range of products available in the UK, reflecting the maturity of the market and the generally benign legal and regulatory environments.

Factoring, Invoice Discounting and variations between are offered on both a recourse and non-recourse basis, mostly to SMEs but also to larger businesses. These are used principally for the support of domestic but also for export and import business. Asset Based Lending is available to larger corporates, both domestically and cross border. Most business is whole turnover agreement based but new models are appearing, more of which later.

According to the research carried out by the very active representative trade association ABFA, around 43 000 clients are currently being provided with working capital support by the Industry; the majority of these – around 90% – are in Manufacturing, Services, Distribution and Transport.

The market is both highly fragmented and acutely concentrated; there is a large number of providers but the sector is strongly dominated by the top four providers (which are all high street bank owned); based on data published by Industry magazine Business Money in its annual review of the Industry, these four together represent around 80% of client turnover and client advances, and about 70% of client numbers.

As well as these large scale high volume providers, the market also accommodates a selection of small independent and specialist bank owned providers. The range and scope of these is probably unparalleled; it features global players with multinational presence and big ticket deals to niche local base companies with micro level advances.

What of course they all have in common is the provision of working capital support; ABFA statistics showed that £16,7Bn of advances were in place at the end of 2012 and that its members had handled £254Bn of client turnover. To put it in context, this means the Industry volume represented 15,3% of UK's GDP and made it the largest invoice finance market in Europe. Recent data from FCI suggest that China for the first time outstripped the UK for volume; whether the two figures are comparable is open to debate as what is characterised as factoring in China may not yet meet international descriptions of the term, perhaps being rather closer to lending against assets. However, real growth in the Industry is good and this is not about who is bigger than whom!

ABFA has developed its data collection process over the years and is now able to drill down to give great insight into the nature of the business

transacted. Its figures show that the market is completely dominated by Recourse business (89%) a form of assignment where risk remains with the client, and by Invoice Discounting (95%), a service where generally the debtor is unaware of the financiers' involvement and ledger administration remains with the client.

Perhaps what may be the most surprising statistic is that despite this value dominance of Invoice Discounting, 55% by number of clients are using Factoring!

With this significant diversity of scale, product and of client size also comes great variation in the operating models of the providers; these vary from mass process, low touch operations which are highly dependent on technology, to small scale bespoke services where high levels of interaction between provider and client remain the norm. The Business Money report suggests over 5000 people are employed in the industry and that client to staff ratios vary from around 3:1 to 16:1.

The UK has also seen the development and wider utilisation of Asset Based Lending, a form of finance that originated in and is large scale business in the USA. This type of funding involves a broader spectrum approach and provides support based on multiple asset classes. Typically it involves (as the name suggests) lending against a selection of stock, plant and machinery and property as well as a traditional invoice finance arrangement. Clearly the risk profile is different and it involves a broader set of skills in order to manage it effectively. To service the needs of these generally larger scale credits, club and syndicated deals are regularly put in place to spread risk amongst the providers.

At the end of 2012, ABL accounted for nearly 20% of the outstanding advances, but only 1,5% of the total number of clients!

Predicting the future in financial services is an interesting occupation, but such enhanced usage by larger corporates will likely be one of the ongoing trends that will be visible in the UK market. Growing awareness and acceptance will gradually build the base of the Industry which, although user numbers have been relatively stable, is not in my opinion anywhere near the ultimate saturation level.

The UK invoice finance market, unlike many others, is not regulated by government (although the majority of the providers are banks or are bank owned which themselves are subject to regulation). Accordingly, ABFA has recently introduced a self regulation scheme which articulates best

practice for the Industry; such an approach provides a light touch alternative to more intensive regimes whilst ensuring that common standards and approaches are taken in the best interests of both users and providers.

What developments might we see in the market in 2013?

While the existing mainstream providers will continue to offer whole turnover deals to an increasing scale and diversity of clients, technology is supporting the emergence of single transaction (spot) invoice trading platforms which allow sellers to offer their invoices to a panel of funders and accept best price deals. Whilst offering greater flexibility for users, such platforms also have a significantly different risk profile. We will watch with interest how the pioneers in this sector develop in the coming months.

Merger and acquisition activity is currently subdued and given the market profiles is in my view unlikely to be particularly visible in the medium term; venture capital and hedge funds continue to look at the industry for potential opportunities and accordingly we may see as a result a small number of new entries or acquisitions.

Other opportunities for potential development lie in the integration of finance throughout the supply chain; until recently the industry focus has been very much on the funding of clients' sales invoices. Supply chain finance and reverse factoring of buyers invoices may well become more popular in the short term as awareness, appetite, capabilities and skills develop in the industry.

The UK market is in good health; there is a broad range of provider choice, there is significant opportunity for further expansion. The Industry is confident that continued growth and development will be seen - and I look forward to updating you next year!

MARK MANDULA

---

## Factoring in the United States an introduction

In my article, I want to introduce factoring industry in the United States from the point of view of the owner and founder of a company that provides factoring services to customers from all over the country. United Capital Funding is a private company operating in a niche sector of trade finance. UCF turnover since formation in 1997 has exceeded 1,9 billion USD. Our services are used by companies of different sizes; these include companies in the startup phase, but also obrotacht enterprises with more than \$ 50 million. We provide factoring services, trade credit insurance and other receivables management solutions. They provide customers with improved liquidity and streamline procedures and internal operations. It effectively helps to meet the stringent requirements of competition in the global market.

### What is Factoring?

I'm sure that most, if not all members of the Polish Factors Association know what a „factoring”. However, I think it is worth taking a moment at the beginning of this article to define some key terms that I will use in this article discussing factoring in the USA. This should make it easier to find similarities and differences in the approaches in the United States and other countries.

For this study, I define factoring as a sale (at a discount) existing trade receivables due. In essence this action is done by converting the asset to cash. This is not a loan. In fact (not everyone knows and understands that) we are dealing with a situation in which companies of all sizes may assign its claims the factor.

Among the many benefits of the use of factoring, the most important are three:

- Factoring improves the liquidity of companies, provides cash because almost immediately after invoicing / invoice transfer the factor,
- the entrepreneur does not bear the cost of credit, does not take a cell operating costs for redress because the functions are carried out professionally by the factor,
- the entrepreneur can reduce its credit risk invoices submitted the factor, because the service of the principle of transferring the risk to the factor.

In factoring three parties involved: the factoring company (factor, party one), which charges a fee for this the client (the other side) sells the factor existing overdue to claim he has paid a third party (the debtor client). The claim arises when the customer sells the services or goods to the debtor.

It should be emphasized that there are often misunderstandings as to whether it is a factoring or other form of asset-based loan or ABL, it is important whether the service is provided bank or factoring company. The point is what is different from factoring ABL product. Factoring is not a loan; it is rather a sale of an asset for cash. Most of the products on the basis of „loans secured on assets” are in fact secured loan assets – such as receivables, inventories, etc.

Factoring in fact stands out in terms of the risk of „payment defaults”. Ask directly if you factor acquired customer invoice and payment is unregulated is which party bears the risk? The answer depends on the contractual arrangements between the client and the factor. In the U.S., there are two basic options relating to regress:

- factoring incomplete - factor agrees to the match zaliczkować invoice specified in the invoice period of time (usually 60, 90 or 120 days). If an invoice is not paid at the end of this period, the factor is the customer a refund the outstanding amount of debt, expenses and applicable fees,
- non-recourse factoring – factor does not claim reimbursement from the customer paid, if the debtor goes bankrupt through bankruptcy. Factoring agreement does not include the case go to court. In the case of collection by way of judicial factor has the right to ask the customer to return the sums paid.



There is another option discussed here forms of factoring, factoring, i.e. modified incomplete. In this case, the factor determined in the contract period, which assumes the risk of default. If a debtor becomes insolvent before the end of the period for which the factor took the risk of non-payment or is in a state of bankruptcy (for example, within 60 or 90 days from the date of maturity), the factor bears the risk as long as the unpaid debts are not subject to litigation. However, if the debtor is insolvent or bankrupt after the expiration of the risks they claim factor returns to the client.

I'll add the ones that factoring is in the United States mistakenly treated as a product, which the company is in the „last resort” and that use it only for financially weak companies, or at the edge. In fact, nothing could be further from the truth. It is worth recalling that factoring is used in the U.S. as early as 1800, at a time when the company very well located „old school” (among them belonging to large commercial banks) have begun to serve customers in the textile, furniture, textiles and clothing. At present, factoring is used in companies of almost every sector, including transportation services, employment agencies, construction, electronics, consumer goods, government, medical companies, and many other service industries.

## Size factoring market in the U.S.

Let's focus on presenting data size and shape of the factoring industry in the United States. The main source from which you can download comprehensive data about factoring worldwide rankings are produced by Factors Chain International ([www.fci.nl](http://www.fci.nl)) International Federation of factoring companies. FCI annually publishes comprehensive data on the results of the industry throughout the world. I encourage you to visit this page. Below is the current data showing the size of the U.S. market. As you can see the market size of the U.S. market is estimated at U.S. \$ 130 billion.

At first glance, the size of the factoring implemented in the U.S. may seem impressive; it is actually a small part of the services sector of trade finance in the United States. And while the factoring increased strongly in the last decade in the United States, it is still a small percentage of the U.S. GDP.

The relative size of the U.S. market draws more clearly if one compares it to other countries (e.g. Polish). Present to the market in relation to the

size of the Polish GDP. For the purposes of my studies used the data of the World Bank.

According to these data (at about 2011) the value of the global gross national product was estimated at 70 trillion dollars. The 190 countries included in the comparison, the U.S. gross national product is estimated at about \$ 15 trillion which is about 21% of global GDP. USA ranks first in the ranking of the measured value of the GDP, followed by China with GDP is estimated at 7,3 trillion dollars. The value of Polish GDP was estimated at 515 billion USD which puts Poland on 22nd place among 190 countries surveyed. According to the International Monetary Fund, global GDP in 2012 reached a value of 71,7 trillion dollars; it is about a 2% increase for the year.

In the chart below we present data on GDP in Poland in the years 2000-2011. The total value of Polish GDP in 2012 has a value of 515 billion U.S. dollars, compared to 171 billion in 2000. Polish GDP, increased significantly during this period, and constant upward trend. But even more impressive is the increase in the total value of Polish factoring market in 2005–2012 (estimated). Below is the data from different years of publication of the FCI, I emphasize, however, particularly strong growth in this market over the past three to five years.

So compare the Polish and American use of penetration, i.e. the share of industry in GDP. The proportion of the total turnover achieved by the industry for the global product may not be the ideal differentiator. But it shows the level of acceptance of the product and the indicators allow to engage in discussions.

The first area of my analysis, I present the chart below. As you can see, there was a significant increase in the share of factoring in the total GDP Polish, a phenomenon particularly evident in the last three years. Never before in Poland penetration rate was higher than it is now is at the moment. Promising draws a clear upward trend line. I would add that the estimated result for 2012 I based on an average of data from previous years.

On the basis of these data come to these conclusions:

- Polish significantly increased (dominant differentiator in my analysis), the penetration rate of GDP for factoring increased significantly.
- Currently, the penetration rate of over 6% of GDP. It is the highest in the entire cross-section of the last seven years.
- The rate of +/- 6% is significantly higher than the prior six years, from 2005. Well done!

The same indicators (penetration and GDP) for the same period (2005–2011) are the American market. Results presented here compare the U.S. market differs significantly from what we have seen in Poland.

Penetration rate in the United States reached during the period average of about 1%. The trend line is very flat and there is a slight upward trend, such as that recorded in the same period in Poland. Another interesting difference between these indicators is their range. Polish penetration rate in 2012 was five times higher than the U.S.

So let's stop and ask where the difference between the compared countries? I'm not sure I can pinpoint the condition, but under certain assumptions so you can answer our question.

Although factoring has been used in the U.S. as a source of funding for more than 100 years, it still is neither well understood nor popular source of capital for companies. How many times leading talks with the heads of business firms of all sizes have heard: „Factoring? Never such a thing did not hear?”

To make matters worse, many business owners who have „heard” about factoring heard bad things about him, or worse, they had bad experiences with him. So if the lack of knowledge about factoring add stigma of bad experiences, the statement that the penetration rate of GDP for factoring is not too high in the U.S. makes sense.

Over the past seven years I had the opportunity and pleasure to talk about factoring many times and in many countries, so many learned many interesting things that can partially give an answer to our question is, where is the source of the relative low penetration rate of U.S. GDP. In many, many countries (including Poland) factoring is a product characterized by high name recognition and financial products is „mainstream”, available at banks in some countries, independent factoring companies. The factoring market in many countries, the biggest players are the major banks that offer factoring as part of a product line or services, financing and loans in the form of services „faktoringlike”. It is true that a large, well-known and recognized financial institutions provide factoring services increases their (services) credibility, of which the United States is no „typical” factoring company cannot take advantage.

Yet another reason (I call it the „credibility gap”) the differences in the level of acceptance of factoring in the markets of the U.S. and Polish (as well as other markets in the world) lies in the fact that in the U.S. com-

pared to the rest of the world lacks functional regulation and licensing of factoring companies. In many / most countries, factoring companies must be registered, obtain a license and comply with federal/state/local regulations. In the United States, these rules do not apply to entities which do not belong to the banks. In my opinion takka deregulation is depending on your point of view, either a blessing or a curse. Personally, I think that this situation works against companies that have the essence of trying to keep high standards of professional and ethical standards.

### Organization factoring market in the U.S.

As I mentioned, the markets factoring in Poland and the United States differ significantly on the penetration rates of GDP and structure. As part of your studies to present more details of the factoring industry in the United States, will be the measurements, results of operations and information marketing techniques used by U.S. factoring firms. The first topic for discussion is the source of data acquisition. Due to the nature of the factoring industry in the United States, such data are not generally available from official government sources, while in many other countries, factors need to submit the reports and as a result industry data are collected and released periodically.

The vast majority of American companies are owned by private investors; or independently owned (not a subsidiary of a major bank or a company). For this reason, the availability of information about the actual size of the market, turnover, companies, customers, etc. It is strongly limited. This is again a very different situation compared to a world where factoring companies are required to register and are licensed by the government. Moreover, in many countries, major industry players are factoring large commercial banks or public companies that are listed on the stock market, etc. There are also countries where the „independent”, factors not operate. As a result, the most reliable source of information on the factoring industry in the United States are reports, studies and analysis of periodic and annual reports prepared and published by independent institutes and trade associations. In the U.S., there are two factoring industry associations. The first is the International Factoring Association (IFA), [www.factoring.org](http://www.factoring.org). IFA membership is open to all banks and financial firms that provide

financing or factoring. The Federation collects data on which cyclically every two years published a „Report on the industry”, and „Results of the industry.” These are the basic source of data on the factoring industry in the United States. United Capital Funding has been a member of the IFA and is a very active member of the leading associations. (At UCF!)

Another significant industry association of factoring companies in the United States is a Commercial Finance Association (CFA), CFA [www.cfa.com](http://www.cfa.com) focused financial services firms based on assets and factoring services. The Federation exists since 1944 and currently has about 300 member companies from the U.S., Mexico and Canada, grouped in 16 divisions. CFA members represent a variety of credit institutions, among them there are both international banks and independent specialist providers of financial services. The current membership structure is as follows: 24% – commercial banks and 76% of non-bank financial institutions. The federation includes providers of specialized services such as ABL belonging to local and foreign commercial banks, independent finance companies of varying size segment, lenders providing loans secured on finished products (Floor plan financing), factoring organizations and financial sector companies belonging to large industrial corporations.

According to the latest available data in the United States there are about 1500 of factoring companies. The exact determination of this number is impossible because of the lack of regulation obliging to register/obtain a license for the purposes of this study will use the results of own research, In addition, many of the following information comes from the already published industry reports published in 2013 by the IFA. Please note that the information we present in the paper are only factoring industry. It does not include a financing ABL and other similar forms of services (financing contracts secured inventory, etc.) So I think that the results of my research can identify a „typical” American factoring company (medium to large) operating in the United States.

Here are a selection of information companies that took part in the research on the size and scope of the industry; (based on 200 responses)

1) The first chart shows the structure of the factoring industry in the United States based on the criterion of invoices funded in 2012. As you can see, only 9% of the factoring business in 2012 showed turnover of more than \$ 500 million. Only 28% of companies factoring in 2012 showed turnover of more than \$ 100 million.

2) Sources of financing typical American factoring company. The most common source of capital was a bank, then personal investments, investors and other finance companies.

3) Almost all of factoring services in the U.S. are provided in the form of factoring public. In 2012, 85% of the total turnover of factoring in the United States under funded under factoring public, only 15% completed on the basis of factoring secret.

It may be worthwhile at this point to discuss what I mean by a notification. UCF, as most of the factors explicitly provide factoring. Factor explicitly factoring service provider shall inform the debtor that the debt has been sold / purchased by a third party (such proceeds vast majority of factoring companies in the U.S.). The creditor accepts this fact and payments (made electronically or by mail) are mostly redirected automatically. In Article 9 (as amended) of the Commercial Code (UCC) establishes, inter alia, rules on the notification and protection of the rights of the debtor. Each factor in the United States is required to fully understand and apply the requirements of the notification (the debtor) is to ensure the widest possible protection for the debtor authorized by law.

4) 82% of the turnover of factoring in the U.S. carried out in the framework of factoring services such as incomplete and / or „modified” based on factoring incomplete and only 18% of the turnover of the recourse factoring.

5) Very interestingly presented in the context of American factoring „territorial location” of customers. Most of the transactions carried out in the U.S. were located locally or regionally, 61% of companies that responded to the survey IFA identified their transactions in these categories. Only 37% identified themselves as a provider of a national specifying it as an activity in the range of up to 500 miles from their offices but still in the U.S. Even more interesting is that only 2% of the factoring provides one of the varieties of international factoring.

6) The average size of the transactions executed by the U.S. factoring company in 2012 set out in the study is between 50,000 thousand. And \$ 100,000 USD, it is 28%. This would be the \$ size of the initial factoring AR in total.

7) With factoring services in the USA in 2012 most often used by companies in the sectors shown in the chart below. Five of them dominates, are: transportation, services, production, placement in employment and Energy-Related companies.

The structure of the American factoring in the context of performance measurement is as interesting, here are some interesting additional observations of the IFA test;

1) The largest group are firms which in 2012 recorded a profit after tax margin tax profit margin for factoring companies in the U.S. in 2012 by 20% (or more) pretax profit margin of profit. Only 8% of companies reported a net loss of factoring.

2) DSO (average delay in payment measured in days) in the U.S. in 2012 was 43.8. Slightly lengthened compared to the year 2011 and was shorter (44.6 days) as compared to 2009.

3) In the „traditional” marketing tools used by most U.S. factoring in the sale of their services? The following graph shows that most of the uses of various tools. Frequently used phone (call center), fairs, mailing, affiliate programs and advertising on the „yellow pages” directories. Surprisingly about 20% of the respondents said factors that in 2012 had not used any traditional tools to support business development.

4) With the popularization of the Internet, more and more companies use to sell their products and services all types of social media and other digital and electronic marketing channels. Factoring industry is no exception (see chart below). Factoring in the U.S. in 2012 to take advantage of most electronic business development tools such as e-mail, analyzing their audience (SWEQ and PPC), LinkedIn, Facebook and blogs.

5) Let's see which channels used by factoring in 2012 brought many customers. IFA test results show that the most frequently reported source of acquiring new customers (in order of response from the highest to lowest) are: word of mouth, on the recommendation of, their own websites, call centers, direct marketing, analysis of their audience (SWEQ and PPC) „Yellow Pages”, TV and radio.

Other interesting findings and information from the IFA test in 2013 are:

- 9 – the median number of years, specifying the working age factors.
- 14.6 – average number of full-time employees in companies factoring.
- 38% – the number of new customers in the portfolio of factoring clients in the U.S.
- One of the most interesting information from the survey relates to the effectiveness of the sources from which the newly acquired customers. The most effective source was word of mouth – recom-



- recommendations customers already using factoring – the least recommendations of banks, other lenders, brokers, CPA and venture capital firms.
- 1,1% – the portfolio of bad debt in the portfolio of purchased receivables.
  - 1,7% – the portfolio of bad debt in the portfolio exposure.
  - The main reasons for non-payment of debts faktorowanych are:
    - 37% – litigation,
    - 32% – bankruptcy,
    - 23% – of fraud,
    - 8% – other.
  - Incidence of fraud has increased over the last 12 months, according to the surveyed companies:
    - 16% – has increased,
    - 27% – decreased,
    - 56% – has not changed.

## Advertising factoring services in the USA

Compared to other countries, factoring market in the U.S. is in a mature phase and is highly competitive. A perfect example of this is a simple experiment conducted using the Google search engine. Before the second I entered the key words: „factoring receivables”. Within 0.37 seconds Google announced the results 938 000 search results. United has one of the highest Google rankings on the Internet, using terms like „factoring” as a search.

In addition to information on the competitiveness of the U.S. market should add that the annual growth rate CAGR for the industry reached over the past 10 years averaged only about 3%. As a result, higher value of this ratio, above average CAGR could only be achieved by factoring companies with the highest level of customer retention and service quality.

United is very fortunate to have accomplished a CAGR over the past 10 years of about 20% We have achieved a great support team with our great partners, customers and employees. We focus on the fact that our work is 100% corresponded to the „golden rule”, i.e. that served customers were treated as we would want to be treated



In my professional speaking me often get asked how to ensure the effectiveness and efficiency of acting on the factoring market in the U.S. a lot about how to effectively and profitably market our professional factoring services in the United States, so I suggest that it was the subject of my next article in this series.



CZĘŚĆ II

---

# FAKTORING W TEORII



## SŁOWO WSTĘPNE

Prezentowane opracowanie dotyczące faktoringu i rynku faktoringowego – szczególnie w Polsce – ma charakter teoretyczno-poznawczy. Zawiera podstawowy aparat pojęciowy związany z faktoringiem, systematyzację produktów faktoringowych oraz podmiotów faktoringowych, przegląd, interpretację i ocenę zjawisk zachodzących na rynku faktoringowym. Lektura trzeciego tomu „Faktoringu. Almanachu Polskiego Związku Faktorów” (2013) ułatwia zrozumienie złożoności usługi faktoringowej i rynku faktoringowego. Dostarcza też ogromu świetnie uporządkowanej wiedzy na temat korzyści oraz ewentualnych słabości wynikających ze współpracy przedsiębiorców z firmami faktoringowymi. Przede wszystkim uwagę zwraca niebываły (w porównaniu z innymi rodzajami usług finansowych) potencjał, który tkwi we współpracy użytkowników faktoringu z podmiotami faktoringowymi (faktorami). Potencjał ten wciąż nie jest w pełni wykorzystany w Polsce, a już z perspektywami na dalszy i dynamiczny rozwój zarówno faktoringu, jak i rynku faktoringowego. Co ważniejsze, potencjał ten został udowodniony nawet w okresie najtrudniejszym dla polskiej gospodarki i rynku finansowego, to jest w trakcie trwającego ogólnoswiatowego kryzysu finansowego z 2004 roku (w Polsce dotkliwie odczuwanego od końca 2008 roku). Publikacja ukazuje, w jaki sposób i pod wpływem jakich czynników zmienia się organizacja i funkcjonowanie współczesnego rynku faktoringowego, a polskiego w szczególności.

Almanach jest charakterystyczny nie tylko ze względu na poważny ładunek najbardziej aktualnych treści teoretyczno-poznawczych dotyczących faktoringu. Godne uznania jest to, że w gruncie rzeczy autorami są absolwenci szkół wyższych lub studenci na różnych stopniach studiów ekonomicznych – licencjackich i magisterskich. Prezentowany materiał pochodzi z wybranych i nagrodzonych prac dyplomowych oraz magisterskich, które zostały skierowane na coroczny Konkurs o Złote Pióro Polskiego Związku

Faktorów. Konkurs stawia sobie za cele promocję badań nad usługą faktoringową, prowadzonych w instytucjach akademickich w Polsce, oraz popularyzację wiedzy o faktoringu w środowiskach akademickich i biznesowych.

Ze względu na ograniczenia wydawnicze spośród nagrodzonych prac dokonano wyboru tych fragmentów ich treści, które stanowią najbardziej wartościowy wkład autora do poznania współczesnej rzeczywistości faktoringowej oraz mogą oddziaływać inspirująco na praktyków w dziedzinie faktoringu. Nie znaczy to jednak, że poszczególne prace nie zawierają innych ciekawych, choć może już łatwiej dostępnych treści na temat faktoringu i rynku faktoringowego w Polsce (na przykład na polskim rynku wydawniczym lub stronie Polskiego Związku Faktorów).

Wyróżnione w Konkursie opracowanie zatytułowane *Faktoring jako źródło finansowania przedsiębiorstw w Polsce* zostało przygotowane przez Roberta Wyderkę w formie pracy dyplomowej, napisanej pod kierunkiem dr Małgorzaty Mikity na Uczelni Łazarskiego. W sposób uporządkowany, na podstawie polskiej literatury z zakresu faktoringu, autor pokazał bogactwo i niejednorodny charakter instrumentów faktoringowych. Tak duże zróżnicowanie rodzajów faktoringu pozwala lepiej dopasować rodzaj produktu faktoringowego do konkretnych potrzeb i oczekiwań użytkownika, czyli przedsiębiorcy (faktoranta). Tę możliwość dopasowania wyrażono za pomocą zestawu i ogólnej charakterystyki zalet i wad (a raczej ograniczeń) instrumentu różnych rodzajów faktoringów z punktu widzenia użytkownika. Poznanie słabych i mocnych stron faktoringu stanowi dla klienta firmy faktoringowej punkt wyjścia pogłębionego zbadania rodzaju i zakresu dostarczanych poprzez faktoring wartości utylitarnych służących przedsiębiorcy, lub poznania innych interesujących elementów, decydujących o potencjale faktoringu dla rozwoju życia gospodarczego.

Pierwszego pogłębionego spojrzenia na wartości utylitarne, które otrzymuje przedsiębiorca w wyniku współpracy z faktorem, dostarcza, wyróżniona w Konkursie, praca dyplomowa Andrzeja Zawady *Rozwój faktoringu na rynku usług finansowych i jego wpływ na przedsiębiorstwo*. Praca została przygotowana na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach pod kierunkiem dr. Macieja Baranowskiego. Za pomocą ekonomicznej i finansowej analizy wskaźnikowej sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa można klarownie i „namacalnie” wytłumaczyć sens i efekty wykorzystywania faktoringu w gospodarce i finansach podmiotu gospodarczego. Zawartość podrozdziału 4. *Wpływ faktoringu na przedsiębiorstwo XYZ* warto polecić

szczególnie przedsiębiorcy. Ta część pracy pokazuje, jak praktycznie, przy pomocy zestawu wskaźników ekonomicznych i finansowych, zobrazować wpływ korzystania z faktoringu na sytuację finansową przedsiębiorcy. Oprócz tego przedstawiono możliwe korzyści lub pewne ograniczenia w rozwijaniu dobrych stosunków z kontrahentami gospodarczymi. Tak ujęty potencjał faktoringu może stanowić zachętę do rozważnego i najlepiej długofalowego korzystania z faktoringu. Z uwagi na to, że ten sam potencjał został dostrzeżony przez oferentów faktoringu, sam rynek faktoringowy w Polsce, pomimo ogólnoswiatowego kryzysu finansowego, rozwija się i ma obiecujące perspektywy na przyszłość.

Jedną z takich perspektyw tworzy ogromna przydatność produktów faktoringowych dla praktycznego zarządzania płynnością przedsiębiorstwa. Płynność finansowa, zarówno krótkoterminowa, jak i długoterminowa, stanowi bodaj najważniejszy warunek przetrwania przedsiębiorcy, któremu przyszło działać w warunkach niepewności i ryzyka. Czas kryzysu ukazał, jak wielką wartością w życiu gospodarczym jest zdolność i umiejętność utrzymania płynności finansowej przez jakikolwiek podmiot gospodarczy. Faktoring kryje w sobie potencjał skutecznego i efektywnego sterowania płynnością. Zagadnienie to celnie rozwinęła Patrycja Źarska w – nagrodzonej Złotym Piórem – pracy dyplomowej *Faktoring narzędziem zaawansowanego zarządzania płynnością przedsiębiorstwa*, przygotowanej na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach pod kierunkiem dr. Tomasza Zielińskiego. Na uwagę Czytelnika zasługuje przede wszystkim zebranie w jednym miejscu podstawowej wiedzy teoretycznej na temat płynności, jej typów, źródeł oraz czynników ryzyka jej utraty. Interesujący – zwłaszcza dla praktyków gospodarczych – jest też przykład ilustrujący efekty wykorzystania faktoringu w celu poprawy kondycji finansowej spółki. Pozwala on lepiej uzmysłowić przedsiębiorcom zasadność posługiwania się faktoringiem.

Rozwój rynku faktoringowego i produktów faktoringowych jest powiązany z opłacalnością i stabilnością działalności dostawców faktoringu, czyli firm faktoringowych. Specyficznym i w rzeczywistości najpoważniejszym graczem na rynku faktoringowym są banki. Mogą one prowadzić działalność faktoringową w ramach własnej działalności statutowej bądź poprzez posiadanie własnych spółek faktoringowych. W każdym razie w perspektywie banku występuje kwestia ryzyka konkretnego rodzaju działalności i zarządzania nim. Szczególną i zwykle pierwszoplanową sprawą jest określenie własnego stosunku banku do ryzyka w działalności kredytowej

i ryzyka w działalności faktoringowej. Faktoring jest bowiem naturalną alternatywą kredytu na bieżącą działalność gospodarczą. Z jednej strony bank zwiększa swoją atrakcyjność w oczach klienta, dając mu dostęp do szerszej oferty w zakresie finansowania potrzeb bieżących. Z drugiej – dla banku rodzi to problemy na tle swoistej konkurencyjności/substytucyjności kredytu krótkoterminowego. Bank musi liczyć się z problemem tak zwanego chińskiego muru – oportunistycznymi zachowaniami pracowników sprzedających kredyty i faktoring oraz rozliczanymi z planów sprzedażowych substytucyjnymi produktami (sprzedany faktoring zmniejsza zapotrzebowanie klienta na kredyt i odwrotnie). Faktoring jako produkt bardziej skomplikowany wymaga specyficznego podejścia do analizy i oceny ryzyka dla faktora, niezbędna odmienna metodologia badania ryzyka przez bank i faktora wymaga nowych umiejętności u pracowników banku. Jednakże różnice w przepisach prawnych regulujących funkcjonowanie kredytu i faktoringu mogą zostać wykorzystane w celu ograniczenia kosztów działalności, właśnie poprzez zwiększenie sprzedaży faktoringu. Kwestie te i inne, związane z zarządzaniem ryzykiem i zróżnicowaniem zarządzania ryzykiem w działalności faktoringowej i kredytowej w realiach polskich zostały podjęte i przedstawione w – nagrodzonej Złotym Piórem – pracy magisterskiej Agnieszki Dąbrowskiej *Ryzyko faktora a ryzyko banku udzielającego kredytów obrotowych*, przygotowanej w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie pod kierunkiem dr Katarzyny Kreczmańskiej-Gigol.

Działalność faktoringową należy też postrzegać przez pryzmat budowania konkurencyjności instytucji finansowej. Rozszerzenie oferty produktowej, dywersyfikacja ryzyka związanego z różnymi grupami produktowymi mogą się stać elementami budowania i zapewnienia trwalszej konkurencyjności dostawcy usług finansowych. Zwłaszcza że atrakcyjność faktoringu zaczyna być coraz bardziej doceniana przez banki bądź koncerny bankowo-finansowe. Reguły konkurencji w branży bankowej, powoli zmieniające się pod wpływem kryzysu finansowego, oraz dostrzeżenie perspektyw rozwojowych branży faktoringowej muszą zostać wcześniej czy później odnotowane przez banki spółdzielcze, nie tylko komercyjne. Należy się spodziewać, że banki spółdzielcze będą musiały rozważyć nierozwijanie się na rynku faktoringowym w kategoriach zaskoczenia strategicznego. Brak aktywności banku spółdzielczego na rynku faktoringowym może stanowić czynnik utraty konkurencyjności w warunkach, gdy podmioty gospodarcze wykazują silne zapotrzebowanie na „dostawę płynności finansowej”. Stan aktywno-



ści banków spółdzielczych na rynku faktoringowym w Polsce przedstawiła Anna Barek w – wyróżnionej w Konkursie – pracy magisterskiej pod tytułem *Konkurencyjność usługi faktoringowej w polskim systemie bankowym ze szczególnym uwzględnieniem sektora banków spółdzielczych*, przygotowanej na Politechnice Gdańskiej pod kierunkiem dr. inż. Krystiana Zawadzkiego.

W biznesie instytucji finansowych działalność faktoringowa może stanowić ważny element budowania konkurencyjności oferentów usług finansowych. Można się o tym przekonać na różne sposoby, takie jak przedstawione w pracach wspomnianych autorów. Jednak najbardziej wyrazistym sposobem jest porównanie stanu rozwojowego polskiego rynku faktoringowego z dojrzałymi rynkami faktoringowymi za granicą. O stopniu dojrzałości rynku świadczą elementy, takie jak: obroty rynkowe, ilość i wielkość instytucji konkurujących ze sobą, zróżnicowanie ofert rynkowych pod względem szerokości i głębokości asortymentu, sposób zorganizowania się faktorów i inne. Interesującego materiału porównawczego stanu rynku polskiego i brytyjskiego jako jednego z najbardziej dojrzałych dostarcza – wyróżniona w Konkursie – praca magisterska zatytułowana *Działalność faktoringowa na rynku brytyjskim i polskim na przykładzie Bibby Financial Services* autorstwa Agaty Wasielewskiej, napisanej pod kierunkiem dr. Katarzyny Kreczmańskiej-Gigol w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Szczególnie wartościowy jest dobór podmiotów poddanych analizom i ocenom porównawczym: organizacje działające na rzecz rozwoju faktoringu, utworzone z inicjatywy faktorów oraz faktora, który prowadzi działalność na obu rynkach jednocześnie. Zróżnicowanie stanu rozwojowego ofert rynkowych tej samej instytucji faktoringowej musi przemawiać do wyobraźni czytelnika.

Niewątpliwie każda z prezentowanych skróconych wersji prac wymienionych autorów tworzy spójny obraz potencjału faktoringu, rozpatrywanego w różnych ujęciach (korzyści finansowe, ekonomiczne, gospodarcze, ryzyko) i z punktów widzenia różnych stron transakcji faktoringowej: faktoranta lub faktora, w kontekście zmian w sytuacji sektora finansowego (okres *prosperity* gospodarczej, okres spowolnienia czy załamania gospodarczego). Bez względu na pewne słabości, ograniczenia faktoringu wysoko rokuje się szanse dla dalszego rozwoju rynku faktoringowego w Polsce. Zapraszam do lektury.

prof. dr hab. Dorota Korenik



ROBERT WYDERKA

## Faktoring jako źródło finansowania przedsiębiorstw w Polsce

### I. Streszczenie

*Faktoring jako źródło finansowania przedsiębiorstw w Polsce* to tytuł pracy licencjackiej napisanej w Uczelni Łazarskiego w 2012 roku pod kierunkiem dr Małgorzaty Mikity.

Praca miała na celu przedstawienie faktoringu jako godnego uwagi, alternatywnego źródła finansowania przedsiębiorstw w Polsce, pomimo iż jest on dostępny na polskim rynku od niedawna w porównaniu do popularnych źródeł finansowania takich jak pożyczka czy kredyt bankowy.

Przebieg refleksji naukowej nad omawianym zagadnieniem przedstawiono w trzech rozdziałach. W rozdziale pierwszym ukazano istotę i rodzaje przedsiębiorstw w Polsce. Opisano również trudności, z jakimi muszą zmagać się firmy działające na polskim rynku. W dalszej części tego rozdziału zaprezentowano długo- oraz krótkoterminowe sposoby finansowania działalności przedsiębiorstw z podziałem na kapitały własne i obce. Poza tradycyjnymi źródłami, dającymi kapitał na rozwój firmy, opisano także młodsze usługi finansowe, jak: *forfeiting*, *leasing* czy *venture capital*.

W rozdziale drugim wyjaśniono znaczenie faktoringu, jak również przedstawiono i scharakteryzowano jego rodzaje oraz główne funkcje. Ponadto analizie poddano schemat pełnej obsługi transakcji faktoringowej. Następnie wskazano mocne i słabe strony faktoringu z punktu widzenia przedsiębiorstwa. W ostatniej części tego rozdziału przedstawiono rynek usług faktoringowych w Polsce oraz wymieniono podmioty oferujące tę formę finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa.

W rozdziale trzecim zaprezentowano faktoring jako szansę na rozwój przedsiębiorstw w Polsce. Porównano obroty firm faktoringowych zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów w 2010 i 2011 roku. Ponadto

przedstawiono wyniki tych firm, ich udział w rynku, liczbę obrotów, liczbę dłużników i klientów, którzy korzystają z faktoringu. Porównano również struktury obrotów faktoringu właściwego z niewłaściwym oraz krajowego z zagranicznym. Następnie zaprezentowano liczbę faktur sfinansowanych w 2011 roku oraz 10 wiodących branż, w których zastosowano faktoring. Analizie poddano trudności i problemy wpływające negatywnie na rozwój faktoringu w Polsce. W ostatniej części tego rozdziału ukazano perspektywy rozwoju rynku faktoringu dla przedsiębiorstw w Polsce.

W wybranym do druku abstrakcie z pracy licencjackiej autor dokonał przeglądu praktykowanych form usługi oraz ocenił ich funkcjonalność w kontekście przedsiębiorstwa. Poniżej publikujemy wskazane fragmenty.

## 2. Istota i rodzaje faktoringu

Jednym ze źródeł stałego finansowania przedsiębiorstw jest faktoring. Usługa ta polega na tym, że przedsiębiorstwa odsprzedają należności bankowi lub innej instytucji finansowej przed upływem terminu płatności<sup>1</sup>.

Aktualnie nie ma jednej, stałej formy faktoringu, jest ona uzależniona od wielu czynników. Faktoring możemy podzielić między innymi według następujących kryteriów:

- 1) ze względu na ryzyko niewypłacalności dłużnika:
  - faktoring właściwy, nazywany także pełnym lub bez regresu,
  - faktoring niewłaściwy, nazywany również niepełnym lub faktoringiem z regresem,
  - faktoring mieszany;
- 2) ze względu na czas zapłaty za zobowiązanie:
  - faktoring dyskontowy, nazywany przyspieszonym,
  - faktoring zaliczkowy,
  - faktoring wymagalnościowy;
- 3) ze względu na rodzaj poinformowania dłużnika o umowie:
  - faktoring otwarty (jawny),
  - faktoring półotwarty (półjawny),
  - faktoring tajny;

<sup>1</sup> *Przedsiębiorco, czy wiesz, co to jest faktoring?* Dostępny w Internecie: [www.bankier.pl](http://www.bankier.pl) [dostęp: 29.11.2010].

4) ze względu na zasięg terytorialny odbiorców:

- faktoring krajowy,
- faktoring eksportowy.

W faktoringu pełnym faktor przejmuje całe ryzyko związane z niewypłacalnością dłużnika, to znaczy, dokonuje definitywnego zakupu danej wierzytelności bez prawa regresu, zastosowana jest funkcja *del credere*. Funkcja ta, inaczej nazywana funkcją przejęcia ryzyka albo gwarancyjną, polega na zakupie przez faktora wierzytelności przedsiębiorstwa bez prawa regresu, niezależnie od sposobu i ryzyka pojawiającego się w trakcie ściągania środków pieniężnych z zadłużonego. Faktor ma obowiązek zapłacić swojemu klientowi kwotę pieniężną wierzytelności w terminie wcześniej ustalonym. Forma ta jest korzystna dla zbywającego daną wierzytelność, ponieważ od razu po dokonaniu transakcji sprzedaży faktorant dysponuje środkami pieniężnymi i dzięki temu pozbywa się odpowiedzialności za opcjonalną niewypłacalność dłużnika. Kolejnym plusem faktoringu bez regresu jest wzmocnienie, poprawa bilansu przedsiębiorstwa. Wpłaty z tytułu dostaw i usług są automatycznie zamieniane na gotówkę, co oznacza polepszenie zdolności kredytowej zbywającego. Na taką formę faktoringu decyduje się faktor, który ocenia sytuację finansową odbiorców jako pozytywną. W porównaniu do faktoringu niewłaściwego, faktoring właściwy jest bardziej kosztowny<sup>2</sup>.

Faktoring niepełny cechuje się tym, iż faktor wycofuje swoje środki pieniężne, gdy dłużnik nie zdoła uregulować zobowiązania w określonym terminie. W takiej sytuacji dochodzi więc do regresu względem faktora. Główną regułą jest tutaj fakt, iż jeśli dłużnik nie dokona płatności, zrobi to za niego faktorant, lecz jest on zmuszony do zwrócenia całej zaliczki faktorowi. Ten rodzaj faktoringu korzystniejszy jest dla faktora, ponieważ nie bierze on odpowiedzialności *del credere*. Faktoring niepełny (niewłaściwy) jest tańszy od pełnego ze względu na ograniczone ryzyko faktora. Ten typ usługi faktoringowej występuje najczęściej<sup>3</sup>.

W faktoringu mieszanym łączone są cechy faktoringu właściwego i niewłaściwego. Ryzyko rozkładane jest pomiędzy dwie strony umowy: faktora

<sup>2</sup> H. Chynał, *Kredyty bankowe i inne formy finansowania. Poradnik dla małych i średnich firm*, wyd. 2, Warszawa: Difin, 2011, s. 104.

<sup>3</sup> *Finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa. Studia przypadków*, red. M. Panfil, wyd. 2, Warszawa: Difin, 2011, s. 331.

i faktoranta. Faktor bierze na siebie ryzyko niewypłacalności dłużnika jedynie do pewnej kwoty, a odpowiedzialność nadal zostaje przy faktorancie<sup>4</sup>.

Dla przedsiębiorstwa najbardziej korzystnym rodzajem usługi faktoringowej jest faktoring dyskontowy. Niestety, występuje on bardzo rzadko. Charakteryzuje się przejęciem wierzytelności przez faktora na zasadzie cesji. W tym wypadku nieistotna jest data dokonania zapłaty przez dłużnika, gdyż w chwili zawarcia umowy faktoringowej faktorant otrzymuje wierzytelność od faktora<sup>5</sup>.

Najbardziej popularnym rodzajem usługi faktoringowej ze względu na termin wypłaty środków jest faktoring zaliczkowy. Polega on na tym, że faktorant w momencie zawarcia umowy otrzymuje zaliczkę od faktora w wysokości od 70 do 90% wartości wierzytelności, a pozostałą część kwoty otrzymuje po uregulowaniu wypłaty od dłużnika.

Faktoring wymagalnościowy odpowiedni jest dla firm, którym zależy na terminowym finansowaniu, a nie na czasie tego finansowania. W tym modelu faktor przejmuje na siebie ryzyko niewypłacalności. Jeżeli faktorant uzyska od dłużnika należność we wcześniej określonym terminie, to może on otrzymać zapłatę w terminie wierzytelności<sup>6</sup>.

Faktoring jawny charakteryzuje się tym, iż dłużnik jest poinformowany o realizacji umowy faktoringowej zawartej między dostawcą a faktorem. Najczęściej podmiotem powiadamiającym jest faktor, choć może to być również jedna bądź druga strona albo obie strony jednocześnie. Dla faktora stanowi to pewne zabezpieczenie przed przekazaniem środków faktorantowi przez dłużnika. Jeżeli jednak środki te trafią do faktoranta, musi on niezwłocznie przekazać je faktorowi. Ta forma faktoringu zmniejsza ryzyko faktora, a ponadto zmniejsza także ryzyko niewywiązania się dłużnika z umowy. Jeżeli podmiotem zawiadamiającym jest dłużnik, to faktor może być bardziej pewien tego, że spłaci on zobowiązanie na jego rzecz. Forma ta ma jednak pewną wadę, mianowicie jeżeli dłużnik uzyska informacje o przekazaniu należności na rzecz faktora, to może uznać kondycję finansową dostawcy za złą<sup>7</sup>.

<sup>4</sup> *Polityka budżetowa i podatki. Wybrane zagadnienia*, red. T. Juja, Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, 2010, s. 183.

<sup>5</sup> Dostępny w Internecie: [www.msp.nf.pl](http://www.msp.nf.pl) [dostęp: 10.09.2010].

<sup>6</sup> Dostępny w Internecie: [www.e-prawnik.pl](http://www.e-prawnik.pl) [dostęp: 24.09.2011].

<sup>7</sup> J. Grzywacz, *Faktoring*, wyd. 2 uzup. i zaktual., Warszawa: Difin, 2005, s. 52.

W przypadku faktoringu półotwartego dłużnik powiadomiony jest o zawarciu umowy w momencie wezwania go do spłaty wierzytelności. Faktor podaje dłużnikowi dane niezbędne do dokonania płatności w odpowiednim terminie i w określony sposób. Formę tę stosują faktorzy, którzy przed wezwaniem do zapłaty nie chcą ujawnić swojego pośrednictwa. Obawiają się oni bowiem tego, iż dłużnik może uznać sytuację finansową dostawcy za złą.

Mniej popularną formą faktoringu jest faktoring tajny. Charakteryzuje się tym, iż nie informuje się dłużnika o zawarciu umowy faktoringowej. Forma ta nie jest często stosowana, gdyż istnieje możliwość spłaty świadczenia na rzecz przedsiębiorstwa, co stanowi pewne ryzyko dla faktora. Brak tych informacji może powodować trudności w odzyskaniu pieniędzy przez faktora<sup>8</sup>.

Gdy przedmiotem faktoringu są wierzytelności wywodzące się z transakcji krajowych, czyli mających miejsce obrotu w handlu wewnętrznym, mamy do czynienia z faktoringiem krajowym, natomiast jeżeli przedmiotem obrotu są wierzytelności dotyczące sprzedaży zagranicznej, mówimy o faktoringu międzynarodowym.

Na rysunku 1. wyszczególniono rodzaje faktoringu ze względu na zasięg terytorialny, z uwzględnieniem krajowego oraz międzynarodowego.

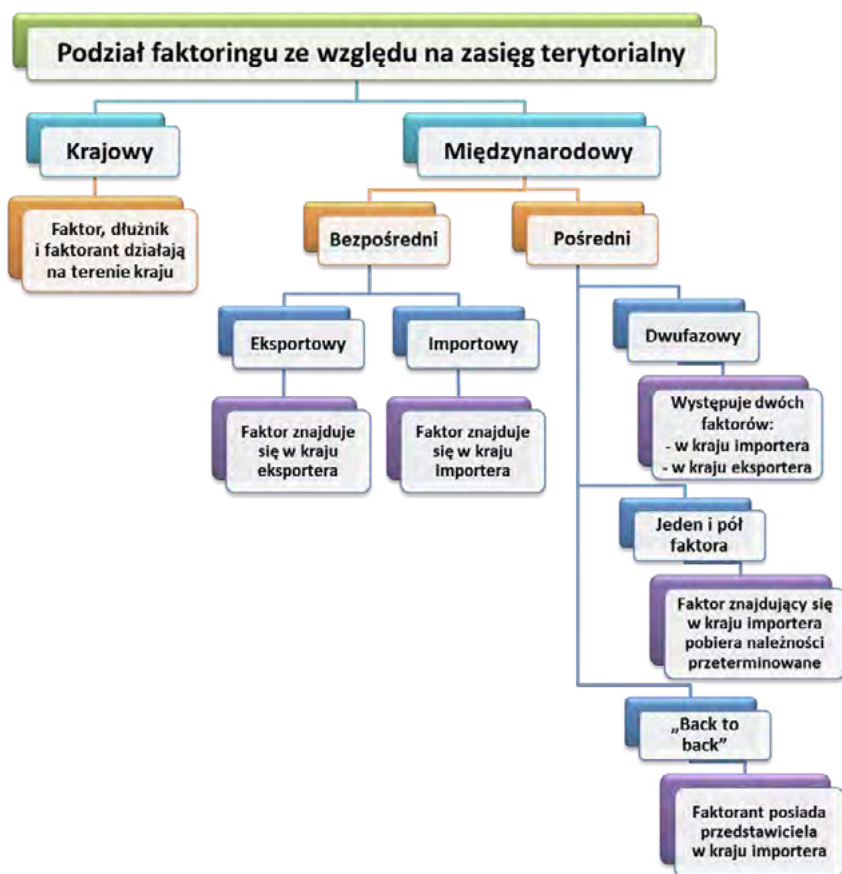
Usługa faktoringowa poza granicami kraju może zostać zrealizowana w sposób bezpośredni i pośredni (faktoring korespondencyjny). O faktoringu bezpośrednim mówimy, gdy eksporter pobiera od zagranicznego dłużnika zobowiązanie i przelewa je do faktora, który prowadzi działalność na terenie kraju (faktoring eksportowy), lub gdy eksporter przelewa faktorowi zobowiązanie od dłużnika prowadzącego działalność w kraju faktora (faktoring importowy). Faktoring pośredni jest realizowany w trzech systemach: dwufazowym, jeden i pół faktora oraz *back to back*<sup>9</sup>. W faktoringu dwufazowym (inaczej system dwóch faktorów) zarówno po stronie eksportera, jak i importera występuje jeden faktor. System ten stanowi połączenie faktoringu bezpośredniego eksportowego i importowego, różni się jednak ceną, jest od nich droższy. System jeden i pół faktora opiera się również na dwóch faktorach. Jednak w razie problemów ze spłatą faktor w kraju importera ściąga od dłużnika należności, które są przeterminowane. Jest to tańsza forma niż system dwufazowy, ponieważ prowizję pobiera się

<sup>8</sup> Dostępny w Internecie: [www.findict.pl](http://www.findict.pl) [dostęp: 26.10.2011].

<sup>9</sup> Dostępny w Internecie: [www.podatki.biz](http://www.podatki.biz) [dostęp: 15.05.2007].

dopiero, gdy pojawią się problemy ze spłatą należności. W systemie *back to back* uczestniczą dwaj faktoranci: eksporter oraz spółka dystrybucyjna eksportera, która działa w kraju importera. Faktorant sprzedaje swoje towary lub usługi za pomocą stworzonej właśnie po to spółki-córki<sup>10</sup>.

Rysunek 1. Podział faktoringu ze względu na zasięg terytorialny.



Źródło: opracowanie własne na podstawie – I. Sobol, *Faktoring międzynarodowy. Sposób na finansowanie eksportu*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2005, s. 31–37.

Coraz bardziej popularną formą faktoringu staje się e-faktoring. Pomaga on w szybkiej wymianie informacji i dokumentacji między faktorem a przedsiębiorstwem; realizuje się ją za pomocą Internetu. Pozwala to na

<sup>10</sup> Dostępny w Internecie: [www.bankier.pl](http://www.bankier.pl) [dostęp: 27.11.2011].



zmniejszenie kosztów administracyjnych, a ponadto zmniejsza czas oczekiwania klienta na otrzymanie finansowania<sup>11</sup>.

Na świecie wykształciły się jeszcze dodatkowe, specyficzne formy faktoringu, które rzadko spotyka się w Polsce, są to:

- faktoring powierniczy – bank faktoranta upoważnia innego faktora do wykonywania określonych czynności,
- honorarium faktoring – faktorantami mogą być: adwokaci, notariusze, lekarze oraz architekci,
- meta faktoring – udział dodatkowego podmiotu, banku faktoranta, na którego rachunek faktorant przelewa wierzytelność, bank podpisuje umowę z faktorem, ryzyko jest dzielone między wszystkie podmioty transakcji<sup>12</sup>,
- *reverse faktoring* (inaczej faktoring odwrotny) – odbiorca towarów lub usług sam typuje dłużników objętych faktoringiem,
- *invoice discounting* – faktor dokonuje finansowania sald wierzytelności klientów, bardzo popularny w Wielkiej Brytanii<sup>13</sup>.

### 3. Zalety i wady faktoringu z punktu widzenia przedsiębiorstwa

Faktoring staje się coraz bardziej pożytecznym źródłem finansowania przedsiębiorstw. Na rynku trudno znaleźć podmioty, które są w stanie wynegocjować tak dobre terminy płatności dotyczące zarówno odbiorców, jak i dostawców<sup>14</sup>. Stosując faktoring, przedsiębiorstwo w przeciągu dwóch dni od wystawienia faktury ma szansę uzyskać określoną wcześniej procentowo wartość tejże faktury. Sytuację tę można porównać jedynie do sprzedaży gotówkowej. Jeśli wydłużymy termin płatności, możemy się spodziewać atrakcyjniejszych cen od swoich stałych odbiorców bądź pozyskać nowych. Z kolei przy szybszej zapłacie dostawcy zbywca może otrzymać korzystny rabat<sup>15</sup>.

<sup>11</sup> M. Panfil, *Finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa*, s. 334.

<sup>12</sup> Dostępny w Internecie: [www.finance-przedsiębiorstw.com](http://www.finance-przedsiębiorstw.com) [dostęp: 27.11.2011].

<sup>13</sup> A. Brzozowski, *Faktoring: rynek w fazie dojrzewanania*. Dostępny w Internecie: [www.bankier.pl](http://www.bankier.pl) [dostęp: 8.06.2008].

<sup>14</sup> *Raport Faktoring 2007*. Dostępny w Internecie: [www.ipo.pl](http://www.ipo.pl) [dostęp: 25.11.2011].

<sup>15</sup> Dostępny w Internecie: [www.grayco-factorlocators.co](http://www.grayco-factorlocators.co) [dostęp: 25.11.2011].

Factoring daje firmom duże możliwości rozwoju, a także wspomaga je dzięki swoim nieograniczonym możliwościom i funkcjom. Jest bardzo elastycznym i efektywnym instrumentem finansowym. Siła jego tkwi w różnorodności dającej dużą możliwość dobierania odpowiedniej formy w zależności od oczekiwań i zdolności użytkownika. Niehomogeniczność faktoringu nadaje mu większą swobodę w zindywidualizowaniu oraz w elastycznym formowaniu ostatecznego wzoru umowy transakcji faktoringowej. Do głównych zalet faktoringu możemy zatem zaliczyć:

- finansowanie mało wiarygodnych firm, czyli takich, które są już zadłużone lub nie posiadają szansy na uzyskanie kredytu<sup>16</sup>,
- mało skomplikowane procedury załatwiania wszelkich formalności, czyli szybkość działania i uzyskanie funduszy<sup>17</sup>,
- elastyczność finansowa uzależniona od wysokości obrotów w firmie<sup>18</sup>,
- ryzyko wypłacalności dłużnika może być w całości przeniesione na faktora,
- terminowość w rozliczeniach między kontrahentami dzięki obecności faktora, czyli trzeciego podmiotu,
- istnieje możliwość skorzystania z prowadzenia rachunkowości oraz zarządzania wierzytelnościami, czy też oceny wypłacalności dłużnika,
- korzystając z faktoringu, możemy skorzystać z usług dodatkowych, takich jak: marketing, reklama bądź przygotowywanie strategii rozwoju przedsiębiorstwa,
- poprawa płynności finansowej przedsiębiorstwa, a także oceny kredytowej<sup>19</sup>,
- przedsiębiorstwo może polepszyć swój wizerunek dzięki terminowemu i pewnemu regulowaniu zobowiązań,
- zmienia na lepsze strukturę bilansu, gdyż spadki należności występują po stronie aktywów<sup>20</sup>,
- rozszerzenie kręgu odbiorców,

<sup>16</sup> K. Kreczmańska-Gigol, *Factoring w teorii i w praktyce*, wyd. 3 rozsz. i zaktual., Gliwice: Helion, 2007, s. 9.

<sup>17</sup> Dostępny w Internecie: [www.cashflowpro.com](http://www.cashflowpro.com) [dostęp: 1.12.2011].

<sup>18</sup> Dostępny w Internecie: [www.factoringservices.net](http://www.factoringservices.net) [dostęp: 3.12.2011].

<sup>19</sup> Dostępny w Internecie: [www.kredyt4you.pl](http://www.kredyt4you.pl) [dostęp: 25.11.2011].

<sup>20</sup> Dostępny w Internecie: [www.faktorzy.com.pl](http://www.faktorzy.com.pl) [dostęp: 27.11.2011].

- podwyższenie limitu kredytu kupieckiego<sup>21</sup>,
- korzystne działanie na przepływy pieniężne przedsiębiorstwa<sup>22</sup>,
- wiarygodność klientów jest weryfikowana,
- faktoring pozwala na wygodne zarządzanie czasem oraz zmniejsza koszty własne, ponieważ nie jesteśmy obciążeni wypełnianiem faktur czy martwieniem się niezapłaconymi rachunkami, obowiązki te przechodzą na faktora<sup>23</sup>.

Nie ma jak na razie idealnego instrumentu finansowego, dlatego również faktoring posiada jakieś niedogodności. Jego słabe strony wynikają z istoty rodzajowej (nie jest przydatny do pewnych celów), ale też z tego, iż jest on droższy od innych, alternatywnych form finansowania, na przykład kredytu, co może w większości zniechęcić inwestorów. Do wad faktoringu zaliczamy:

- fakt, iż jest to instrument bardziej skomplikowany od innych form finansowania, co wiąże się z większym zrozumieniem założeń przez klienta,
- postrzeganie przez innych klientów faktoranta zastosowania faktoringu w firmie jako pogorszenie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa próbującego poprawić swoją płynność finansową<sup>24</sup>,
- uzależnienie się przedsiębiorstwa od instytucji faktoringowej, polega to na tym, że w momencie rezygnacji z długoterminowego korzystania z funkcji faktoringu faktorant nie umie poradzić sobie z zarządzaniem wierzytelnościami, księgowaniem operacji lub terminowego inkasa należności,
- są kontrahenci, którzy osobiście wolą uczestniczyć w transakcjach bez pośrednictwa faktora<sup>25</sup>,
- chcąc zakończyć współpracę z faktorem, przedsiębiorstwo musi dokonać spłaty wszystkich zaliczek, które uzyskało na poczet przyszłych faktur<sup>26</sup>,

<sup>21</sup> Dostępny w Internecie: [www.konkurencyjnosc.gov.pl](http://www.konkurencyjnosc.gov.pl) [dostęp: 4.12.2011].

<sup>22</sup> E. Brigham, J. Houston, *Podstawy zarządzania finansami*, tłum. R. Kokoszcyński, T. Pietrzak, A. Stolarek, Warszawa: PWE, 2005, s. 72.

<sup>23</sup> Dostępny w Internecie: [www.accesscm.co.uk](http://www.accesscm.co.uk) [dostęp: 5.12.2011].

<sup>24</sup> J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa: PWN, 2007, s. 106.

<sup>25</sup> D. Korenik, *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Warszawa: CeDeWu, 2007, s. 79.

<sup>26</sup> Dostępny w Internecie: [www.wprost.pl](http://www.wprost.pl) [dostęp: 7.12.2011].

- zmiany w sposobach rozliczania z klientami,
- obawę przed współpracą kontrahentów z faktorem, dotyczy to sposobów ściągania należności, jeśli nie będą uregulowane w odpowiednim terminie<sup>27</sup>,
- problem występujący w przepływie bieżących informacji między uczestnikami faktoringu na linii faktor–faktorant<sup>28</sup>,
- faktorzy często ustalają minimalną wartość należności oraz poziom obrotów przedsiębiorstwa, co jest przeszkodą dla małych firm,
- pojawiająca się biurokracja przy gromadzeniu dużej liczby dokumentów<sup>29</sup>.

#### 4. Podsumowanie

Podsumowując, z faktoringu na pewno będą korzystały firmy stosujące wydłużone terminy płatności, które chcą zachować płynność finansową, a jednocześnie ograniczyć ryzyko z tym związane. Wydłużone terminy płatności stanowią ogromną przeszkodę w rozwoju przedsiębiorstw w Polsce. Firmy chcące uniknąć ryzyka utraty płynności bądź ryzyka współpracy z niewiarygodnym (nieznanym) kontrahentem, a co za tym idzie – ryzyka braku zapłaty, powinny wybrać faktoring. Ta forma finansowania daje przedsiębiorstwu szansę na zwiększenie obrotów firmy, poprawę terminowości spłat, polepszenie płynności finansowej oraz efektywniejsze zarządzanie finansami przedsiębiorstwa. Obecnie zaledwie 20% podmiotów gospodarczych korzysta z finansowania obcego, dlatego też na rynku znajdzie się miejsce dla każdego z nich. Jednak coraz więcej firm decyduje się na skorzystanie z faktoringu. Faktoring może być więc dodatkowym źródłem finansowania własnej działalności.

Możliwość finansowania przedsiębiorstwa przy użyciu najpopularniejszego sposobu, jakim jest kredyt bankowy, nie zawsze bywa opłacalna, a nawet często dla wielu firm nieosiągalna. Przedsiębiorstwom, które nie mogą liczyć na uzyskanie kredytu, faktoring daje szansę skorzystania ze swoich usług. Zawierając umowę faktoringową, można liczyć na zdecydo-

<sup>27</sup> E. Mścisz, *Jakie zagrożenia niesie ze sobą faktoring?* Dostępny w Internecie: [www.bankier.pl](http://www.bankier.pl) [dostęp: 1.12.2010].

<sup>28</sup> J. Grzywacz, *Faktoring*, s. 78.

<sup>29</sup> Dostępny w Internecie: [www.ipo.pl](http://www.ipo.pl) [dostęp: 7.12.2011].

wanie mniej skomplikowaną procedurę załatwiania formalności niż przy zawieraniu umowy kredytowej. Nie trzeba również ustanawiać żadnych zabezpieczeń rzeczowych oraz majątkowych. Wynikiem tego jest szybsze uzyskanie środków pieniężnych. Ponadto faktoring jest gwarancją zwiększenia sprzedaży bez potrzeby angażowania ponadprogramowych środków finansowych. Faktoring zapewnia więc dodatkowe źródło finansowania bez potrzeby zaciągania kredytu.



## Rozwój faktoringu na rynku usług finansowych i jego wpływ na przedsiębiorstwo

### I. Streszczenie

*Rozwój faktoringu na rynku usług finansowych i jego wpływ na przedsiębiorstwo* to tytuł pracy licencjackiej napisanej w 2012 roku w Katedrze Finansów i Rachunkowości Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, pod kierunkiem dr. Macieja Baranowskiego.

Praca przedstawia faktoring jako wszechstronną, ogólnodostępną oraz perspektywiczną usługę finansową, a także rozwój tej usługi finansowej w Polsce oraz na całym świecie. W pracy ukazano faktoring nie tylko jako ostatnią deskę ratunku przy problemach z płynnością, lecz jako narzędzie mogące poprawić cały system funkcjonowania przedsiębiorstwa.

W pierwszym rozdziale omówiono zagadnienia dotyczące historii faktoringu, sposobu przebiegu transakcji faktoringowej oraz funkcje, jakie pełni ta usługa. W kolejnym rozdziale faktoring porównano z innymi formami pozyskiwania kapitału, w szczególności z kredytem obrotowym. W tym rozdziale scharakteryzowano także rynek usługi faktoringowej na świecie oraz w Polsce. Następnie ukazano szybki rozwój faktoringu na polskim i zagranicznym rynku usług finansowych, strukturę rynku oraz przyczyny rozwoju tej usługi. Przedstawiono także perspektywy rozwoju faktoringu oraz szanse i zagrożenia. W ostatnim rozdziale pracy zaprezentowano wpływ tej usługi finansowej na przedsiębiorstwo, w szczególności na jego bilans oraz wskaźniki finansowe.

Analizy podjęte w pracy przeprowadzono na podstawie literatury związanej z tematyką faktoringu, artykułów prasowych oraz aktów prawnych. Pracę napisano zgodnie ze stanem prawnym na 2 stycznia 2012 roku. Badania empiryczne dotyczące rozwoju faktoringu w Polsce oraz na świecie bazują na danych publikowanych w raportach Głównego Urzędu Staty-

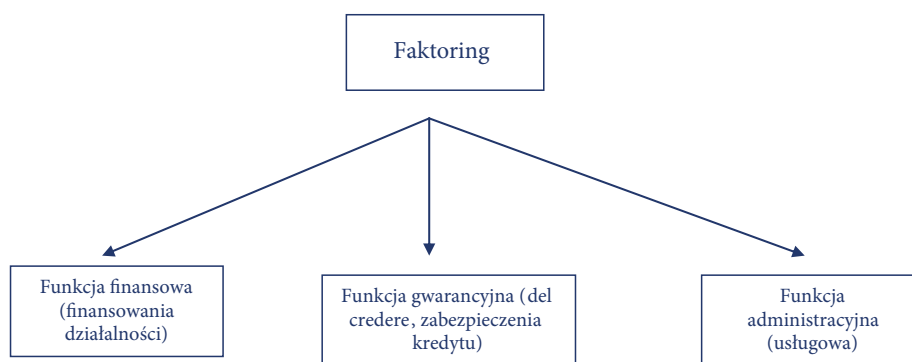
stycznego oraz Factors Chain International. Symulację wpływu faktoringu na przedsiębiorstwo XYZ SA przeprowadzono na podstawie rocznego sprawozdania spółki oraz literatury dotyczącej analizy finansowej.

W wybranym do druku abstrakcie z pracy licencjackiej autor scharakteryzował funkcje faktoringu i przedstawił zmiany zachodzące w przedsiębiorstwie jako skutek zastosowania faktoringu. Poniżej publikujemy wskazane fragmenty.

## 2. Funkcje faktoringu

Funkcje faktoringu ewoluowały wraz z rozwojem tej usługi. Na początku faktoryzy, zwani wtedy agentami/komisantami, oferowali zdobycie kapitału krótkoterminowego na działalność bieżącą. Z czasem faktoryzy zaczęli brać na siebie ryzyko związane z możliwością niewypłacalności dłużnika, co przyczyniło się do powstania funkcji gwarancyjnej zwanej inaczej *del credere*. Gdy w latach pięćdziesiątych XX wieku faktoryzy postanowili poszerzyć gamę usług oferowanych faktorantom o prowadzenie rozliczeń należności, ich zarządzanie oraz inkaso, powstała ostatnia, lecz równie ważna funkcja, nazywana administracyjną bądź usługową. Wymienione funkcje są związane z obsługą należności, lecz warto też wspomnieć o usługach dodatkowych, które stają się coraz bardziej popularne. Wśród nich można wyróżnić usługi z zakresu doradztwa finansowego i prawnego, marketingu czy księgowości.

Rysunek 1. Podział funkcji faktoringu.



Źródło: opracowanie własne.



### 3. Szanse na rozwój faktoringu w Polsce

Polska idealnie pasuje do schematu, według którego powinien następować szybki rozwój faktoringu. Największą i najważniejszą częścią gospodarki jest sektor małych i średnich przedsiębiorstw, które wykazują bardzo duże zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. W Polsce jest młody rynek z dużą konkurencją, która wymusza na faktorach ciągłe ulepszanie i rozwijanie oferty oraz zmniejszanie opłat i prowizji. Po kryzysie finansowym w latach 2007–2009 banki nadal ograniczają udzielanie kredytów dla przedsiębiorstw nowo powstałych lub ze złą historią kredytową, przez co tacy przedsiębiorcy szukają alternatywy i bardzo często decydują się na faktoring jako formę finansowania bieżącej działalności. Jednym z najważniejszych czynników rozwoju faktoringu jest wzrost zaufania przedsiębiorców do tej formy finansowania. Mimo braku przejrzystości opłat, wciąż małego zaufania i wiedzy o tej usłudze wśród przedsiębiorców, uważa się, że faktoring w kolejnych latach będzie się rozwijał równie szybko jak dzisiaj.

W polskiej gospodarce występuje wiele czynników, które umożliwiają szybki rozwój faktoringu, jednak pojawiają się też istotne ograniczenia prawne oraz mentalne, hamujące szybki rozwój tej usługi finansowej. Do najważniejszych z nich należy brak definicji prawnej faktoringu, która w wielu przypadkach zniechęca przedsiębiorców do zaangażowania się w tę formę finansowania. Największą zmartwieniem faktorów jest niski poziom wiedzy na temat faktoringu wśród przedsiębiorców. Wielu potencjalnych klientów nie ma pojęcia, jak wiele możliwości daje faktoring, nie wiedzą o dodatkowych korzyściach, takich jak: monitorowanie należności, minimalizowanie ryzyka poprzez ocenę wiarygodności kontrahentów i wyznaczanie limitów kredytu kupieckiego czy usługi marketingowe i księgowe. Kolejnym ujemnym czynnikiem są wysokie ceny tej usługi oraz ich skomplikowana budowa. Mnogość opłat, prowizji, oprocentowań skutecznie odstrasza od faktoringu, ale możliwość korzystania z usług dodatkowych rekompensuje wysokie opłaty.

## 4. Wpływ faktoringu na przedsiębiorstwo XYZ

### 4.1. Wpływ faktoringu na bilans przedsiębiorstwa XYZ

Według Ustawy o rachunkowości bilans jest zestawieniem aktywów i pasywów przedsiębiorstwa na dzień kończący bieżący i poprzedni rok obrotowy<sup>1</sup>. Ukazuje on wartość środków trwałych, między innymi: rzeczowych aktywów trwałych, należności i inwestycji długoterminowych oraz środków obrotowych, takich jak: zapasy, należności i inwestycje krótkoterminowe. Z drugiej strony znajdują się pasywa, czyli środki finansujące aktywa. Składają się z kapitałów własnych, czyli wniesionych do przedsiębiorstwa przez właścicieli, oraz obcych, uzyskanych ze źródeł zewnętrznych, do których zaliczają się wszelkie zobowiązania krótko- i długoterminowe.

Przedsiębiorstwo XYZ SA jest dużym podmiotem gospodarczym zajmującym się produkcją rur do przesyłu mediów. Większość przychodów pochodzi ze sprzedaży rur do przesyłu gazu, paliw, ścieków i wody. Zajmuje się także kanalizacją i ogrzewnictwem. Działalność spółki, jak i branża, w której działa, charakteryzuje się znacznym kredytowaniem dostawców i odbiorców. W bilansie spółki wskazuje na to wysoki poziom należności krótkoterminowych w tysiącach złotych, co daje około 17,6% aktywów, oraz wysoki poziom zobowiązań handlowych – 134.983 tys. zł, czyli blisko 41% pasywów. Spółka charakteryzuje się także niskim poziomem środków pieniężnych oraz stosunkowo wysokim zadłużeniem. Na podstawie bilansu można dokładnie opisać spółkę z punktu widzenia wielu kryteriów, jednak poniższa analiza dotyczy wpływu faktoringu na kondycję finansową spółki.

---

<sup>1</sup> Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz. U. 2009, nr 152, poz. 1223, z późn. zm.).

Tabela 1. Bilans przedsiębiorstwa XYZ SA po zastosowaniu faktoringu, stan na 31.12.2010 (w tys. zł).

AKTYWA	329.897	PASYWA	329.897
<b>A. Aktywa trwałe</b>	<b>179.333</b>	<b>A. Kapitał własny</b>	<b>164.477</b>
I. Wartości niematerialne i prawne	5.481	I. Kapitał zakładowy	75.839
II. Rzeczowe aktywa trwałe	107.515	II. Kapitał z emisji akcji powyżej ich wartości nominalnej	65.051
III. Należności długoterminowe	1.900	III. Pozostały kapitał zapasowy	21.038
IV. Inwestycje długoterminowe	64.437	IV. Niepodzielny wynik finansowy	- 1.388
		V. Zysk netto	3.937
<b>B. Aktywa obrotowe</b>	<b>150.564</b>	<b>B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>165.420</b>
I. Zapasy	92422	I. Rezerwy na zobowiązania	16669
II. Należności krótkoterminowe	57969 - 10.000 = <u>47.969</u>	II. Zobowiązania długoterminowe	13.768
III. Inwestycje krótkoterminowe	173 + 10.000 = <u>10.173</u>	III. Zobowiązania krótkoterminowe	134.983
1. W tym środki pieniężne i ich ekwiwalenty	<u>10.173</u>	1. W tym zobowiązania handlowe	45.802

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego Spółki XYZ SA na dzień 31.12.2010 roku.

Najprościej mówiąc, faktoring zamienia należności na gotówkę. Wystąpienie tej zamiany nie ma wpływu na sumę bilansową. Sprzedane zostały należności o wartości 10 tys. zł. Po zastosowaniu faktoringu zwiększyły się środki pieniężne, które mogą zostać natychmiast wykorzystane. Pożytecznym wskaźnikiem pokazującym wpływ faktoringu na bilans jest wskaźnik rentowności aktywów.

$$\text{Rentowność aktywów} = \frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa}} = \frac{3.937}{329.897} = 0,012$$

Oznacza to, że na jedną złotówkę zainwestowaną w przedsiębiorstwo przypada 1 grosz zysku netto. Jest to wskaźnik ważny dla akcjonariuszy. Większa wartość tego wskaźnika pozytywnie wpływa na postrzeganie przedsiębiorstwa wśród inwestorów. Założono, że pieniądze pozyskane

z faktoringu zostaną przeznaczone na spłatę zobowiązań krótkoterminowych.

Tabela 2. Bilans przedsiębiorstwa XYZ SA po zastosowaniu faktoringu i spłacie zobowiązań, stan na 31.12.2010 (w tys. zł).

AKTYWA	319.897	PASYWA	319.897
<b>A. Aktywa trwałe</b>	<b>179.333</b>	<b>A. Kapitał własny</b>	<b>164.477</b>
I. Wartości niematerialne i prawne	5.481	I. Kapitał zakładowy	75.839
II. Rzeczowe aktywa trwałe	107.515	II. Kapitał z emisji akcji powyżej ich wartości nominalnej	65.051
III. Należności długoterminowe	1.900	III. Pozostały kapitał zapasowy	21.038
IV. Inwestycje długoterminowe	64.437	IV. Niepodzielny wynik finansowy	- 1.388
		V. Zysk netto	3.937
<b>B. Aktywa obrotowe</b>	<b>140.564</b>	<b>B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>155.420</b>
I. Zapasy	92.422	I. Rezerwy na zobowiązania	16.669
II. Należności krótkoterminowe	47.969	II. Zobowiązania długoterminowe	13.768
III. Inwestycje krótkoterminowe	10.173 -10.000 = 173	III. Zobowiązania krótkoterminowe	134.983 - 10.000 = 124.983
1. W tym środki pieniężne i ich ekwiwalenty	173	1. W tym zobowiązania handlowe	45.802

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego Spółki XYZ SA na dzień 31.12.2010 roku.

Spłata zobowiązań za pomocą kapitału z faktoringu obniżyła całkowitą sumę bilansową, co należy odczytać jako pozytywne zjawisko dla rentowności. Na niezmienioną wartość zysku netto przypada mniejsza wartość aktywów.

$$ROE = \text{Rentowność aktywów} = \frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa}} = \frac{3.937}{319.897} = 0,013$$

Różnica jest niewielka, ale należy pamiętać, że tylko mała część należności została zamieniona na gotówkę. Wskaźnik rentowności aktywów nie jest istotny z perspektywy wykorzystania faktoringu, pokazuje on tylko nieznaczny wpływ na bilans. Faktoring wywiera znaczący wpływ

na wskaźniki płynności, obrotowości i zadłużenia. Są to bardzo ważne wskaźniki z perspektywy zarządzania przedsiębiorstwem.

## 4.2. Analiza wskaźnikowa przedsiębiorstwa XYZ

Analiza ekonomiczna ma na celu zbadanie, czy dotychczasowa działalność przyniosła założone efekty, oraz wyznaczenie kierunku dalszej działalności i rozwoju. Odnosi się zarówno do przeszłości, jak i do przyszłości. Wyróżnia się analizę makro- i mikroekonomiczną. Pierwszy typ wyrażany jest w zagregowanych wskaźnikach (na przykład PKB) i dotyczy całej gospodarki, natomiast drugi, bardziej szczegółowy – pojedynczych podmiotów: przedsiębiorstw, gospodarstw domowych oraz poszczególnych osób. Występuje również podział na analizę finansową oraz techniczno-ekonomiczną<sup>2</sup>. Analiza techniczno-ekonomiczna skupia się na badaniach wielkości wyrażonych rzeczowo (materiały, środki trwałe, inwestycje) oraz osobowo (zatrudnienie, organizacja pracy)<sup>3</sup>. Wszelkie wielkości ekonomiczne wyrażane w wartościach pieniężnych są badane przez analizę finansową. Przedmiotem badania analizy finansowej są:

- stan finansowy przedsiębiorstwa ustalany na dany dzień,
- wynik finansowy ustalany za pewien okres, na przykład miesięczny, kwartalny, roczny.

Na podstawie danych ze stanu finansowego (bilansu) i wyniku finansowego przedsiębiorstwa wyznacza się współczynniki, które nazywane są wskaźnikami finansowymi, miernikami. Mają one pomóc zarządzającym przedsiębiorstwem w ocenie efektywności działalności podmiotu gospodarczego.

Literatura wyróżnia wiele podziałów wskaźników. Najprostszy i zarazem najbardziej czytelny jest podział wyróżniający cztery grupy wskaźników<sup>4</sup>:

- wskaźniki płynności (ang. *liquidity ratios*): bieżącej, szybkiej, gotówkowej,

<sup>2</sup> L. Bednarski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, wyd. 4 zm., Warszawa: PWE, 2001, s. 7.

<sup>3</sup> T. Waśniewski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Warszawa: FRR, 1997, s. 16.

<sup>4</sup> L. Bednarski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, s. 77.

- wskaźniki wspomagania finansowego (ang. *financial leverage ratios*): wskaźnik ogólnego zadłużenia, wskaźnik udziału kapitału własnego w finansowaniu majątku, wskaźnik zobowiązań do kapitału własnego oraz wskaźnik zadłużenia długoterminowego,
- wskaźniki obrotowości (ang. *activity* lub *turnover ratios*): aktywów, aktywów trwałych, wskaźniki rotacji należności, zapasów,
- wskaźniki rentowności (ang. *rentability ratios*): sprzedaży, majątku, kapitału własnego, wskaźnik zysku na akcję, ceny do zysku.

Wskaźniki płynności przedstawiają zależności między kapitałem obrotowym (bieżącym) a zobowiązaniami bieżącymi (krótkoterminowymi) przedsiębiorstwa. Mierniki wspomagania finansowego prezentują źródła finansowania majątku, relacje między finansowaniem wewnętrznym a zewnętrznym oraz ogół płaconych odsetek. Sposób i efektywność krążenia należności, zapasów i innych aktywów obrotowych charakteryzują wskaźniki obrotowości. Mierniki rentowności zestawiają wyniki finansowe z przychodami ze sprzedaży oraz z kosztami ich uzyskania. Z perspektywy faktoringu najbardziej interesujące są wskaźniki: płynności, obrotowości należności oraz ogólnego zadłużenia.

Pierwszą grupę wskaźników, na które duży wpływ ma wykup wiarygodności, stanowią wskaźniki płynności. Płynność finansowa to zdolność przedsiębiorstwa do regulowania w terminie swoich zobowiązań bieżących<sup>5</sup>. Płynność finansowa jest wymagana do poprawnego funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz jego rozwoju. Pośród wskaźników finansowych dotyczących płynności finansowej najczęściej wykorzystywane są trzy z nich:

- wskaźnik bieżącej płynności (płynność trzeciego stopnia) – nazywany również wskaźnikiem kapitału pracującego. Wykazuje, czy i w jakim stopniu przedsiębiorstwo jest w stanie uregulować bieżące zobowiązania, wykorzystując kapitał obrotowy. Im większa wartość tego wskaźnika, tym lepiej dla przedsiębiorstwa, jednak bardzo wysoka płynność bieżąca wskazuje na nieefektywne wykorzystywanie majątku przedsiębiorstwa. Stąd optymalny poziom tego rodzaju płynności mieści się w przedziale od 1,5 do 2. Niski lub obniżający

<sup>5</sup> *Finanse przedsiębiorstwa. Praca zbiorowa*, red. L. Szyszko, J. Szczepański, wyd. 2 zm. i rozszerz., Warszawa: PWE, 2003, s. 336.

się poziom wskaźnika oznacza nadchodzące problemy finansowe przedsiębiorstwa<sup>6</sup>:

$$\text{wskaźnik płynności bieżącej} = \frac{\text{aktywa bieżące}}{\text{zobowiązania bieżące}}$$

- wskaźnik płynności szybkiej (płynność drugiego stopnia) – mówi o możliwości uregulowania zobowiązań bardziej płynnymi aktywami obrotowymi, dlatego też od aktywów bieżących odejmuje się zapasy oraz rozliczenia międzyokresowe czynne. Za odpowiednią wartość przyjmuje się przedział od 0,9 do 1,2<sup>7</sup>. Wartości poniżej wyznaczonej normy oznaczają problemy z regulowaniem bieżących zobowiązań, wyższe, podobnie jak w płynności bieżącej, narażają przedsiębiorstwo na koszty alternatywne związane z niewykorzystywaniem wolnych zasobów pieniężnych;

$$\text{płynność szybka} = \frac{\text{aktywa bieżące} - (\text{zapasy} + \text{rozliczenia międzyokresowe czynne})}{\text{zobowiązania bieżące}}$$

- wskaźnik płynności gotówkowej (płynność pierwszego stopnia) – nazywany także wskaźnikiem wypłacalności środkami pieniężnymi. Jest to relacja gotówki (środków będących natychmiast do dyspozycji przedsiębiorstwa, na przykład znajdujących się w kasie) do zobowiązań bieżących. Jeśli wartość tego wskaźnika jest bliska 0,2, świadczy to o dobrej kondycji finansowej tego przedsiębiorstwa.

$$\text{płynność gotówkowa} = \frac{\text{środki pieniężne}}{\text{zobowiązania bieżące}}$$

Według bilansu spółki XYZ SA na 31.12.2010 rok wskaźnik płynności bieżącej kształtował się następująco (dane w tys. zł):

$$\text{wskaźnik płynności bieżącej} = \frac{15.0564}{135.882} = 1,11.$$

<sup>6</sup> L. Bednarski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, s. 79.

<sup>7</sup> *Finanse przedsiębiorstwa*, s.338.

Wartość wskaźnika w 2010 roku odbiega od minimum wyznaczonej normy o około 0,2. Oznaczać to może okresowe problemy z wypłacalnością oraz pozyskiwaniem kolejnych środków z kredytów. Gdyby przedsiębiorstwo zamiast pozyskania 10 mln zł z kredytów krótkoterminowych w ciągu całego 2010 roku wykorzystało faktoring, to wskaźnik płynności wyglądałby następująco:

$$\text{wskaźnik płynności bieżącej} = \frac{150.564}{125.882} = 1,20.$$

Widoczna jest znacząca różnica między wariantem z wykorzystaniem faktoringu a kredytem obrotowym. Płynność wzrosła blisko o 0,1, co przy tak dużym przedsiębiorstwie jest dobrym wynikiem, a warto zaznaczyć, że tylko 14% należności zostało sprzedanych.

Jeszcze lepiej aktualną sytuację płynności w przedsiębiorstwie ukazuje wskaźnik płynności szybkiej:

$$\text{płynność szybka} = \frac{150.564 - 92.422}{135.882} = 0,43.$$

W tym przypadku, podobnie jak przy płynności bieżącej, wskaźnik ma zbyt niską wartość. Zalecana norma waha się od 0,9 do 1,2, więc wynik 0,43 nie wygląda dobrze – należy go poprawić. Wynika z tego, że przedsiębiorstwo jest w stanie spłacić tylko 43% zobowiązań bieżących, wykorzystując aktywa obrotowe. Dobre rozwiązanie tej sytuacji stanowi faktoring, który – ponownie przy założeniu, że zostanie wykorzystany zamiast kredytu o wartości 10 mln zł – następująco wpłynie na ten wskaźnik:

$$\text{płynność szybka} = \frac{150.564 - 92.422}{125.882} = 0,46.$$

Po zastosowaniu faktoringu przedsiębiorstwo zwiększyło płynność szybką o około 0,03, czyli majątek obrotowy po wyłączeniu zapasów i rozliczeń międzyokresowych czynnych pokrywa o 3% więcej zobowiązań niż przed zastosowaniem faktoringu.

Faktoring wywiera największy wpływ na wskaźnik szybkości gotówkowej, ponieważ usługa ta zamienia natychmiast należności na gotówkę.



W 2010 roku, gdy przedsiębiorstwo korzystało tylko z kredytów krótkoterminowych jako źródła finansowania działalności bieżącej, wskaźnik ten miał wartość:

$$\text{płynność gotówkowa} = \frac{173}{135.882} = 0,0013.$$

Wskaźnik jest rażąco niski, oznacza to, że jednostka gospodarcza może tylko około 0,1% zobowiązań krótkoterminowych pokryć gotówką i jej ekwiwalentami. Jeśli zostałby wykorzystany faktoring, to wskaźnik miałby wartość:

$$\text{płynność gotówkowa} = \frac{10.173}{125.882} = 0,081.$$

Po zastosowaniu usługi faktoringowej wskaźnik uległ znaczącej poprawie. Przy wyznaczonej normie 0,2 przedsiębiorstwo zbliżyło się bardzo do odpowiedniego poziomu, co uznaje się za bardzo pozytywną tendencję.

Drugą grupą wskaźników finansowych, na które istotny wpływ ma faktoring, są wskaźniki efektywności. Celem analizy obrotowości jest zbadanie efektywności wykorzystania majątku w przedsiębiorstwie, w szczególności tego krótkoterminowego. Należy zwrócić szczególną uwagę na wskaźnik rotacji należności oraz wskaźnik rotacji należności w dniach, ponieważ na te dwa wskaźniki znaczący wpływ ma faktoring:

- wskaźnik rotacji należności – jest to stosunek wartości sprzedaży do przeciętnego stanu należności. Wyraża stopień, w jakim przedsiębiorstwo kredytuje odbiorców, wykorzystując kredyt kupiecki oraz szybkość ściągania należności. Niski poziom tego wskaźnika mówi, że przedsiębiorstwo przyznaje kontrahentom zbyt długie kredyty kupieckie, przez co następuje długie oczekiwanie na należny kapitał i w konsekwencji musi pozyskiwać kapitał w inny sposób, na przykład poprzez kredyt obrotowy. Z kolei bardzo wysoki poziom informuje, że kredyty są przyznawane na zbyt krótki okres, co może prowadzić do utraty klientów, zmniejszenia sprzedaży i ostatecznie mniejszego zysku<sup>8</sup>;

<sup>8</sup> *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Praca zbiorowa*, red. M. Walczak, Warszawa: Difin, 2003, s. 330.

$$\text{rotacja należności} = \frac{\text{sprzedaż}}{\text{przeciętny stan należności}}$$

- wskaźnik rotacji należności w dniach – jest zmodyfikowanym wskaźnikiem rotacji należności. Informuje, ile dni trwa realizacja należności w dniach. Jest bardziej czytelny od wyżej przedstawionego miernika. Im mniej dni trwa obrót należności, tym lepiej dla przedsiębiorstwa, ponieważ szybciej może kolejny raz wykorzystać kapitał. Informuje także o tym, przez ile dni kapitał jest zamrożony w należności. Wskaźnik należy porównać ze średnimi wartościami branżowymi (inny jest w przemyśle maszynowym, a inny w spożywczym). Jeśli jest wyższy, świadczy o przyznawaniu zbyt długich kredytów, natomiast niższy świadczy o zbyt restrykcyjnej polityce dotyczącej kredytu kupieckiego<sup>9</sup>;

$$\text{rotacja należności w dniach} = \frac{\text{przeciętny stan należności} \times \text{liczba dni w badanym okresie}}{\text{sprzedaż}}$$

- wskaźnik rotacji jest także wykorzystywany podczas obliczania cyklu konwersji gotówki. Ma na celu pokazanie, ile czasu mija od wypływu gotówki na zakup materiałów do jej spływu z tytułu należności. Im krótszy jest cykl, tym lepiej dla przedsiębiorstwa, ponieważ szybciej kończy cykl obiegu gotówki i kolejny raz może ją wykorzystać do finansowania produkcji.

$$\text{cykl konwersji gotówki} = \text{cykl należności} + \text{cykl zapasów} - \text{cykl zobowiązań}$$

Wykorzystując wynik cyklu konwersji gotówki, można wyznaczyć lukę finansową, która informuje o tym, ile kapitału obrotowego brakuje przedsiębiorstwu. Brakujący kapitał można z łatwością uzupełnić, wcześniej ściągając należności przy użyciu faktoringu.

$$\text{luka finansowa} = \text{cykl konwersji gotówki} \times \text{przeciętna dzienna sprzedaż}$$

<sup>9</sup> Tamże, s. 331.

Spółka XYZ SA jest przedsiębiorstwem sprzedającym w bardzo dużym stopniu swoje wyroby w oparciu o kredyt kupiecki. Wskaźnik rotacji należności pokazuje, że stopień sprzedaży na kredyt jest bardzo wysoki, co powoduje duże problemy z płynnością, które pokazano podczas badania wskaźników płynności. Jako średni stan należności przyjmuje się średnią arytmetyczną wartości należności handlowych pokazanych w bilansie Spółki XYZ SA z lat 2009 i 2010.

$$\text{rotacja należności} = \frac{253.795}{\left(\frac{57.969 + 52.498}{2}\right)} = 4,6$$

Wartość tego wskaźnika jest zbyt niska, co oznacza, że przedsiębiorstwo udziela zbyt długich kredytów kupieckich, to powoduje zamrożenie dużej ilości gotówki w należnościach. Przedsiębiorstwo powinno albo skrócić okres kredytu kupieckiego, co może być niemożliwe ze względu na utratę konkurencyjności, lub zastosować faktoring, który skróci okres oczekiwania na kapitał. Założono, że w przeciągu roku sprzedano należności za 10 mln zł, czyli około 17% wszystkich należności w 2010 roku.

$$\text{rotacja należności} = \frac{253.795}{\left(\frac{47.969 + 52.498}{2}\right)} = 5,05$$

Poprawa wskaźnika rotacji należności po zastosowaniu faktoringu jest znacząca, a sprzedano tylko około 17% należności. Efektem tego jest szybszy wpływ gotówki ze sprzedaży produktów bez zmiany okresu kredytowania kontrahentów.

Wskaźnik rotacji należności w bezpośredni sposób nie informuje o sytuacji przedsiębiorstwa. Lepiej widoczny jest wpływ faktoringu na przedsiębiorstwo, gdy stosuje się wskaźnik rotacji należności w dniach. W roku 2010 jego wartość kształtowała się następująco:

$$\text{rotacja należności w dniach} = \frac{\left(\frac{57.969 + 52.498}{2}\right) \times 360}{253.795} = 78,3 \text{ dni}$$

Wynik ten informuje o tym, że przedsiębiorstwo czeka na zapłatę za sprzedane towary bądź usługi około 78 dni. Jeśli Spółka XYZ SA skorzystałaby z usług faktora, to okres oczekiwania skróciłby się o ponad 7 dni, co bardzo dobrze wpłynęłoby na działalność operacyjną przedsiębiorstwa.

$$\text{rotacja należności w dniach} = \frac{\left(\frac{47.969 + 52.498}{2} \times 360\right)}{253.795} = 71,2 \text{ dni}$$

Faktoring przez oddziaływanie na wskaźnik rotacji należności ma wpływ na cały cykl konwersji gotówki. W 2010 roku bez wykorzystywania faktoringu cykl konwersji gotówki kształtował się następująco:

$$\text{cykl konwersji gotówki} = 102 + 78,3 - 153 = 27,3 \text{ dni}$$

Oznacza to, że mija 27,3 dni od czasu wydania środków pieniężnych na zapasy do spływu należności. Przez ten czas przedsiębiorstwo będzie potrzebowało dodatkowych pieniędzy na pokrycie zobowiązań krótkoterminowych.

$$\text{Dzienna sprzedaż} = \frac{253.795}{360} = 704,99 \text{ tys. zł}$$

$$\text{Luka finansowa} = 704,99 \times (27,3) = 19.246,23 \text{ tys. zł}$$

Oznacza to, że w przedsiębiorstwie w przeciągu roku brakuje 19.246,23 tys. zł na uregulowanie zobowiązań bieżących. Lukę można zapełnić kredytem obrotowym, który pogorszy wskaźniki dotyczące zadłużenia i płynności, lub stosując faktoring, który będzie miał pozytywny wpływ na płynność oraz nie zmieni zadłużenia jednostki. Jeśli przedsiębiorstwo zastosuje faktoring, to cykl konwersji gotówki skróci się w następujący sposób:

$$\text{cykl konwersji gotówki} = 102 + 71,2 - 153 = 20,2 \text{ dni}$$

$$\text{Luka finansowa} = 704,99 \times (20,2) = 14.240,72 \text{ tys. zł}$$

Dzięki wykorzystaniu faktoringu cykl obejmujący spłatę zobowiązań i spływ należności oraz obrót zapasów skrócił się o 7,1 dnia, co pozwala na przeprowadzenie większej ilości cykli operacyjnych przedsiębiorstwa, a to

przekłada się na wzrost przychodów ze sprzedaży. Jeśli przedsiębiorstwo skorzysta z usług faktora, to zmniejszy się jego zapotrzebowanie na finansowanie obce w wysokości prawie 5000 tys. zł. Na potrzeby powyższego przykładu zostały obliczone wskaźniki:

$$\text{rotacja zapasów w dniach} = \frac{\frac{(92.422 + 51.266)}{2} \times 360}{253.795} = 102$$

$$\text{rotacja zobowiązań w dniach} = \frac{\frac{(135.882 + 79.882)}{2} \times 360}{253.795} = 153.$$

Bezpośrednim efektem wykorzystania faktoringu jest większa ilość gotówki w kasie. Natomiast pośrednim, ale nie mniej ważnym, jest to, że przedsiębiorstwo może szybciej wykorzystać gotówkę i zwiększyć produkcję, co prowadzi do większych przychodów ze sprzedaży.

Trzecim rodzajem wskaźników, na które istotny wpływ wywiera zastosowanie faktoringu, są wskaźniki wspomagania finansowego. Informują one o sposobie i stopniu zadłużania się przedsiębiorstwa. Odpowiadają na pytanie, czy przedsiębiorstwo więcej kapitału pozyskuje ze źródeł wewnętrznych, czy zewnętrznych. Miernikiem najlepiej prezentującym całościowo finansowania przedsiębiorstwa jest wskaźnik ogólnego zadłużenia, który informuje, w jakim stopniu zobowiązania finansują aktywa<sup>10</sup>:

$$\text{wskaźnik ogólnego zadłużenia} = \frac{\text{zobowiązania}}{\text{całość aktywów}}$$

Zwiększenie się poziomu tego wskaźnika oznacza większe zaangażowanie kapitału obcego w finansowanie działalności przedsiębiorstwa. Wykorzystywanie kapitału obcego wiąże się nie tylko z jego zwrotem, ale także z odsetkami. Oprocentowanie zobowiązań powinno być niższe od stopy rentowności osiągananej przez podmiot gospodarczy. Wpływ faktoringu na ten wskaźnik najlepiej widać, kiedy porównuje się jego zmiany przy wyborze finansowania między faktoringiem a kredytem. Faktoring dostarcza przedsiębiorstwu kapitału, nie zmieniając wartości zobowiązań, gdyż

<sup>10</sup> L. Bednarski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, s. 83.

zamienia tylko należności na gotówkę. Sytuacja wygląda inaczej, gdy wykorzystuje się kredyt do finansowania działalności. Zaciągnięcie kredytu zwiększa zobowiązania, co prowadzi do zwiększenia ryzyka finansowego oraz wzrostu wartości wskaźnika ogólnego zagrożenia. Wysoki poziom tego wskaźnika utrudnia przedsiębiorstwu uzyskanie kolejnych kredytów. Wskaźnik ogólnego zadłużenia w 2010 roku w przedsiębiorstwie XYZ SA ma wartość:

$$\text{wskaźnik ogólnego zadłużenia} = \frac{165.420}{329.897} = 0,50.$$

Wskaźnik pokazuje, że 50% aktywów finansuje się kapitałami obcymi. Poziom zadłużenia nie jest wysoki, ale wartość, zalecana przez literaturę, wynosi około 40%. Sytuacja zmieni się, jeśli przedsiębiorstwo zaciągnie kolejne zobowiązania. W tym przypadku również rozpatruje się wariant z zaciągnięciem kredytu obrotowego o wartości 10 mln zł a sprzedażą należności o takiej samej wartości. Jeśli przedsiębiorstwo zaciągnie kredyt obrotowy, wartość wskaźnika zmieni się w następujący sposób:

$$\text{wskaźnik ogólnego zadłużenia} = \frac{175.420}{329.897} = 0,53.$$

Gdyby skorzystano z faktoringu zamiast kredytu, wskaźnik ten nie zmieniłby się, ponieważ operacje związane z faktoringiem dotyczą tylko aktywów. Wartość tego wskaźnika jest szczególnie ważna dla kapitałodawców, między innymi banków czy inwestorów. Na podstawie wskaźnika ogólnego zadłużenia banki podejmują decyzję kredytową, od której zależy dodatkowe finansowanie na przykład kredytem obrotowym.

### 4.3. Kontakty z kontrahentami przedsiębiorstwa z perspektywy zastosowania faktoringu

Sprzedaż z wykorzystaniem kredytu kupieckiego w ostatnich latach zdobyła szczególną pozycję w gospodarce. W dzisiejszych czasach ten instrument ekonomiczny wykorzystuje się nie tylko w wyjątkowych sytuacjach, lecz

należy on do codzienności w kontaktach gospodarczych. Przedsiębiorstwo XYZ SA również korzysta ze sprzedaży na kredyt, co przejawia się w ich wysokiej wartości należności w bilansie. Jest to element konkurencyjności – przedsiębiorcy, którzy oferują zbyt krótkie okresy kredytowania, nie mają szans na rynku i są wypierani przez przedsiębiorców oferujących bardziej agresywne polityki handlowe. Można wyróżnić dwa rodzaje polityki handlowej związane z podejściem do zarządzania przedsiębiorstwem:

- konserwatywna – zakładająca przyznawanie bardzo krótkich kredytów handlowych,
- agresywna – charakteryzująca się długimi kredytami handlowymi.

Pierwszą z nich uznaje się za bardzo bezpieczną, wykorzystywana jest przez rozwinięte przedsiębiorstwa mające silną pozycję na rynku. Posiadają one wielu stałych odbiorców i nie muszą się martwić o terminowość spływu należności.

Z kolei agresywna polityka zakłada maksymalne wydłużanie terminów spłat należności, przez co przedsiębiorstwo naraża się na potencjalne problemy z płynnością. Bardzo często przedsiębiorstwa korzystające z tego typu polityki równocześnie starają się maksymalizować liczbę kontrahentów i podpisują umowy z przedsiębiorstwami mającymi na przykład problemy finansowe, co jeszcze bardziej wydłuża terminy płatności. W takich przypadkach decydują się na wykorzystanie faktoringu, aby przyspieszyć spływ należności. Spółka XYZ SA prowadzi politykę agresywną, gdyż udziela długich kredytów kupieckich oraz korzysta z obcego finansowania, licząc na pozytywny efekt dźwigni finansowej. Najlepszym rozwiązaniem byłoby zastosowanie faktoringu. Jednakże właściciele mogą się zastanawiać, jak wpłynie to na ich relacje z kontrahentami.

Spółka chcąc zdecydować się na faktoring może wybrać jeden z trzech wariantów powiadamiania dłużnika o korzystaniu z usługi:

- otwarty – dłużnik natychmiast po podpisaniu umowy przez faktora zostaje poinformowany o tym fakcie,
- półotwarty – dłużnik zostaje poinformowany o podpisaniu umowy faktoringowej przez bank podczas zapłaty wierzytelności,
- tajny – dłużnik nie zostaje poinformowany o korzystaniu z faktoringu.

Przedsiębiorcy przed zastosowaniem faktoringu otwartego (jawnego) oraz mniej popularnego półotwartego bardzo często zastanawiają się, jak fakt wykorzystywania przez nich tej usługi wpłynie na kontakty z kon-

trahentami. Faktorzy uspokajają swoich klientów i zapewniają, że zastosowanie faktoringu nie ma żadnego negatywnego wpływu na kontakty z dłużnikami, a nawet przeciwnie, daje to wiele korzyści.

Uważa się, że sprzedawanie należności faktorowi może rozluźnić kontakty między producentem a odbiorcą. Jest to jeden z podstawowych mitów dotyczących tej usługi. Faktor zajmuje się tylko i wyłącznie sprawami związanymi z należnościami, wszelkie pozostałe sprawy pozostają do uzgodnienia między faktorantem a dłużnikiem. Faktor nie ingeruje w działalność operacyjną ani dłużnika, ani swojego klienta, lecz służy im doradztwem, ponieważ korzysta na tym zarówno przedsiębiorstwo, jak i faktor<sup>11</sup>. Co więcej, dobre wykorzystanie faktoringu może bardzo poprawić relacje na linii faktorant–dłużnik. Dzięki faktoringowi przedsiębiorstwo może wydłużyć w znaczny sposób okres kredytowania odbiorców, co pozwala na zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa.

Jednocześnie jednak, jeśli przedsiębiorstwo korzysta z faktoringu, to na pewno zyska wiele w oczach kontrahentów, którzy wywiązują się w terminie ze swoich zobowiązań i tego samego oczekują od faktoranta. Korzystanie z faktoringu daje solidnym kontrahentom pewność, że spółka w terminie spłaci zobowiązania, ponieważ będzie dysponowała wolnymi środkami pieniężnymi pozyskanymi od faktora. Zaufanie kontrahentów do przedsiębiorcy umożliwi wynegocjowanie lepszych warunków sprzedaży na kredyt. Wydłużenie terminów kredytowania sprzedaży jest jednym z najbardziej pożądanym działań wśród kupujących.

Dla przedsiębiorstwa XYZ SA najlepszym wariantem jest faktoring otwarty. Przedsiębiorstwo ma silną pozycję na rynku, więc wykorzystanie faktoringu będzie oddziaływało pozytywnie na płynność i inne wskaźniki finansowe i nie będzie miało negatywnych wpływów na kontakty z kontrahentami. Większość przedsiębiorstw, od których XYZ SA kupuje materiały, to cenieni producenci, więc świadomość, że XYZ ma zapewnione finansowanie działalności, daje spółce możliwość negocjowania warunków kredytowania zakupionych materiałów.

<sup>11</sup> D. Korenik, *Uwalnianie pieniędzy zamrożonych w należnościach*, „Faktoring. Dodatek specjalny”, w: „Rzeczpospolita” [on-line], 2011, z 8.09. Dostępny w Internecie: [http://www.faktoring.pl/files/artykuly\\_prasowe/110917113652\\_faktoring.pdf](http://www.faktoring.pl/files/artykuly_prasowe/110917113652_faktoring.pdf).



#### 4.4. Wpływ dodatkowych usług finansowych na funkcjonowanie przedsiębiorstwa XYZ

Factoring, oprócz funkcji finansowej oraz gwarancyjnej w przedsiębiorstwie, pełni również funkcję usługową (administracyjną). Do najważniejszych zadań w obrębie tej funkcji należą: zarządzanie należnościami, monitorowanie ich spłat oraz prowadzenie rozliczeń. Przedsiębiorcy z sektora małych i średnich przedsiębiorstw często nie mają fachowej wiedzy na temat zarządzania należnościami oraz nie zatrudniają wykwalifikowanych osób na te stanowiska, aby obniżyć koszty wynagrodzeń. Niestety, ta część działalności przedsiębiorstwa jest często zaniedbywana, co prowadzi do zmniejszenia obrotów przedsiębiorstwa, a w konsekwencji do obniżenia zysku właściciela. W ramach swoich usług faktorzy oferują zarządzanie należnościami. Dostosowują warunki kredytu kupieckiego do potrzeb przedsiębiorstwa oraz rynku. Monitoring należności jest kolejnym zadaniem faktora. Przedsiębiorca, zamiast się martwić, gdzie aktualnie znajdują się jego należności, może się zajmować działalnością operacyjną. Monitoring jest wprawdzie bardzo czasochłonnym i dosyć drogim działaniem, jednak faktorzy oferują tę usługę w pakietach razem z wykupem wierzytelności. Korzysta z tego zarówno przedsiębiorca mający świadomość, w jakim stopniu kontrahent wywiązuje się ze spłaty należności, jak i faktor, któremu łatwiej jest planować swoje przyszłe działania. Faktor także ponagla dłużnika ze spłatą zobowiązania, na początku wysyła przypomnienia o zapłacie, następnie, wysyłając listy, upomina się o należności. Kontakty telefoniczne także są bardzo częstą praktyką. Ostatecznie kieruje sprawę na drogę sądową i w imieniu własnym (przy faktoringu pełnym) lub faktora (factoring niepełny) walczy o odzyskanie pieniędzy za sprzedane towary lub usługi. Windykacja należy do ostatecznych rozwiązań. Jest kłopotliwą czynnością z punktu widzenia przedsiębiorcy. W tym przypadku z pomocą kolejny raz przychodzi faktor. Próbuje negocjować z dłużnikiem, wydłuża okres oczekiwania na spłatę lub kieruje sprawę na drogę sądową. Zarządzanie należnościami wyraźnie obniża koszty obsługi należności, poprawia płynność przedsiębiorstwa przez szybszy spływ gotówki oraz dyscyplinuje dłużników.

Oprócz usług związanych z obsługą należności, faktorzy oferują wiele usług niezwiązanych ze swoją podstawową działalnością. W ostatnim czasie coraz popularniejsza staje się weryfikacja kontrahentów. Na rynku po-

jawiło się wiele przedsiębiorstw sprawdzających sytuację finansową przedsiębiorstw badających wywiązywanie się z umów i solidność. W Polsce zbieranie informacji o kontrahentach nie jest tak popularne jak w innych krajach. Celem weryfikacji jest sprawdzenie sytuacji finansowej kontrahenta i jego pozycji na rynku, a także zbadanie mocnych i słabych stron potencjalnego dłużnika. Badaniom zostają poddane sprawozdania finansowe spółki, system zarządzania, technologie stosowane przez przedsiębiorstwo oraz struktura organizacyjna<sup>12</sup>. Oprócz sprawozdań finansowych korzysta się z opinii innych kontrahentów oraz opinii odnalezionych w Internecie. Faktorzy od jakiegoś czasu zajęli się tą działalnością i oferują swoim klientom tego typu usługi. Eliminacja niesolidnych kontrahentów już na samym początku jest pożyteczna dla przedsiębiorcy, który może uniknąć problemów z niewypłacalnością klienta, a także dla faktora, któremu jest łatwiej odzyskać pieniądze z faktur.

Faktorzy do swoich usług dodają także księgowość. Przedsiębiorcy mogą zaoszczędzić spore środki z tego tytułu, ponieważ prowadzenie działalności księgowego lub zlecenie tej usługi jest drogie, a faktor może prowadzić tę działalność w zakresie pobieranych prowizji czy opłat. Znacznie obniża to koszty prowadzenia działalności gospodarczej. Prawnicy zatrudniani przez faktorów oferują porady prawne dotyczące nie tylko zastosowania faktoringu, lecz także odnoszące się do całokształtu działalności przedsiębiorstwa. Jest to wygodne także dla faktora, który ma stałą kontrolę nad aktualną sytuacją przedsiębiorstwa. Umożliwia mu to doradzanie w problemach związanych z działalnością przedsiębiorstwa.

Oprócz wyżej wymienionych usług bardzo popularna stała się usługa *windows dressing*. Jest związana z wykupem całości wierzytelności, czyli podstawową funkcją faktoringu, ale wiąże się też z usługami dodatkowymi. Polega ona na natychmiastowym wykupie przez faktora wszystkich wierzytelności, w tym także tych przeterminowanych. Ma to służyć szybkiej poprawie wizerunku przedsiębiorstwa na rynku. Spółki giełdowe często korzystają z tej usługi, aby wyczyścić sobie bilans z należności, które od dawna niespłacane, psują wskaźniki finansowe związane z płynnością czy rentownością. Inwestorzy zwracają szczególną uwagę na należności przed-

---

<sup>12</sup> L. Kowalczyk, *Praktyczne i teoretyczne aspekty badania wiarygodności firmy*, Warszawa: Difin, 2006, s. 56.

sieźbiorstwa, stąd chęć przedsiębiorstw do jak najkorzystniejszej prezentacji tej pozycji bilansowej w sprawozdaniach finansowych.

Przedsiębiorstwo XYZ SA po zdecydowaniu się na korzystanie z usług faktora powinno dokładnie przeanalizować możliwości płynące z usług dodatkowych. Z perspektywy zarządzania należnościami możliwość korzystania z usług wykwalifikowanych pracowników przedsiębiorstw faktoringowych jest bardzo dobrym pomysłem. Wiedza faktora pomogłaby zoptymalizować długość przyznawanych kredytów kupieckich oraz ulepszyć system zarządzania należnościami. Pomocne mogłoby się okazać wsparcie marketingowe, ponieważ spółka działa w niepopularnej branży i przez promocję mogłaby pozyskać więcej kontrahentów. Korzystanie z wiarygodności kontrahentów jest zalecane. Oprócz stałych i zaufanych klientów XYZ SA sprzedaje swoje produkty także małym przedsiębiorstwom. Zbadanie ich sytuacji finansowanej jest bardzo ważne z punktu widzenia pewności uzyskania zapłaty.

## Bibliografia

### Publikacje

- Bednarski L., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, wyd. 4 zm., Warszawa: PWE, 2001.
- Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*, Warszawa: Difin, 2000.
- Gorczyńska M., Wieczorek-Kosmala M., Znaniecka K., *Finanse przedsiębiorstw*, Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, 2008.
- Grzywacz J., *Faktoring*, Warszawa: Difin, 2005.
- Korenik D., *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Warszawa: CeDeWu, 2007.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring – poradnik dla przedsiębiorcy*, Warszawa: Infor Biznes, 2009.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa: Difin, 2006.
- Kreczmańska-Gigol K., *Optymalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa: Difin, 2007.
- Kruczalak K., *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Warszawa: PWN, 1997.
- Kowalczyk L., *Praktyczne i teoretyczne aspekty badania wiarygodności firmy*, Warszawa: Difin, 2006.
- Panfil M., *Zarządzanie należnościami w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2004.
- Sobol I., *Faktoring międzynarodowy*, Kraków: Oficyna Wydawnicza, 2005.

- Stecki L., *Factoring w praktyce bankowej*, Toruń: Dom Organizatora TNOiK, 1996.
- Szyszko L., Szczepański J. (red.), *Finanse przedsiębiorstwa. Praca zbiorowa*, wyd. 2 zm. i rozszerz., Warszawa: PWE, 2003.
- Tokarski M., *Factoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2005.
- Walczak M. (red.), *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Praca zbiorowa*, Warszawa: Difin, 2003.
- Waśniewski T., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Warszawa: FRR, 1997.

## Artykuły

- Gacki G., *Factoring – jakie koszty i formalności?* Dostępny w Internecie: <http://www.finance.egospodarka.pl/23185,Factoring-jakie-koszty-i-formalnosci,3,48,1.html> [dostęp: 13.07.2007].
- Gugała A., *Kredyty krótkoterminowe dla firm*. Dostępny w Internecie: <http://www.finance.egospodarka.pl/61909,Kredyty-krotkoterminowe-dla-firm,2,48,1.html> [dostęp: 7.02.2011].
- D. Korenik, *Uwalnianie pieniędzy zamrożonych w należnościach*, „Factoring. Do-datek specjalny”, w: „Rzeczpospolita” [on-line], 2011, z 8.09. Dostępny w Internecie: [http://www.factoring.pl/files/artykuly\\_prasowe/110917113652\\_factoring.pdf](http://www.factoring.pl/files/artykuly_prasowe/110917113652_factoring.pdf).
- Kowalski J., *Zatory płatnicze rujną biznes naszym przedsiębiorcom*, „Dziennik. Gazeta Prawna”. Dostępny w Internecie: [http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/530988,zatory\\_platnicze\\_rujnuja\\_biznes\\_naszym\\_przedsiębiorcom.html](http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/530988,zatory_platnicze_rujnuja_biznes_naszym_przedsiębiorcom.html) [dostęp: 8.09.2011].
- Krasulenko S., *Kredyt obrotowy jako forma finansowania przedsiębiorstw*. Dostępny w Internecie: [http://www.inwestycje.pl/kredyty\\_dla\\_firm/kredyt\\_obrotowy\\_jako\\_forma\\_finansowania\\_przedsiębiorstw;88545;0.html](http://www.inwestycje.pl/kredyty_dla_firm/kredyt_obrotowy_jako_forma_finansowania_przedsiębiorstw;88545;0.html) [dostęp: 23.04.2010].
- Kuniewicz K., *Rynek faktoringu oparł się kryzysowi*. Dostępny w Internecie: <http://www.egospodarka.pl/52160,Rynek-faktoringu-oparl-sie-kryzysowi,1,39,1.html> [dostęp: 25.04.2010].
- Majczyk K., *ABC faktoringu – rodzaje faktoringu*. Dostępny w Internecie: [http://www.podatki.biz/artykuly/20\\_38.htm](http://www.podatki.biz/artykuly/20_38.htm) [dostęp: 27.03.2007].
- Martynowska M., *Factoring: małe firmy mogą zdobyć pieniądze w zamian za wystawione faktury*, „Dziennik. Gazeta Prawna”. Dostępny w Internecie: [http://forsal.pl/artykuly/467966,factoring\\_male\\_firmy\\_moga\\_zdobyc\\_pieniadze\\_w\\_zamian\\_za\\_wystawione\\_faktury.html](http://forsal.pl/artykuly/467966,factoring_male_firmy_moga_zdobyc_pieniadze_w_zamian_za_wystawione_faktury.html) [dostęp: 28.11.2010].
- Rdzanek M., *Factoring to więcej niż finansowanie*. Dostępny w Internecie: <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Factoring-to-wiecej-niz-finansowanie-2281647.html> [dostęp: 2.02.2011].
- Szadkowski S., *Małe firmy mają kłopot z kredytami*. Dostępny w Internecie: [http://wyborcza.biz/Firma/1,101962,9028956,Male\\_firmy\\_maja\\_klopot\\_z\\_kredytami.html](http://wyborcza.biz/Firma/1,101962,9028956,Male_firmy_maja_klopot_z_kredytami.html) [dostęp: 8.09.2011].

## Akty prawne

Ustawa Prawo bankowe z dnia 29 sierpnia 1997 r. (Dz. U. z 2002 r., nr 72, poz. 665, z późn. zm.).

Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (Dz. U. z 2009 r., nr 152, poz. 1223, z późn. zm.).

Kodeks cywilny z dnia 23 kwietnia 1964 r. (Dz. U., nr 16, poz. 93, z późn. zm.).

## Materiały źródłowe

Oferta kredytowa banku PKO BP SA dla przedsiębiorców. Dostępny w Internecie: [http://www.pkobp.pl/index.php?id=oferta/grupa=5/id\\_product=000000000000432/podgrupa=4/section=misp](http://www.pkobp.pl/index.php?id=oferta/grupa=5/id_product=000000000000432/podgrupa=4/section=misp) [dostęp: 19.06.2011].

*Tabela opłat i prowizji PKO BP*. Dostępny w Internecie: [http://www.pkobp.pl/index.php?id=autom\\_oppr/subid=auto\\_111/section=ogo](http://www.pkobp.pl/index.php?id=autom_oppr/subid=auto_111/section=ogo) [dostęp: 5.05.2011].

Strona internetowa Factors Chain International, z której pochodzą dane statystyczne dotyczące faktoringu na świecie. Dostępny w Internecie: <http://www.fci.nl/about-fci> [dostęp: 25.06.2011].

Dane statystyczne dotyczące faktoringu w 2009 r. w Polsce, GUS: Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2009 r., Warszawa, 2.07.2010. Dostępny w Internecie: [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL\\_pgw\\_dzialal\\_faktoringowa\\_przed\\_finan-r2009.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_pgw_dzialal_faktoringowa_przed_finan-r2009.pdf), [dostęp: 24.06.2011].

Dane statystyczne dotyczące rynku faktoringowego w Polsce w 2009 roku, Strona Polskiego Związku Faktoringowego: <http://www.faktoring.pl/index.php?page=2&s=2> [dostęp: 20.06.2011].

Sprawozdanie finansowe spółki „Ferrum SA”. Dostępny w Internecie: <http://www.ferrum.com.pl/upl/df/201103/586.pdf> [dostęp: 15.12.2011].

## Źródła internetowe

Internetowa Encyklopedia PWN. Dostępny w Internecie: <http://encyklopedia.pwn.pl/haslo.php?id=4575694> [dostęp: 24.06.2011].

Portal finansowy IPO.pl, Czy przy faktoringu możemy mówić o dobrych i złych branżach? Dostępny w Internecie: [http://www.ipo.pl/faktoring/pytania\\_o\\_faktoring/czy\\_przy\\_faktoringu\\_mozemy\\_mowic\\_o\\_dobrych\\_i\\_zlych\\_branzach\\_592560.html](http://www.ipo.pl/faktoring/pytania_o_faktoring/czy_przy_faktoringu_mozemy_mowic_o_dobrych_i_zlych_branzach_592560.html) [dostęp: 25.04.2011].

Portal finansowy NF.pl, Faktoring w Wielkiej Brytanii i w Polsce. Dostępny w Internecie: [http://wiadomo\\_sci.nf.pl/News/18965/Faktoring-w-Wielkiej-Brytanii-i-w-Polsce/Bibby-Financial-Services-factoring-nagroda/](http://wiadomo_sci.nf.pl/News/18965/Faktoring-w-Wielkiej-Brytanii-i-w-Polsce/Bibby-Financial-Services-factoring-nagroda/) [dostęp: 25.07.2011].

Portal e-Rachunkowość, Faktoring i kredyt obrotowy, pozorne podobieństwo.  
Dostępny w Internecie: <http://e-rachunkowosc.pl/arttykul.php?view=1014> [dostęp:  
28.04.2011].

## Faktoring narzędziem zaawansowanego zarządzania płynnością przedsiębiorstwa

### I. Streszczenie

*Faktoring narzędziem zaawansowanego zarządzania płynnością przedsiębiorstwa* to tytuł pracy licencjackiej napisanej w 2012 roku w Katedrze Bankowości i Rynków Finansowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, pod kierunkiem dr. inż. Tomasza Zielińskiego.

Celem artykułu jest przedstawienie usługi faktoringowej na polskim rynku, zasad jej funkcjonowania, a także udowodnienie tezy, że faktoring jako narzędzie zaawansowanego zarządzania płynnością finansową służy poprawie kondycji finansowej jednostki.

Artykuł poświęcono omówieniu pojęcia płynności finansowej i sposobów zarządzania nią. Następnie mowa jest o polityce regulowania należności. Dodatkowo scharakteryzowano wybrane narzędzia krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa.

W rozdziale drugim szczegółowo przedstawiono usługę faktoringową. Mowa w nim o jego funkcjach, rodzajach, wadach i zaletach. Zawarte są tu także informacje o składowych umowy faktoringowej. Dokonano także porównania faktoringu z innymi formami finansowania, takimi jak kredyt i *forfaiting*. Na koniec umieszczono krótką charakterystykę polskiego rynku faktoringowego i szans jego rozwoju.

Ostatni, trzeci rozdział pracy stanowi część empiryczną. Zaprezentowano w nim usługę faktoringową w konkretnym przedsiębiorstwie i jej wpływ na sytuację jednostki. Do tego celu posłużono się dokumentami związanymi z faktoringiem i sprawozdaniami finansowymi.

Na podstawie dokumentacji udostępnionej przez przedsiębiorstwo dokonano przedstawienia usługi faktoringowej stosowanej w jednostce.

Potem obliczono i zinterpretowano odpowiednie wskaźniki ekonomiczne. Analizą objęto okres od końca 2009 do końca 2011 roku.

W wybranym do druku abstrakcie z pracy licencjackiej autorka przedstawiła, w jaki sposób płynność finansowa determinuje działalność przedsiębiorstwa, i dokonała szczegółowej analizy efektów zastosowania faktoringu w przedsiębiorstwie na tym obszarze. Poniżej publikujemy wskazane fragmenty.

## 2. Pojęcie płynności finansowej i jej wpływ na działalność przedsiębiorstwa

Istnieją rozmaite definicje płynności finansowej podawane w literaturze. Różnią się od siebie, ponieważ przedstawiają inny punkt widzenia i akcentują inny aspekt płynności.

Do grupy pierwszej należą definicje podkreślające powiązanie płynności finansowej z aktywami. Płynność finansową określa się wtedy jako zdolność zamiany aktywów na środki pieniężne w jak najkrótszym terminie bez utraty ich wartości<sup>1</sup>. Aktywa w bilansie ułożone są właśnie według kryterium płynności, od najmniej do najbardziej płynnych. Najwyższy stopień płynności posiada gotówka i środki na rachunkach bankowych. Mogą być one natychmiast wykorzystane jako środek wymiany we wszelkiego rodzaju transakcjach. Z kolei grunty czy nieruchomości reprezentują grupę aktywów o najniższym stopniu upłynnienia. Konwersja tego typu składników majątku na gotówkę wymaga długiego czasu, poniesienia dodatkowych kosztów (obsługa prawna, podatki), a niekiedy, chcąc zapobiec zbyt dużej zwłoce związanej z poszukiwaniem nabywcy, z obniżeniem ceny sprzedaży poniżej pełnej wartości rynkowej<sup>2</sup>.

Następne definicje wiążą się z aspektem majątkowo-kapitałowym. W tym wypadku płynność finansową określa się jako zdolność przedsiębiorstwa do terminowego wywiązywania się z krótkoterminowych zobowiązań. Jest to pojęcie najbardziej upowszechnione<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> D. Wędzki, *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2002, s. 33.

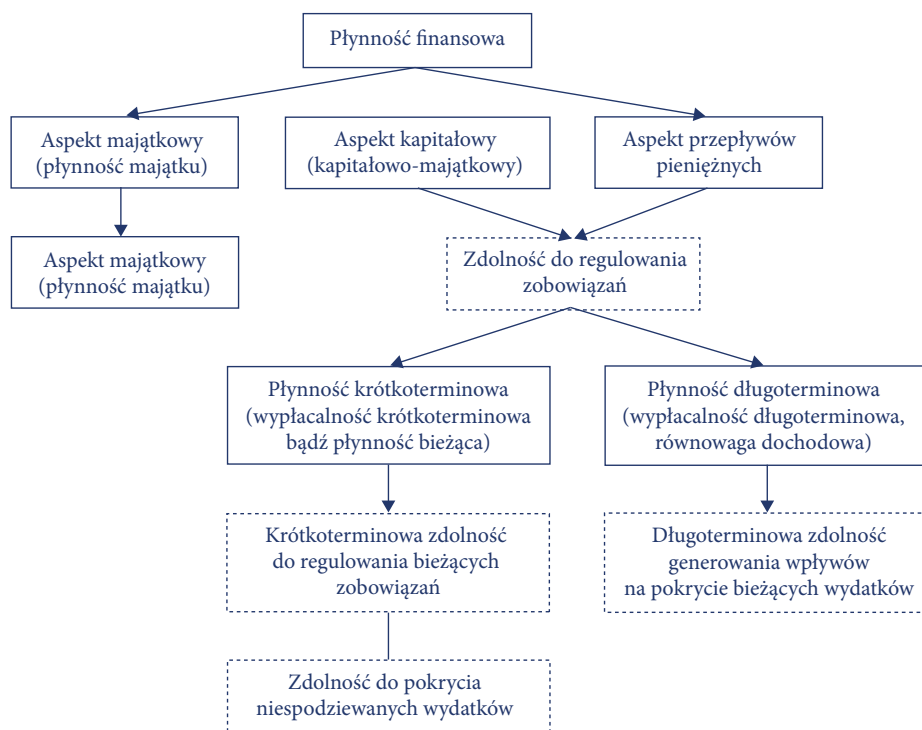
<sup>2</sup> J. Gajdka, E. Walińska, *Zarządzanie finansowe. Teoria i praktyka*, t. 2, wyd. 2 popr., Warszawa: FRR, 2000, s. 466.

<sup>3</sup> *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. T. Cicirko, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH, 2010, s. 11–12.



Trzecie podejście, określane jako dynamiczne, bierze pod uwagę aspekt przepływów pieniężnych. Opiera się ono na wpływach i wydatkach gotówkowych obrazujących procesy finansowe zachodzące w przedsiębiorstwie. Takie rozumienie płynności finansowej można utrzymać, jeżeli środki finansowe na bieżąco wpływające do przedsiębiorstwa wystarczają na pokrycie bieżących zobowiązań i przyszłych wydatków. Innymi słowy – jednostka może sobie pozwolić na zakupy dóbr i usług, a jednocześnie spłacić wynikające z tego zobowiązania w pełnej wysokości i obowiązujących terminach. „Pełna wysokość” oznacza, że przedsiębiorstwo nie dokonuje żadnych jednostronnych odliczeń od kwoty zobowiązania. Natomiast „obowiązujący termin” to ostatni dzień wymagalności należności<sup>4</sup>.

Rysunek 1. Rodzaje interpretacji pojęcia płynności finansowej.



Źródło: opracowanie własne na podstawie – T. Cicirko, *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH, 2010, s. 15.

<sup>4</sup> Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki. Aspekty mikroekonomiczne i makroekonomiczne, red. U. Wojciechowska, Warszawa: SGH, 2001, s. 14.

W. Gos rozpatruje płynność finansową także w trzech aspektach:

- płynność płatnicza (aktualna) – zasób środków, który za każdym razem umożliwi spłatę wszelkich zobowiązań,
- płynność strukturalna – łatwość upłynniania majątku,
- płynność potencjalna (utajona) – możliwość uzyskania pożyczki krótkoterminowej<sup>5</sup>.

Płynność finansowa jest też postrzegana jako „przestrzeń dla transakcji na rynku”<sup>6</sup>. W tym rozumieniu chodzi o swobodę dokonywania na danym rynku transakcji kupno–sprzedaż, z odpowiednim poziomem popytu i podaży.

W literaturze przedmiotu można mnożyć autorów podających rozmaite definicje płynności. Zawsze jednak występują wzajemne relacje pomiędzy jej pojęciami. A przy własnej analizie znaczenia płynności w przedsiębiorstwie należy brać pod uwagę wszystkie aspekty. W tej pracy płynność finansowa będzie rozważana zawsze w aspekcie majątkowo-kapitałowym.

Zarządzanie płynnością finansową jako zdolnością terminowego regulowania zobowiązań polega na ocenie poziomu środków pieniężnych w przedsiębiorstwie i na jego utrzymaniu na odpowiednim poziomie. W przypadku niedostatecznej ilości tych środków kadra zarządzająca musi znaleźć źródła dodatkowego finansowania.

Utrzymywanie środków pieniężnych w celu zapewnienia płynności podyktowane jest trzema motywami<sup>7</sup>:

- transakcyjnym,
- ostrożnościowym (przezornościowym),
- spekulacyjnym.

Pierwszy z nich odnosi się do posiadania środków pieniężnych w celu zaspokojenia zapotrzebowania na nie w toku prowadzenia działalności operacyjnej jednostki. Kolejny związany jest z niepewnością co do poziomu przyszłych przepływów pieniężnych. Im mniej nieprzewidywalne są owe przepływy, tym większe powinny być zasoby. Jeśli jednak przedsiębiorstwo ma swobodny i łatwy dostęp do finansowania zewnętrznego, może ten zasób obniżyć. Motyw spekulacyjny, zwany także portfelowym,

<sup>5</sup> W. Gos, *Rachunek przepływów pieniężnych w świetle krajowego standardu rachunkowości*, Warszawa: Difin, 2004, s. 27–28.

<sup>6</sup> G. Michalski, *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Warszawa: PWN, 2005, s. 41.

<sup>7</sup> Tamże, s. 42.

polega na utrzymywaniu środków pieniężnych w celu wykorzystania nagle nadarzających się okazji czy rabatów<sup>8</sup>.

W celu utrzymania środków pieniężnych na właściwym poziomie przedsiębiorstwo powinno ustalić strategię finansową. Ma to być zbiór reguł postępowania dotyczący zdobywania i kierunków wykorzystania środków pieniężnych. Jest to wypadkowa warunków rynkowych i skłonności do ryzyka kadry zarządzającej. Polityka finansowa określa odpowiednią strukturę aktywów bieżących (obrotowych) i źródeł ich finansowania<sup>9</sup>.

Istnieją trzy strategie finansowe:

- restrykcyjna (agresywna),
- umiarkowana,
- elastyczna (konserwatywna).

W strategii pierwszej stosuje się niski poziom aktywów bieżących i wysoki poziom krótkoterminowych. Z polityką agresywną wiąże się niski poziom należności, ale wysoki poziom zobowiązań. Zapewnia to zmniejszenie kosztów operacyjnych i niższe odsetki w porównaniu do odsetek ze zobowiązań długoterminowych, a także korzystanie z efektu dźwigni finansowej. W przypadku stosowania tej strategii wysokim dochodom towarzyszy wysokie ryzyko zachwiania płynnością finansową. Agresywne finansowanie przedsiębiorstwa wiąże się z pierwszeństwem zysku przed płynnością.

Polityka konserwatywna to podejście odwrotne do poprzedniego. Powoduje wzrost kosztów operacyjnych, mniejszy efekt dźwigni finansowej, wydłużenie cyklu konwersji środków pieniężnych i wyższe kwoty odsetek od długoterminowych źródeł finansowania. Przy stosowaniu tej polityki finansowania występuje pierwszeństwo płynności przed zyskiem.

Strategia umiarkowana to wypośrodkowanie pomiędzy dwiema wyżej wymienionymi. Charakteryzuje się ona uśrednionym poziomem kosztów i korzyści wynikających z jej zastosowania.

<sup>8</sup> E. F. Brigham, L. C. Gapenski, *Zarządzanie finansami*, t. 2, tłum. M. Dyk, Warszawa: PWE, 2000, s. 155.

<sup>9</sup> G. Michalski, *Płynność finansowa*, s. 137.

Rysunek 2. Strategie finansowe.



Źródło: opracowanie własne na podstawie – W. Pluta, *Planowanie finansowe w przedsiębiorstwie*, Warszawa: PWE, 1999, s. 47.

Właściwy poziom środków pieniężnych przynosi przedsiębiorstwu wiele korzyści. Dostawcy oferują rabaty i upusty przy natychmiastowej zapłacie. Przydatny może być w banku przy ocenie wiarygodności kredytowej. Wysokie wskaźniki natychmiastowej płynności finansowej pozwalają na uzyskanie korzystnych warunków przy zakupie rozmaitych produktów oferowanych przez banki<sup>10</sup>.

Kiedy przedsiębiorstwo posiada odpowiedni poziom środków pieniężnych wynikających z motywu transakcyjnego i ostrożnościowego, zachowuje płynność finansową, gdyż bez problemu jest w stanie regulować zobowiązania wobec wierzycieli wewnętrznych (wypłata wynagrodzeń) i zewnętrznych (zapłata dostawcom)<sup>11</sup>.

W przypadku braku tych środków pojawia się groźba:

- zmniejszenia elastyczności w podejmowaniu decyzji,
- pogarszania rentowności przedsiębiorstwa,
- pogarszania rynkowej pozycji przedsiębiorstwa,
- wycofania udziałów przez kapitałodawców,
- pogarszania rynkowej pozycji przedsiębiorstwa.

Jeżeli w wyniku kontroli poziomu płynności okaże się, że potrzebne są dodatkowe źródła finansowania, należy się zastanowić, jakie narzędzia pomogą przywrócić jej prawidłowy poziom, i wybrać te, które będą najodpowiedniejsze i najkorzystniejsze dla przedsiębiorstwa.

<sup>10</sup> Tamże, s. 156.

<sup>11</sup> G. Michalski, *Płynność finansowa...*, s. 43.

W przypadku braku zdolności do regulowania zobowiązań krótkoterminowych najbardziej niebezpieczną konsekwencją jest bankructwo jednostki gospodarczej. To jednak ostatni z serii wypadków grożących podmiotowi mającemu zachwianą płynność finansową. Brak płynności odbija się poważnie na wizerunku przedsiębiorstwa. Posiada ono wtedy mniejsze zaufanie kontrahentów i dostawców kapitału, na przykład kredyty kupieckie udzielane są wtedy na mniej korzystnych warunkach (krótszy okres). Chcąc poprawić płynność, kadra zarządcza musi zredukować wypływy środków pieniężnych. Najłatwiej jest wtedy zrezygnować z działań w dziedzinie szeroko pojętego marketingu, czyli reklamy, promocji, a także działań badawczych mających na celu rozwój przedsiębiorstwa. Skutkiem tego okaże się spadek sprzedaży, obniżenie konkurencyjności i dalsze pogarszanie się sytuacji przedsiębiorstwa. Nawet kiedy udałoby się odzyskać odpowiedni poziom płynności, przez dłuższy czas trudno będzie odbudować pozytywny wizerunek i na nowo zdobyć kredyt zaufania u dostawców i odbiorców. Sposobem na zdobycie środków pieniężnych i tym samym poprawienie płynności może być sprzedaż aktywów jednostki niebędących środkami pieniężnymi. Ta opcja wiąże się jednak z kosztami transakcyjnymi<sup>12</sup>.

Podsumowując, dla zachowania odpowiedniego poziomu płynności finansowej należy prowadzić jej ciągły monitoring. Pozwoli to na podejmowanie odpowiednich działań zapewniających równowagę gospodarczo-finansową.

### 3. Wpływ zastosowania faktoringu na kondycję finansową przedsiębiorstwa XYZ

#### 3.1. Cel, zakres i metodologia badań płynności finansowej

Faktoring jako narzędzie finansowania przedsiębiorstwa służyć ma poprawie jego kondycji finansowej. Szczególną uwagę poświęca się płynności finansowej, która stanowi ważny element funkcjonowania jednostki i jest istotna z punktu widzenia wszystkich interesariuszy. Jej prawidłowy i sta-

<sup>12</sup> Tamże, s. 47–48.

bilny poziom pozwala przetrwać na rynku, zdobywać nowych klientów i się rozwijać.

Celem części empirycznej jest zbadanie i ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa, które korzysta z usług faktoringowych. Posłuży do tego szereg metod badawczych, które pozwalają na przeprowadzenie badań i ich prezentację. Zakres badań obejmuje lata 2009–2011.

Należy się zapoznać z rodzajem usługi faktoringowej, sposobem wykorzystania i skalą jego zastosowania w przedsiębiorstwie poddanym ocenie. Służy do tego obserwacja, analiza dokumentacji i wywiad z osobami zajmującymi się tą usługą w jednostce.

Pomiar płynności oparty jest na dokumentach sprawozdawczych sporządzanych przed przedsiębiorstwo. Służą do tego: bilans, rachunek zysków i strat oraz rachunek przepływów pieniężnych. Bilans jest dokumentem zawierającym zestawienie stanu aktywów i pasywów przedsiębiorstwa. Rachunek zysków i strat to wykaz przychodów ze sprzedaży i odpowiadających im kosztów oraz zysków bądź strat na poszczególnych poziomach działalności. Natomiast rachunek przepływów pieniężnych wykazuje zmiany stanu środków pieniężnych, źródła ich pozyskania i kierunki wydatkowania. Zgromadzona dokumentacja zostaje odpowiednio do potrzeb badania zmodyfikowana, opracowana i przedstawiona w formie tabeli.

Płynność przedsiębiorstwa oceniana jest poprzez porównanie płynnych aktywów ze zobowiązaniami bieżącymi, czyli takimi, które jednostka musi uregulować w najbliższym czasie<sup>13</sup>. Analizy płynności dokonuje się w ujęciu statycznym i dynamicznym. Ujęcie statyczne to wskaźniki płynności oparte na danych z bilansu oraz wielkość kapitału obrotowego netto. Natomiast ujęcie dynamiczne przedstawia się wskaźnikami wydajności i pokryciami wyliczonymi przede wszystkim na podstawie rachunku przepływów pieniężnych. Na potrzeby pracy wykorzystano tylko wskaźniki statyczne.

Dla poszerzenia obszaru analizy należy się posłużyć dodatkowo wybranymi wskaźnikami z grupy wskaźników aktywności gospodarczej. Mówią one o tym, jak efektywnie przedsiębiorstwo zarządza dysponowanymi aktywami. Wskaźniki z tej grupy to relacja wybranych składników aktywów bądź pasywów z przychodami netto ze sprzedaży<sup>14</sup>.

<sup>13</sup> B. Pomykalska, P. Pomykalski, *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, Warszawa: PWN, 2007, s. 67.

<sup>14</sup> Tamże, s. 79.

Uzyskane wyniki poddaje się interpretacji, odnosi się do wielkości wzorcowych oraz przy pomocy zaobserwowania dynamiki dokonuje analizy porównawczej pomiędzy nimi. Wszystkie te działania umożliwią wykazanie wszelkich występujących zmian i prawidłowości.

W ten sposób można zweryfikować hipotezę, że zastosowanie faktoringu jako zaawansowanego narzędzia zarządzania płynnością w przedsiębiorstwie w przypadku problemów z nią pozwala poprawić sytuację i utrzymywać na odpowiednim poziomie.

### 3.2. Charakterystyka przedsiębiorstwa XYZ i wykorzystywanej usługi faktoringowej

Badaniu poddano przedsiębiorstwo XYZ. Jednostka ma siedzibę w mieście ABC (około 300 tys. mieszkańców) na terenie Polski. Dodatkowo posiada trzy oddziały na terenie kraju. XYZ jest przedsiębiorstwem rodzinnym działającym w formie spółki jawnej osób fizycznych. W myśl art. 106 Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej spółka jest średnim przedsiębiorstwem<sup>15</sup>. Zajmuje się wyspecjalizowaną sprzedażą hurtową i detaliczną materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego łazienek i kuchni (G.46.73.Z według Polskiej Klasyfikacji Działalności). Przez ponad 20 lat działalności stało się liderem w swojej branży. Posiada zaplecze osobowe, logistyczne, techniczne i informatyczne, adekwatne do rozmiarów działalności. XYZ ma nawiązaną stałą współpracę z szeregiem dostawców krajowych i zagranicznych. Odbiorcami są zarówno firmy budowlane, sklepy detaliczne oraz klienci indywidualni. Dodatkowo przedsiębiorstwo zajmuje się usługami projektowymi wewnątrz.

Ze względu na rozwój jednostki i stale powiększające się potrzeby kapitałowe władze spółki zdecydowały się skorzystać z usługi faktoringowej. W ten sposób przedsiębiorstwo chciało poprawić płynność finansową i stać się bardziej atrakcyjnym partnerem dla swoich dostawców i móc dokonywać zakupów z krótszym terminem regulowania należności w zamian za upusty i rabaty.

<sup>15</sup> Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z 2 lipca 2004 roku (Dz. U., nr 173, poz. 1807).



Spółka prowadzi sprzedaż z odroczonym terminem płatności, jednak nierzadko borykała się z nieterminowymi wpłatami, mimo to prężnie się rozwijała. Wszystkie te cechy sprawiają, że jest docelowym odbiorcą faktoringu. Spośród wielu firm faktoringowych wybrano usługi jednego z wiodących banków działających na terenie Polski. Faktoring zaczęto stosować w drugiej połowie roku 2010.

Zgodnie z umową faktoring dotyczy 100 największych odbiorców spółki. Przedsiębiorstwo stosuje faktoring mieszany, gdyż część zakwalifikowanych dłużników objęta jest faktoringiem pełnym, część niepełnym. Przedsiębiorstwo dodatkowo korzysta z usług firmy ubezpieczającej należności. Ubezpieczenie jest kryterium doboru rodzaju faktoringu – odbiorcy ubezpieczeni (80% wybranych do faktoringu) rozliczani są za pomocą faktoringu bez regresu, natomiast faktoring z regresem odnosi się do pozostałych.

Do umowy pomiędzy podmiotami sporządzono załącznik. Stanowią go Ogólne Warunki Faktoringu (OWF). W nich, w kilku rozdziałach, ściśle określono warunki współpracy obu stron. Obejmują one zasady przeniesienia wierzytelności na faktora, szczególne obowiązki stron, cenę nabycia wierzytelności, wynagrodzenie faktora, zasady rozliczeń pomiędzy faktorem a klientem, zwrotny przelew wierzytelności, limit finansowania odbiorcy, usługi dodatkowe, warunki rozwiązania umowy, kanały porozumiewania się pomiędzy stronami.

Pojęcie wierzytelności według umowy to wierzytelności pieniężne z tytułu sprzedaży towarów i/lub świadczenia usług, przysługujące faktorantowi od jego odbiorcy, podlegające, w ramach umowy, nabyciu przez faktora. Nie należą do nich między innymi wierzytelności:

- płatne gotówką lub te, których zapłata następuje przed dostarczeniem towaru/wykonaniem usługi,
- nabyte przez innego nabywcę, także innego faktora,
- od odbiorców objętych postępowaniem likwidacyjnym lub upadłościowym,
- z tytułu odsetek,
- wyrażone w więcej niż jednej walucie,
- co do których zachodzi podejrzenie finansowania terroryzmu lub prania pieniędzy.

Zgodnie z umową limit finansowania stanowi wyrażona w PLN, przyznana przez faktora, najwyższa dopuszczalna kwota salda należności brut-



to dla danego odbiorcy, z tytułu której faktor wypłaca zaliczkę na poczet ceny nabycia. Zmian w związku z limitem dokonuje faktor bez dodatkowego uzasadnienia. Występuje tu również automatyczny limit finansowania, czyli kwota przyznawana bez potrzeby indywidualnej decyzji faktora pod warunkiem, że nie są to należności z przejęciem ryzyka. Natomiast limit kredytowy to, oprócz powyższej definicji, maksymalna kwota wierzytelności objęta przez faktora odpowiedzialnością z tytułu przejęcia ryzyka wypłacalności odbiorcy.

W umowie występuje także pojęcie limitu zaangażowania. Jest to kwota nieuregulowanych na dany dzień wypłaconych przedsiębiorstwu środków pieniężnych z tytułu zaliczek na poczet ceny nabycia należności wykupionych przez faktora. Powiększa się ją o wynagrodzenie należne faktorowi.

Wszystkie limity wynoszą od 30 do 500 tys. zł. Są określane indywidualnie dla poszczególnych odbiorców.

Przedsiębiorstwo XYZ jako faktorant ponosi odpowiedzialność za to, że zbywane należności są ściśle oznaczone, udokumentowane i bezsporne w kwestii ich istnienia, wysokości oraz terminu płatności. Zbywane wierzytelności nie mogą być obciążone prawami na rzecz osób trzecich, przede wszystkim prawem zastawu, czy też zajęte w postępowaniu egzekucyjnym, które prowadzone jest przeciwko faktorantowi. Ponadto spółka zobowiązana jest do pilnowania, aby odbiorca zapłacił kwotę wierzytelności w walucie, w której została wystawiona faktura.

Zastosowany faktoring ma charakter jawny, gdyż zgodnie z OWF jednostka ma obowiązek powiadomić odbiorcę o zawarciu umowy z faktorem i dostarczyć mu dowód powiadomienia. W przeciwnym razie faktor ma prawo odmówić wypłacenia zaliczki na poczet ceny nabycia ogółu wierzytelności danego odbiorcy. Wypłacone wcześniej zaliczki podlegają zwrotowi. Na każdej fakturze VAT będącej potwierdzeniem istnienia wierzytelności, która jest przedmiotem umowy, musi być umieszczona stosowna informacja.

W jednostce współpraca pomiędzy faktorem i faktorantem odbywa się na zasadzie doręczenia elektronicznego. Służą do tego elektroniczne pliki według wzoru faktora, przygotowywane przez przedsiębiorstwo. Zawierają informacje o wierzytelnościach nabywanych w ramach umowy. Niezwłocznie po wystawieniu faktury i wydaniu towaru lub wykonaniu usługi przedsiębiorstwo ma obowiązek przekazać faktorowi wierzytelność podlegającą nabyciu. Ważne jest dopilnowanie spełnienia wymogów

określonych w umowie w sprawie formy pliku elektronicznego. W razie niedostosowania się do standardów faktor ma prawo odmówić wypłaty zaliczki na poczet ceny nabycia wierzytelności wykazanych w nieprawidłowo sporządzonym pliku.

Za pośrednictwem poczty elektronicznej faktor przekazuje przedsiębiorstwu:

- dziennik doręczonych faktur i faktur korygujących,
- wyciąg konta rozliczeniowego,
- dziennik otrzymywanych płatności,
- decyzje dotyczące udzielania, zmiany, zniesienia limitów (finansowania lub kredytowego) przysługujących odbiorcom.

Jeżeli spółka w ciągu 14 dni nie zgłasza pisemnie zastrzeżeń, treści informacji są uznawane za bezsporne.

Czynności określonych w umowie dokonują wyłącznie osoby wskazane przez spółkę. Mają one także dostęp do *Creditview*. Jest to udostępniany przez faktora serwis internetowy, za pomocą którego przekazywane są informacje dotyczące nabywanych wierzytelności i ich rozliczenia oraz rozliczeń pomiędzy faktorem a faktorem.

W trakcie trwania umowy przedsiębiorstwo jest zobowiązane do przekazywania faktorowi odpisów z rocznych sprawozdań finansowych, kwartalnego rachunku zysków i strat oraz bilansu, a co 3 miesiące lub na każdorazowe żądanie faktora – oryginału zaświadczenia o braku zaległości w zobowiązaniach wobec Zakładu Ubezpieczeń Społecznych i Urzędu Skarbowego. Dodatkowo faktora należy bezzwłocznie powiadamiać poprzez wypis z Ewidencji Działalności Gospodarczej lub odpis z Krajowego Rejestru Sądowego o zmianach dotyczących na przykład formy prawnej, osób uprawnionych do reprezentacji, adresu siedziby. W czasie obowiązywania umowy XYZ ma obowiązek uzyskać zgodę od faktora w przypadku chęci zawarcia umowy z bankiem czy inną firmą faktoringową.

Spółka musi powiadamiać faktora o zgłoszeniu przez odbiorcę wad towarów dotyczących nabywanej przez niego należności. Faktor ma prawo żądać informacji o postępowaniu reklamacyjnym. Przedsiębiorstwo powiadamia faktora o zmianie wartości wierzytelności poprzez doręczenie faktury korygującej.

W przypadku gdy jednostka naruszy powyższe postanowienia, faktor może odmówić wypłaty zaliczki i zażądać zwrotu zaliczek wypłaconych wcześniej. Jego prawo polega również na możliwości – poprzez jednostron-

ne powiadomienie – zmniejszenia poziomu zaliczkowania należności. Faktor uprawniony jest wtedy także do rozwiązania umowy.

W celu przeprowadzenia prawidłowej realizacji postanowień umowy przedsiębiorstwo musi złożyć faktorowi dokument *Upoważnienia i dyspozycje klienta*. Zmiana uregulowań z tego dokumentu następuje przez dostarczenie nowego formularza.

Cenę nabycia wierzytelności pomniejsza się o wynagrodzenie należne faktorowi oraz wypłaconą zaliczkę. Wypłaca się ją do 3 dni roboczych, licząc od dnia otrzymania zapłaty od odbiorcy na rachunek i w walucie wskazanej w *Upoważnieniach i dyspozycjach klienta*. Dodatkowo na faktora przeniesione są: ryzyko kursowe, transferu i polityczne oraz koszty związane z nieprawidłową zapłatą za wierzytelność, gdy jest ona naliczana w obcej walucie, także po rozwiązaniu umowy.

Faktor ma prawo obniżyć wysokość wypłaconej zaliczki lub odmówić jej wypłacenia w przypadku należności nabytej 30 dni po terminie wymagalności lub gdy odbiorca w ocenie faktora posiada wątpliwą wypłacalność. Sytuacja taka może też nastąpić również, gdy faktor uzna, że sytuacja finansowa XYZ uległa pogorszeniu.

Faktorowi corocznie należy się prowizja przygotowawcza liczona od wartości limitu zaangażowania. Przysługuje ona również przy podwyższaniu limitu. Nalicza się ją od kwoty różnicy. W przypadku obniżenia wartości limitu nie podlega ona zwrotowi. Zgodnie z umową wynosi ona 0,25% limitu zaangażowania. Z tytułu nabycia wierzytelności przez faktora pobierana jest bezzwrotna prowizja faktoringowa w wysokości 0,23% wartości brutto nabytych wierzytelności. Kolejny koszt faktoringu to odsetki dyskontowe przed terminem zapadalności. Jest to iloczyn stawki odsetek i kwoty iloczynu poziomu zaliczkowania wierzytelności oraz wartości całości lub części wierzytelności brutto. Liczone są one od daty zaksięgowania należności w systemie faktora. Płatne są jednorazowo z góry. Następne odsetki to odsetki procentowe po terminie zapadalności. Liczy się je według tej samej formuły co poprzednio, płacone są miesięcznie z dołu, a naliczane są od daty wymagalności do dnia jej zapłaty. W umowie zawarte są również koszty związane z nadpłatą na koncie rozliczeniowym. W takiej sytuacji pobiera się od spółki miesięczne, płatne z dołu odsetki od zobowiązania, z tytułu kwoty zaangażowania w okresie utrzymywania tego zobowiązania. Jest to iloczyn kwoty nadpłaty i stawki odsetek. Ostatni typ to miesięczne, płatne z dołu, odsetki od zaangażowania tytułem wypła-

conych zaliczek i pozostałych zobowiązań zwiększających zaangażowanie naliczane od dnia wypłaty środków do dnia wpłaty. Formuła obliczeniowa: iloczyn stawki i kwoty zaangażowania. Wysokość wszystkich wymienionych odsetek faktoringowych wynosi 1,75%.

Wynagrodzenie faktora zwiększa kwotę zaangażowania. Płaci się je poprzez obciążanie konta rozliczeniowego i potrącanie z wzajemnymi wierzytelnościami. Dodatkowo przedsiębiorstwo jest obciążone opłatami bankowymi z tytułu dokonywanych na jego rzecz płatności.

Zwrotnego przelewu wierzytelności faktor dokonuje w dowolnym momencie obowiązywania umowy w stosunku do wierzytelności z prawem regresu. Na wniosek spółki dotyczy to zarówno należności objętych, jak i nieobjętych regresem.

Usługą dodatkową, którą wykonuje firma faktoringowa wobec jednostki, jest podejmowanie czynności windykacyjnych wobec odbiorców w przypadku należności z prawem regresu. Wszelkie koszty działań windykacyjnych obciążają spółkę.

Umowa pomiędzy bankiem a XYZ została zawarta na 1 rok. Istnieje możliwość rozwiązania umowy z zachowaniem 1-miesięcznego okresu wypowiedzenia. W określonych przypadkach każdej ze stron przysługuje rozwiązanie umowy bez tego okresu. Dotyczy to naruszenia warunków umowy lub wszczęcia wobec drugiej strony postępowania upadłościowego, likwidacyjnego lub egzekucyjnego. Poza tym faktor ma prawo wypowiedzenia umowy w przypadku, gdy uzna znaczne pogorszenie sytuacji przedsiębiorstwa lub gdy jednostka nie przedstawi mu wymaganych dokumentów, o których była mowa powyżej (sprawozdanie finansowe, zaświadczenie o niezaleganiu z płatnościami wobec ZUS-u czy US).

Kiedy umowa rozwiązana jest przed upływem okresu, na jaki została zawarta, XYZ jest zobowiązane do niezwłocznego zwrotu kwoty zaangażowania w pełnej wysokości. W razie rozwiązania po wskazanym w umowie okresie oddanie następuje do końca następnego miesiąca kalendarzowego. W tym czasie nadal pobierane są odsetki faktoringowe.

Zdaniem osoby zajmującej się w spółce faktoringiem procedury i zasady rozliczeń są przejrzyste. Najwięcej czasu zajmuje uruchomienie finansowania odbiorcy. Czasami zdarzają się rozbieżności sald, a dojście do ich poprawności pochłania dużo czasu i wymaga sporego zaangażowania.

### 3.3. Analiza finansowa spółki XYZ

Do analizy wskaźnikowej przedsiębiorstwa XYZ użyto rocznych sprawozdań finansowych za lata 2009–2011. Dodatkowo dla poszerzenia zakresu badania wybranych wskaźników posłużono się półrocznymi sprawozdaniami za rok 2010 i 2011. W badanym okresie w formie uproszczonej prezentowały się one następująco:

Tabela 1. Uproszczony bilans przedsiębiorstwa XYZ za lata 2009–2011.

Lp.	Pozycja	31-12-2009	30-06-2010	31-12-2010	30-06-2011	31-12-2011
A	Przychody netto ze sprzedaży	150.835.772	87.565.951	191.649.864	85.071.569	154.420.228
B	Koszty działalności operacyjnej	141.722.196	84.940.963	186.721.530	86.798.486	162.630.248
C	Zysk/strata ze sprzedaży (A-B)	9.113.577	2.624.989	4.928.334	-1.726.917	-8.210.020
D	Pozostałe przychody operacyjne	382.537	306.190	708.530	530.135	870.563
E	Pozostałe koszty operacyjne	1.085.436	509.446	2.064.429	534.823	2.410.694
F	Zysk/Strata z działalności operacyjnej (C+D+E)	8.410.678	2.421.733	3.572.435	-1.731.605	-9.750.151
G	Przychody finansowe	72.353	16.514	13.798	9.003	966.526
H	Koszty finansowe	609.372	1 248.164	2.454.568	1.247.111	3.570.412
I	Zysk/strata działalności gospodarczej (F+G-H)	7.872.658	1.190.083	1.131.665	-2.969.713	-12.354.037
J	Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (J.I-J.II)	-	-	-	-	-
I	Zyski nadzwyczajne	-	-	-	-	-
II	Straty nadzwyczajne	-	-	-	-	-
K	Zysk/strata brutto (I+/-J)	7.873.658	1.190.083	1.131.665	-2.969.713	-12.354.037
M	Podatek dochodowy	-	-	-	-	-
N	Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	-	-	-	-	-
O	Zysk/strata netto (K-M-N)	7.873.658	1.190.083	1.131.665	-2.969.713	-12.354.037

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pobranych ze spółki XYZ.

Pierwszym etapem analizy jest analiza struktury bilansu i rachunku zysków i strat. Opiera się ona na wybranych pozycjach sprawozdania. Wyszczególniono tu jedynie wartości istotne z punktu widzenia przeprowadzanej analizy, czyli te, które posłużą w dalszej części pracy do szczegółowych wyliczeń.

Obliczenia wskaźników dynamiki przeprowadzono według bazy zmiennej i stałej. Rachunek zysków i strat sporządzono w wariancie porównawczym.

W badanym okresie aktywa obrotowe stanowią zawsze ponad 50% sumy aktywów. Oznacza to, że mają one większy wpływ na sytuację finansową przedsiębiorstwa niż aktywa trwałe. Jest to charakterystyczne dla spółek handlowych. W ramach aktywów obrotowych dominują dwie pozycje – zapasy i należności krótkoterminowe. Obie wielkości największy udział miały w 2010 roku. Zbadano je dokładniej na kolejnym etapie analizy. Najmniejszy udział spośród wyszczególnionych pozycji mają inwestycje krótkoterminowe, na które składają się środki pieniężne. W każdym okresie jest to mniej niż 1%.

W grupie pasywów kapitały własne mają coraz mniejszy udział. Z analizy struktury bilansu wynika, że ich udział z okresu na okres maleje w bardzo szybkim tempie. Na koniec 2009 roku wynosił on blisko 20%. Natomiast na koniec roku 2011 – już tylko 2%. O wiele większe znaczenie w finansowaniu przedsiębiorstwa ma kapitał obcy. Wśród tej grupy przeważającą wielkością są zobowiązania krótkoterminowe. Wskaźniki struktury powiększają się z okresu na okres. Na koniec 2011 roku zobowiązania krótkoterminowe stanowiły prawie 80% sumy bilansowej. Świadczy to o ogromnym uzależnieniu jednostki od zewnętrznych źródeł finansowania.

Do końca 2010 roku suma ogólna aktywów i wartości wybranych pozycji rosła. Od roku 2011 odnotowuje się spadki wielkości poszczególnych składników majątku. Na koniec 2011 roku w stosunku do pierwszego półrocza są one znaczące. Wyjątkiem od tej tendencji jest ogromny wzrost wartości środków pieniężnych w pierwszym półroczu 2011 roku o ponad 400%. Jednak na koniec badanego okresu wolumen inwestycji długoterminowych zmniejszył się o połowę w stosunku do roku poprzedniego. Zobowiązania długoterminowe spadają z okresu na okres. Natomiast krótkoterminowe wykazują podobną tendencję jak pozycje aktywów – do końca 2010 roku zauważa się wzrost, natomiast po tym okresie ich wartość maleje. Kapitał własny początkowo nieznacznie wzrósł, jednak potem zmniejsza się z okresu na okres. Największy spadek o około 85% wystąpił na koniec 2011 roku i był spowodowany występowaniem straty finansowej.

Tabela 3. Struktura bilansu.

Pozycja	31-12-2009	struktura	30-06-2010	struktura	31-12-2010	struktura	30-06-2011	struktura	31-12-2011	struktura
<b>Aktywa obrotowe</b>	54.727.755	57,62%	66.257.713	63,99%	75.942.648	68,89%	65.288.062	67,29%	33.385.519	52,64%
Zapasy	32.579.279	34,30%	36.486.647	35,24%	45.580.413	41,35%	36.472.990	37,59%	20.717.546	32,66%
Należności krótkoterminowe	21.176.616	22,30%	28.955.924	27,96%	26.501.865	24,04%	23.963.570	24,70%	11.530.763	18,18%
Inwestycje krótkoterminowe	287.140	0,30%	366.900	0,35%	185.878	0,17%	957.863	0,99%	414.962	0,65%
<b>Suma aktywów</b>	94.975.241	100,00%	103.550.322	100,00%	110.233.027	100,00%	97.030.820	100,00%	63.426.130	100,00%
Pozycja	31-12-2009	struktura	30-06-2010	struktura	31-12-2010	struktura	30-06-2011	struktura	31-12-2011	struktura
<b>Kapitał (fundusz własny)</b>	18.494.382	19,47%	18.846.458	18,20%	15.088.204	13,69%	11.016.218	11,35%	1.602.991	2,53%
Zobowiązania długoterminowe	27.734.924	29,20%	21.073.023	20,35%	17.644.510	16,01%	14.261.270	14,70%	11.285.137	17,79%
Zobowiązania krótkoterminowe	48.741.919	51,32%	63.626.825	61,45%	77.496.795	70,30%	71.708.441	73,90%	50.506.150	79,63%
<b>Suma pasywów</b>	94.975.241	100,00%	103.550.322	100,00%	110.233.027	100,00%	97.030.820	100,00%	63.426.130	100,00%

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Dynamika bilansu.

Pozycja	31-12-2009	dynamika 2009/30-06-2010	31-12-2010	dynamika 30-06-2010/2010	30-06-2011	dynamika 2009/2010	31-12-2011	dynamika 2010/30-06-2011	dynamika 2009/2011
<b>Aktywa obrotowe</b>	54.727.755	21,07%	75.942.648	14,62%	65.288.062	38,76%	33.385.519	-48,86%	-39,00%
Zapasy	32.579.279	11,99%	45.580.413	24,92%	36.472.990	39,91%	20.717.546	-43,20%	-36,41%



Należności krótkoterminowe	21.176.616	28.955.924	36,74%	26.501.865	-8,48%	25,15%	23.963.570	-9,58%	11.530.763	-51,88%	-56,49%	-45,55%
Inwestycje krótkoterminowe	287.140	366.900	27,78%	185.878	-49,34%	-35,27%	957.863	415,32%	414.962	-56,68%	123,24%	44,52%
<b>Suma aktywów</b>	<b>94.975.241</b>	<b>103.550.322</b>	<b>9,03%</b>	<b>110.233.027</b>	<b>6,45%</b>	<b>16,07%</b>	<b>97.030.820</b>	<b>-11,98%</b>	<b>63.426.130</b>	<b>-34,63%</b>	<b>-42,46%</b>	<b>-33,22%</b>
<b>Pozycja</b>	<b>31-12-2009</b>	<b>30-06-2010</b>	<b>dynamika 2009/30-06-2010</b>	<b>31-12-2010</b>	<b>dynamika 30-06-2010/2010</b>	<b>dynamika 2009/2010</b>	<b>30-06-2011</b>	<b>dynamika 2010/30-06-2011</b>	<b>31-12-2011</b>	<b>dynamika 30-06-2011/2011</b>	<b>dynamika 2010/2011</b>	<b>dynamika 2009/2011</b>
<b>Kapitał (fundusz) własny</b>	<b>18.494.382</b>	<b>18.846.458</b>	<b>1,90%</b>	<b>15.088.204</b>	<b>-19,94%</b>	<b>-18,42%</b>	<b>11.016.218</b>	<b>-26,99%</b>	<b>1.602.991</b>	<b>-85,45%</b>	<b>89,38%</b>	<b>-91,33%</b>
Zobowiązania długoterminowe	27.734.924	21.073.023	-24,02%	17.644.510	-16,27%	-36,38%	14.261.270	-19,17%	11.285.137	-20,87%	-36,04%	-59,31%
Zobowiązania krótkoterminowe	48.741.919	63.626.825	30,54%	77.496.795	21,80%	58,99%	71.708.441	-7,47	50.506.150	-29,57%	-34,83%	3,62%

Źródło: opracowanie własne.



Tabela 5. Struktura rachunku zysków i strat.

Pozycja	31-12-2009	struktura	30-06-2010	struk-tura	31-12-2010	struktura	30-06-2011	struktura	31-12-2011	struktura
Przychody netto ze sprzedaży	150.835.772	100,00%	87.565.951	100,00%	191.649.864	100,00%	85.071.569	100,00%	154.420.228	100,00%
Koszty działalności operacyjnej	141.722.196	93,96%	84.940.963	97,00%	186.721.530	97,43%	86.798.486	102,03%	162.630.248	105,32%
Zysk/strata ze sprzedaży	9.113.577	6,04%	2.624.989	3,00%	4.928.334	2,57%	-1.726.917	2,03%	-8.210.020	5,32%
Pozostałe przychody operacyjne	382.537	0,25%	306.190	0,35%	708.530	0,37%	530.135	0,62%	870.563	0,56%
Pozostałe koszty operacyjne	1.085.436	0,72%	509.446	0,58%	2.064.429	1,08%	534.823	0,63%	2.410.694	1,56%
Zysk/strata z działalności operacyjnej	8.410.678	5,58%	2.421.733	2,77%	3.572.435	1,86%	1.731.605	2,04%	-9.750.51	6,31%
Przychody finansowe	72.353	0,05%	16.514	0,02%	13.798	0,01%	9.003	0,01%	966.526	0,63%
Koszty finansowe	609.372	0,40%	1.248.164	1,43%	2.454.568	1,28%	1.247.111	1,47%	3.570.412	2,31%
Zysk/strata netto	7.873.658	5,22%	1.190.083	1,36%	1.131.665	0,59%	-2.969.713	3,49%	-12.354.037	8,00%

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 6. Dynamika rachunku zysków i strat.

Pozycja	31-12-2009	21-12-2010	dynamika 2009/2010	31-12-2011	dynamika 2010/2011	dynamika 2009/2011
Przychody netto ze sprzedaży	150.835.772	191.649.864	27,06%	154.420.228	-19,43%	2,38%
Koszty działalności operacyjnej	141.722.196	186.721.530	31,75%	162.630.248	-12,90%	14,75%
Zysk/strata ze sprzedaży	9.113.577	4.928.334	-45,92%	-8 210 020	-266,59%	-190,09%
Pozostałe przychody operacyjne	382.537	708.530	85,22%	870.563	22,87%	127,58%
Pozostałe koszty operacyjne	1.085.436	2.064.429	90,19%	2.410.694	16,77%	122,09%
Zysk/strata z działalności operacyjnej	8.410.678	3.572.435	-57,53%	-9.750.151	-372,93%	-215,93%
Przychody finansowe	72.353	13.798	-80,93%	966.526	6904,75%	1235,86%
Koszty finansowe	609.372	2.454.568	302,80%	3.570.412	45,46%	485,92%
Zysk/strata netto (K-M-N)	7.873.658	1.131.665	-85,63%	-12.354.037	-1191,67%	-256,90%

Źródło: opracowanie własne.

Najistotniejszymi pozycjami rachunku zysków i strat są przychody netto ze sprzedaży oraz koszty działalności operacyjnej. W badanym okresie początkowo stanowiły około 94–97% wartości przychodów netto ze sprzedaży. Od roku 2011 zaczęły je przewyższać. Pozostała działalność operacyjna stanowi ułamek przychodów ze sprzedaży. Maksymalna wartość osiąga około 1,5% dla pozostałych kosztów operacyjnych na koniec badanego okresu. Przychody finansowe zapewniają także znikomy procent struktury rachunku zysków i strat. Od połowy 2010 roku ich udział wynosił około 1,5%, lecz na koniec 2011 roku stanowiły ponad 2% struktury przychodów.

Przychody i koszty są ujmowane narastająco w ciągu roku. Dlatego też analiza dynamiki pozycji rachunku zysków i strat ma ekonomiczny sens tylko w przypadku badania wskaźników na koniec każdego okresu rocznego.

Pozycje składające się na wynik finansowy w latach 2009–2011 znacznie się zmieniały w ciągu okresu badawczego. Przychody netto ze sprzedaży i koszty działalności operacyjnej wzrosły o 31% dla przychodów i 27% dla kosztów w roku 2010 w stosunku do roku poprzedniego. W roku 2011 odnotowano spadki, odpowiednio: o 20% i 13%. W związku z tym zmienił się również wynik ze sprzedaży. W 2010 roku nastąpił 45-procentowy spadek zysku ze sprzedaży: z 9 mln zł do poniżej 5 mln zł. Natomiast w 2011 roku stwierdzono drastyczny, bo ponad 2-krotny spadek wyniku ze sprzedaży. Pozostałe przychody i koszty operacyjne w 2010 roku w porównaniu do roku poprzedniego znacznie wzrosły. W 2011 roku tendencja wzrostowa występowała nadal, jednak z mniejszą dynamiką. Inaczej sytuacja przedstawia się w składnikach działalności finansowej jednostki. Przychody finansowe w pierwszym okresie spadły, a następnie w 2011 roku wzrosły o blisko 1 mln zł, czyli 70 razy w stosunku do roku ubiegłego. Koszty finansowe wzrosły w obu okresach: w 2010 roku 3-krotnie, w roku kolejnym mniej – już tylko o 45%. Pozostała działalność operacyjna i działalność finansowa w przedsiębiorstwie odnosi się do segmentów generujących stratę, co zarówno w roku 2010, jak i następnym pogorszyło wynik finansowy. W 2011 roku straty wyniosły już ponad 12 mln zł.

Tabela 7. Poziomy wyniku finansowego.

	31-12-2009	31-12-2010	31-12-2011
zysk/strata z działalności operacyjnej/zysk/strata ze sprzedaż	92,29%	72,49%	118,76%
zysk/strata netto/zysk/strata z działalności operacyjnej	93,62%	31,68%	126,71%

Źródło: opracowanie własne.

Analizując poziomy wyniku finansowego, można stwierdzić, w jaki sposób poszczególne segmenty działalności spółki wpływały na ostateczny poziom wyniku finansowego. W roku 2009 na działalność operacyjną utracono 8% zysku ze sprzedaży. Natomiast poprzez stratę na działalności finansowej zysk z działalności operacyjnej zmniejszył się o 6%. W roku kolejnym na skutek pozostałej działalności operacyjnej zysk z niej zmniejszył się o 27% w stosunku do zysku ze sprzedaży, a rezultat segmentu finansowego spowodował spadek zysku netto aż o 68%. W roku 2011 poprzez stratę na działalności operacyjnej strata ze sprzedaży powiększyła się o 19%. O kolejne 26% powiększyła ją strata na działalności gospodarczej.

W kolejnym etapie zanalizowano wskaźniki płynności finansowej spółki XYZ. Jako pierwsze ocenie poddano wskaźniki statycznej płynności finansowej.

Tabela 8. Wskaźniki płynności bieżącej.

31-12-2009	30-06-2010	31-12-2010	30-06-2011	31-12-2011
1,12	1,04	0,98	0,91	0,66

Źródło: opracowanie własne.

Pierwszym omawianym wskaźnikiem jest wskaźnik płynności bieżącej. Przedstawia relację aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych powiększonych o bierne rozliczenia międzyokresowe. Traktuje się go jako podstawowy miernik możliwości spłacania przez przedsiębiorstwo wszystkich zobowiązań, gdyby upłynniono posiadane aktywa bieżące. Optymalny poziom kształtuje się w granicach około 1,5–2,0<sup>16</sup>. W spółce XYZ już od początku badanego okresu wskaźniki nie osiągały pożądanej wielkości, a sytuacja pogarszała się z okresu na okres. Dane za rok 2009 wskazały poziom 1,12. W roku 2011 wskaźnik kształtował się już na poziomie 0,66. Nawet na końcu 2010 roku, kiedy w jednostce stosowano już faktoring, nie zaobserwowano poprawy. Wprawdzie zmniejszyła się wartość należności krótkoterminowych i zapasów w spółce, w szybszym tempie zwiększyły się jednak zobowiązania krótkoterminowe. Główną przyczyną jest wzrost od 2010 roku pozostałych zobowiązań, które powstały w wyniku zastosowania usługi faktoringowej.

Tabela 9. Wskaźniki płynności szybkiej.

31-12-2009	30-06-2010	31-12-2010	30-06-2011	31-12-2011
0,45	0,47	0,39	0,40	0,25

Źródło: opracowanie własne.

Nieco inaczej sytuacja wygląda, gdy pod uwagę bierze się wskaźnik płynności szybkiej. Różni się on od poprzedniego tym, że od wartości

<sup>16</sup> L. Bednarski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, wyd. 5 zm., Warszawa: PWE, 2007, s. 79.

aktywów obrotowych odejmuje się zapasy, jak składnik majątku najmniej płynny. Wysokość wskaźnika powinna oscylować na poziomie jedności. Jedynie wtedy potwierdzona jest możliwość pokrycia przez jednostkę wymagalnych zobowiązań<sup>17</sup>. W omawianej spółce wskaźnik wynosił około 40–45%, co już ocenia się negatywnie. Sytuacja pogorszyła się znacznie na koniec roku 2011, kiedy spadł on do 0,25. Świadczy to niewątpliwie o pogarszającej się sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.

Tabela 10. Wskaźniki płynności gotówkowej.

31-12-2009	30-06-2010	31-12-2010	30-06-2011	31-12-2011
0,0059	0,0058	0,0024	0,0133	0,0082

Źródło: opracowanie własne.

Ostatnią miarą oceniającą możliwości płatnicze jednostki jest wskaźnik płynności gotówkowej. Jest to relacja środków pieniężnych, czyli składników majątku najbardziej płynnych, do sumy zobowiązań krótkoterminowych i rozliczeń międzyokresowych biernych. Nie determinuje stopnia wypłacalności, jednak sygnalizuje sprawność płatniczą<sup>18</sup>. W spółce XYZ wskaźnik kształtuje się na niskim poziomie. W ciągu badanego okresu znaczny wzrost odnotowano w pierwszym półroczu 2011 roku, kiedy to wskaźnik wyniósł 0,0133. Na koniec roku spadł do 0,0082. Jednak i tak jest to wyższy poziom niż w latach ubiegłych. Spowodowane jest to działaniem faktoringu, w którym dzięki nabywaniu przez faktora części wierzytelności przedsiębiorstwo otrzymuje środki pieniężne.

Analizując problem płynności przedsiębiorstwa, należy wziąć pod uwagę również kategorię kapitału obrotowego. Można go rozpatrywać dwiema metodami:

- w podejściu majątkowym,
- w podejściu kapitałowym.

Pierwsza formuła wyliczana jest jako różnica pomiędzy wielkością aktywów obrotowych a sumą zobowiązań krótkoterminowych i rozliczeń międzyokresowych biernych. Podejście kapitałowe to różnica pomiędzy kapitałem stałym, czyli wielkością kapitału własnego, powiększoną o zo-

<sup>17</sup> Tamże, s. 80.

<sup>18</sup> Tamże.

bowiązania długoterminowe, a wartością aktywów trwałych<sup>19</sup>. Badania dotyczą płynności finansowej, także poziom kapitału obrotowego oceniany będzie w podejściu majątkowym uwzględniającym bieżące aktywa i krótkoterminowe źródła finansowania.

Tabela 11. Kapitał obrotowy.

31-12-2009	30-06-2010	31-12-2010	30-06-2011	31-12-2011
5.981.820 zł	2.626.873 zł	-1.557.666 zł	-6.465.271 zł	-17.152.482 zł

Źródło: opracowanie własne.

Do połowy roku 2010 w spółce występował dodatni kapitał pracujący, jednakże jego wielkość malała. Oznaczało to, że pewna część aktywów obrotowych finansowana jest z innych źródeł niż zobowiązania bieżące. Od końca roku 2010 poziom kapitału obrotowego jest ujemny, a jego wartość stale malejąca. Na koniec badanego okresu wynosił 17 mln zł. Takie wielkości pokazują, że obecnie kapitał krótkoterminowy w całości finansuje obrotowe składniki majątku, a nawet sporą część aktywów trwałych. Świadczy to o nieposiadaniu w jednostce buforu bezpieczeństwa w postaci nadwyżki płynności, jaką byłby dodatni kapitał pracujący. Wynika z tego, że w spółce nie jest zachowana równowaga finansowa, za którą przyjmuje się dopasowanie terminów wykorzystania aktywów bilansu i odpowiadających im terminów zapadalności poszczególnych grup pasywów. Ujemny kapitał obrotowy netto może zwiększać efektywność działania, ale prowadzi jednocześnie do wzrostu ryzyka utraty płynności. Przy tak niskim poziomie i dalej utrzymującej się tendencji spadkowej istnieje zagrożenie utraty wypłacalności firmy i przerwanie ciągłości procesów gospodarczych<sup>20</sup>. Dlatego konieczne są działania mające na celu wzrost poziomu kapitału obrotowego netto.

Po określeniu poziomu płynności finansowej warto się przyjrzeć jej charakterystyce. Posłuży do tego wskaźnik udziału kapitału obrotowego w finansowaniu aktywów i sprzedaży, a także cykl operacyjny i cykl konwersji gotówki.

<sup>19</sup> *Sprawozdawczość i analiza finansowa w przedsiębiorstwie. Praca zbiorowa*, red. H. Buk, Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, 2005, s. 168–170.

<sup>20</sup> *Analiza finansowa w procesie decyzyjnym współczesnego przedsiębiorstwa. Praca zbiorowa*, red. G. Łukasik, Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, 2009, s. 97–99.

Tabela 12. Wskaźnik udziału KON w finansowaniu aktywów.

31-12-2009	30-06-2010	31-12-2010	30-06-2011	31-12-2011
0,063	0,025	-0,014	-0,067	-0,270

Źródło: opracowanie własne.

Wielkości zawarte w tabeli 14. oznaczają: dla wartości dodatnich – ile złotych kapitału pracującego zawierają aktywa ogółem, a dla wartości ujemnych – wielkość aktywów finansowanych długoterminowo. I tak, na koniec 2009 roku około 6 groszy kapitału obrotowego zawierały aktywa trwałe i obrotowe. Do pierwszego półrocza 2010 roku wskaźnik spadł do poziomu 0,025. Od roku 2010, od kiedy zaczął występować ujemny kapitał pracujący, wskaźniki mają charakter ujemny. Na koniec roku 2011 wskaźnik na poziomie -0,27 informuje, że występuje niedobór 27% aktywów obrotowych finansowanych kapitałem długoterminowym. W spółce nie ma aktywów bieżących finansowanych długoterminowo, co pozwalałoby na regulację zobowiązań w przypadku problemów ze sprzedażą czy ściągalnością należności.

Kolejny analizowany wskaźnik to cykl kapitału obrotowego. Wielkość dodatnia mówi o tym, na ile dni sprzedaży wielkość kapitału obrotowego jest wystarczająca. Z kolei ujemny wskaźnik informuje, na ile dni sprzedaży występuje niedobór aktywów obrotowych finansowanych kapitałem długoterminowym<sup>21</sup>. Ponieważ przychody ze sprzedaży ujmowane we wzorze są wielkością strumieniową wyliczono tylko wskaźniki na koniec badanych lat.

Tabela 13. Wskaźnik udziału KON w finansowaniu sprzedaży.

31-12-2009	31-12-2010	31-12-2011
14	-3	-41

Źródło: opracowanie własne.

Wskaźnik ma tendencję spadkową. W roku 2009, kiedy kapitał obrotowy netto był wielkością dodatnią, wskaźnik na poziomie 14 informował, że

<sup>21</sup> D. Wędzki, *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*, Kraków: Wolters Kluwer Polska, 2006, s. 331.

kapitału obrotowego wystarczało na 14 dni sprzedaży. Obecna sytuacja jest dużo gorsza, gdyż wskaźnik wynosi  $-41$ , co oznacza, że właśnie na tyle dni nie wystarcza kapitału pracującego. Sytuacja wskazuje na to, że jednostka ma coraz większe problemy z płynnością i jest mało odporna na zmiany zachodzące w otoczeniu.

Ostatnimi badanymi wielkościami będą cykle: operacyjny i konwersji gotówki. Cykl konwersji gotówki jest bardzo przydatną metodą oceny płynności finansowej. Zawiera w sobie wszystkie składniki kapitału obrotowego, kluczowe dla zarządzania płynnością finansową, i przekształca je na bardziej komunikatywne – do postaci cykli obrotu. Do obliczeń potrzebne są wskaźniki rotacji zapasów, należności i zobowiązań. Ogólna konstrukcja tych wskaźników stanowi iloczyn odpowiedniej pozycji bilansowej przez wielkość przychodów ze sprzedaży. Założenia co do okresów badania wskaźników są identyczne z poprzednimi.

Pierwszym analizowanym czynnikiem jest rotacja zapasów w dniach. Pokazuje ona, jak długo 1 złotówka zaangażowana w zapasy pozostaje w tej formie oraz po ilu dniach zgromadzone zapasy wyczerpią się w ciągu prowadzonej działalności.

Tabela 14. Rotacja zapasów w dniach.

31-12-2009	31-12-2010	31-12-2011
79	87	49

Źródło: opracowanie własne.

W 2009 roku wskaźnik wynosił 79 dni, w roku 2010 wzrósł do 87 dni. Oznacza to, że tak długo gotówka jest zamrażana w towarach. W roku 2011 rotacja spadła do 49 dni. Oznacza to, że zapasy krócej zalegają w magazynach. Wskaźnik trzeba jednak ocenić negatywnie, gdyż należy przypuszczać, że spadek spowodowało zmniejszenie wielkości przychodów ze sprzedaży.

Tabela 17. Rotacja należności w dniach.

31-12-2009	31-12-2010	31-12-2011
51	50	27

Źródło: opracowanie własne.



Kolejna wielkość poddana badaniu to rotacja należności w dniach. Ukazuje ona czas spływu należności, innymi słowy, ile dni gotówka zatrzymywana jest w należnościach, czyli ile czasu przedsiębiorstwo kredytuje swoich dłużników w celu podtrzymywania sprzedaży. W 2009 i 2010 roku wskaźnik utrzymywał się na podobnym poziomie. W roku 2011 spadł do 27 dni, co należy ocenić pozytywnie, a było to spowodowane wdrożeniem usługi faktoringowej, która skróciła cykl należności.

Tabela 15. Rotacja zobowiązań w dniach.

31-12-2009	31-12-2010	31-12-2011
118	148	119

Źródło: opracowanie własne.

Cykl rotacji zobowiązań w dniach pokazuje, co jaki czas przedsiębiorstwo reguluje swoje zobowiązania, czyli ile dni dostawcy i inni wierzyciele muszą czekać na uregulowanie płatności. W roku 2009 wskaźnik wynosił 118 dni, w roku następnym wydłużył się o 30 dni, natomiast na koniec roku 2011 jego wielkość kształtowała się niemalże na poziomie wyjściowym. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa wysoki wskaźnik jest korzystny, gdyż wtedy dostawcy kredytują działalność, a jednostka nie potrzebuje własnej gotówki do jej prowadzenia. Może on jednak świadczyć o problemach przedsiębiorstwa z terminowym regulowaniem wierzytelności. Taka sytuacja istnieje w spółce XYZ, co potwierdzają wyżej wyliczone wskaźniki. Poprawa w roku 2011 w stosunku do roku poprzedniego ma zapewne związek ze stosowaniem faktoringu, który pozwala na szybsze i terminowe regulowanie zobowiązań. Należy pamiętać o tym, że ze względu na obliczeniowe uproszczenia cykl jest w rzeczywistości krótszy i nie jest średnim fizycznym czasem spłaty zobowiązań, mimo wszystko wskazuje jednak na przeterminowanie części długu wobec dostawców.

Tabela 16. Cykl operacyjny.

31-12-2009	31-12-2010	31-12-2011
130	137	76

Źródło: opracowanie własne.

Cykl operacyjny jest sumą wskaźników rotacji należności i rotacji zapasów w dniach. W badanej jednostce wynosił on w analizowanym okresie kolejno: 130, 137 i 76 dni. To skrócenie cyklu operacyjnego prawie o połowę jest skutkiem spadku składowych cykli. Ukazuje on ilość dni od momentu zakupu zapasów, czyli powstania zobowiązania, do momentu wpływu należności od odbiorców.

Tabela 17. Cykl konwersji gotówki.

31-12-2009	31-12-2010	31-12-2011
12	-10	-43

Źródło: opracowanie własne.

Ostatnią omawianą wielkością jest cykl konwersji gotówki. Składa się na niego cykl operacyjny pomniejszony o wartość rotacji zobowiązań bieżących w dniach. Określa on długość okresu pomiędzy spłatą zobowiązań a wpływem należności. W przedsiębiorstwie XYZ tylko dla roku 2009 był on wielkością dodatnią. W roku kolejnym wyniósł -10 dni, a w roku 2011 spadł do poziomu -43 dni. Wskaźnik z roku 2011 oznacza, że wierzyciele przez 43 dni kredytują przedsiębiorstwo. Jego ujemne wartości występują, ponieważ pojawiają się znaczne różnice pomiędzy sumą cykli: zapasów i należności a cyklem zobowiązań. Cykl ten można określić jako pozytywny, gdy jego wartości oscylują wokół zera<sup>22</sup>. Nadmiernie ujemny, występujący w omawianej jednostce, ocenia się negatywnie. Potwierdza wcześniej zauważone problemy z regulowaniem zobowiązań. Należy przedsięwziąć działania mające na celu wydłużenie go do wartości bliskiej zera. Zbliżenie cyklu operacyjnego działalności z cyklem operacyjnym zobowiązań krótkoterminowych spowoduje szybkie wracanie gotówki do przedsiębiorstwa, co w przypadku tej wielkości jest wskazane. W przeciwnym razie utrzymująca się sytuacja w dłuższej perspektywie może prowadzić do upadłości spółki.

<sup>22</sup> Tamże, s. 333.

### 3.4. Wnioski z przeprowadzonej analizy

Sporządzona w poprzednim podrozdziale analiza płynności finansowej przedsiębiorstwa wiele mówi o jego kondycji. Ogólnym wnioskiem jest pogorszenie się sytuacji jednostki.

Szczególną uwagę zwracają zmiany wyniku finansowego: od 7-milionowego zysku w roku 2009 do wykazanej za rok 2011 straty finansowej. Koszty działalności operacyjnej podczas badanego okresu rosły szybciej niż przychody ze sprzedaży. Dodatkowo znaczny wpływ na obniżenie wyniku finansowego mają koszty finansowe powstałe w wyniku umowy faktoringowej i stosowania faktoringu.

Zmniejsza się także suma bilansowa. Przedsiębiorstwo pozbawione jest inwestycji, a dotychczasowy majątek trwały – wyprzedawany. Wpływa na nią także strata finansowa.

Jednostka ma wyraźną tendencję do przetrzymywania gotówki w zapasach i należnościach. Na szczęście udział zapasów w strukturze bilansu ulega zmniejszeniu. W kwestii należności sytuacja zmieniła się od momentu zastosowania faktoringu, jednak ma to również z pewnością związek z kurczącymi się przychodami ze sprzedaży.

Spółka spłaca zaciągnięte w poprzednich okresach kredyty i pożyczki. Jednak mimo spadku zobowiązań, z powodu malejącego wyniku znacznie wzrosło uzależnienie jednostki od kapitału obcego.

Analizy wskaźników finansowych ukazują pogarszającą się płynność jednostki. Można odnieść wrażenie, że spółka, zdając sobie sprawę z coraz niższego poziomu płynności, próbowała szukać wspomaganie w postaci faktoringu. Nie wzięła jednak pod uwagę zmian przychodów i kosztów działalności, które okazały się niekorzystne, oraz niedokładnie przekalkulowała koszty wynikające z zawiązania współpracy z faktorem.

Potwierdzeniem rosnących problemów przedsiębiorstwa XYZ z regulowaniem zobowiązań jest wielkość kapitału obrotowego. Jego ujemna wartość na koniec badanego okresu jednoznacznie informuje, że jednostka zupełnie nie posiada dodatkowego buforu bezpieczeństwa, żadnej nadwyżki płynności.

Jedynymi wskaźnikami, pokazującymi pozytywny wpływ faktoringu na przedsiębiorstwo, są wskaźniki cykli obrotu. W roku 2011 w stosunku do roku poprzedniego zmniejszył się cykl rotacji należności, zapasów oraz zobowiązań bieżących w dniach. Są to zmiany niewątpliwie spowodowane

pozytywnymi efektami faktoringu, jednak zbyt małe, aby poprawić ogólną kondycję finansową spółki XYZ.

Podsumowując, jednostka ze względu na rodzaj i sposób prowadzonej działalności odpowiadała wymaganiom stawianym przez faktora, aby rozpocząć wykup należności przez niego. Faktoring niewątpliwie spełniłby swoje zadanie, gdyby dotychczasowe wyniki spółki poprawiły się albo chociaż utrzymały na podobnym poziomie, na jakim były w okresie, gdy jednostkę przygotowywano do wdrożenia usługi. Jednak wiele czynników przyczyniło się do pogorszenia sytuacji i faktoring jako narzędzie zaawansowanego zarządzania płynnością w tej jednostce nie wpłynął na poprawę stanu przedsiębiorstwa XYZ.

## Bibliografia

### Literatura zwarta

- Bednarski L., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, wyd. 5 zm., Warszawa: PWE, 2007.
- Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, wyd. 7 zaktual. i rozszerz., Warszawa: Difin, 2005.
- Bradley J.F., *Fundamentals of Corporate Finance*, New York: Rinehart & Company Inc., 1959.
- Brigham E.F., Gapenski L.C., *Zarządzanie finansami*, t. 2, tłum. M. Dyk, Warszawa: PWE, 2000.
- Brigham E.F., *Podstawy zarządzania finansami*, t. 3, tłum. M. Dyk i in., Warszawa: PWE, 1996.
- Buk H. (red.), *Sprawozdawczość i analiza finansowa w przedsiębiorstwie. Praca zbiorowa*, Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, 2005.
- Cicirko T. (red.), *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH, 2010.
- Dębski W., *Rynek finansowy i jego mechanizmy. Podstawy teorii i praktyki*, wyd. 4 uaktual., Warszawa: PWN, 2007.
- Dickerson B., Campsey B.J., Brigham E.F., *Introduction to Financial Management*, Fort Worth: Dryden Press, 1995.
- Gajdka J., Walińska E., *Zarządzanie finansowe. Teoria i praktyka*, t. 2, wyd. 2 popr., Warszawa: FRR, 2000.
- Gorczyńska M., Znaniecka K., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*, Warszawa: Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, 2006.
- Gos W., *Rachunek przepływów pieniężnych w świetle krajowego standardu rachunkowości*, Warszawa: Difin, 2004.

- Grzywacz J., *Factoring*, Warszawa: Difin, 2005.
- Jonasz E., *Factoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, wyd. 2, Warszawa: Promotor, 2008.
- Kolasiński S., Makarewicz J., *Factoring. Specjalistyczna forma finansowania przedsiębiorstw*, Warszawa: Bankowe Systemy Faktorowania, 1996.
- Kreczmańska K., *Factoring jako produkt finansowy w obrocie gospodarczym*, Bank Amerykański w Polsce SA. Kreczmańska-Gigol K., *Factoring w teorii i praktyce*, wyd. 3 rozszerz. i zaktual., Gliwice: Helion, 2007.
- Kreczmańska-Gigol K. (red.), *Factoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, Warszawa: Difin, 2010.
- Kreczmańska-Gigol K., *Oplacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa: Difin, 2007.
- Łukasik G. (red.), *Analiza finansowa w procesie decyzyjnym współczesnego przedsiębiorstwa. Praca zbiorowa*, Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, 2009.
- Michalski G., *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Warszawa: PWN, 2005.
- Michalski G., *Wartość płynności w bieżącym zarządzaniu finansami*, Warszawa: CeDeWu, 2004.
- Pluta W., *Planowanie finansowe w przedsiębiorstwie*, Warszawa: PWE, 1999.
- Podedworna-Tarnowska D., *Factoring w Polsce. Szanse i zagrożenia rozwoju*, Warszawa: SGH. Oficyna Wydawnicza, 2007.
- Pomykalska B., Pomykalski P., *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, Warszawa: PWN, 2007.
- Rogacka-Łukasik A., *Factoring w obrocie krajowym i międzynarodowym*, Warszawa: Difin, 2011.
- Sierpińska M., Wędzki D., *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Warszawa: PWN, 1997.
- Tokarski M., *Factoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2005.
- Wędzki D., *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*, Kraków: Wolters Kluwer Polska, 2006.
- Wędzki D., *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2002.
- Wojciechowska U. (red.), *Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki. Aspekty mikroekonomiczne i makroekonomiczne*, Warszawa: SGH, 2001.

## Artykuły

- Dąbłęwski S., *Branża faktoringowa notuje wzrost*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” 2011, nr 4.
- Dulian A., *Factoring jako instrument zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym*, „Bank i Kredyt” 2005, nr 1.

Golawska-Witkowska G., Rzczycka A., *Krótkoterminowe papiery dłużne w finansowaniu przedsiębiorstw w Polsce*, „Pieniądze i Więź” 2011, nr 2.  
Tokarski M., *Bariery faktoringu*, „Finansista” 2002, nr 11.

## Akty normatywne

Ustawa z dnia 28 kwietnia 1936 r. – Prawo wekslowe (Dz. U., nr 37, poz. 282).  
Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (Dz. U., nr 121, poz. 591).  
Ustawa o obligacjach z dnia 29 czerwca 1995 r. (Dz. U., nr 83, poz. 420).  
Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 r. (Dz. U., nr 173, poz. 1807).

## Inne

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

## Ryzyko faktora a ryzyko banku udzielającego kredytów obrotowych

### Streszczenie

*Ryzyko faktora a ryzyko banku udzielającego kredytów obrotowych* to tytuł pracy magisterskiej napisanej w 2012 roku w Katedrze Finansów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, pod kierunkiem dr Katarzyny Kreczmańskiej-Gigol.

Ryzyko jest immanentną cechą zarówno życia codziennego, jak i każdej działalności gospodarczej. Jest zjawiskiem powszechnym, jednak niezwykle szerokim i wielowymiarowym. Źródeł występowania ryzyka można się doszukiwać nie tylko wewnątrz funkcjonowania samego podmiotu, ale również w jego bliższym oraz dalszym otoczeniu. Każdy podmiot gospodarczy powinien szczegółowo określić czynniki ryzyka w swojej działalności, rozpoznać jego rodzaje oraz efektywnie nim zarządzać.

Umiejętność zarządzania ryzykiem jest niezmiernie istotna, szczególnie w trudnych gospodarczo czasach, podczas panującego kryzysu, spowolnienia gospodarczego oraz zagrożenia recesją, kiedy wszechobecne ryzyko się materializuje, a podmioty gospodarcze zmagają się z jego skutkami.

Zarządzanie ryzykiem nie polega jedynie na rezygnacji z czynności czy obszarów, które to ryzyko generują, gdyż w efekcie należałoby zrezygnować z podejmowania wszelkich działań. Zarządzanie ryzykiem to ciągły proces identyfikacji, pomiaru, sterowania oraz kontroli ryzyka. Niezależnie od wielkości czy charakteru działalności stanowi niezwykle istotny element realizowanej strategii organizacji.

Przedmiotem rozważań i badań w poniższej pracy jest ryzyko występujące w działalności faktoringowej oraz w kredycie obrotowym.

Faktoring oraz kredyt obrotowy są instrumentami przeznaczonymi do finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa. Głównym efektem ich działania jest poprawa płynności finansowej. Usługi te mają jednakże inne procedury przyznawania, możliwości wykorzystania oraz charakter. W związku z tym generują również inne rodzaje ryzyka.

Kredyt obrotowy jest w znacznym stopniu sztywną formą finansowania, dostępną dla przedsiębiorstw o dobrym *standingu* finansowym i dysponujących dużym majątkiem. Jak dotąd pozostaje prostszym, tańszym oraz bardziej popularnym produktem finansowym niż faktoring. Faktoring jako młodsza usługa finansowa na rynku polskim nie jest jeszcze tak dobrze znany i powszechnie stosowany jak kredyt obrotowy. Jest jednak produktem bardzo elastycznym, wszechstronnym i kompleksowym, z jego stosowania, oprócz poprawy płynności finansowej przedsiębiorstwa, wynika wiele dodatkowych zalet.

Głębokie zainteresowanie usługami faktoringowymi oraz fakt braku szczegółowych analiz dotyczących ryzyka w działalności faktoringowej zarówno w literaturze polskiej, jak i zagranicznej skłoniły autorkę do zajęcia się właśnie tą problematyką w pracy magisterskiej. Ze względu na częste porównywanie faktoringu, jego charakteru oraz kosztów do kredytu obrotowego autorka podjęła w pracy próbę odniesienia ryzyka faktora do ryzyka banku udzielającego kredytów obrotowych.

Głównym celem pracy jest pokazanie podobieństw oraz różnic w rodzajach ryzyka ponoszonego przez faktora oraz bank, który udziela kredytów obrotowych, a także przedstawienie podejścia tych instytucji finansowych do zarządzania ryzykiem w swojej działalności.

W pierwszym rozdziale poruszono ogólne zagadnienia dotyczące ryzyka w działalności gospodarczej. Przedstawiono różnorodne, spotykane w literaturze, definicje ryzyka, przeanalizowano czynniki mające na nie wpływ, zaprezentowano najczęściej spotykane klasyfikacje rodzajów ryzyka oraz dokładnie opisano proces zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie, ze szczególnym uwzględnieniem metod jego kontroli.

Drugi rozdział poświęcono analizie ryzyka w działalności banku. Omówiono obecny rynek bankowy w Polsce, istotę oraz rodzaje kredytu obrotowego, a także przeanalizowano ryzyko towarzyszące jego udzielaniu oraz sposoby zarządzania tym ryzykiem przez banki.



W trzecim rozdziale skupiono się na ryzyku w działalności faktora. Opisano polski rynek faktoringowy oraz istotę faktoringu, przeanalizowano dogłębnie różne rodzaje ryzyka towarzyszące transakcjom faktoringowym oraz szeroko omówiono metody zarządzania ryzykiem przez faktora.

W ostatnim, czwartym, rozdziale dokonano porównania kredytu obrotowego oraz faktoringu. Zestawiono ich istotę oraz ryzyko towarzyszące tym usługom finansowym. Dzięki uprzejmości przedstawicieli instytucji faktoringowych na podstawie przeprowadzonych z nimi wywiadów pogłębionych zbadano i opisano metody zarządzania ryzykiem stosowane przez faktorów na rynku polskim. Na końcu zawarto wnioski płynące z rozważań na temat ryzyka faktora oraz ryzyka banku udzielającego kredytów obrotowych.

Pracę napisano na podstawie literatury przedmiotu, pozycji książkowych i publikacji w czasopiśmie naukowych, ale również wielu aktualnych raportów publikowanych przez Narodowy Bank Polski, Komisję Nadzoru Finansowego, Główny Urząd Statystyczny i Polski Związek Faktorów oraz badań własnych autorki. Wykorzystano także artykuły pojawiające się w gazetach zarówno codziennych, jak i branżowych, zasoby Internetu oraz szeroką wiedzę przekazaną przez wykładowców Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

W wybranym do druku abstrakcie z pracy magisterskiej autorka dokonała porównań ryzyk w działalności faktora i banków oraz przeprowadziła empiryczne badania na obydwu obszarach. Poniżej publikujemy wskazane fragmenty.

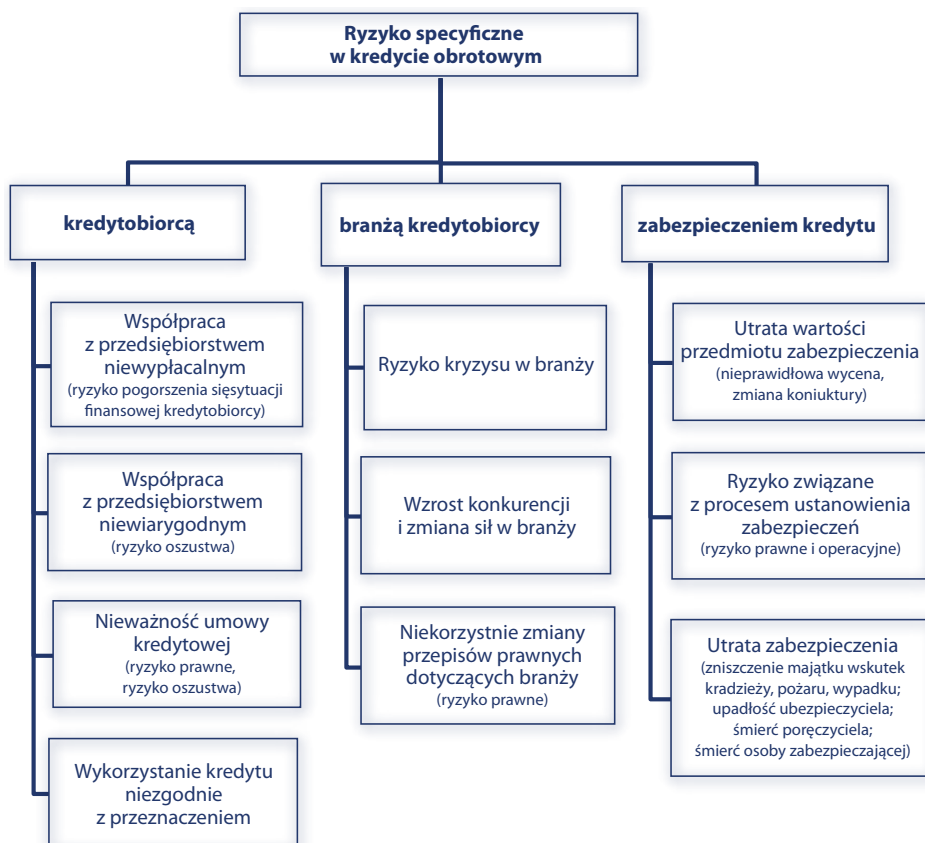
## 2. Ryzyko w działalności banku udzielającego kredytów obrotowych

### 2.1. Ryzyko towarzyszące udzielaniu kredytów obrotowych

Bank, jak każdy inny podmiot gospodarczy, jest narażony na różnego rodzaju ryzyka wynikające ze specyfiki swojej działalności. Związane jest to z niepełną informacją i niemożliwością przewidzenia przez bank przy podejmowaniu decyzji przyszłego przebiegu zdarzeń.

Większość teoretyków uważa, że spośród wszystkich rodzajów ryzyka, na które narażony jest bank, najważniejsze jest ryzyko kredytowe<sup>1</sup>.

Rysunek 1. Ryzyko specyficzne w kredycie obrotowym.



Źródło: opracowanie własne na podstawie – K. Kreczmańska-Gigol, *Ryzyko banku i windykacja bankowa*, [w:] *Windykacja należności. Ujęcie interdyscyplinarne*, red. K. Kreczmańska-Gigol, s. 402; K. Kreczmańska-Gigol, *Opłacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa: Difin, 2007, s. 84–87.

<sup>1</sup> M. Iwanicz-Drozdowska, A. Nowak, *Ryzyko bankowe*, Warszawa: SGH, 2001, s. 15; K. Gigol, *Opłacalność działalności kredytowej banku*, Warszawa: Twigger, 2000, s. 257.

## 2.2. Sposoby zarządzania ryzykiem banku

Każdy bank, w zależności od swojej strategii, skłonności do ryzyka oraz preferencji, opracowuje własne metody kompleksowej analizy ryzyka, umożliwiające skuteczne nim zarządzanie. Istnieją jednak zewnętrzne, instytucjonalne regulacje ostrożnościowe, jednakowe dla całego sektora bankowego, tworzące swoisty zestaw wymogów minimalnych i każdy bank zobowiązany jest do ich bezwzględnego przestrzegania. Regulacje te dotyczą<sup>2</sup>:

- limitów koncentracji kredytowej,
- współczynnika wypłacalności,
- tworzenia rezerw na udzielone kredyty.

Regulacje ostrożnościowe zostały wprowadzone w celu ograniczenia ryzyka kredytowego podejmowanego przez banki oraz zmniejszenia negatywnych skutków braku spłaty kredytu.

Wszystkie współcześnie działające banki aktywnie zarządzają ryzykiem. Traktują zarządzanie ryzykiem jako ciągły i kompleksowy proces identyfikacji, pomiaru, sterowania, oceny i kontroli ryzyka, na które są nieustannie narażone<sup>3</sup>.

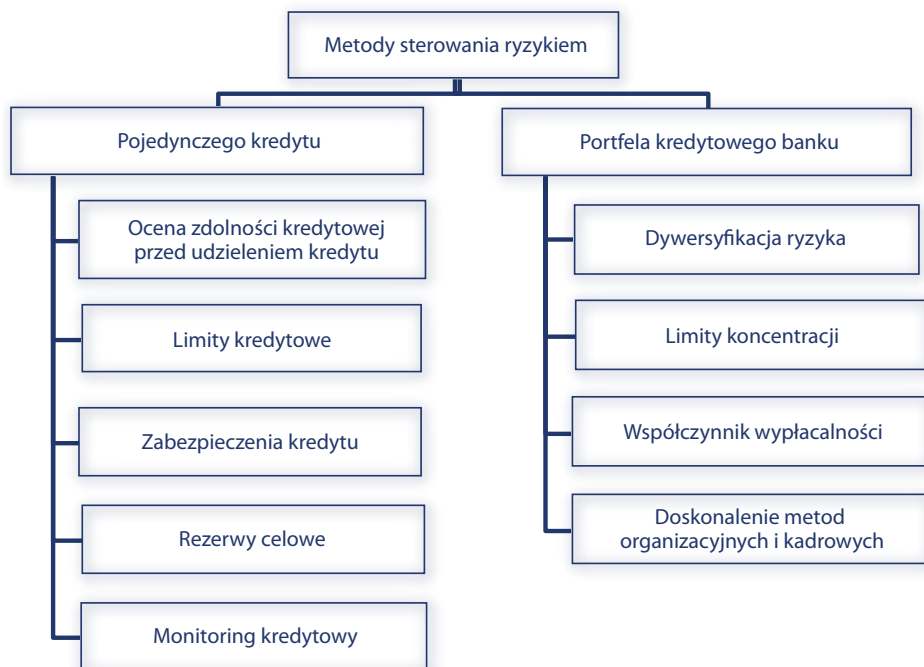
Banki powinny prowadzić kompleksową politykę kredytową, która związana jest z szeroką analizą oraz efektywnym zarządzaniem zarówno ryzykiem pojedynczych kredytów, jak i ryzykiem całego portfela kredytowego<sup>4</sup>. Główne działania, które może przedsięwziąć bank w tych dwóch płaszczyznach, prezentuje rysunek 2.

<sup>2</sup> M. Iwanicz-Drozdowska, A. Nowak, *Ryzyko bankowe*, s. 49.

<sup>3</sup> Tamże, s. 17.

<sup>4</sup> Z. Zawadzka, *Zarządzanie ryzykiem w banku komercyjnym*, wyd. 2, Warszawa: Poltext, 2000, s. 68.

Rysunek 2. Metody sterowania ryzykiem pojedynczego kredytu i portfela kredytowego banku



Źródło: opracowanie własne na podstawie – Z. Zawadzka, *Zarządzanie ryzykiem w banku komercyjnym*, s. 68–77; J. Grzywacz, *Podstawy bankowości. System bankowy, kredyty i rozliczenia, ryzyko i ocena banku, marketing*, Warszawa: Difin, 2006, s. 212–213; M. Iwanicz-Drozdowska, A. Nowak, *Ryzyko bankowe*, s. 26–48.

### 3. Ryzyko w działalności faktora

#### 3.1. Ryzyko towarzyszące transakcjom faktoringowym

Ryzyko jest nierozdzielnie związane z prowadzeniem działalności przez każdy podmiot gospodarczy. *Core businessem* działalności faktora jest finansowanie faktur oraz przekazywanie swoim klientom środków pieniężnych. Faktor jest instytucją finansową i z tego względu w praktyce jest on również narażony na wszystkie rodzaje ryzyka pojawiające się w działalności banków (omówione we wcześniejszym rozdziale<sup>5</sup>). Należy jednak

<sup>5</sup> K. Kreczmańska-Gigol, *Oplacalność faktoringu...*, s. 73.

rozróżnić faktoring krajowy i faktoring zagraniczny, ponieważ w faktoringu zagranicznym występują dodatkowe rodzaje ryzyka, związane z prowadzeniem działalności poza granicami kraju.

Do podstawowych rodzajów ryzyka faktora należą: ryzyko kredytowe, ryzyko rynkowe, ryzyko operacyjne, ryzyko stopy procentowej, ryzyko płynności oraz ryzyko prawne. Przy faktoringu zagranicznym faktor jest ponadto narażony na ryzyko kraju i transferu, ryzyko różnic między krajem eksportera a krajem importera oraz na zwiększone ryzyko rynkowe, w szczególności jeżeli chodzi o ryzyko kursów walutowych<sup>6</sup>.

Wprawdzie ogólne rodzaje ryzyka występujące w działalności banków i faktorów są identyczne, to jednak ich znaczenie jest inne<sup>7</sup>. Największy udział w łącznym ryzyku ponoszonym przez faktora, podobnie jak w działalności banku, ma również ryzyko kredytowe. Ryzyko kredytowe w działalności faktoringowej to prawdopodobieństwo niedotrzymania warunków kontraktu handlowego przez dłużnika lub faktora ze względu na brak możliwości bądź unikanie uregulowania swoich zobowiązań finansowych. Ryzyko kredytowe faktora może mieć charakter aktywny i pasywny. Ryzyko aktywne odnosi się do braku płatności lub nieterminowego jej uregulowania przez dłużnika bądź przez klienta w przypadku wystąpienia regresu do klienta. Ryzyko pasywne wiąże się natomiast z utratą źródeł finansowania umowy faktoringowej przed terminem płatności wierzytelności<sup>8</sup>. Ten rodzaj ryzyka kredytowego jest bardzo istotny w działalności faktoringowej, w szczególności dla faktorów niebędących bankami, gdyż posiadają oni przeważnie niewielkie kapitały własne w stosunku do skali prowadzonej działalności oraz do sumy bilansowej.

Ze względu na specyfikę działalności prowadzonej przez faktora szczególnego znaczenia nabiera również ponoszone przez niego ryzyko operacyjne. Zgodnie z Nową Umową Kapitałową oraz polską Rekomendacją M, dotyczącą zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach, wyróżnia się cztery główne czynniki tego ryzyka: procesy, ludzie, systemy oraz czynniki zewnętrzne<sup>9</sup>. Dokładny podział ryzyka operacyjnego prezentuje ta-

<sup>6</sup> Tamże, *Ryzyko faktora i windykacja faktoringowa*, [w:] *Windykacja należności. Ujęcie interdyscyplinarne*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Warszawa: Difin, 2011, s. 444.

<sup>7</sup> Tamże, s. 442.

<sup>8</sup> Tamże, s. 444.

<sup>9</sup> *Rekomendacja M dotycząca zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach*, Warszawa: Komisja Nadzoru Bankowego, 2004, s. 3.

bela 1. Działalność każdego faktora związana jest z ponoszeniem ryzyka operacyjnego. W dziedzinie faktoringu niezbędna jest praca ludzi, którzy świadomie, celowo lub nieumyślnie mogą spowodować powstanie strat. Poprawność i sprawność funkcjonowania opiera się również w dużej mierze na specjalistycznych systemach IT, co powoduje wzrost ryzyka operacyjnego. Faktora mogą dotknąć także oszustwa zewnętrzne – malwersacje, zaniedbania, niedopełnienie obowiązków, jak i niezamierzone pomyłki zarówno ze strony faktorantów, jak i dłużników. Co więcej, faktor ma jedynie ograniczone możliwości sprawdzenia przedstawianych mu faktur do wykupu oraz innych dokumentów i oświadczeń, co w efekcie może prowadzić do powstania ogromnych strat.

Tabela 1. Rodzaje ryzyka operacyjnego.

	Czynnik	Kategoria	Definicja
Ryzyko operacyjne	Procesy	Dokonywanie transakcji, dostawa oraz zarządzanie procesami	Straty wynikające z błędów podczas przeprowadzania transakcji, zarządzania procesami lub z relacji z kontrahentami i dostawcami
	Ludzie	Oszustwo wewnętrzne	Działania co najmniej jednego pracownika mające na celu zamierzone oszustwo, sprzeniewierzenie własności, obejście prawa lub polityki spółki
		Zarządzanie kadrami i bezpieczeństwo pracy	Straty z powodu działań banku, niezgodnych z prawem pracy, przepisami BHP, porozumieniami zawartymi z pracownikami, lub z wypłat roszczeń z tytułu odszkodowań za wypadki przy pracy, oraz ze zdarzeń z zakresu dyskryminacji
		Klienci, produkty i praktyka biznesowa	Straty wynikające z niezamierzonego lub wynikającego z zaniedbania niewypełnienia obowiązków zawodowych w stosunku do klientów albo z charakteru lub struktury produktu
	Systemy	Zakłócenia działalności i błędy systemów	Straty będące skutkiem zakłóceń w działalności lub błędów systemów
	Zdarzenia zewnętrzne	Zniszczenie aktywów materialnych	Straty wynikające z utraty bądź ze zniszczenia fizycznych aktywów na skutek klęsk żywiołowych lub innych zdarzeń
Oszustwo zewnętrzne		Działania osoby trzeciej mające na celu zamierzone oszustwo, sprzeniewierzenie własności lub obejście prawa	

Źródło: opracowanie własne na podstawie – *Rekomendacja M dotycząca zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach*, s. 3–5.

Na światowym rynku faktoringowym coraz częściej zdarzają się przypadki różnego rodzaju fraudów, które w efekcie kosztują dotknięte nimi

firmy faktoringowe ogromne sumy pieniędzy. Dowodami na to są następujące dwa przypadki<sup>10</sup>:

– *The Peanut Case* – sprawa dotyczy fraudu dokonanego przez długo funkcjonującego na rynku dostawcę orzeszków ziemnych, który zaopatrywał wielu sprzedawców zarówno w Wielkiej Brytanii, jak i w całej Europie. Jego odbiorcami były firmy, takie jak: Tesco, Lidl i Asda. Przez wiele lat biznes ten prowadziła jedna rodzina. W ostatnich latach firma nadal była firmą rodzinną, jednak miała innego właściciela. Przedsiębiorstwu przyznano limit faktoringowy w wysokości 10 mln funtów. Cały limit firma wykorzystała w ciągu trzech miesięcy. Największym odbiorcą był producent masła orzechowego, który potwierdzał swój dług głównie drogą mailową, tak jak i współpracujące z tym dostawcą supermarkety. Okazało się, że przychodzące maile nie były wysyłane przez dłużników, a finansowane przez faktora transakcje w ogóle nie miały miejsca. Co więcej, wyszło również na jaw, że producent masła orzechowego, będący największym odbiorcą, w rzeczywistości nie istniał. Oszustwa dokonał właściciel firmy – 89-letni ojciec rodziny, wraz ze swoim 17-letnim synem, który był specjalistą IT. To właśnie on tworzył wszystkie nieprawdziwe e-maile, faktury oraz potwierdzenia dostaw, dzięki którym fraud trwał aż dwa lata. Firma była prowadzona przez 5 osób, które wiedziały o oszustwie. Nieznany jest jeszcze wynik tej sprawy – jest ona w dalszym ciągu w toku;

– *The Panama Case* – przypadek dotyczący firmy dostarczającej oprogramowanie, której siedziba znajdowała się w Wielkiej Brytanii, natomiast wszystkie prace rozwojowe nad produktem przeprowadzono w Indiach. Odbiorcami oprogramowania i tym samym dłużnikami były jedynie spółki *blue chip*, do ich *standingu* finansowego czy wypłacalności faktor nie mógł mieć żadnych zastrzeżeń. Przedstawiciele firmy faktoringowej spotkali się z dwoma dyrektorami przedsiębiorstwa w biurze pełnym zapracowanych ludzi, z bardzo dobrym wyposażeniem, meblami oraz ze sprzętem IT. Firmie bardzo zależało na szybkim otrzymaniu środków z powodu bardzo szybkiego rozwoju oraz na coraz większej liczbie zamówień. Faktor zaproponował limit w wysokości 11 mln funtów z pierwszą płatnością w wysokości 9 mln funtów. Cały proces weryfikacyjny przedsiębiorstwa był prosty i został zakończony w kilka dni. Faktor potwierdził dług, dzwoniąc do dłużników

<sup>10</sup> Materiały z konferencji: R. Weekes, *Recent Fraud Cases*, Miami: IFG Annual Meeting, 2011.

na numery podane przez faktoranta. Wkrótce okazało się, że firma w ogóle nie istniała. Biura, sprzęt IT oraz pracownicy zostali wynajęci jedynie na jeden dzień. Wynajęci ludzie wierzyli, że są filmowani na potrzeby programu telewizyjnego. Księga handlowa, zapisy księgowe, historia współpracy z odbiorcami oraz wszystkie kontrakty zostały sfabrykowane. Odbiorcy istnieli, ale dane kontaktowe podane przez producenta oprogramowania były również fałszywe – numery telefonów nie były ich, natomiast adresy były nieprawdziwe. Dyrektorzy podpisujący umowę faktoringową mieli podrobione dowody osobiste i zadbali o to, żeby monitoring w wynajętym biurze był wyłączony. Faktor nie miał pojęcia, kim są oszuści, nie miał ich zdjęć ani numerów ich dokumentów. Nie posiadał również żadnych prawdziwych należności. Pierwsza płatność w wysokości 9 mln została, w przeciągu 7 minut po otrzymaniu, przelana na konto w Panamie. Pieniądze przetransferowano przez 6 jurysdykcji, po czym z powrotem przelano na konto nowej firmy w Wielkiej Brytanii w tym samym banku – i to był błąd oszustów. Środki na koncie zostały zamrożone, a oszuści aresztowani, gdy złożyli skargę dotyczącą pomyłki w zamrożeniu środków na koncie przez bank.

Z analizy przedstawionych przykładów oszustw można wywnioskować, że mogą one mieć dwojaki charakter. Mogą dotyczyć sytuacji, w których oszustwo przygotowano i zaplanowano od samego początku. W takim przypadku wszystko zostaje sfabrykowane przez faktoranta – dokumenty, historia współpracy z odbiorcami, faktury, zapisy księgowe, jak również cały proces działalności, a spółka zostaje utworzona jedynie na potrzeby fraudu, po czym przestaje istnieć. Drugim rodzajem fraudu jest oszustwo przeprowadzone przez rzeczywistą firmę, która przez szereg lat działała na rynku bez zastrzeżeń i w pewnym momencie zaczyna oszukiwać. Zmiana postępowania i polityki firmy mogą być związane na przykład ze zmianami właścicielskim lub z problemami finansowymi firmy.

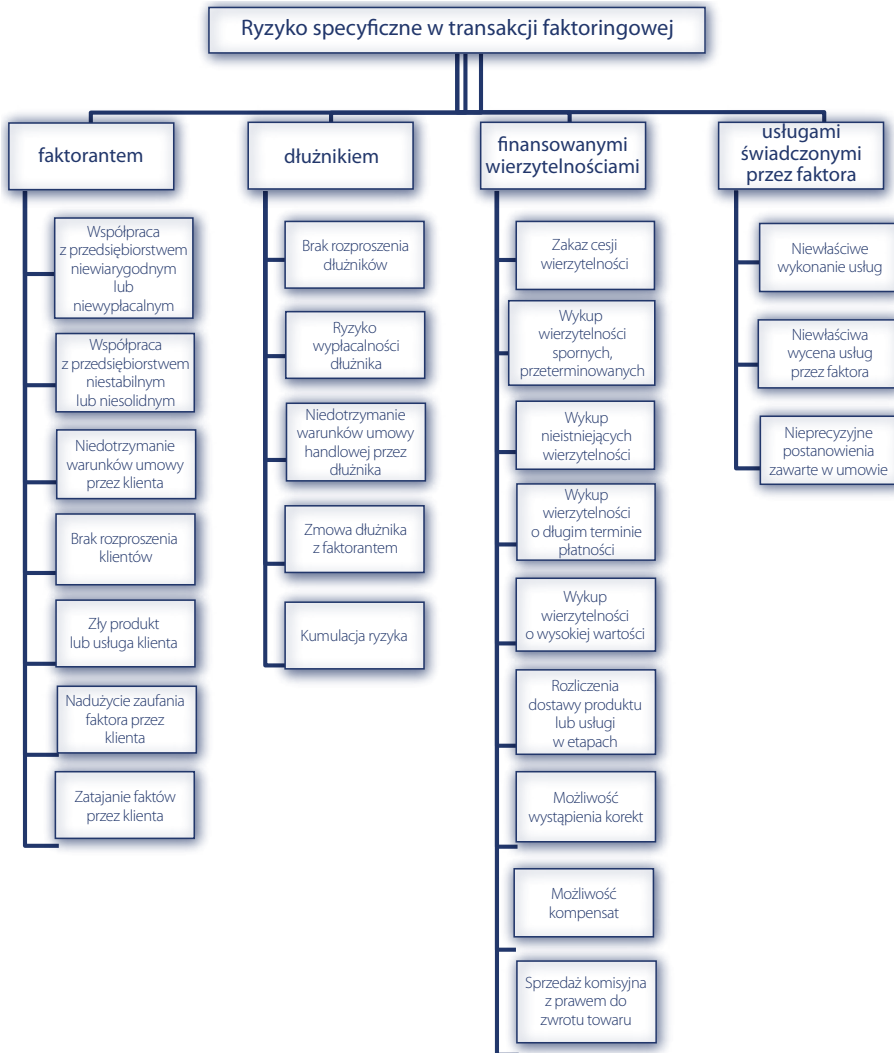
Oprócz tych podstawowych rodzajów ryzyka, które są podobne zarówno w działalności faktora, jak i w działalności banku, można wyróżnić ryzyko typowe dla działalności faktoringowej. Główne obszary ryzyka specyficznego w faktoringu są związane z: klientem faktoringowym (faktorantem), dłużnikiem faktoringowym oraz wierzytelnościami finansowanymi w ramach umowy faktoringowej<sup>11</sup>. Dodatkowym, czwartym obszarem tego ryzyka są

<sup>11</sup> L. Binder-Degenschild, *Risikomanagement im Factoringgeschäft. Analyse, Kontrolle und Steuerung des Risikos in der Factoringpraxis*, [w:] *Handbuch des nationalen und*



pomocnicze usługi świadczone przez faktora na rzecz faktoranta, wynikające z zawartej umowy faktoringowej<sup>12</sup>. Wszystkie obszary ryzyka specyficznego w działalności faktora oraz źródła ich występowania przedstawia rysunek 3.

Rysunek 3. Ryzyko specyficzne w transakcji faktoringowej.



Źródło: opracowanie własne na podstawie – L. Binder-Degenschild, *Risikomanagement im Factoringgeschäft*, s. 86–90; K. Kreczmańska-Gigol, *Ryzyko faktora...*, s. 443.

*internationalen Factoring*, Hrsg. K.F. Hagenmüller, H.J. Sommer, U. Brink, Fritz Knapp, Frankfurt/M.: Verlag, 1997, s. 86.

<sup>12</sup> K. Kreczmańska-Gigol, *Opłatność faktoringu...*, s. 79.

Duże ryzyko w działalności faktoringowej znajduje się na obszarze klienta faktoringowego. Może ono wynikać przede wszystkim ze współpracy z firmą niewiarygodną lub niewypłacalną. Dlatego też bardzo duże znaczenie odgrywa ocena wiarygodności oraz wypłacalności klienta, gdyż im są one lepsze, tym<sup>13</sup>:

- mniejsze ryzyko wypłacalności klienta,
- mniejsze ryzyko oszustwa,
- większa możliwość regresu do klienta w przypadku nieściągalnych wierzytelności w faktoringu niepełnym,
- większe prawdopodobieństwo, że jakość oraz cena produktów klienta są adekwatne do oczekiwań rynkowych,
- bardziej prawdopodobna odpowiednia wiarygodność oraz wypłacalność jego kontrahentów.

Faktor, współpracując z przedsiębiorstwem o dobrym *standingu* finansowym, ogranicza swoje ryzyko operacyjne oraz kredytowe aktywne. Równie ważne jest ryzyko współpracy z niestabilnym przedsiębiorstwem o krótkiej historii działalności, o nieugruntowanej bądź słabej pozycji rynkowej. Jest to szczególnie istotne w przypadku faktoringu niepełnego, gdy faktor nie przejmuje ryzyka wypłacalności dłużnika i ma możliwość regresu do klienta w momencie niespłacenia wierzytelności przez dłużnika. Istotną kwestią jest również współpraca z przedsiębiorstwem niesolidnym, gdyż firma taka może nie wywiązywać się należycie ze swoich kontraktów handlowych, co w efekcie może prowadzić do sporów z kontrahentami na tle wierzytelności oraz do zaprzestania dokonywania przez nich płatności. Niesolidny klient może się także dopuszczać różnego rodzaju zaniedbań oraz niedotrzymywania warunków umowy faktoringowej.

Faktor powinien również dbać o odpowiednie rozproszenie swoich klientów, gdyż stanowi to dla niego kolejne źródło ryzyka. Dotyczy to przede wszystkim wielkości obrotów pojedynczych faktorantów oraz ich koncentracji w poszczególnych branżach<sup>14</sup>. Brak należytego rozproszenia prowadzi do silnego uzależnienia faktora oraz nieproporcjonalnie dużego ryzyka.

<sup>13</sup> L. Binder-Degenschild, *Risikomanagement im Factoringgeschäft*, s. 88.

<sup>14</sup> Tamże.

Na ryzyko faktora w obszarze faktoranta wpływa również rodzaj oraz jakość produktu lub usługi klienta. Zły produkt może prowadzić do problematycznych należności oraz do trudności z ich pełnym ściąganiem, gdyż mogą się pojawić korekty do faktur lub zwroty. Produkt powinien należeć do grupy produktów, w których łatwo określa się ich jakość oraz wartość, do których można zastosować zasadę: „Sprzedaj i zapomnij”. Dostawy takich produktów powinny się odbywać jednorazowo, nie w etapach, a ich stan powinien być łatwo identyfikowalny w momencie odbioru. Faktoring dobrze się sprawdza przy produktach i usługach prostych, powtarzalnych, bez znaków szczególnych, sprzedawanych na masową skalę<sup>15</sup>.

Na obszarze ryzyka związanego z faktorantem występuje również bardzo wysokie ryzyko operacyjne wynikające z nadużyć zaufania faktora przez klienta oraz zatajania przez niego faktów. Ryzyko to pojawia się przeważnie podczas problemów finansowych klienta<sup>16</sup>. Możliwości jest wiele, na przykład: zatajanie braku zgody dłużnika na przelew wierzytelności, zatajanie ustaleń z kontrahentem dotyczących możliwości zwrotu towarów (komis) lub innych dodatkowych metod rozliczeniowych, przelew wierzytelności na kilka instytucji finansowych jednocześnie, przedstawianie nieprawdziwych faktur do wykupu bądź faktur niemających pokrycia w rzeczywistych dostawach, podwójne fakturowanie, przedstawianie sfałszowanych sprawozdań finansowych.

Następny obszar ryzyka specyficznego dla działalności faktoringowej związany jest z dłużnikiem faktoringowym. Ryzyko to występuje w każdej transakcji faktoringowej bez względu na rodzaj stosowanego faktoringu, ponieważ to właśnie kontrahent faktoranta w każdym przypadku jest płatnikiem wierzytelności<sup>17</sup>. Bardzo istotną kwestią na tym obszarze jest rozproszenie dłużników znajdujących się w portfelu klienta<sup>18</sup>. Koncentracja na jednym bądź kilku dużych odbiorcach w znaczący sposób zwiększa ryzyko ponoszone przez faktora. Ściśle z tym powiązane jest również ryzyko wypłacalności poszczególnych dłużników. W sytuacji niskiego poziomu rozproszenia oraz upadłości największych

<sup>15</sup> A. Janas, *Dla faktorów liczy się stabilność*, „Puls Biznesu” 2003, z 28.08. Dostępny w Internecie: <http://archiwum.pb.pl/1061021,28248,dla-faktorow-liczy-sie-stabilnosc> [dostęp: 16.05.2013].

<sup>16</sup> L. Binder-Degenschild, *Risikomanagement im Factoringgeschäft*, s. 88.

<sup>17</sup> K. Kreczmańska-Gigol, *Oplacalność faktoringu...*, s. 81.

<sup>18</sup> L. Binder-Degenschild, *Risikomanagement im Factoringgeschäft*, s. 89.

odbiorców faktor może ponieść ogromne straty. Ocena wypłacalności oraz wiarygodności dłużnika jest jednak dość trudnym zadaniem dla faktora, gdyż dłużnik nie jest stroną umowy faktoringowej i nie jest w żaden sposób zobowiązany do dostarczania faktorowi informacji o swoim *standingu* finansowym. Faktor może mieć więc problem z dostępem do szczegółowych danych finansowych dłużnika. W takim wypadku ocena dłużnika przez faktora jest jedynie fragmentaryczna. Niedotrzymanie warunków umowy handlowej przez dłużnika i w efekcie działania, takie jak: bezpodstawne zarzuty dotyczące dostaw, samowolne odmowy odbioru dostaw, opóźnienia w płatnościach, unikanie dokonania zapłaty czy brak płatności, stanowią bardzo ważny rodzaj ryzyka ponoszonego przez faktora. Istotnym ryzykiem jest także ryzyko zmowy między dłużnikiem i faktorem oraz wspólne ich działanie na niekorzyść faktora. Faktor powinien ponadto zwrócić uwagę na możliwość kumulacji ryzyka w przypadku, gdy dłużnik jest jednocześnie klientem faktoringowym. Z drugiej jednak strony w takim przypadku dłużnik, będąc również faktorem, jest zainteresowany utrzymaniem jak najlepszych stosunków z faktorem, a faktor jest w stanie dokonać wszechstronnej jego oceny.

Kolejnym obszarem ryzyka faktora są wierzytelności. Z każdymi wierzytelnościami, a w szczególności z wierzytelnościami powstałymi w obrocie gospodarczym, które są głównym przedmiotem faktoringu, wiąże się ryzyko. Jest to przede wszystkim ryzyko prawne, związane z obowiązującymi przepisami prawa i sposobem formułowania umów handlowych, oraz ryzyko ekonomiczne<sup>19</sup>. Za istnienie wierzytelności oraz brak zakazu jej przelewu pełną odpowiedzialność ponosi faktorant. W obszarze ryzyka związanego z finansowaniem wierzytelności znajduje się także ryzyko faktora, jak<sup>20</sup>: wykupienie wierzytelności objętej zakazem cesji, przeterminowanej, spornej bądź w ogóle nieistniejącej, o długim terminie płatności lub bardzo wysokiej wartości. Ten obszar obejmuje również ryzyko faktora związane z charakterem produktu oraz z działaniami, które mogą nastąpić po jego dostawie, komplikującymi odzyskanie należności. Do tego ryzyka należą: ryzyko kompensat w przypadku

<sup>19</sup> M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2005, s. 96.

<sup>20</sup> L. Binder-Degenschild, *Risikomanagement im Factoringgeschäft*, s. 90.

występowania wzajemnych zobowiązań faktoranta oraz dłużnika, ryzyko zwrotu towaru w sytuacji sprzedaży komisyjnej, ryzyko finansowania wierzytelności, której podstawą istnienia są dostawy towaru następujące w etapach (na przykład: branża budowlana, montażowa) oraz możliwość wystąpienia korekt.

Ryzyko faktora mogą generować także usługi świadczone przez niego na rzecz faktoranta. Ten obszar związany jest przede wszystkim z ryzykiem operacyjnym. Faktor może się narazić na straty przez niewłaściwe wykonanie usługi<sup>21</sup>. Przykładem takiej usługi świadczonej przeważnie w ramach faktoringu jest administrowanie należnościami klienta. Im więcej dłużników oraz należności w portfelu klienta, tym wyższe ryzyko pomyłki faktora. Dodatkowych problemów mogą przysporzyć korekty faktur, płatności dokonywane przez dłużnika w ratach bądź łącznie za kilka wierzytelności, gdyż mogą one zostać nienależycie zidentyfikowane. Faktor może również ponieść stratę w wyniku niewłaściwej wyceny usługi, gdyż może się okazać, że jest ona bardziej pracochłonna, niż faktor przewidywał, przygotowując jej wycenę. Ponadto powstaje również ryzyko prawne, związane z nieprecyzyjnymi zapisami w umowie faktoringowej, które dotyczą świadczenia dodatkowych usług przez faktora na rzecz faktoranta. Zakres tych usług oraz termin ich wykonania mogą nie zostać określone bądź też zostać określone niejasno.

Opisane powyżej podstawowe obszary ryzyka specyficznego w działalności faktora oraz przyporządkowanie każdemu z nich szeregu różnych rodzajów ryzyka jest umowne i pogładowe. Wszystkie te rodzaje ryzyka są lub mogą być ze sobą powiązane, wzajemnie się przenikają, przez co niektóre rodzaje ryzyka można by zaliczyć do kilku obszarów jednocześnie.

Sytuacja wygląda natomiast inaczej w przypadku faktoringu odwrotnego. Przedmiotem tego rodzaju faktoringu są zobowiązania, a nie wierzytelności, oraz usługi, więc ryzyko faktora jest związane z obszarem zobowiązań faktoranta oraz usług dodatkowych świadczonych na jego rzecz<sup>22</sup>. Faktorant jest jednocześnie płatnikiem, co powoduje skumulowanie ryzyka tylko na jednym podmiocie – kliencie faktora. Z tego powodu szczególnego znaczenia nabiera ryzyko związane z samym faktorantem.

---

<sup>21</sup> K. Kreczmańska-Gigoł, *Ryzyko faktora...*, s. 443.

<sup>22</sup> Tamże, s. 444.

### 3.2. Sposoby zarządzania ryzykiem przez faktora

Faktor dokłada wszelkich starań, aby jak najefektywniej zarządzać swoim ryzykiem. Jak każdy inny podmiot gospodarczy, może on wykorzystać cztery główne instrumenty zarządzania ryzykiem: unikanie, zapobieganie, przenoszenie oraz ponoszenie.

Przed podpisaniem umowy każdy faktor dokładnie i wszechstronnie analizuje sytuację potencjalnego klienta, jego odbiorców oraz jakość portfela wierzytelności. Pierwszym podstawowym etapem zapobiegającym ryzyku jest weryfikacja wiarygodności oraz wypłacalności kredytowej zarówno klienta, jak i wszystkich dłużników<sup>23</sup>. To dłużnicy faktoringowi są płatnikami wierzytelności i z tego względu faktor, włączając ich w finansowanie faktoringowe, powinien zwrócić szczególną uwagę na ich zdolność kredytową, branżę, w której działają, wielkość obrotów, które świadczą o skali działalności, oraz na ich liczbę. Im większa liczba odbiorców w portfelu faktoranta, tym większe rozproszenie i tym mniejsze ryzyko faktora. Przy wysokim rozproszeniu odbiorców upadłość jednego lub nawet kilku z nich nie spowoduje wystąpienia dużych strat faktora. Z tego względu rozproszenie dłużników jest jedną z najistotniejszych kwestii branż pod uwagę przez faktora podczas oceny ryzyka transakcji. Dywersyfikacja portfela klientów oraz współpraca z wieloma podmiotami z różnych branż, regionów czy nawet krajów ogranicza ponoszone ryzyko.

Faktorzy wypracowują własne metodologie oceny oraz modele *ratingowe* w celu ustandaryzowania oraz przyspieszenia procesu oceny zdolności kredytowej klientów oraz dłużników faktoringowych. Przed podpisaniem umowy faktoringowej faktor szczegółowo bada przebieg historii dotychczasowej współpracy między klientem oraz jego kontrahentami. Historia tej współpracy jest bardzo istotnym źródłem wiedzy dla faktora na temat zwyczajów płatniczych odbiorców oraz relacji między potencjalnym faktorantem a jego kontrahentami. Faktor powinien również dokładnie przeanalizować umowy handlowe zawarte między klientem a jego odbiorcami, będące podstawą powstania wierzytelności, gdyż dzięki temu będzie mógł poznać cały przebieg transakcji. Jest to również istotne ze względu na to, że warunki tych kontraktów handlowych muszą być respektowa-

<sup>23</sup> K. Kreczmańska-Gigol, *Oplacalność faktoringu...*, s. 89.

ne także po zawarciu umowy faktoringowej<sup>24</sup>. Podstawą faktoringu jest cesja wierzytelności, więc faktor przed zawarciem umowy faktoringowej musi sprawdzić, czy nie istnieje warunkowy lub bezwarunkowy zakaz przelewu wierzytelności. Dla faktora kluczowym czynnikiem oceny ryzyka jest jakość portfela wierzytelności klienta. Wierzytelności są oceniane przede wszystkim pod względem wysokości oraz średniego okresu płatności.

Jeżeli po dokonanych analizach faktor stwierdzi, że ryzyko jest na poziomie przez niego akceptowalnym, dochodzi do podpisania umowy faktoringowej i ponoszenia ryzyka przez faktora. Faktor dopasowuje warunki umowy tak, żeby ograniczyć swoje ryzyko oraz maksymalnie zwiększyć opłacalność transakcji. Natomiast w przypadku występowania zbyt wysokiego ryzyka transakcji nie dochodzi do podpisania umowy bądź umowa jest podpisywana, ale faktor rekompensuje sobie ponoszenie wyższego ryzyka odpowiednią wyceną transakcji, a dodatkowo również przenosi ryzyko na inny podmiot przez zawieranie transakcji dotyczących faktoringu niepełnego lub ubezpieczając taką transakcję.

Faktor wycenia każdą transakcję faktoringową w zależności od jej pracochłonności oraz ponoszonego ryzyka<sup>25</sup>. Im wyższe ryzyko oraz pracochłonność transakcji, tym wyższa cena finansowania faktoringowego.

Przy strukturyzacji transakcji faktoringowej faktor może wykorzystywać różne narzędzia minimalizujące ponoszone przez niego ryzyko. Faktor określa poziom zaliczkowania każdej transakcji. Wysokość zaliczek jest uzależniona od wysokości korekt do faktur. Im wyższa średnia wartość korekt do faktur, tym niższa zaliczka. Przeciętny poziom zaliczkowania wierzytelności to 70–90% ich nominalnej wartości<sup>26</sup>. Pozostała kwota wierzytelności stanowi fundusz gwarancyjny wypłacany klientowi dopiero w momencie otrzymania płatności przez faktora od dłużnika (faktoring niepełny) lub w terminie płatności należności (faktoring pełny).

Faktor ma ponadto możliwość dostosowania odpowiedniego rodzaju faktoringu tak, aby ograniczyć swoje ryzyko. W przypadku ryzykownych transakcji bądź transakcji, w których istnieją powiązania kapitałowe lub

<sup>24</sup> Tamże, s. 90.

<sup>25</sup> Tamże, s. 90–91.

<sup>26</sup> K. Ostrowska, *Droższy niż kredyt, ale łatwiej dostępny*, „Rzeczpospolita” 2008, z 28.10. Dostępny w Internecie: [http://finanse.wp.pl/kat,7026,page,4,title,Drozszy-niz-kredyt-ale-latwiej-dostepny,wid,10510538,wiadomosc\\_prasa.html](http://finanse.wp.pl/kat,7026,page,4,title,Drozszy-niz-kredyt-ale-latwiej-dostepny,wid,10510538,wiadomosc_prasa.html) [dostęp: 16.05.2013].



personalne między klientem a dłużnikiem, faktor może zaoferować faktorantowi faktoring niepełny. Istotnym elementem strukturyzacji transakcji faktoringowej jest również ustalenie limitu faktoringowego oraz podlimitów dla każdego dłużnika włączonego w usługę faktoringową. Niektórzy factorzy stosują również ogólne limity zaangażowania na przykład w finansowanie poszczególnych branż czy krajów. Faktor może również ustanowić ograniczenia dotyczące długości okresu płatności oraz wysokości wykupywanych wierzytelności. W umowie faktoringowej zawierane są z reguły zapisy mówiące o maksymalnym i minimalnym okresie płatności oraz maksymalnej i minimalnej kwocie wierzytelności, które mogą zostać objęte faktoringiem. Minimalny okres płatności ogranicza koszty administracyjne, gwarantuje faktorowi minimalny zarobek odsetkowy. Maksymalny okres płatności oraz maksymalna wysokość wierzytelności ograniczają ryzyko związane z nagłą zmianą *standingu* finansowego dłużników oraz faktoranta, czyli zmniejszają ryzyko kredytowe faktora, natomiast minimalna wysokość wierzytelności ma na celu ograniczenie pracochłonności transakcji oraz ryzyka poniesienia strat ze względu na otrzymanie niższych wpływów z zainkasowanych wierzytelności od kosztów poniesionych na przygotowanie oraz obsługę transakcji.

W przypadku faktoringu pełnego, gdy następuje przejęcie przez faktora ryzyka wypłacalności dłużnika, faktor dokonuje przeważnie dalszego transferu tego ryzyka i ubezpiecza przejęte wierzytelności w wyspecjalizowanym w tym obszarze towarzystwie ubezpieczeniowym. W faktoringu niepełnym ubezpieczenie nie jest aż tak potrzebne, gdyż gwarantem otrzymania zapłaty za wierzytelności jest faktorant, w stosunku do którego faktorowi przysługuje prawo regresu. Umowa ubezpieczenia zawierana przez faktora może przyjąć formę umowy generalnej, zawieranej przeważnie na okres jednego roku, mającej charakter odnawialny, i dotyczącej wszystkich umów faktoringowych zawieranych między faktorem i faktorantem w okresie jej obowiązywania, lub umowy jednostkowej obejmującej jedynie pojedynczą umowę faktoringową<sup>27</sup>. Działalność faktora oraz ubezpieczyciela nie powinna polegać jedynie na sumie wykonywanych osobno przez te podmioty czynności. Powinni oni ze sobą ściśle współpracować oraz dążyć do stworzenia kompleksowego produktu faktoringowo-ubezpiecze-

---

<sup>27</sup> M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, s. 99; J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa: PWN, 2007, s. 103.



niowego, co prowadzi do eliminacji zjawiska dublowania się czynności ubezpieczyciela oraz faktora<sup>28</sup>.

Ważnym elementem umowy faktoringowej są również zabezpieczenia przyjmowane przez faktora. Umowa faktoringowa opiera się na cesji wierzytelności, więc z natury rzeczy podstawowym i najważniejszym zabezpieczeniem faktoringu jest przelewana na faktora wierzytelność<sup>29</sup>. Czasami jednak faktoryzy w celu ograniczenia ponoszonego przez siebie ryzyka stosują dodatkowe, prawne zabezpieczenia ryzykownych transakcji. Zabezpieczenia stosowane w faktoringu można podzielić na zabezpieczenia udzielane przez faktoranta na rzecz faktora oraz zabezpieczenia udzielane przez dłużnika na rzecz faktoranta, które po przelaniu wierzytelności przejmuje faktor.

Zwykle dodatkowe zabezpieczenia udzielane przez faktoranta w transakcjach faktoringowych to zabezpieczenia osobiste, a wśród nich do najczęściej wymaganych przez faktorów należą<sup>30</sup>:

- weksel *in blanco*,
- poręczenie wekslowe,
- poręczenie według prawa cywilnego,
- pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem bankowym faktoranta,
- przyrzeczenie w trybie art. 391 k.c.

W niektórych przypadkach stosowane są również zabezpieczenia rzeczowe, takie jak<sup>31</sup>:

- zastaw,
- hipoteka,
- przewłaszczenie na zabezpieczenie.

Zabezpieczeniem ustanowionym natomiast przez dłużnika faktoringowego jest przeważnie weksel *in blanco*. Dodatkowe zabezpieczenia stosowane są z reguły w faktoringu niepełnym oraz mieszanym, a ich liczba oraz

<sup>28</sup> K. Bator, *Ubezpieczenie faktoringu jako forma współpracy faktora i zakładu ubezpieczeń*, [w:] *Nowoczesne instrumenty finansowania przedsiębiorstw – możliwości i perspektywy*, red. B. Iwankiewicz-Rak, Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, 2004, s. 109.

<sup>29</sup> J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania...*, s. 100; K. Kreczmańska, *Faktoring w przedsiębiorstwie. Instytucje faktoringowe. Informator*, Warszawa: Bart, 1997, s. 71; J. Grzywacz, *Faktoring*, wyd. 2 uzup. i zaktual., Warszawa: Difin, 2005, s. 135.

<sup>30</sup> J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania...*, s. 100; J. Grzywacz, *Faktoring*, s. 136.

<sup>31</sup> Tamże, s. 100; tamże, s. 136.

wysokość zależą od ogólnej oceny ryzyka transakcji. Koszt ustanowienia każdego rodzaju zabezpieczeń, podobnie jak i koszty związane z ubezpieczeniem należności, zawsze ponosi ostatecznie faktorant.

W celu ograniczenia swojego ryzyka faktor informuje również dłużników o fakcie przelewu wierzytelności oraz o numerze rachunku, na który mają dokonywać płatności, ponieważ dzięki temu będzie w stanie, jeżeli zajdzie taka potrzeba, skuteczniej domagać się uregulowania przejętej należności.

Istotną częścią zarządzania ryzykiem w działalności faktoringowej są działania podejmowane przez faktora już po podpisaniu umowy faktoringowej. Faktor monitoruje przebieg transakcji w trakcie obowiązywania całej umowy faktoringowej<sup>32</sup>. Monitoring umożliwia wczesne wykrycie symptomów pogorszenia się sytuacji finansowej zarówno dłużnika, jak i faktoranta, pozwala na wyjaśnianie i korygowanie na bieżąco wszystkich nieprawidłowości w spłatach oraz wykrywanie wszelkich innych zagrożeń na wczesnym etapie ich rozwoju. Faktor po otrzymaniu każdej faktury lub innych dokumentów potwierdzających istnienie wierzytelności weryfikuje poprawność ich wystawienia. Co więcej, faktor czasami żąda potwierdzenia istnienia wierzytelności przed jej wykupem poprzez dostarczenie dodatkowych dokumentów (potwierdzenia odebrania towaru, dowodu załadunku towarów, dokumentów celnych itp.) lub poprzez kontakt z samym dłużnikiem. Następuje to drogą telefoniczną, a czasami nawet pisemną. Faktor dokładnie weryfikuje również prawne umocowanie osób, które podpisują umowę faktoringową, potwierdzają istnienie wierzytelności, wystawiają faktury lub inne wymagane przez faktora dokumenty.

Bieżąca obsługa transakcji faktoringowych jest niezwykle rozbudowana, co wynika z samego charakteru usługi faktoringowej, a wykonywana w odpowiedni sposób, w znacznym stopniu może ograniczyć ryzyko faktora, szczególnie jeżeli chodzi o ryzyko prawne oraz operacyjne.

---

<sup>32</sup> K. Kreczmańska-Gigol, *Opłatność faktoringu...*, s. 91.

## 4. Ryzyko w działalności faktora w porównaniu do ryzyka banku udzielającego kredytów obrotowych w świetle badań empirycznych

### 4.1. Zarządzanie ryzykiem w instytucjach faktoringowych w Polsce

W celu poznania oraz dokonania analizy sposobów zarządzania ryzykiem, stosowanych w praktyce przez faktorów na polskim rynku, na potrzeby poniższej pracy przeprowadzono badania empiryczne. Obejmują one osiem wywiadów pogłębionych, przeprowadzonych przez autorkę w okresie od 2 grudnia 2011 do 29 marca 2012 roku z prezesami, członkami zarządu oraz dyrektorami wybranych instytucji faktoringowych zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów. Wśród badanych faktorów znajdują się dwa banki komercyjne oraz sześć wyspecjalizowanych firm faktoringowych, w tym jedna niepowiązana kapitałowo z żadnym bankiem. Badani faktorzy zostali tak dobrani, aby charakteryzowali się zróżnicowaną wielkością obrotów – szczegółowy podział przedstawia tabela 2. Udział ich skumulowanych obrotów w obrotach wszystkich członków PZF wyniósł 71,74% w 2011 roku<sup>33</sup>.

Tabela 2. Struktura badanych instytucji faktoringowych pod względem ich udziału w łącznych obrotach członków PZF.

Wielkość obrotów	< 6%	6–12%	>12%
Liczba respondentów	3 respondentów	3 respondentów	2 respondentów

Źródło: opracowanie własne na podstawie – PZF, *Prezentacja wyników PZF w 2011 roku*. Dostępne w Internecie: [http://www.faktoring.pl/files/prezentacje/120124135302\\_Prezentacja\\_PZF\\_styczen\\_2012.pdf](http://www.faktoring.pl/files/prezentacje/120124135302_Prezentacja_PZF_styczen_2012.pdf) [dostęp: 14.04.2012].

Pierwszym zagadnieniem poruszonym w badaniu była kwestia wymagań, które muszą spełniać potencjalni klienci, aby faktor w ogóle zdecydował się na finansowanie transakcji. Najważniejsze elementy brane pod uwagę przez faktorów przy wstępnej ocenie faktorantów zawarte zostały w tabeli 3.

<sup>33</sup> Obliczenia własne dokonane na podstawie – PZF, *Prezentacja wyników PZF w 2011 r.* Dostępna w Internecie: [http://www.faktoring.pl/files/prezentacje/120124135302\\_Prezentacja\\_PZF\\_styczen\\_2012.pdf](http://www.faktoring.pl/files/prezentacje/120124135302_Prezentacja_PZF_styczen_2012.pdf) [dostęp: 14.04.2012].

Tabela 3. Najważniejsze elementy brane pod uwagę przez faktora przy ocenie faktoranta.

Respondent	Najważniejsze elementy oceny faktoranta
Faktor 1	Jakość portfela wierzycelności, produkt klienta oraz zdolność przetrwania firmy. Kondycja finansowa, wskaźniki finansowe oraz <i>scoring</i> nie są tak istotne. Możliwość finansowania transakcji przy ujemnych kapitałach własnych faktoranta oraz wykazywanej stracie, jeżeli wykaże wystarczającą zdolność przetrwania
Faktor 2	Jakość portfela wierzycelności, wyniki finansowe, branża, sposób zarządzania. Akceptowane faktury maks. 90-dniowe
Faktor 3	Jakość portfela wierzycelności, wyniki finansowe. Wymagania minimalne: okres prowadzenia działalności, wysokość należności w bilansie, liczba odbiorców, dodatni kapitał własny
Faktor 4	Jakość portfela należności, <i>standing</i> finansowy oceniany w drugiej kolejności. Wymagania minimalne: wysokość należności w bilansie, liczba odbiorców, dodatni kapitał własny
Faktor 5	Jakość portfela wierzycelności, wysokość finansowania uzależniona od przyznanego <i>ratingu</i>
Faktor 6	Jakość portfela wierzycelności, zdolność kredytowa. Wymóg minimalnej liczby odbiorców. Akceptowane faktury od 7 do maks. 120 dni. Ograniczenia sektorowe zgodne z bieżącą polityką kredytową grupy kapitałowej
Faktor 7	Jakość portfela wierzycelności, <i>standing</i> finansowy, produkt klienta
Faktor 8	Jakość portfela należności, <i>standing</i> finansowy, ocena branży, w której działa

Źródło: opracowanie własne.

Wszyscy badani factorzy dokonują analizy oraz oceny sytuacji faktoranta bez względu na rodzaj transakcji faktoringowej. Najważniejszym elementem tej analizy, który podkreślali wszyscy respondenci, jest jakość portfela wierzycelności klienta. Na tym obszarze zwracają oni uwagę na liczbę odbiorców, ich kondycję finansową i dyscyplinę płatniczą oraz historię współpracy między faktorantem a odbiorcami. Dla większości faktorów istotny jest również *standing* finansowy faktoranta, a wysokość finansowania transakcji uzależniona jest od przyznanego mu *ratingu*. Banki biorące udział w badaniu zaznaczyły, że stosowana skala *ratingowa* jest inna w przypadku klienta ubiegającego się o kredyt oraz klienta faktoringowego. Skala *ratingowa* stosowana w transakcjach faktoringowych jest bardziej rozpięta, co umożliwia wyższe finansowanie faktoringowe niż kredytowe dla klienta o określonym *standingu* finansowym. Banki te stosują więc odrębną politykę kredytową dla transakcji faktoringowych i kredytowych. Tylko jeden badany faktor zaznaczył, że kondycja finansowa faktoranta oraz przyznany firmie *rating* jest mało istotny i wskazał, że

dla niego istotniejsza jest zdolność przetrwania klienta, czyli zaprezentowanie wiarygodnego biznesplanu i udowodnienie chęci oraz możliwości przetrwania na rynku, nawet jeżeli wykazuje on stratę lub posiada ujemne kapitały własne.

Respondenci nie stosują żadnych ograniczeń co do wielkości obrotów akceptowanych klientów – faktoring jest dostępny zarówno dla dużych, jak i dla małych oraz średnich przedsiębiorstw. Co więcej, dwóch badanych faktorów wprowadziło ostatnio specjalny rodzaj faktoringu przeznaczony w szczególności dla mikroprzedsiębiorstw.

Większość badanych faktorów nie stosuje także żadnych ograniczeń branżowych, z zastrzeżeniem ogólnych ograniczeń obowiązujących wszystkie instytucje finansowe lub branż, które uniemożliwiają zastosowanie faktoringu, na przykład gdy nie występuje sprzedaż z odroczonym terminem płatności bądź odbiorcy są jedynie detaliczni. Spośród wszystkich badanych tylko jeden faktor zaznaczył, że stosuje ograniczenia sektorowe zgodne z bieżącą polityką kredytową grupy kapitałowej. Ponadto trzech respondentów posiada wymogi dotyczące minimalnego poziomu należności w bilansie, liczby odbiorców, okresu prowadzonej działalności lub też wymóg posiadania nieujemnego kapitału własnego. Wszyscy faktorzy podkreślali, że każde z wymienionych wymagań i ograniczeń ma jedynie charakter ogólny i umowny oraz może być korygowane w zależności od potrzeb i oczekiwań klienta.

Ze względu na fakt, że portfel wierzytelności faktoranta stanowi kluczowy element w ocenie ryzyka transakcji faktoringowej, a jego odbiorcy są płatnikami wierzytelności przelanych na faktora, zbadano również kwestię oceny dłużników przez poszczególnych faktorów. Najważniejsze elementy brane pod uwagę przez faktorów przy ocenie dłużników faktoringowych przedstawia tabela 4.

Tabela 4. Najważniejsze elementy brane pod uwagę przez faktora przy ocenie dłużnika faktoringowego.

Respondent	Najważniejsze elementy oceny dłużnika faktoringowego
Faktor 1	Poziom koncentracji, ocena historycznej dyscypliny płatniczej. Wysoki poziom koncentracji – głębsza analiza, raport wywiadowni gospodarczej
Faktor 2	Poziom koncentracji, ocena historycznej dyscypliny płatniczej, czasami wymóg dostarczenia sprawozdań finansowych przez dłużników

Respondent	Najważniejsze elementy oceny dłużnika faktoringowego
Faktor 3	Faktoring niepełny: ocena historycznej dyscypliny płatniczej, głębsza analiza odbiorcy powyżej określonego limitu faktoringowego (ocena sytuacji finansowej), faktoring pełny z polisą: oceny dokonuje ubezpieczyciel
Faktor 4	Faktoring niepełny: poziom koncentracji, ocena historycznej dyscypliny płatniczej, analiza finansowa, faktoring pełny z polisą: ocena faktora oraz ubezpieczyciela
Faktor 5	Faktoring niepełny: ocena historycznej dyscypliny płatniczej, faktoring pełny z polisą: oceny dokonuje ubezpieczyciel
Faktor 6	Ocena historycznej dyscypliny płatniczej, głębsza analiza odbiorcy powyżej określonego limitu faktoringowego (ocena zdolności kredytowej)
Faktor 7	Poziom koncentracji, ocena historycznej dyscypliny płatniczej, analiza finansowa
Faktor 8	Faktoring niepełny: ocena historycznej dyscypliny płatniczej, faktoring pełny z polisą: oceny dokonuje ubezpieczyciel

Źródło: opracowanie własne.

Wszyscy faktorzy dokładnie analizują portfel należności klienta oraz jego strukturę. Bardzo istotnymi dla nich kwestiami są należyte rozproszenie portfela oraz wysokość współczynnika koncentracji na poszczególnych odbiorcach. Im większe rozproszenie oraz mniejszy współczynnik koncentracji, tym mniejsze jest ryzyko transakcji. Współczynniki koncentracji na poziomie 10–20% uważane są przez faktorów za standardowe, bezpieczne, a dłużnicy o takiej koncentracji – za niewymagających wnikliwej analizy. Dla faktorów najważniejszy jest portfel wierzytelności jako całość, a nie sytuacja finansowa poszczególnych dłużników, przy założeniu, że portfel jest wystarczająco rozproszony. Jeżeli natomiast występuje wysoka koncentracja na poszczególnych dłużnikach, to oni poddawani są głębszej analizie.

Badając dłużników, faktorzy, oprócz poziomu rozproszenia i koncentracji, analizują ich historyczną dyscyplinę płatniczą. Na tej podstawie możliwe jest wyznaczenie średniej ważonej opóźnień, co w przypadku kilku respondentów wpływa na włączenie dłużnika w finansowanie faktoringowe. Jeżeli średnia ważona opóźnień jest niższa od akceptowanego przez faktora okresu regresu, czyli okresu tolerowanego opóźnienia, to dłużnik taki jest włączany. Gdy natomiast średnia ważona opóźnień jest wyższa od okresu regresu, dłużnik nie jest włączany, gdyż faktor musiałby występować z ciągłym regresem do klienta.

Sposób oceny dłużnika faktoringowego może być różny w przypadku faktoringu pełnego oraz niepełnego. Połowa badanych faktorów podczas

wywiadu nie zaznaczyła różnicy w podejściu do analizy dłużnika w zależności od rodzaju zastosowanego faktoringu (4 respondentów). Faktorzy ci badają, niezależnie od rodzaju transakcji faktoringowej, poziom koncentracji, historyczną dyscyplinę płatniczą odbiorcy i w niektórych, bardziej ryzykownych przypadkach dokonują analizy finansowej dłużnika na podstawie jego sprawozdań finansowych. Wyznacznikiem konieczności bliższego przyjrzenia się sytuacji finansowej odbiorcy jest dla faktorów ustalony wewnętrznie maksymalny poziom koncentracji (jeden respondent) lub określony, brzegowy limit faktoringowy (2 respondentów). Powyżej wyznaczonych limitów faktorzy dokonują analizy finansowej dłużnika. Poniżej tych limitów przyglądają się oni jedynie historycznej dyscyplinie płatniczej odbiorcy.

Druga połowa faktorów biorących udział w badaniu wyraźnie zaznaczyła jednak różnicę w podejściu stosowanym w ocenie dłużnika w faktoringu pełnym oraz niepełnym (4 respondentów). Wszyscy faktorzy, którzy podkreślili tę różnicę, w faktoringu niepełnym ograniczają się przede wszystkim do analizy historycznej dyscypliny płatniczej. Tylko dwóch z czterech faktorów dokonuje jakiegokolwiek dalszej analizy finansowej dłużnika w faktoringu niepełnym, ale jedynie w szczególnych przypadkach. Ich podejście do oceny dłużnika zmienia się jednak w transakcjach dotyczących faktoringu pełnego. W transakcjach dotyczących faktoringu pełnego z polisą, czyli z ubezpieczeniem należności przejmowanych przez faktora w towarzystwie ubezpieczeniowym, aż trzech z czterech faktorów nie dokonuje żadnej analizy dłużnika. Analizuje go jedynie ubezpieczyciel, a limit przyznany przez ubezpieczyciela danemu odbiorcy dopasowywany jest w stosunku jeden do jednego do limitu faktoringowego. Tylko jeden faktor, w faktoringu pełnym z polisą, również dokonuje całościowej analizy sytuacji dłużnika, a ocenę dokonywaną przez ubezpieczyciela traktuje jako dodatkową. Takie podejście argumentuje posiadaniem bogatych baz danych o zwyczajach płatniczych kilku tysięcy odbiorców oraz możliwości dokonania czasami trafniejszej oceny dłużnika niż ubezpieczyciel, gdyż ubezpieczyciel korzysta z zupełnie innych baz danych oraz informacji o danym odbiorcy. Dwóch badanych faktorów oferuje, oprócz faktoringu pełnego z polisą, faktoring pełny bez polisy, co oznacza, że przejmują oni ryzyko wypłacalności dłużnika i nie dokonują oni dalszego transferu tego ryzyka na ubezpieczyciela. W przypadku takich transakcji dotyczących faktoringu pełnego diametralnie zmienia się podejście tych faktorów do



oceny dłużnika, gdyż dokonują oni wtedy dokładnej analizy finansowej odbiorcy na podstawie jego sprawozdań finansowych. Warto podkreślić, że taki rodzaj faktoringu pełnego spośród wszystkich respondentów stosują jedynie banki.

Podstawowa analiza dłużników dokonywana przez wszystkich respondentów bazuje przede wszystkim na informacjach oraz dokumentach rachunkowych dostarczonych przez faktoranta. Faktorzy korzystają poza tym z własnych baz danych, w których gromadzą informacje oraz dane dłużników będących płatnikami przejętych wierzytelności, a także z informacji ogólnodostępnych, na przykład w Monitorze B, mediach, Internecie czy w prasie. W przypadkach, gdy nie mogą uzyskać tych informacji z powyższych źródeł, korzystają z usług wywiadowni gospodarczych. Jeżeli dane na temat dłużnika nie są w ogóle dostępne, faktorzy proszą swojego klienta o uzyskanie sprawozdań finansowych od odbiorcy, gdyż większość faktorantów w Polsce nie gromadzi danych finansowych swoich odbiorców lub sami zwracają się do niego z taką prośbą.

Faktorzy zaznaczali ponadto, że współpraca z dłużnikiem uzależniona jest od jego relacji z faktorantem oraz od faktu, czy rynek, na którym działają, jest rynkiem sprzedającego czy kupującego, czyli któremu podmiotowi bardziej zależy na utrzymaniu dobrych stosunków handlowych. Podkreślali również, że pomimo przeważnie występujących trudności z pozyskaniem dokumentów finansowych od samych dłużników, mają oni coraz większą świadomość oraz lepsze nastawienie do usługi faktoringowej oraz do faktora.

Kolejnym obszarem badawczym, poruszonym podczas wywiadów pogłębionych, była kwestia zabezpieczeń stosowanych przez faktorów w celu ograniczenia ponoszonego ryzyka. Wszyscy badani faktorzy uznają przelewane wierzytelności za podstawowe zabezpieczenie każdej transakcji faktoringowej. Oprócz cesji wierzytelności, większość faktorów stosuje również dodatkowe zabezpieczenia prawne standardowo przy każdej transakcji faktoringowej, a niektóre zabezpieczenia jedynie w wyjątkowych sytuacjach związanych z transakcjami o podwyższonym ryzyku. Zabezpieczenia dodatkowe stosowane przez respondentów zaprezentowano w tabeli 5.



Tabela 5. Dodatkowe zabezpieczenia prawne transakcji faktoringowych.

Respondent	Zabezpieczenia dodatkowe	
	Stosowane standardowo	Stosowane wyjątkowo
Faktor 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>– weksel własny <i>in blanco</i> z poręczeniem właściciela firmy,</li> <li>– pełnomocnictwo do rachunku bankowego</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– hipoteka,</li> <li>– zastaw rejestrowy,</li> <li>– globalna cesja wierzytelności (gdy faktorowanych jest tylko kilku wybranych odbiorców)</li> </ul>
Faktor 2	weksel własny <i>in blanco</i>	gwarancja
Faktor 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>– weksel własny <i>in blanco</i>,</li> <li>– pełnomocnictwo do rachunku bankowego</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– poręczenie wekslowe właściciela firmy,</li> <li>– cesja praw z polisy ubezpieczenia należności,</li> <li>– nie są przyjmowane żadne zabezpieczenia majątkowe</li> </ul>
Faktor 4	weksel własny <i>in blanco</i> z poręczeniem właściciela firmy	<ul style="list-style-type: none"> <li>– brak,</li> <li>– nie są przyjmowane żadne zabezpieczenia majątkowe</li> </ul>
Faktor 5	brak	brak
Faktor 6	<ul style="list-style-type: none"> <li>– weksel własny z deklaracją wekslową,</li> <li>– pełnomocnictwo do rachunku bankowego</li> </ul>	bd.
Faktor 7	weksel własny <i>in blanco</i>	hipoteka i inne
Faktor 8	brak	<ul style="list-style-type: none"> <li>– hipoteka,</li> <li>– cesja praw z polisy ubezpieczenia</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne.

W celu dodatkowego zabezpieczenia transakcji faktoringowych badani factorzy stosują z reguły weksel własny *in blanco*. Popularną formą zabezpieczenia jest również pełnomocnictwo do rachunku bankowego oraz poręczenie wekslowe właściciela firmy. Żaden z respondentów nie stosuje standardowo zabezpieczeń rzeczowych. Niektórzy factorzy, oprócz zabezpieczeń przyjmowanych standardowo, stosują czasami dodatkowe formy zabezpieczeń w przypadku niestandardowych transakcji faktoringowych o podwyższonym ryzyku, w których nie da się wyeliminować ryzyka za pomocą struktury transakcji. Uzależnione jest to od jakości portfela, *standingu* finansowego factoranta, jakości jego produktu lub usługi, poziomu koncentracji oraz rozproszenia, dyscypliny płatniczej dłużników, a także od oczekiwań klienta dotyczących sposobu finansowania transakcji, na przykład wymagań dotyczących limitu czy wysokości zaliczkowania. Zabezpieczenia dodatkowe stosowane są jedynie w wyjątkowych sytuacjach,

co podkreślali wszyscy factorzy w ogóle je stosujący. W takich przypadkach dodatkowe zabezpieczenia, jeżeli rzeczywiście są niezbędne, dopasowuje się do faktycznych możliwości factoranta dotyczących ustanowienia określonego rodzaju zabezpieczenia. Factorzy są w tej kwestii niezwykle elastyczni oraz otwarci. Do popularnych zabezpieczeń stosowanych wyjątkowo należą: hipoteka, cesja praw z polisy ubezpieczenia należności factoranta oraz globalna cesja wierzytelności.

Należy również zaznaczyć, że badane wyspecjalizowane firmy faktoringowe stosują więcej zabezpieczeń niż banki. Wszystkie badane firmy faktoringowe standardowo, we wszystkich transakcjach, stosują co najmniej jeszcze jedno zabezpieczenie oprócz podstawowej cesji wierzytelności. Jedynie dwie wyspecjalizowane firmy faktoringowe zaznaczyły, że w żadnej sytuacji nie przyjmują rzeczowych zabezpieczeń transakcji faktoringowych. Jeśli chodzi natomiast o banki będące factorami, które uczestniczyły w badaniu, to nie stosują one standardowo żadnych dodatkowych zabezpieczeń transakcji faktoringowych. Jedynym zabezpieczeniem stosowanym w każdej transakcji jest cesja wierzytelności. Co więcej, jeden z badanych banków nie stosuje w ogóle żadnych dodatkowych zabezpieczeń transakcji, nawet w wyjątkowych przypadkach. Jest to jedyny factor spośród wszystkich respondentów, stosujący taką politykę.

Jeśli chodzi o kwestię zabezpieczeń, to istnieje istotna różnica w zabezpieczeniu transakcji z zakresu faktoringu pełnego i niepełnego przez badanych factorów. Różnica ta polega na stosowaniu dodatkowego zabezpieczenia osobistego w przypadku faktoringu pełnego, którym jest ubezpieczenie należności. Na tym obszarze również polityka banków różni się od polityki stosowanej przez firmy faktoringowe. Wszystkie badane firmy faktoringowe ubezpieczają cały portfel należności nabywanych w ramach faktoringu pełnego. Banki natomiast mają w swojej ofercie faktoring pełny bez polisy i nie ubezpieczają wierzytelności nabytych w ramach tego faktoringu. Należy jednak podkreślić, że taki rodzaj faktoringu banki te oferują jedynie dużym, znanym i wiarygodnym kontrahentom.

Rynek faktoringu pełnego wciąż ewoluuje, w ostatnich czasach zmienił się znacząco, gdyż coraz więcej przedsiębiorców ubezpiecza swoje należności i ubiegając się o faktoring, posiadają już podpisaną polisę ubezpieczenia należności. Factorzy więc – oprócz klasycznego schematu faktoringu pełnego, w którym factor przejmuje ryzyko wypłacalności dłużnika oraz zawiera umowę ubezpieczenia z ubezpieczycielem – oferują również fak-

toring pełny z polisą klienta. Dochodzi wtedy do zawarcia trójstronnego porozumienia między faktorem, faktorantem oraz jego ubezpieczycielem, które reguluje relacje między wszystkimi stronami oraz ich prawa i obowiązki. W efekcie faktorant przenosi na faktora prawa do swojej polisy ubezpieczenia należności, a faktor oferuje mu faktoring pełny.

Większość respondentów współpracuje z jednym ubezpieczycielem, z którym podpisuje roczną umowę. Natomiast jeżeli faktorant ma już podpisaną polisę ubezpieczeniową z innym ubezpieczycielem niż ten, z którym współpracuje faktor, i chce ją wykorzystać do transakcji z zakresu faktoringu pełnego, to faktorzy nie widzą żadnych przeciwwskazań, aby zawrzeć taką transakcję. Wśród badanych faktorów jedynie dwie firmy faktoringowe współpracują z kilkoma ubezpieczycielami i uzasadniają taką politykę przeciwwskazaniami strategicznymi oraz niemożnością dopuszczenia, aby w jakiegokolwiek dziedzinie dostawcą była tylko jedna firma, gdyż wtedy drastycznie wzrasta ryzyko. Współpraca z wieloma ubezpieczycielami jest jednak dość droga, gdyż za funkcjonowanie każdej polisy płaci faktor niezależnie, czy jest ona aktywna, czy nie.

Należy również zaznaczyć, że na rynku polskim funkcjonuje jedynie czterech komercyjnych ubezpieczycieli należności. Faktorzy mają więc bardzo ograniczony wybór, jeżeli chodzi o ubezpieczenie swojego portfela należności.

W celu dowiedzenia się, w jakim stopniu ryzyko faktora zależy od koniunktury, badani faktorzy zostali zapytani podczas wywiadów o to, czy zauważyli wzrost ryzyka podczas obecnie panującego spowolnienia gospodarczego oraz jaki udział należności przeterminowanych odnotowali w 2010 roku. Większość faktorów odczuła skutki spowolnienia gospodarczego oraz zaobserwowała zwiększony poziom ryzyka zarówno kredytowego, jak i operacyjnego, w szczególności w 2009 oraz 2010 roku.

Większość badanych faktorów odnotowała wzrost ryzyka kredytowego, którego przyczyn upatrywali przede wszystkim w ograniczeniu akcji kredytowej banków w stosunku do przedsiębiorstw. Skutkowało to problemami finansowymi firm, ich niewypłacalnością, a w efekcie większą liczbą upadłości przedsiębiorstw na rynku. Czasami pojawiały się bankructwa lawinowe spowodowane upadłością dużej i znaczącej firmy w danej branży. Faktorzy odnotowali pogorszenie się dyscypliny płatniczej dłużników, co skutkowało większą liczbą regresów do klienta w tym czasie. Wszyscy faktorzy podkreślali, że faktor funkcjonujący w prawidłowy sposób na

rynku, mający dobrą strukturę wszystkich transakcji faktoringowych oraz należycie zajmujący się bieżącą ich obsługą nie powinien w okresie pogorszenia się sytuacji gospodarczej i wzrostu liczby bankructw odnotować znaczących strat. Faktorzy w tym okresie wzmocnili systemy monitoringu terminowości regulowania należności. Sposobem na zmniejszenie ryzyka kredytowego w takich sytuacjach, podawanym przez badanych faktorów, jest również zmniejszenie poziomu zaliczkowania oraz skrócenia okresu tolerancji, czyli akceptowalnego okresu opóźnienia w spłacie.

Spowolnienie gospodarcze wpływa na spadek obrotów firm faktoringowych wynikający ze spadku obrotów faktorantów, ich powściągliwości w udzielaniu kredytu kupieckiego lub wręcz z ich upadłości. Faktorzy podkreślali jednak wzrost zainteresowania w tym okresie usługami faktoringowymi, spowodowany poszukiwaniem dodatkowego finansowania przez przedsiębiorstwa, którym bank to finansowanie ograniczył. Taka sytuacja – czasami desperackiego poszukiwania środków finansowych przez firmy – zwiększyła w dużym stopniu poziom ryzyka obrotowego, na które narażeni są faktorzy. Skłonność do oszustwa wzrasta w czasie kryzysu – podkreślała to większość faktorów. W okresie spowolnienia gospodarczego odnotowali oni przypadki oszustw, a raczej ich prób, choć ich skala wciąż była bardzo niewielka. Faktorzy podkreślali, że większość prób jakichkolwiek wyłudzeń była wykrywana na bardzo wczesnym etapie, przeważnie przed wypłatą pierwszej zaliczki. Oszustw dopuszczali się nie tylko nowi klienci, ubiegający się o dodatkowe finansowania, ale również stali faktoranci, którzy – w obliczu braku środków na dalsze prowadzenie działalności – przedstawiali faktorowi fałszywe faktury do wykupu. W celu ograniczenia finansowania sfałszowanych faktur faktorzy stosują takie metody, jak: losowe wybieranie faktur do potwierdzeń, badanie, z jakich rachunków pochodzą płatności. Jeden z badanych faktorów wzrost liczby oszustw z roku na rok uważa za pochodną znajomości usługi, niemającą specjalnej korelacji z kryzysem. Wszyscy faktorzy podkreślali, że oszustwa były i są jednak zjawiskami sporadycznymi, o charakterze jednostkowym, wykrywalnymi w większości przypadków na bardzo wczesnym etapie.

Jeśli chodzi natomiast o odnotowany w 2010 roku udział należności przeterminowanych, to wielu badanych faktorów nie chciało ujawnić takich danych. Jak udało się jednak ustalić, średni poziom należności przeterminowanych powyżej 30 dni w 2010 roku stanowił mniej więcej 10% wszystkich należności. Trzeba jednak zaznaczyć, że należności przetermi-

nowane w działalności faktoringowej mają inny charakter niż należności przeterminowane w każdym innym przedsiębiorstwie. Wynika to z faktu, że należności przeterminowane w faktoringu nie przekładają się bezpośrednio na brak środków finansowych za nie i na stratę faktora, w przypadku większości z tych należności wystąpiły bowiem regres do klienta oraz zwrot zapłaconej zaliczki.

Kolejnym obszarem poruszonym w wywiadach z faktoraми jest kwestia windykacji należności. Wszyscy respondenci uważają, że windykacja należności stanowi nieodłączną część faktoringu, gdyż jest składnikiem usługi (zob. tabela 6.). Podkreślają jednak, że dzięki skutecznym działaniom zapobiegawczym rzadko dochodzi do takiej windykacji. *Core business* faktora nie jest – według badanych faktorów – windykacja należności, a efektywne zarządzanie nimi. Skupiają się oni przede wszystkim na prewencji oraz na miękkich, pozasądowych działaniach windykacyjnych polegających na: wysyłaniu monitów do dłużników, telefonicznym kontakcie z dłużnikiem, który nie uregulował należności, ewentualnym wydłużeniu terminu płatności, rozłożeniu należności na raty, restrukturyzacji i zawieraniu porozumień. Faktorzy dbają o jakość swojego portfela należności i nieustannie go kontrolują. W przypadku dłużników niespłacających należności następuje zawieszenie finansowania jego należności, obniżenie limitu bądź całkowite wykluczenie go z faktoringu. Połowa badanych respondentów oferuje swoim klientom prowadzenie na ich rzecz windykacji sądowej, jeżeli do takiej windykacji dochodzi (zob. tabela 9.). Druga połowa taką windykację prowadzi tylko i wyłącznie na własne potrzeby, zlecając ją przeważnie zewnętrznym kancelariom prawnym. Tylko jeden respondent posiada wyspecjalizowany dział zajmujący się kompleksową windykacją należności. Przypadków windykacji twardej, jak podkreślają badani faktorzy, jest jednak ogólnie niewiele.

Tabela 6. Faktoring a windykacja należności.

Respondent	1	2	3	4	5	6	7	8
Windykacja należności jest nieodłączną częścią faktoringu	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Działania windykacji twardej prowadzone na rzecz klienta	✓	bd.	✓	×	×	✓	bd.	×

Źródło: opracowanie własne.

Respondenci zostali również zapytani o ich podejście do faktoringu zobowiązaniowego. Większość z badanych faktorów uznaje faktoring zobowiązaniowy za rodzaj faktoringu, choć nie wszyscy go oferują (zob. tabela 7.). Warto również dodać, że faktory oferujący faktoring odwrotny – to faktory o wyższych obrotach. Respondenci o niższych obrotach nie posiadają tego produktu w ofercie. Jeden z tych faktorów oferuje faktoring odwrotny, jednak żaden z klientów z niego nie korzysta, gdyż warunki są zbyt trudne do spełnienia dla obydwu stron.

Tabela 7. Podejście faktorów do faktoringu zobowiązaniowego.

Respondent	1	2	3	4	5	6	7	8
Faktoring zobowiązaniowy jest rodzajem faktoringu	✓		bd.	×	✓	✓	✓	✓
Posiadanie faktoringu zobowiązaniowego w ofercie	×	✓/×	×	×	✓	✓	✓	✓

Źródło: opracowanie własne.

Tylko jeden faktor nie uważa faktoringu zobowiązaniowego w ogóle za faktoring i nie posiada go też w swojej ofercie. Takie nastawienie do faktoringu zobowiązaniowego argumentuje brakiem występowania wielu podstawowych elementów faktoringu, jak: brak rozproszenia, finansowanie w rzeczywistości zobowiązań, a nie wierzytelności, oraz generowanie kompletnie innych rodzajów ryzyka, bardziej zbliżonych do kredytu niż klasycznej transakcji faktoringowej. Większość faktorów, posiadających ten produkt w ofercie, podziela to zdanie, choć wyraźnie zaznacza, że faktoring zobowiązaniowy jest jednak rodzajem faktoringu, gdyż faktor wstępuje w prawa wierzyciela, czyli przejmuje wierzytelność, którą również spłaca odbiorca, z taką różnicą, że odbiorca ten jest także klientem. W związku z tym większość respondentów sprzeciwia się nazywaniu faktoringu tego rodzaju faktoringiem zobowiązaniowym, gdyż jego struktura prawna jest identyczna jak w przypadku faktoringu wierzytelnościowego. Takie podejście nie jest jednak właściwe. Faktoring wierzytelnościowy opiera się na cesji wierzytelności, a faktoring zobowiązaniowy – na subrogacji. Niektórzy faktory nazywają faktoringiem odwrotnym dwa rodzaje transakcji. Jedna dotyczy sytuacji, w której dostawca zostaje przyprowadzony do faktora, ale transakcja jest faktoringiem wierzytelnościowym, gdyż umowę podpisuje wierzyciel i faktor. Drugi rodzaj transakcji oparty

jest natomiast na subrogacji, ponieważ umowa jest zawierana między faktorem i dłużnikiem.

Na polskim rynku żaden faktor w praktyce nie używa nazwy „faktoring zobowiązaniowy”. Przyjęta nazwa tego produktu na rynku w Polsce to – „faktoring odwrotny” lub „reverse faktoring”. Faktorzy uważają, że te nazwy, w przeciwieństwie do „faktoringu zobowiązaniowego”, mówią o istocie działania tego produktu. Wszyscy faktorzy podkreślali ryzykowność faktoringu odwrotnego. Respondenci, którzy oferują ten produkt, stosują inne metody oceny ryzyka takiej transakcji niż w przypadku faktoringu klasycznego, gdyż w tym rodzaju faktoringu nie występuje rozproszenie ryzyka. Umowa podpisywana jest z dłużnikiem, który ma wielu dostawców, jednak ich rozproszenie nie wpływa na rozproszenie ryzyka całej transakcji. Badani faktorzy oferujący faktoring odwrotny udzielają takiego finansowania podmiotom dobrze znanym, dużym, a podstawowym elementem decydującym o przyznaniu limitu jest posiadanie wysokiego *ratingu* oraz zdolności kredytowej. Faktorzy stosują również szereg zabezpieczeń dodatkowych takich transakcji, wśród których dominują zabezpieczenia rzeczowe, takie jak: hipoteka, przewłaszczenie zapasów, zastaw rejestrowy na sprzęcie. Respondenci podkreślają również, że udzielają tego rodzaju faktoringu w dużym stopniu wybiórczo, gdyż jest on najbardziej niebezpiecznym produktem ze wszystkich produktów faktoringowych, a jego ryzyko zbliżone jest do ryzyka przeciętnego kredytu obrotowego.

#### 4.2. Podsumowanie badań

Na podstawie dostępnej literatury oraz przeprowadzonych badań można stwierdzić, że faktor ponosi mniejsze ryzyko niż bank udzielający kredytów obrotowych. Większe ryzyko banku wynika przede wszystkim z faktu, że w przypadku kredytu kredytobiorca jest również płatnikiem zobowiązania, który zobligowany jest do zwrotu pożyczonych środków. W faktoringu następuje rozdzielnie tych podmiotów – faktor przekazuje środki finansowe jednemu podmiotowi, a płatnikiem jest inny podmiot. Faktoring bazuje na rozproszonym portfelu wierzytelności, co skutkuje rozproszeniem ponoszonego ryzyka. Ogromną przewagą faktora jest fakt, że zna on dokładnie dyscyplinę płatniczą swoich odbiorców, natomiast bank nie. W banku podstawą udzielenia finansowania jest posiadanie odpowiedniej zdolności



kredytowej. Dla faktora istotniejsza jest jakość portfela wierzytelności, gdyż to one są przedmiotem finansowania. Z drugiej jednak strony bank bada dokładnie sytuację finansową kredytobiorcy, który jest płatnikiem, oraz jego realne możliwości spłaty zobowiązania. Faktor, jak pokazują przeprowadzone badania, nie dokonuje tak wnikliwej i kompleksowej analizy płatników. Ryzyko niespłacenia należności faktor ogranicza jednak przez bieżący, ciągły monitoring spłat oraz rozproszenie portfela.

Bardzo istotną kwestią, podkreślaną wielokrotnie przez wszystkich badanych faktorów, jest bieżąca obsługa należności. Faktory dysponują specjalistycznymi narzędziami oraz systemami, które prowadzą ciągły monitoring przepływów pieniężnych. Dzięki temu faktory są w stanie wykryć problemy finansowe dłużników na wczesnym etapie. Banki monitorują sytuację dłużników przeważnie w odstępach kwartalnych, co skutkuje tym, że reagują one na pogorszenie się sytuacji dłużników ze znacznym opóźnieniem.

Faktor ponosi większe ryzyko operacyjne niż bank udzielający kredytów obrotowych. Wynika to z charakteru usługi faktoringowej. W transakcjach faktoringowych uczestniczy zdecydowanie większa liczba podmiotów niż w kredycie. Ryzyko to jest jednak w znaczącym stopniu ograniczane przez faktorów niezwykle skuteczną obsługą transakcji oraz stosowaniem odpowiednich narzędzi kontroli tego ryzyka.

Mniejsze ryzyko faktora wynika również z faktu, że w momencie nieuregulowania należności przez dłużnika bądź jego upadłości faktor ma jeszcze drugi podmiot, od którego może się domagać spłaty – faktoranta w faktoringu niepełnym albo ubezpieczyciela w przypadku faktoringu pełnego. Jak wynika z przeprowadzonych badań, jedynie banki oferują faktoring pełny bez polisy, czyli bez dalszego transferu ryzyka wypłacalności dłużnika. Ten typ faktoringu oferują one jedynie stałym i wiarygodnym klientom. Faktory bankowi posiadają także o wiele wyższy poziom kapitałów własnych w porównaniu do wyspecjalizowanych firm faktoringowych i w przypadku nieudanej transakcji z zakresu faktoringu pełnego bez polisy ich kapitały własne nie ulegną znacznemu naruszeniu. Natomiast wszystkie firmy faktoringowe w transakcjach dotyczących faktoringu pełnego ubezpieczają swój cały portfel należności, ograniczając ponoszone przez siebie ryzyko. Faktory prowadzą również szeroki zakres windykacji miękkiej w przypadku nieuregulowania należności przez dłużnika. Natomiast w sytuacji braku spłaty kredytu przez kredytobiorcę



bądź jego bankructwa bank ma jedynie możliwość odzyskania środków poprzez windykację przyjętych zabezpieczeń, co wiąże się z dużym nakładem pracy i czasu.

Na podstawie badań można stwierdzić, że factorzy skutecznie zarządzają swoim ryzykiem. Biorąc pod uwagę wszystkie powyższe argumenty, można stwierdzić, że faktor ponosi mniejsze ryzyko niż bank udzielający kredytów obrotowych. Należy jednak zaznaczyć, że twierdzenie to jest prawdziwe w przypadku faktoringu klasycznego. Sytuacja ta jest inna w przypadku faktoringu odwrotnego.

W faktoringu odwrotnym ryzyko faktora jest na podobnym poziomie co ryzyko banku w kredycie obrotowym. Wynika to z faktu, że ten typ faktoringu jest bardzo podobny do finansowania obrotowego, gdyż płatnikiem jest podmiot otrzymujący środki od faktora, nie ma możliwości rozproszenia ryzyka, również zarządzanie takimi wierzytelnościami jest w znaczny sposób ograniczone, a decyzja o udzieleniu faktoringu odwrotnego, jak w przypadku kredytu, uzależniona jest od dobrego *standingu* finansowego klienta oraz od wysokości jego majątku, który może stanowić zabezpieczenie transakcji. Ryzyko faktora jest minimalizowane jedynie przez fakt, że środki finansowe otrzymują bezpośrednio dostawcy za sprzedaż określonego towaru, a nie sam odbiorca jak w przypadku kredytu obrotowego.

## Bibliografia

### Publikacje

- Adamska A., *Ryzyko w działalności przedsiębiorstwa – podstawowe zagadnienia*, [w:] *Ryzyko w działalności przedsiębiorstw. Wybrane aspekty*, red. A. Fierla, Warszawa: SGH, 2009.
- Bator K., *Ubezpieczenie faktoringu jako forma współpracy faktora i zakładu ubezpieczeń*, [w:] *Nowoczesne instrumenty finansowania przedsiębiorstw. Możliwości i perspektywy*, pod red. B. Iwankiewicz-Rak, Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, 2004.
- Best P., *Wartość narażona na ryzyko. Obliczanie i wdrażanie modelu VAR*, tłum. A. Komański, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2000.
- Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, wyd. 7 zaktual. i rozszerz., Warszawa: Difin, 2005.
- Binder-Degenschild L., *Risikomanagement im Factoringgeschäft. Analyse, Kontrolle und Steuerung des Risikos in der Factoringpraxis*, [w:] *Handbuch des nationalen*

- und internationalen Factoring*, Hrsg. K.F. Hagenmüller, H.J. Sommer, U. Brink, Fritz Knapp, Frankfurt/M.: Verlag, 1997.
- Borkowski P., *Ryzyko w działalności przedsiębiorstw*, Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, 2008.
- Cicirko T. (red.), *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Warszawa: SGH, 2010.
- Czarecki J., *Factoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa: PWN, 2007.
- Dąbrowski J., *Factoring a inne instrumenty kredytowe*, [w:] T. Biernat (red.), „Factoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” 2011, R. I, Warszawa: Polski Związek Faktorów, 2011.
- Dobosiewicz Z., *Bankowość*, wyd. 3. zm., Warszawa: PWE, 2011.
- Dziawgo D., *Credit rating na międzynarodowym rynku finansowym*, Warszawa: PWE, 2010.
- Gąsioriewicz L., Monkiewicz J. (red.), *Zarządzanie ryzykiem działalności organizacji*, Warszawa: C. H. Beck, 2010.
- Gigol K., *Oplacalność działalności kredytowej banku*, Warszawa: Twigger, 2000.
- Grzywacz J., *Factoring*, wyd. 2 uzup. i zaktual., Warszawa: Difin, 2005.
- Grzywacz J., *Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura*, Warszawa: SGH, 2008.
- Grzywacz J., *Podstawy bankowości. System bankowy, kredyty i rozliczenia, ryzyko i ocena banku, marketing*, wyd. 2 rozszerz. i zaktual., Warszawa: Difin, 2006.
- Grzywacz J., *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, wyd. 5 rozszerz. i zaktual., Warszawa: Difin, 2006.
- Heropolitańska I., Jagodzińska-Serafin E., Kruglak J., Ryżewska S., *Kredyty, pożyczki i gwarancje bankowe*, Warszawa: Twigger, 2000.
- Heropolitańska I., Kawaler P., Koziol A., *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki*, Warszawa: Twigger, 2000.
- Iwanicz-Drozdowska M., Jaworski W.L., Zawadzka A., *Bankowość. Zagadnienia podstawowe*, Warszawa: Poltext, 2010.
- Iwanicz-Drozdowska M., Nowak A., *Ryzyko bankowe*, Warszawa: SGH, 2001.
- Jagiełło R., *Ryzyko kredytowe – dla portfela kredytowego*, [w:] W. L. Jaworski, Z. Zawadzka (red.), *Bankowość. Podręcznik akademicki*, wyd. 2 zaktual. i rozszerz., Warszawa: Poltext, 2005.
- Jajuga K., Jajuga T., *Inwestycje. Instrumenty finansowe, ryzyko finansowe, inżynieria finansowa*, wyd. 2 uaktual., Warszawa: PWN, 2004.
- Jajuga K. (red.), *Zarządzanie ryzykiem*, Warszawa: PWN, 2007.
- Jakowiecki M., *Rok 2010 na polskim rynku faktoringowym*, [w:] T. Biernat (red.), „Factoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” 2011, R. I, Warszawa: Polski Związek Faktorów.
- Kaczmarek T. T., *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem. Ujęcie interdyscyplinarne*, wyd. 3 rozszerz., Warszawa: Difin, 2008.
- Kaczmarek T. T., *Zarządzanie ryzykiem handlowym i finansowym dla praktyków*, Gdańsk: Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, 1999.
- Kendall R., *Zarządzanie ryzykiem dla menedżerów. Praktyczne podejście do kontrolowania ryzyka*, tłum. M. Sieczyk, Warszawa: Liber, 2000.

- Knight F. H., *Risk, Uncertainty and Profit*, Chicago: The University of Chicago Press, 1971.
- Korenik D., *Factoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Warszawa: CeDeWu, 2007.
- Kreczmańska K., *Factoring w przedsiębiorstwie. Instytucje faktoringowe. Informator*, Warszawa: Bart, 1997.
- Kreczmańska-Gigol K., *Factoring jako instrument zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, [w:] Kreczmańska-Gigol K. (red.), *Factoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa: Difin, 2006.
- Kreczmańska-Gigol K., *Factoring w teorii i w praktyce*, wyd. 3 rozszerz. i zaktual., Warszawa: Helion, 2007.
- Kreczmańska-Gigol K., *Oplącalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa: Difin, 2007.
- Kreczmańska-Gigol K., Pajewska-Kwaśny R., *Factoring – przewodnik dla przedsiębiorcy*, Warszawa: Raiffeisen Bank Polska SA, 2010.
- Kreczmańska-Gigol K., *Ryzyko banku i windykacja bankowa*, [w:] K. Kreczmańska-Gigol (red.), *Windykacja należności. Ujęcie interdyscyplinarne*, Warszawa: Difin, 2011.
- Kreczmańska-Gigol K., *Ryzyko faktora i windykacja faktoringowa*, [w:] Kreczmańska-Gigol K. (red.), *Windykacja należności. Ujęcie interdyscyplinarne*, Warszawa: Difin, 2011.
- Kuchlewska M., *Ubezpieczenie jako metoda finansowania ryzyka przedsiębiorstw*, Poznań: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, 2003.
- Nahotko S., *Ryzyko ekonomiczne w działalności gospodarczej*, wyd. 2 zm. i uzupeł., Bydgoszcz: Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, 2001.
- Niedziółka P., *Zarządzanie ryzykiem stopy procentowej w banku*, Warszawa: Difin, 2002.
- Ostasiewicz W., *Podstawy ubezpieczeń*, [w:] W. Ostasiewicz (red.), *Składki i ryzyko ubezpieczeniowe. Modelowanie stochastyczne*, Wrocław: Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, 2004.
- Ostaszewski J. (red.), *Finanse. Praca zbiorowa*, wyd. 5 zm. i rozszerz., Warszawa: Difin, 2010.
- Pajewska-Kwaśny R., *Instrumenty ograniczania ryzyka*, [w:] Kreczmańska-Gigol K. (red.), *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Warszawa: Difin, 2010.
- Podedworna-Tarnowska D., *Factoring w Polsce. Szanse i zagrożenia rozwoju*, Warszawa: SGH, 2006.
- Tarczyński W., Mojsiewicz M., *Zarządzanie ryzykiem. Podstawowe zagadnienia*, Warszawa: PWE, 2001.
- Tokarski M., *Factoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2005.
- Waściński T., Krasiński P., *Ryzyko w działalności przedsiębiorstwa – elementy systematyki i identyfikacji*, [w:] L. Gąsiorkiewicz, J. Monkiewicz, *Zarządzanie ryzykiem działalności organizacji*, Warszawa: C. H. Beck, 2010.

- Wiatr M. S., *Indywidualne ryzyko kredytowe*, [w:] Jaworski W. L., Zawadzka Z., *Bankowość. Podręcznik akademicki*, wyd. 2 zaktual. i rozszerz., Warszawa: Poltext, 2005.
- Willet A. H., *The Economic Theory of Risk Insurance*, Filadelfia: University of Pennsylvania Press, 1951.
- Williams C. A., Smith M.L., Young P. C., *Zarządzanie ryzykiem a ubezpieczenia*, tłum. P. Wdowiński, Warszawa: PWN, 2002.
- Zawadzka Z., *Zarządzanie ryzykiem w banku komercyjnym*, wyd. 2, Warszawa: Poltext, 2000.
- Żółtkowski W., *Zarządzanie ryzykiem bankowym w praktyce: w kontekście Nowej Umowy Kapitałowej (Basel II)*, Warszawa: CeDeWu, a 2009.

## Artykuły i inne źródła

- Committee on Banking Supervision, *Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards*, June 2006.
- Basel Committee on Banking Supervision, *Core Principles for Effective Banking Supervision*, September 1997.
- Czerwińska D., *Elastyczne narzędzie finansowania firm na dobre i złe czasy*, „Rzeczpospolita” 2012, z 2.04. Dostępny w Internecie: <http://prawo.rp.pl/arttykul/852247.html> [dostęp: 16.05.2013].
- A. Janas, *Dla faktorów liczy się stabilność*, „Puls Biznesu” 2003, z 28.08. Dostępny w Internecie: <http://archiwum.pb.pl/1061021,28248,dla-faktorow-liczy-sie-stabilnosc> [dostęp: 16.05.2013].
- Kaszuba-Perz A., Perz P., *Rola zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie w obliczu wzrostu zewnętrznych czynników ryzyka*, Finansowy Kwartalnik Internetowy „e-Finanse” 2010, vol. 6, nr 2.
- Kowalski J., *Dobra alternatywa kredytu bankowego*, „Rzeczpospolita” 2011, z 31.10. Dostępny w Internecie: <http://archiwum.rp.pl/arttykul/1090620-Dobra-alternatywa-kredytu-bankowego.html> [dostęp: 16.05.2013].
- Kreczmańska-Gigol K., *Efekty korzystania z faktoringu w zależności od rodzaju transakcji*, „Zeszyty Naukowe Kolegium Zarządzania i Finansów”, nr 86.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring jest coraz bardziej dostępny dla firm*, „Dziennik Gazeta Prawna”, 2011, z 12.05. Dostępny w Internecie: [www.securities.com](http://www.securities.com).
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring można wykorzystać jako outsourcing zarządzania należnościami*, „Dziennik Gazeta Prawna” 2008, z 16.06. Dostępny w Internecie: [www.securities.com](http://www.securities.com).
- Lenczewski-Martins C., Niedziółka P., *Kwantyfikacja ryzyka operacyjnego w banku oraz jego wpływ na wymóg kapitałowy*, „Bank i Kredyt”, maj 2005, [www.banki-kredyt.nbp.pl](http://www.banki-kredyt.nbp.pl).
- Ostrowska K., *Droższy niż kredyt, ale łatwiej dostępny*, „Rzeczpospolita” 2008, z 28.10., baza danych EMIS, [www.securities.com](http://www.securities.com).
- Ranking 50 największych banków w Polsce 2011, „Bank” 2011, z czerwca.

- Rygiel M., *Koło ratunkowe czy odpowiedzialny biznes*, „Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw” 2008, z 1.10. Dostępny w Internecie: [www.securities.com](http://www.securities.com).
- Tkaczyk T. P., *Identyfikacja przyczyn wzrostu ryzyka przedsiębiorstw*. Dostępny w Internecie: <http://www.sgh.waw.pl/katedry/karik/Referaty/Referat3/> [dostęp: 16.05.2013].
- Tomaszewski J., Materiały do wykładu: *Ryzyko – zagadnienia podstawowe*, Warszawa, SGH, 21.02.2011.
- Weekes R., Materiały z konferencji: *Recent Fraud Cases*, IFG Annual Meeting, Miami 2011.
- Zapadka P., *Instytucje polskiego rynku finansowego*, „Bank i Kredyt” 2002, z czerwca. Dostępny w Internecie: [http://www.nbportal.pl/library/pub\\_auto\\_B\\_0003/KAT\\_B3331.PDF](http://www.nbportal.pl/library/pub_auto_B_0003/KAT_B3331.PDF) [dostęp: 16.05.2013].
- Żuławnik B., *Opóźnienie płatności to norma*, „Rzeczpospolita” 2011, z 20.10. Dostępny w Internecie: [www.securities.com](http://www.securities.com).

## Akty normatywne

- Komisja Nadzoru Bankowego, *Rekomendacja M dotycząca zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach*, Warszawa 2004.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2008 r. w sprawie zasad tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków (Dz. U., nr 235, poz. 1589).
- UNIDROIT, *Jednolita Konwencja Dotycząca Faktoringu Międzynarodowego z dnia 28 maja 1988*.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r., Kodeks cywilny (Dz. U., nr 16, poz. 93).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r., Prawo bankowe (Dz. U., nr 140, poz. 939 ze zm.).

## Strony internetowe

- Basel Committee on Banking Supervision, [www.bis.org/bcbs](http://www.bis.org/bcbs).
- Baza danych Emerging Markets Information Service, [www.securities.com](http://www.securities.com).
- Główny Urząd Statystyczny, [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl).
- Komisja Nadzoru Finansowego, [www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl).
- Narodowy Bank Polski, [www.nbp.pl](http://www.nbp.pl).
- Polski Związek Faktorów, [www.factoring.pl](http://www.factoring.pl).
- Raiffeisen Bank Polska SA, [www.raiffeisen.pl](http://www.raiffeisen.pl).



## Konkurencyjność usługi faktoringowej w Polskim systemie bankowym ze szczególnym uwzględnieniem sektora banków spółdzielczych

### Streszczenie

*Konkurencyjność usługi faktoringowej w polskim systemie bankowym ze szczególnym uwzględnieniem sektora banków spółdzielczych* to tytuł pracy magisterskiej napisanej w 2012 roku na Wydziale Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej, pod kierunkiem dr. inż. Krystiana Zawadzkiego.

Celem pracy jest ocena możliwości wykorzystania usługi faktoringowej w polskiej gospodarce oraz określenie znaczenia polskiego sektora bankowego w rozwoju rynku faktoringowego. Szczególną uwagę zwrócono na najmniejszy pod względem obrotów, ale najliczniejszy sektor bankowy tworzony przez banki spółdzielcze. W pracy opisano także ewentualne trudności w rozwoju tej formy finansowania krótkoterminowego w Polsce oraz określono jej perspektywy.

Na wstępie niniejszej pracy scharakteryzowano sposób funkcjonowania polskiego systemu bankowego, ze szczególnym uwzględnieniem sektora banków spółdzielczych. Przedstawiono elementy tworzące ową strukturę, zwłaszcza instytucje czuwające nad jej bezpieczeństwem oraz pełniące funkcję wspomagającą. Krótko zaprezentowano historię bankowości spółdzielczej. Dokonano analizy porównawczej banku komercyjnego z bankiem spółdzielczym, pokazując ich mocne i słabe strony. Na zakończenie przeanalizowano i oceniono wyniki działalności sektora banków spółdzielczych na tle całego sektora bankowego. Owe informacje pozwolą na ocenę możliwości rozwoju faktoringu w sektorze bankowym.

W rozdziale drugim zaprezentowano istotę samej usługi faktoringowej. W tej części nawiązano do historii jej powstania oraz scharakteryzowano znane formy, jakie zostały wykształcone po dzień dzisiejszy. Porównano jej specyfikę z innymi źródłami finansowania oraz określono jej konkurencyj-



ność, wskazując typowe wady i zalety wykorzystania usługi faktoringowej w przedsiębiorstwie.

Istotną część opracowania stanowi rozdział trzeci, w którym scharakteryzowano podmiot świadczący usługi faktoringowe. Szczególnie określa ramy prawne jego funkcjonowania, rodzaje ponoszonego przez niego ryzyka oraz prezentuje teoretyczną analizę korzyści świadczenia danej usługi zarówno przez banki, jak i instytucje faktoringowe.

Pracę zamyka rozdział poświęcony analizie rynku faktoringu w Polsce, uwzględniający podział podmiotów na banki i niezależne firmy faktoringowe. Znaczną część rozdziału poświęcono na zaprezentowanie stanu usług faktoringowych w sektorze banków spółdzielczych. Podsumowując ostatni rozdział pracy, opisano trudności i perspektywy rozwoju polskiego rynku usług faktoringowych.

W wybranym do druku abstrakcie z pracy magisterskiej autorka dokonała interesujących porównań ofert faktoringu kierowanych na rynek przez banki oraz wyspecjalizowane spółki faktoringowe. Ciekawym elementem tej analizy jest określenie pozycji konkurencyjnej banków spółdzielczych w zakresie faktoringu. Poniżej publikujemy wybrane fragmenty.

## 2. Konkurencyjność zastosowania usług faktoringowych w ofercie banku

### 2.1. Przepisy prawa regulujące funkcjonowanie podmiotu świadczącego usługi faktoringowe

Funkcjonowanie każdego podmiotu gospodarczego jest zawsze związane z istnieniem pewnych struktur prawnych. Pozwalają one w miarę na sprawne działanie podmiotów w gospodarczej rzeczywistości. Zdajemy sobie sprawę, iż faktoring jest usługą funkcjonującą na bazie przepisów prawnych nieodnoszących się bezpośrednio do jego problematyki. Prawo polskie w żadnym przepisie prawnym nie odnosi się w sposób konkretny do istniejącego zjawiska faktoringu. Nie oznacza to, iż brak konkretnych przepisów uniemożliwia jego zastosowanie. Łatwo się o tym przekonać, analizując statystyki charakteryzowanego zjawiska, szczegółowo zaprezentowane w podrozdziale 2.1.



Brak adekwatnych norm prawnych nie stanowi dużej trudności w zawieraniu umów faktoringowych. Umowa faktoringowa funkcjonuje w polskiej gospodarce jako tzw. umowa nienazwana, na której zawieranie zezwala art. 353<sup>1</sup> kodeksu cywilnego. Na jego podstawie podmioty gospodarcze, i nie tylko one, mogą zawierać między sobą umowy o różnej treści, mając zawsze na uwadze jej pozytywny skutek społeczny.

W dodatku biorąc pod uwagę, iż istota faktoringu związana jest ze zmianą prawa do określonych wierzytelności oraz niekiedy z przejściem odpowiedzialności za niewypłacalność dłużnika, stosuje się wobec tego przepisy kodeksu cywilnego odnoszące się do zmiany wierzyciela oraz kwestii poręczenia. W przypadku zmiany wierzyciela zastosowanie mają art. 509–516, natomiast w odniesieniu do poręczenia art. 881–887 kodeksu cywilnego (Ustawa z dnia 23.04.1964).

Duże znaczenie przy realizacji transakcji faktoringowej, a zwłaszcza przy określeniu praw i obowiązków zarówno faktora, jak i faktoranta – ma niewątpliwie treść umowy. Nie oznacza to, że każda zawierana umowa faktoringowa rodzi całkowicie nowe prawa i obowiązki stron. Treść umowy zawsze kształtuje się na podstawie obowiązujących przepisów prawnych.

Bezwzględnie najważniejszym prawem faktora jest samodzielność podejmowania decyzji dotyczących tego, kto może zostać faktorantem, oraz zadłużonych faktur, które staną się przedmiotem umowy. Nikt nie może zmusić faktora do zawarcia umowy. Jego swoboda wyboru podmiotów może być ograniczona jedynie w wyniku zgłoszenia się małej liczby zainteresowanych.

Szczególne znaczenie ma również to, iż faktor ma prawo domagać się od faktoranta zwrotu płatności dokonanych na jego rzecz. Może to nastąpić w momencie wystąpienia okoliczności potwierdzających, iż wierzytelność będąca przedmiotem umowy jest po prostu fikcyjna bądź dłużnik odmawia zapłaty, a umowa faktoringowa nie ma charakteru pełnego (Ustawa z dnia 23.04.1964, art. 516).

W dodatku faktor ma prawo żądać od dłużnika uiszczenia płatności za określoną wierzytelność tylko wtedy, gdy został on wcześniej na piśmie poinformowany o podpisanej umowie (Ustawa z dnia 23.04.1964, art. 515) oraz zbywca wierzytelności nie posiada wobec dłużnika zobowiązań wymagalnych przed powstaniem wierzytelności objętej umową, którą dłużnik ewentualnie mógłby sobie skompensować (Ustawa z dnia 23.04.1964, art. 513).

Z prowadzeniem każdej działalności gospodarczej wiąże się niestety obowiązek uiszczenia podatków w zależności od wysokości osiągniętego zysku. W kwestii opodatkowania należy się przyjrzeć, jak usługa faktoringowa jest traktowana w odniesieniu do podatku dochodowego, podatku VAT oraz podatku od czynności cywilnoprawnych.

W przypadku ostatniego wymienionego podatku sytuacja jest klarowna. Faktoring jest czynnością, która nie znalazła się w katalogu obejmującym wszystkie czynności obciążone owym podatkiem. Tym samym usługa faktoringowa nie podlega opodatkowaniu powyższym podatkiem<sup>1</sup>.

Natomiast opodatkowanie podatkiem VAT oraz podatkiem dochodowym budzi wiele wątpliwości. Powodem jest niestety brak konkretnych regulacji prawnych. Wątpliwości dotyczą przede wszystkim rozliczania strat w wyniku utraty płatności ze strony dłużnika, a tym samym określania wysokości podstawy opodatkowania.

Zgodnie z zapisami ustawy o VAT, a dokładniej z załącznikiem nr 4 do niniejszej ustawy obowiązującej od 1 maja 2004 roku, usługa finansowa podlega zwolnieniu z danego podatku z pewnymi wyjątkami. Chociaż faktoring stanowi pewną formę finansowania, jest on wyjątkiem podlegającym niestety opodatkowaniu w wysokości 23% (Ustawa z dnia 11.03.2004).

Kwestią sporną w słuszności nałożenia podatku VAT jest sposób obliczania podstawy opodatkowania. Są dwa rozbieżne poglądy w tej kwestii. Jeden z nich mówi o tym, iż opodatkowaniu powinno podlegać całe wynagrodzenie faktora, czyli prowizje, opłaty dodatkowe i odsetki. Inni natomiast wyłączają z tego odsetki pobierane za kredytowanie, które jest usługą zwolnioną z opodatkowania<sup>2</sup>. Dlatego też w ramach umowy należy dokładnie wyodrębnić poszczególne usługi, by nie mieć jakichkolwiek wątpliwości w wyodrębnianiu podstawy opodatkowania.

W odniesieniu do podatku dochodowego określenie takich wielkości jak przychód i koszt jego osiągnięcia przez faktora nie stwarzają większych problemów. Do przychodów faktora zalicza się uzyskane (zapłacone) odsetki, również odsetki karne, prowizje oraz wszelkie dodatkowe opłaty. Natomiast kosztem zrealizowania danego przychodu jest koszt związany z pozyskaniem środków na finansowanie umowy faktoringowej. Problem

<sup>1</sup> K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa: Difin, 2006, s. 87.

<sup>2</sup> Tamże, s. 85–86.

w ustaleniu kosztu pojawia się w chwili, gdy po wielu próbach faktor nie odzyskuje należnych mu płatności od dłużnika. Teoretycznie faktor powinien uznać owe płatności za straty i pomniejszyć w ten sposób kwotę podlegającą opodatkowaniu. Niestety, zrobić tak nie może, gdyż wierzytelność nie stanowiła dla niego tak zwanych przychodów należnych. Do nadmienionych przychodów zalicza się odsetki oraz prowizje, które można wliczyć w koszty. W innej – lepszej – sytuacji są banki, które świadczą usługi faktoringowe. Mają one bowiem prawo zaliczać utworzone rezerwy związane z ryzykiem finansowania faktoranta w koszty, pomniejszając tym samym dochód i wysokość zobowiązania podatkowego<sup>3</sup>.

Analizując stan prawny zjawiska faktoringu w polskich realiach, należy również przyjrzeć się sposobowi funkcjonowania podmiotów świadczących dane usługi. Podobnie jak w przypadku sposobu zawierania umów faktoringowych, tak i w przypadku powstawania podmiotów zajmujących się świadczeniem usługi faktoringowej, nie istnieją konkretne przepisy prawne. Faktoring, a właściwie czynność związana z nabywaniem i zbywaniem wierzytelności pieniężnych, jest usługą, która na podstawie art. 5 ust. 2 Prawa bankowego może być świadczona zarówno przez bank, jak i inne podmioty gospodarcze niebędące bankiem (Ustawa z dnia 29.08.1997).

Usługa faktoringowa może być świadczona bezpośrednio przez bank, jako jeden z wielu produktów finansowych lub za pośrednictwem specjalnej spółki okołobankowej działającej pod nazwą banku, który ją utworzył. Owa spółka zostaje utworzona w wyniku przejęcia przez bank innej spółki lub w wyniku wyodrębnienia jej z istniejącej struktury bankowej. Spółka okołobankowa ma własną strukturę organizacyjną i zachowaną osobowość prawną, ale jest zależna kapitałowo od banku macierzystego<sup>4</sup>. Dane spółki powołuje się w celu specjalizacji usługi faktoringowej. Pozwala to na lepsze dopasowanie oferty do potrzeb klienta, niż może to wystąpić w przypadku typowego banku, gdzie usługi z reguły są standaryzowane. Przykładami spółek okołobankowych są Pekao Faktoring, BZWBK Faktor, natomiast przykładami banków mających usługę faktoringową w swojej ofercie są Millenium Bank SA, BGŻ SA czy Raiffeisen Bank Polska SA.

<sup>3</sup> M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2005, s. 129–130.

<sup>4</sup> D. Korenik, *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Warszawa: CeDeWu, 2007, s. 98.

Natomiast grupa podmiotów pozabankowych, jak sama nazwa wskazuje, jest niezależna od kapitału bankowego. Od podmiotów bankowych różnią się tym, iż skupiają się oni na świadczeniu usługi faktoringowej związanej nie tylko z finansowaniem, ale również z pełną gamą usług dodatkowych, na przykład windykacją należności, księgowością itp.<sup>5</sup>. Przykładami takich firm są: Eurofaktor, Bibby Factors Polska czy Arvato Services Polska.

Brak odpowiednich zapisów w polskim prawie, regulujących funkcjonowanie usługi faktoringowej, praktycznie może nie stanowić przeszkody w jej stosowaniu, jednak patrząc w przyszłość, może się stać poważnym elementem hamującym jego dalszy rozwój. Obecnie najwięcej kontrowersji budzi przede wszystkim aspekt podatkowy, który definitywnie nie pozwala na równe traktowanie faktorów, i stawia bank w dużo bardziej uprzywilejowanej pozycji, co banki powinny umieć wykorzystać w podnoszeniu własnej konkurencyjności na rynku. Z drugiej zaś strony możliwość świadczenia usługi faktoringowej przez podmioty pozabankowe, specjalnie do tego powołane, pozwala na kształtowanie się w tej dziedzinie specjalistów mogących się stać prekursorami narzucającymi tempo zmian i rozwoju rynku faktoringowego w Polsce.

## 2.2. Wady i zalety zastosowania usługi faktoringowej w ofercie banku i instytucji faktoringowej

Elementem umożliwiającym budowanie i utrzymywanie konkurencyjności podmiotu może być<sup>6</sup>:

- posiadanie wysoko wykwalifikowanej kadry,
- stosowanie nowoczesnych technologii zapewniających sprawną organizację wszelkiego rodzaju działań i procesów, na przykład kontroli, podejmowania decyzji, przepływu informacji,
- posiadanie innowacyjnego produktu bądź usługi,
- umiejętność dbania o reputację podmiotu i budowania solidnej marki.

<sup>5</sup> Zob. D. Podedworna-Tarnowska, *Faktoring w Polsce. Szanse i zagrożenia rozwoju*, Warszawa: Wydawnictwo SGH, 2007.

<sup>6</sup> A. Tubielewicz, *Zarządzanie strategiczne w biznesie międzynarodowym*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, 2004, s. 171.

Najważniejszym z wyróżnionych elementów budowy konkurencyjności jest niewątpliwie posiadanie innowacyjnego produktu lub usługi, które niekiedy są głównym powodem powoływania do funkcjonowania konkretnego przedsiębiorstwa.

Usługa faktoringowa jest usługą innowacyjną, korzystnie prezentuje się na tle innych form krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstw. Owa innowacyjność wynika przede wszystkim z możliwości elastycznego doboru funkcji, których wykonanie w ramach usługi w maksymalny sposób zaspokoi potrzeby klienta.

Innowacyjny produkt (usługa) jest warunkiem świadczącym o konkurencyjności podmiotu. Jednak nie jest warunkiem wystarczającym, aby odnieść sukces odbijający się silnym echem wśród konkurencji na rynku. Na sukces produktu, jakim jest usługa faktoringowa, poza jej własnymi właściwościami, składa się wiele innych czynników. Zależą one głównie od formy podmiotu, przez jaki dana usługa jest świadczona. Zgodnie z podrozdziałem 3.1. charakteryzowana usługa może się znajdować w ofercie banku lub podmiotu kapitałowo z nim związanym (podmiot okołobankowy) oraz podmiotu pozabankowym. Dlatego też chcąc ocenić konkurencyjność usługi faktoringowej w każdy z wyżej wymienionych podmiotów, należy określić korzyści funkcjonowania danej usługi w konkretnym podmiocie. Podstawowe kwestie, jakie warto przedyskutować, określając korzyści zastosowania danej usługi, uproszczono w sposób zaprezentowany w tabeli 1.

Tabela 1. Podstawowe elementy porównania zastosowania usługi faktoringowej w banku i podmiocie pozabankowym.

PODSTAWOWY ELEMENT PORÓWNIANIA	BANK	PODMIOT POZABANKOWY
KOSZT POZYSKANIA KAPITAŁU NA FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI	NIŻSZY (+)	WYŻSZY (-)
DOSTĘPNOŚĆ DO INFORMACJI MIĘDZYBANKOWYCH	ŁATWY (+)	TRUDNY (-)
ZAKRES USŁUG DODATKOWYCH	WĄSKI (-)	SZEROKI (+)
PODEJŚCIE DO KLIENTA	STANDARYZOWANE (-/+)	INDYWIDUALNE (+)
PROCEDURY	SKOMPLIKOWANE (-)	PROSTE (+)

„-” niekorzystne; „+”korzystne

Źródło: opracowanie własne na podstawie – K. Kreczmańska-Gigol, *Opłatność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa: Difin, 2007, s. 59–61.

Pierwszym ważnym elementem porównania korzyści zastosowania usługi faktoringowej jest bezwzględnie koszt pozyskania środków na jej realizację. Aspekt ten jest o tyle ważny, iż wpływa na cenę usługi, która może w bardzo dużym stopniu oddziałuje na ostateczną decyzję klienta o wyborze oferty usługi związanej z faktoringiem.

W przypadku banku koszt pozyskania środków na prowadzenie działalności jest zdecydowanie niższy niż w przypadku typowych firm faktoringowych utworzonych w formie na przykład spółki akcyjnej czy z ograniczoną odpowiedzialnością. Jest to związane z poziomem ewentualnego ryzyka, na które jest narażony inwestor. Posiadając odrobinę wolnej gotówki, inwestor może ją ulokować na lokacie bankowej lub zainwestować w konkretne przedsięwzięcie prowadzone przez jakąkolwiek spółkę pozabankową, na przykład trudniącą się faktoringiem. Stopa zwrotu będzie wyższa w przypadku inwestycji w firmę faktoringową z tego względu, iż jest obciążona znacznie wyższym ryzykiem.

W dodatku nikt nie jest w stanie zagwarantować inwestorowi zwrotu gotówki w momencie wystąpienia sytuacji najmniej pożądanых. Natomiast w przypadku banku istnieje instytucja BGF gwarantująca 100% zwrot wpłaconych oszczędności do wysokości 100 tys. euro. Ma to szczególne znaczenie w momencie, gdy koniunktura gospodarcza znajduje się w fazie recesji. Wówczas nie tyle liczba, ile wartość inwestycji obciążona znacznie wysokim ryzykiem ulega ograniczeniu. Inwestor woli przecze-kać falę kryzysu penetrującą gospodarkę, wstrzymując się od inwestowania i lokując w bardziej bezpieczne przedsięwzięcia, na przykład lokaty bankowe. Tym sposobem bank może nie tylko taniej, ale i łatwiej zdobyć środki pieniężne w okresie słabszej koniunktury gospodarczej, które może przeznaczyć na finansowanie umów faktoringowych.

Kolejną kwestią, wartą porównania jest sposób zdobywania danych pozwalających słusznie sprecyzować rozmiar ryzyka związanego z faktorantem i dłużnikiem w ramach konkretnej umowy. Zdobywanie odpowiednich informacji ogranicza wystąpienie ryzyka, tym samym pozwala zaoferować potencjalnemu klientowi faktora konkurencyjną, niższą cenę usługi.

Obecnie w Polsce występują instytucje będące ogromną bazą danych. Do największych z nich zalicza się Biuro Informacji Kredytowej oraz Biuro Informacji Gospodarczej. Ze względu na fakt, iż firma faktoringowa (podmiot pozabankowy) nie jest ani bankiem, ani instytucją kredytową, tylko instytucją finansową (Ustawa z dnia 29.08.1997, art. 4), nie ma



możliwości skorzystania z informacji zgromadzonych przez BIK. Wyjątek mogą stanowić jedynie instytucje finansowe zależne od banku, które mają możliwość skorzystania z owych danych, o ile umowy banku z klientami zawierały zapis pozwalający przekazywać określone informacje wspomnianym podmiotom (Ustawa z dnia 29.08.1997, art. 105, pkt. 4, ust. 4d). To powoduje, iż bank znajduje się na bardziej uprzywilejowanej pozycji. Jest w stanie staranniejszy zidentyfikować ryzyko zawarcia umowy, dysponując pełną informacją. Dzięki temu ma również możliwość adekwatnego dostosowania ceny usługi do wielkości ponoszonego ryzyka, stając się w tej kwestii podmiotem konkurencyjnym w oferowaniu danej usługi finansowej.

Z drugiej zaś strony bank jest podmiotem skoncentrowanym głównie na realizowaniu rozliczeń pomiędzy podmiotami i finansowaniu różnego rodzaju przedsięwzięć (Ustawa z dnia 29.08.1997, art. 5 i 6). Trudno jest sobie wyobrazić bank oferujący usługi reklamowe, marketingowe czy usługi księgowo, będące domeną funkcji usług dodatkowych w ramach faktoringu. Banki, świadcząc daną usługę, zazwyczaj koncentrują się na funkcji finansowej, wykonując niekiedy zadania z zakresu funkcji administracyjnej faktoringu, związane z monitorowaniem dłużników czy windykacją należności. Łatwo to zaobserwować, zapoznając się z jakąkolwiek ofertą banku.

Mało korzystnie kształtuje się również podejście banku do własnych klientów. Usługa faktoringowa jest bowiem jednym z wielu oferowanych produktów finansowych. Chcąc świadczyć swoje produkty i zmniejszyć czas obsługi klienta do minimum, niezbędne jest stosowanie standardowej oferty, która może być w niewielu aspektach lekko modyfikowana i dopasowywana do bieżących wymagań klienta. Może to polegać na przykład na negocjowaniu wielkości wszelkich prowizji, które z reguły podaje się w formie „od do”. W przypadku typowych firm faktoringowych, w których usługa faktoringowa jest produktem dominującym, podejście do klienta może być zdecydowanie bardziej zindywidualizowane.

Z uwagi na to, iż bank jest szczególnym podmiotem zaufania publicznego i podlega nadzorowi zewnętrznemu, wszelkiego rodzaju działania muszą być wykonywane zgodnie ze szczegółowymi procedurami. Wpływa to bezpośrednio na czas obsługi klienta banku. W szczególności mają tutaj wpływ wytyczne wspomnianej we wcześniejszym podrozdziale Nowej Umowy Kapitałowej, które banki są zobowiązane wdrażać.

Porównując korzyści wprowadzenia usługi faktoringowej do oferty konkretnego faktora, trzeba mieć również na uwadze koszty pośrednie, które są zawsze związane z prowadzeniem jakiegokolwiek działalności gospodarczej, mianowicie koszty: prowadzenia księgowości, utrzymania samej siedziby podmiotu faktoringowego, dotyczące wynagrodzeń zarządu czy zakupu odpowiedniego systemu informatycznego, wspomagającego proces decyzyjny<sup>7</sup>.

W przypadku wprowadzania ofert faktoringowych do konkretnego banku mamy na uwadze jej wprowadzenie do podmiotu, który już na rynku istnieje. W przypadku konkretnej instytucji faktoringowej, w której usługa ta jest jedynym lub dominującym przedmiotem prowadzonej działalności, jej świadczenie jest możliwe tylko wtedy, gdy podmiot zostanie powołany do działania. Tym samym koszty pośrednie świadczenia usługi przez instytucje typowo faktoringowe są znacznie niższe niż w banku, w którym może on w ogóle nie ulec zmianom.

Warto również wspomnieć, iż istniejący bank powinien mieć już wypracowaną i w określonym stopniu akceptowaną markę i reputację. Zdecydowanie zwiększa to konkurencyjność zastosowania usługi faktoringowej w banku. Konkurencyjności może dodawać fakt posiadania przez banki rozbudowanej sieci oddziałów, zwiększając tym samym fizyczną dostępność produktu.

Teoretycznie powyżej przeprowadzone porównanie rozkłada równomiernie korzyści zastosowania usługi faktoringowej pomiędzy banki a instytucje typowo faktoringowe. Dlatego też wykorzystywanie owej usługi w budowaniu konkurencyjności przez dane podmioty powinno przyjmować inny wymiar. Wymiar uwzględniający grupę docelową, do której przede wszystkim jest kierowany faktoring w konkretnej formie. Niemniej jednak decydujący głos może mieć cena danej usługi, związana z realizacją jedynie funkcji finansowania. Konkurencyjność zastosowania usługi faktoringowej w wymienionych podmiotach w pełni weryfikuje rynek, zgłaszając swoje zapotrzebowanie na tego typu usługi.

---

<sup>7</sup> K. Kreczmańska-Gigol, *Oplacalność faktoringu...*, s. 59.



### 3. Ocena i perspektywy rozwoju rynku faktoringowego w Polsce

#### 3.1. Analiza rynku faktoringowego w Polsce i na świecie w latach 2008–2010

Usługa faktoringowa funkcjonuje w polskiej praktyce gospodarczej już od ponad 20 lat. Usługa faktoringowa zarówno w Polsce, jak i na świecie staje się coraz bardziej popularna jako produkt typowo bankowy. Banki zaczynają dostrzegać zalety owego produktu i skutecznie go wykorzystywać w utrzymywaniu swojej konkurencyjności. Ewidentnie bankom sprzyja aspekt możliwie tańszego i szybszego pozyskania źródła finansowania, zwłaszcza w okresie recesji gospodarczej, oraz możliwość zaoferowania lepszej dostępności usługi dzięki licznie rozbudowanej sieci oddziałów bankowych. Niepokoi jedynie fakt, iż zarówno światowy, jak i polski rynek faktoringu jest silnie skoncentrowany. Większościowy udział kilku podmiotów w rynku stanowi duże wyzwanie dla nowej konkurencji, która wręcz zmusiłaby istniejące jednostki do rozwijania owej formy finansowania i wykorzystywania w pełni jej potencjału.

#### 3.2. Usługa faktoringowa w polskim sektorze bankowości spółdzielczej

Analiza danych statystycznych udostępnionych przez GUS jednoznacznie wskazuje na wzrost popularności usługi faktoringowej oferowanej przez polskie banki. Jednak by móc w pełni ocenić funkcjonowanie owej usługi w sektorze bankowym należy się przyjrzeć i ocenić również jej funkcjonowanie w polskim sektorze banków spółdzielczych. Niniejsza część pracy pozwoli się zapoznać z następującym zagadnieniem: w jakim stopniu banki spółdzielcze dostrzegają korzyści płynące z oferowania usługi faktoringowej swoim klientom, oraz wskazać ewentualne perspektywy rozwoju owego finansowania krótkoterminowego w sektorze spółdzielczym.

Ocena sektora banków spółdzielczych pod kątem funkcjonowania usługi faktoringowej jest o wiele trudniejsza niż w przypadku banków

komercyjnych. Owa trudność wynika przede wszystkim z braku jakichkolwiek publikacji statystycznych, które uwzględniałyby określone dane i umożliwiałyby ich analizę. Jednak dzięki szybko postępującej technice, pozwalającej na gromadzenie wiedzy różnymi drogami, możliwe było zdobycie fragmentarycznych informacji, które złożyły się na bardzo ogólną, a zarazem ciekawą ocenę stanu usługi faktoringowej w sektorze banków spółdzielczych. Dla potrzeb danej części pracy informacje zebrano za pośrednictwem Internetu oraz telefonicznie w okresie od sierpnia do listopada 2011 roku.

Pierwszym krokiem w dotarciu do informacji było przejrzanie dostępnych stron internetowych banków spółdzielczych (zgodnie z listą banków udostępnioną na stronie NBP) i sprawdzenie, czy konkretny bank ma w swojej ofercie usługę faktoringową. Niestety, nie wszystkie banki spółdzielcze wykorzystują możliwość dotarcia do swoich klientów za pośrednictwem strony internetowej. Na 576 banków istniejących dokładnie 100 banków spółdzielczych jeszcze nie posiada strony internetowej.

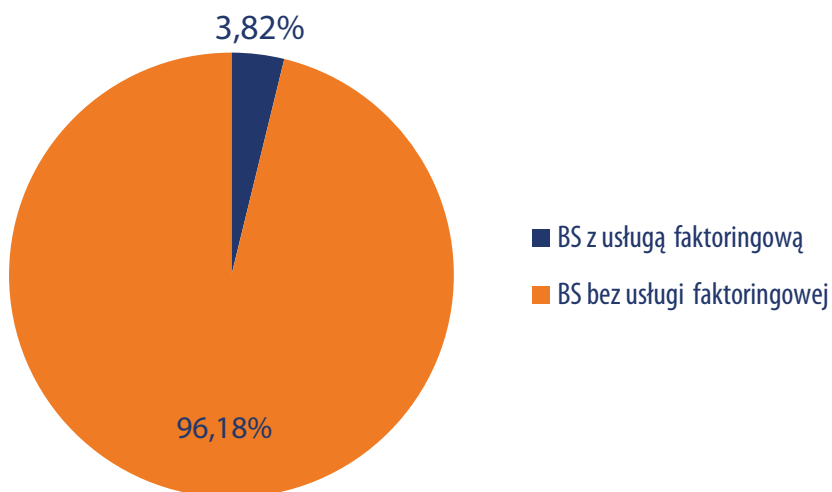
Zakładając, że posiadanie strony internetowej jest niezbędne w dzisiejszej rzeczywistości, kładącej nacisk na działania budujące konkurencyjność wszelkiego rodzaju podmiotów gospodarczych, można byłoby uznać, iż w ofercie owych banków usługa faktoringowa nie istnieje. Jednak w celu uzyskania pewności i wiarygodności prezentowanych danych sprawdzono telefonicznie, czy owe banki faktycznie nie zajmują się świadczeniem usług faktoringowych.

Za pośrednictwem komunikacji telefonicznej możliwe było połączenie się i uzyskanie określonej informacji od 89 banków. Z jedenastoma bankami nie udało się nawiązać kontaktu, pomimo trzykrotnej próby wybierania numeru. Rozmowy telefoniczne z pracownikami banku potwierdziły przypuszczenia, iż brak strony internetowej świadczy również o braku zainteresowania nowoczesną formą finansowania, jaką jest faktoring, jednak z bardzo nielicznymi wyjątkami. Mianowicie dwa banki spółdzielcze (BS w Lubichowie oraz BS w Zagórowie), nieposiadające w swej ofercie usługi faktoringowej, wyraziły chęć zawarcia umowy faktoringowej, jeśli zaistnieje taka potrzeba. Jeden z banków, zlokalizowany w miejscowości Podegrodzie, jest na etapie wprowadzania usługi faktoringowej oraz *leasingu* do swojej oferty. Natomiast Bank Spółdzielczy w miejscowości Trzebiel jako jedyny z 89 banków zajmuje się sporadycznie świadczeniem

faktoringu o charakterze niepełnym, jedynie wobec jednostek samorządu terytorialnego.

Natomiast przeglądając dostępne strony internetowych banków spółdzielczych (tj. 476 witryn internetowych), można jedynie dostrzec, iż usługa faktoringowa nie jest popularna w danym sektorze bankowym. Jedynie 20 na 476 istniejących banków posiada w swojej ofercie usługę faktoringową. Uwzględniając wcześniejsze informacje zdobyte drogą telefoniczną, łącznie 22 banki spółdzielcze mają w swojej ofercie usługę faktoringową (tabela 2.). Tym samym struktura sektora polskich banków spółdzielczych uwzględniająca faktoring w swojej działalności kształtuje się w sposób zaprezentowany na rysunku 1.

Rysunek 1. Struktura polskich banków spółdzielczych pod względem posiadania w swojej ofercie usługi faktoringowej.



Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2. Zestawienie polskich banków spółdzielczych posiadających w swej ofercie usługę faktoringową.

	Nazwa banku	Obszar działania banku	Fundusze własne 2010 r. (w tys. zł)	Liczba placówek	Stopień wykorzystywania usługi faktoringowej
1	Bank Spółdzielczy w Zatorze	woj. małopolskie oraz 8 powiatów woj. śląskiego	6.967,03	4	Aktywna
2	Międzypowiatowy Bank Spółdzielczy w Myszkowie	16 powiatów woj. śląskiego	9.214	13	Nieaktywna
3	Bank Spółdzielczy w Malborku	3 powiaty woj. pomorskiego i 10 powiatów woj. warmińsko-mazurskiego	13.988,830	10	Nieaktywna
4	Bank Spółdzielczy w Żorach	woj. śląskie	b.d.	11	Nieaktywna
5	Bank Spółdzielczy w Gliwicach	woj. śląskie	34.288	10	Aktywna
6	Bank Spółdzielczy w Głownie	1 powiat woj. łódzkiego	b.d.	1	Nieaktywna
7	Bank Spółdzielczy w Wołczynie	woj. opolskie oraz 5 powiatów zlokalizowanych w woj. wielkopolskim, łódzkim i dolnośląskim	9.129	11	Na etapie wprowadzania
8	Bank Spółdzielczy w Starej Białej	10 powiatów woj. mazowieckiego	8.249	5	Aktywna
9	Bank Spółdzielczy Rzemiosła w Radomiu	4 powiaty woj. mazowieckiego	b.d.	13	Nieaktywna
10	Bank Spółdzielczy w Iłży	kilka powiatów woj. mazowieckiego	b.d.	16	Nieaktywna
11	Bank Spółdzielczy w Skierniewicach	działa na terenie woj. łódzkiego i mazowieckiego	28.391	31	Aktywna
12	Bank Spółdzielczy w Bargłowie Kościelnym	woj. podlaskie oraz 3 powiaty woj. warmińsko-mazurskiego	b.d.	4	Sporadycznie
13	Bank Spółdzielczy w Chełmnie	woj. kujawsko-pomorskie oraz 3 powiaty woj. pomorskiego	b.d.	20	b.d.

14	Bank Spółdzielczy w Trzebnicy	7 powiatów woj. dolnośląskiego i 1 powiat woj. wielkopolskiego	4.566	8	Nieaktywna
15	Bank Spółdzielczy w Biłgoraju	woj. lubelskie oraz 6 powiatów woj. podkarpackiego	b.d.	6	Aktywna
16	Krakowski Bank Spółdzielczy	woj. małopolskie, świętokrzyskie oraz śląskie	151.740	75	Sporadycznie
17	Poznański Bank Spółdzielczy	kilka powiatów woj. wielkopolskiego	34.075	15	Aktywna
18	Bank Spółdzielczy w Jastrzębiu-Zdroju	woj. śląskie	36.603	12	Niedostępna
19	Podkarpacki Bank Spółdzielczy	teren całej Polski	148.336	97	Aktywna
20	Bank Spółdzielczy w Suchedniowie	zlokalizowany w woj. świętokrzyskim	18.428,240	6	b.d.
21	Bank Spółdzielczy w Trzebieliu	lubuskie	b.d.	12	Sporadycznie
22	Bank Spółdzielczy w Podegrodziu	zlokalizowany w woj. małopolskim	b.d.	b.d.	Na etapie wprowadzenia

b.d. – brak danych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pozyskanych od pracowników banku i informacji zawartych na stronach internetowych wskazanych banków.

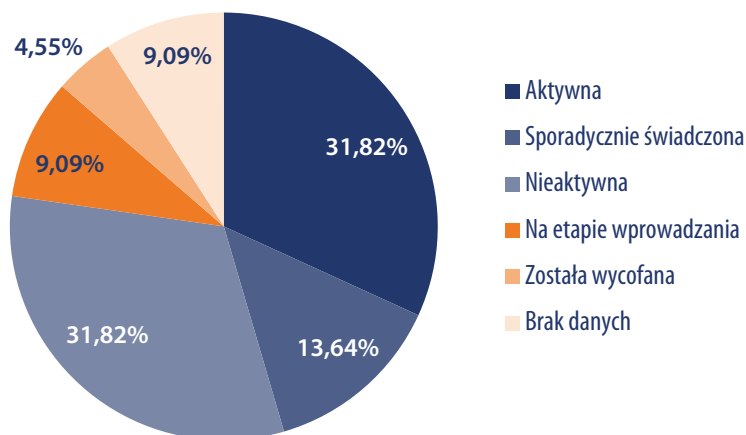
Analizując dane zawarte w tabeli 2., dotyczące zasięgu działania banków, oraz wracając do danych, według których blisko 50% obrotów rynku faktoringowego w Polsce przypada na 6 z 16 województw, takich jak: pomorskie, wielkopolskie, mazowieckie, śląskie, łódzkie i małopolskie – łatwo zauważyć pewną zależność. Zdecydowana większość banków spółdzielczych (77,27%), posiadająca w swej ofercie faktoring, prowadzi swoją działalność w mniejszym bądź większym stopniu właśnie na danych terenach.

By móc szerzej zaprezentować usługę faktoringową w danym sektorze bankowym, warto przeanalizować oferty tych banków, które są ważnym źródłem informacji. Jednak ze względu na bardzo fragmentaryczne informacje o usłudze, zawarte na stronach internetowych, niezbędne było podjęcie działań w celu zdobycia nieco pełniejszych informacji, wykorzystując do tego celu komunikację telefoniczną. Dzięki tej sposobności możliwe

było zapoznanie się z ofertami usługi faktoringowej oraz zdobycie danych na temat doświadczenia banków w jej oferowaniu.

Na podstawie informacji na temat bieżącego korzystania klientów z faktoringu, zebranych od pracowników banku, stwierdzono, iż dana usługa nie cieszy się zbyt dużą popularnością, co zaprezentowano na poniższym rysunku 2.

Rysunek 2. Stan świadczenia usługi faktoringowej przez 22 banki spółdzielcze w Polsce na koniec 2011 roku.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pozyskanych od pracowników banku.

Jedynie 7 banków spółdzielczych (31,82%) na 22 banki oferujące faktoring aktywnie go świadczy, czyli posiada klientów, którzy korzystają z danej formy finansowania. Jeden z owych banków świadczy usługę jako pośrednik, współpracując z Arvato Services Polska. Trzy podmioty świadczą go jedynie sporadycznie i w chwili przeprowadzania rozmowy nie posiadały aktywnych umów faktoringowych. W co trzecim banku z wymienionych w tabeli 2. usługa faktoringowa nie znajduje żadnego zainteresowania ze strony przedsiębiorców. Jeden z owych podmiotów, pomimo krótkiej informacji na stronie internetowej dotyczącej faktoringu, nie zajmuje się świadczeniem tego rodzaju usług ze względu na dotychczasowy brak popytu na usługę.

Satysfakcjonujący jest jednak fakt, iż są banki spółdzielcze, które decydują się na wprowadzenie usługi faktoringowej do swojej oferty produktowej. Na koniec 2011 roku dwa banki zdecydowały się na takie przedsię-

wzięcie. W dodatku dane banki funkcjonują na terenie tych 6 województw, w których obecnie występują największe obroty rynku faktoringowego.

Jeśli chodzi o wielkość obrotów faktoringowych realizowanych przez sektor banków spółdzielczych, trudno jest to określić, gdyż nigdzie takie dane nie są publikowane. Biorąc jednak pod uwagę, iż faktoring jest pewną formą kredytowania, warto porównać obroty faktoringowe osiągnięte przez banki komercyjne i instytucje faktoringowe z wartością działalności kredytowej całego sektora spółdzielczego. Wnioski w tej kwestii są mało perspektywiczne. Na koniec 2010 roku działalność kredytowa banków spółdzielczych stanowiła około 50% obrotów rynku faktoringowego według danych GUS. Uwzględniając niewielki procent banków mających w swej ofercie usługę faktoringową oraz to, iż w niewielkim stopniu jest ona aktywnie stosowana, nie należy się spodziewać optymistycznych rozmiarów oych obrotów.

Wprawdzie usługa faktoringowa znajduje się w ofercie niewielkiej liczby banków i w dodatku w niewielkim rozmiarze jest stosowana, to jednak w większości banków nie staje się ona usługą zapomnianą. Pozyskanie szerszych informacji na temat ofert nie stanowi problemu. Pracownicy chętnie i sprawnie udzielają informacji bez wspierania się konsultacjami innych pracowników czy odpowiednimi regulaminami świadczenia danej usługi.

Analizując owe informacje zawarte w ofertach usługi faktoringowej z 19 banków spółdzielczych zestawionych w załącznik nr 1, można jednoznacznie stwierdzić, iż są one bardzo do siebie podobne. W większości zestawionych ofert ma zastosowanie jedynie faktoring niepełny. Banki spółdzielcze niechętnie przejmują ryzyko związane z wypłacalnością dłużnika. W dodatku żaden z banków nie podejmuje się finansowania faktur pochodzących z obrotów z kontrahentami zagranicznymi. Średni czas płatności przyjmowanych faktur waha się w granicach od 14 do 90 dni. Pojedyncze banki są w stanie zaakceptować faktury z terminem płatności do 120, a nawet 180 dni, ale tylko w szczególnych przypadkach. Korzystając z usługi, faktorant zobowiązany jest założyć rachunek bankowy.

W niektórych przypadkach z usługi faktoringowej mogą korzystać jedynie klienci, którzy mają rachunek w danym banku przez okres minimum sześciu ostatnich miesięcy oraz współpracują z danym dłużnikiem przez minimum 3 miesiące. Powyższy fakt zdecydowanie obniża konkurencyjność samej usługi i ogranicza możliwość jej świadczenia.

Mało sprzyjający jest również fakt, iż wobec faktoranta wymaga się posiadania zdolności kredytowej oraz przedstawienia zabezpieczeń nawet w postaci hipoteki, co ma się nijak do istoty finansowania za pośrednictwem faktoringu. Również zakres świadczonych usług w ramach faktoringu ogranicza się w zdecydowanej większości tylko do finansowania. Usługi dodatkowe, jak: monitoring dłużnika, księgowanie faktur czy windykacja należności, można znaleźć w ofercie zaledwie trzech banków spółdzielczych.

Nie ulega wątpliwości, usługa faktoringowa w sektorze banków spółdzielczych ma się nie najlepiej. Można odnieść wrażenie, że poza nazwą, uwzględnianiem faktur oraz skomplikowaną strukturą kosztu nie odbiega bezpośrednio od istoty takiej formy finansowania, jaką jest zwykły kredyt bankowy. Najbardziej razi kwestia związana z przedstawieniem zabezpieczeń nawet w postaci hipoteki. Z drugiej zaś strony jest to uwarunkowane niskim poziomem funduszy własnych, których średnia w większości banków spółdzielczych jest 20-krotnie niższa niż w bankach komercyjnych. Banki, chcąc spełnić wymogi stawiane przez nadzór bankowy, na przykład odnośnie do współczynnika wypłacalności, muszą żądać zabezpieczeń bez względu na formę finansowania. W dodatku ograniczenie terytorialne działania danych banków rodzi trudności w znalezieniu stabilnych klientów.

Rozwojowi tej formy finansowania w sektorze banków spółdzielczych sprzyja struktura ich klientów prowadzących działalność gospodarczą. Jest ona tworzona przede wszystkim przez podmioty MSP, które teoretycznie są adresatami usługi faktoringowej. A także sam fakt posiadania mniejszej klienteli, bardzo dobrze znanej bankowi, pozwala w ten sposób na indywidualne podejście w świadczeniu danej usługi, jeśli zajdzie tylko taka potrzeba.

### 3.3. Bariery i perspektywy rozwoju polskiego rynku usług faktoringowych

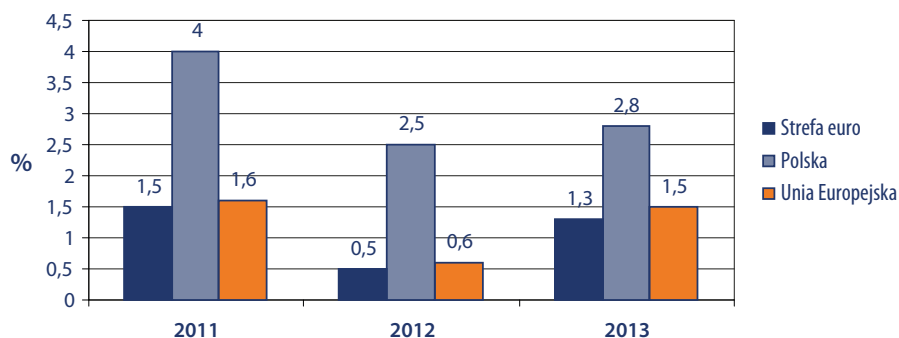
Wykorzystywanie usługi faktoringowej w krótkoterminowym finansowaniu przedsiębiorstwa daje korzyści zarówno korzystającemu, jego otoczeniu oraz podmiotom udostępniającym daną usługę, co zostało podkreślone w drugim rozdziale niniejszej pracy. Analiza wyników polskiego rynku faktoringowego dowodzi, iż owe korzyści budzą zainteresowanie tą formą finansowania. Jednak dalszy rozwój owego rynku zależy od możliwości



dostrzeżenia perspektyw i pokonywania barier występujących w gospodarczej rzeczywistości.

Pozytywnie o przyszłości rynku faktoringu w Polsce pozwala twierdzić struktura polskich przedsiębiorstw. Zgodnie ze wcześniejszą treścią pracy usługa faktoringowa jest skierowana przede wszystkim do podmiotów należących do MSP. W Polsce, jak i w Unii Europejskiej ponad 99% przedsiębiorstw stanowią podmioty sektora MSP, z czego blisko połowa (48%) prowadzi działalność typowo usługową związaną z handlem, naprawą, obsługą nieruchomości i firm. Prowadzenie działalności usługowej w wielu przypadkach nie wymaga posiadania dużego majątku trwałego. Najważniejszy element stanowi majątek obrotowy, który rzadko stanowi zabezpieczenie kredytu. Faktoring w tej kwestii jest bezkonkurencyjny, gdyż teoretycznie nie wymaga zbyt dużych zabezpieczeń i ogranicza się do zastosowania weksla *in blanco* lub poręczenia, a przede wszystkim przedmiotu umowy, czyli samych wierzytelności handlowych.

Rysunek 3. Prognoza wzrostu PKB w Polsce i w Europie na lata 2011–2013 według Komisji Europejskiej.



Źródło: <http://ec.europa.eu> [dostęp: 29.01.2012].

Kolejną ważną kwestią w ocenie szans rozwoju rynku faktoringu jest bez wątpliwości stan koniunktury gospodarczej. Z wcześniejszych analiz rynku wynika, iż wielkość osiągniętych przez rynek obrotów w okresie słabej koniunktury ulega zmniejszeniu. Prognozy Komisji Europejskiej (KE) dotyczące dynamiki PKB w najbliższych latach 2012–2013 (rysunek 3.) sprzyjają pozytywnej ocenie szans rozwoju rynku faktoringowego w Polsce. W 2012 roku gospodarka może lekko zwolnić do 2,5% w porównaniu ze wzrostem na poziomie 4% w 2011. Jednak w 2013 roku ma nastąpić

poprawa. Według prognoz Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju wzrost PKB w Polsce może być nawet na poziomie 3,7%, co jest zdecydowanie bardziej optymistyczne niż prognoza KE na poziomie 2,8%.

Sprzyjającym zjawiskiem dla rozwoju danego rynku jest również polepszająca się dostępność do ciągle powiększającej się bazy informacji o kondycji finansowej potencjalnych dłużników i faktorantów. Obecnie factorzy mają możliwość sprawdzenia wiarygodności swoich klientów w kilku bazach, choć z pewnymi ograniczeniami. Najpopularniejsze z nich zostały przedstawione w poniższej tabeli 3.

Tabela 3. Podstawowe bazy informacji gospodarczych w Polsce.

NAZWA PODMIOTU	CHARAKTERYSTYKA PODMIOTU
Krajowy Rejestr Dłużników Biuro Informacji Gospodarczej SA	Największe i najbardziej popularne biuro informacji gospodarczej funkcjonujące w Polsce. Działa od sierpnia 2003 roku. Gromadzi, przechowuje i udostępnia informacje o dłużnikach podmiotom gospodarczym oraz osobom prywatnym.
Biuro Informacji Kredytowej SA	Biuro powołano do życia 29.10.1997 roku. Zajmuje się gromadzeniem, przetwarzaniem i dystrybucją informacji o historii kredytowej klientów banków/SKOK-ów. I tym samym podmiotom również udziela informacji.
Biuro Informacji Gospodarczej InfoMonitor	Powołane do życia w grudniu 2003 roku. Przyjmuje, przechowuje i udostępnia informacje gospodarcze o przeterminowanym zadłużeniu osób i firm. Jako jedyny z działających w Polsce BIG-ów umożliwia także dostęp do baz Biura Informacji Kredytowej oraz Związku Banków Polskich.
Rejestr dłużników niewypłacalnych przy Krajowym Rejestrze Sądowym	Został powołany do życia na mocy Ustawy z 20.08.1997 roku o Krajowym Rejestrze Sądowym. Gromadzi informacje o dłużnikach skazanych prawomocnym wyrokiem sądu w celu zabezpieczenia przedsiębiorców przed nieuczciwymi i niewypłacalnymi kontrahentami.
Europejski Rejestr Informacji Finansowych	Biuro funkcjonuje od 2007 roku. Gromadzi, przetwarza i udostępnia informacje finansowe zarówno pozytywne, jak i negatywne dotyczące podmiotów gospodarczych, jak i konsumentów. Informuje również o próbie posłużenia się wobec przedsiębiorcy dokumentem podrobionym lub cudzym.

Źródło: opracowanie własne na podstawie – [www2.krd.pl](http://www2.krd.pl) [dostęp: 18.02.2012]; [www.bik.pl](http://www.bik.pl) [dostęp: 18.02.2012]; [www.infomonitor.pl](http://www.infomonitor.pl) [dostęp: 18.02.2012]; [www.erif.pl](http://www.erif.pl) [dostęp: 18.02.2012]; [www.e-komornik.com](http://www.e-komornik.com) [dostęp: 19.02.2012].

Dodatkowo istnienie i funkcjonowanie stowarzyszeń faktoringowych jest ogromnym wsparciem dla rozwoju danej formy finansowania. Ich krótka charakterystyka została przedstawiona w tabeli 4.

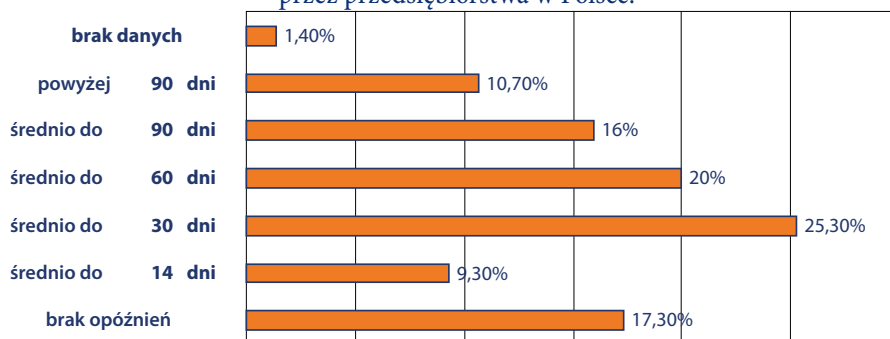
Tabela 4. Krótka charakterystyka stowarzyszeń faktoringowych.

NAZWA STOWARZYSZENIA	CHARAKTERYSTYKA
Polski Związek Faktorów (Konferencja Instytucji Faktoringowych)	Powstał 28.04.2006 roku. Zrzesza podmioty zajmujące się świadczeniem faktoringu. Ma na celu popularyzowanie faktoringu w Polsce poprzez organizowanie spotkań edukacyjnych zarówno dla przedsiębiorców, jak i jego członków. Przede wszystkim podejmuje działania mające na celu wypracowanie zmiany standardów otoczenia prawnego.
International Factors Group (zasięg międzynarodowy)	Organizacja powstała w 1963 roku. Skupia ponad 160 firm z ponad 50 krajów. Jej celem jest wypracowanie takich standardów i zasad funkcjonowania faktoringu, aby ułatwić współpracę międzynarodową firm faktoringowych w systemie dwóch faktorów.
Factors Chain International (zasięg międzynarodowy)	Została założona w 1968 roku. Zrzesza ponad 250 faktorów z blisko 70 krajów. Głównym celem jest promowanie faktoringu w krajach, których w małym stopniu jest on znany, oraz wspieranie wymiany międzynarodowej przy jego użyciu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie – D. Korenik, *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, s. 189 oraz [www.faktoring.pl](http://www.faktoring.pl) [dostęp: 20.02.2012], [www.ifgroup.com](http://www.ifgroup.com) [dostęp: 20.02.2012].

Omawiając kwestie perspektyw rozwoju rynku faktoringu, warto się przyjrzeć wynikom badań przeprowadzonych przez organizację Integral Collection w 2011 roku na grupie 450 podmiotów MSP. Badanie dotyczyło problemów związanych z odzyskiwaniem przez nich swoich należności od kontrahentów. Wyniki owych badań prezentuje rysunek 4.

Rysunek 4. Rozmiar opóźnień w regulowaniu zobowiązań przez przedsiębiorstwa w Polsce.



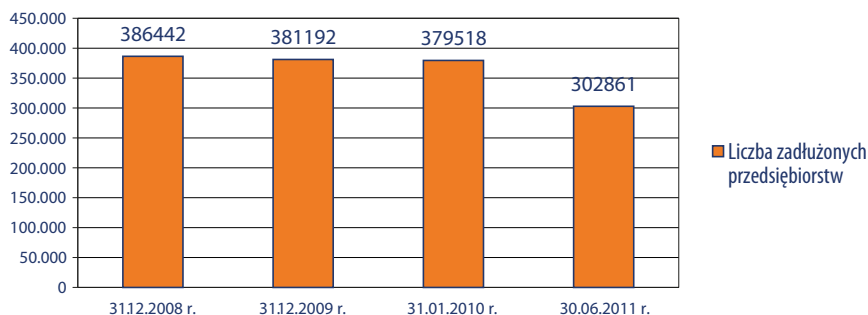
Źródło: Integral Collections.

Na bazie owych informacji jednoznacznie można stwierdzić, iż odzyskanie należności w określonym terminie przez polskich przedsiębiorców jest niezwykle rzadkie, co powoduje powstanie problemów z utrzymaniem

płynności finansowej. Z uwagi na to, iż faktoring jest narzędziem, które łączy w sobie antidotum na problemy z utrzymaniem płynności finansowej i niedyscyplinowanych dłużników, może znaleźć w najbliższej przyszłości znacznie szersze zainteresowanie.

Z drugiej zaś strony satysfakcjonującą informacją jest fakt, iż od końca 2008 roku liczba zadłużonych przedsiębiorstw w Polsce i zarejestrowanych w KRD BIG SA maleje. Porównując grudzień 2008 z czerwcem 2011 roku, liczba dłużników wśród przedsiębiorstw zmniejszyła się aż o 21,63% (rysunek 5.). Takie zjawisko można w pewnym stopniu utożsamiać ze skutkiem stosowania faktoringu jako sposobu na zdyscyplinowanie dłużników, jak przewidywać, iż dana kwestia pozytywnie wpłynie na ocenę wiarygodności dłużników, pozwalając faktorantowi na wynegocjowanie bardzo dobrych warunków umowy faktoringowej.

Rysunek 5. Zmiany liczby zadłużonych przedsiębiorstw zarejestrowanych w KRD BIG SA w latach 2008–2011.



Źródło: KRD BIG SA.

Wśród przeszkód uniemożliwiających rozwój charakteryzowanego rynku znajdują się przede wszystkim kwestie psychologiczne oraz związane z otoczeniem prawnym funkcjonowania faktorów.

Częstotliwość zmian czy skomplikowana struktura przepisów prawnych nie powoduje aż takich barier rozwoju, jak jest to możliwe w przypadku ich całkowitego braku. Zgodnie z podrozdziałem 3.1. obecnie w Polsce faktoring nie znajduje bezpośredniego odzwierciedlenia w obowiązujących przepisach. Z drugiej zaś strony fragmentaryczny zapis w ustawie o VAT nakładającej na usługę faktoringową podatek pośredni VAT zdecydowanie obniża jego konkurencyjność jako sposobu finansowania przez jakikolwiek bank czy podmiot finansowy. Zmusza bowiem do tworzenia skompliko-

wanej struktury kosztu danej usługi, ograniczając możliwość szybkiego porównania z ceną innej formy finansowania.

Natomiast brak możliwości odpisywania w straty kwot nieodzyskanych od dłużników przez faktorów niebankowych jest korzystny dla podniesienia konkurencyjności owej usługi w banku. Jednak nie pozwala to na wykorzystanie potencjału tkwiącego w faktoringu, z tego względu iż banki zdecydowanie koncentrują się na funkcji finansowej, natomiast firmy faktoringowe – na świadczeniu usług dodatkowych.

Pewną barierę stwarzają przepisy Nowej Umowy Kapitałowej, gdyż podnoszą wymagania, jakie trzeba spełnić, aby móc skorzystać z jakiegokolwiek produktu finansowego. Swojej szansy mogą upatrywać w tej kwestii pozabankowe firmy faktoringowe, które nie są zmuszone do jej stosowania u siebie i mogą stawiać zdecydowanie niższe wymagania zwłaszcza wobec podmiotów MSP. Z drugiej strony trzeba pamiętać o tym, co zrobi firma faktoringowa w momencie, gdy zostanie zmuszona do skorzystania z kredytu na finansowanie swojej działalności, a nie będzie w stanie spełnić wymagań wynikających z NUK II.

Patrząc na NUK II z perspektywy banków spółdzielczych, można dostrzec pewne korzyści. Przytaczając treści dotyczące wprowadzenia rodzaju metody obliczania ryzyka kredytowego, banki spółdzielcze ze względu na niezbyt duży rozmiar prowadzonej działalności zobowiązane są do stosowania łatwiejszej metody, metody standardowej. Jest ona w niewielkim stopniu korektą zasad oceny ryzyka kredytowego sprzed wprowadzenia NUK II. Daje tym samym podmiotom MSP większe szanse na spełnienie wymagań potrzebnych do uzyskania kredytu w ramach metody standardowej niż skomplikowanej metody IRB, mającej zastosowanie w większych bankach komercyjnych.

Niewątpliwie dużym ograniczeniem dla rozwoju rynku faktoringowego w Polsce jest bariera psychologiczna. Umowa faktoringowa wymaga przedstawienia informacji o swoich kontrahentach. Przedsiębiorcy niechętnie chcą się dzielić takimi informacjami, gdyż boją się, iż będzie to miało dla nich negatywne skutki. Przede wszystkim obawiają się utraty danego kontrahenta, dlatego też zdarza się, że nie podejmują działań mających na celu odzyskanie należności. Znalazło to swoje odzwierciedlenie we wcześniej wspomnianych badaniach z 2011 roku firmy Integral Collection. Według wspomnianych badań blisko 43% przebadanych przedsiębiorców nie podejmuje jakichkolwiek działań, 9% korzysta z faktoringu, a reszta badanych samodzielnie stara się o zwrot swoich należności, wykorzystując

do tego celu wyspecjalizowane firmy windykacyjne, gdyż na zastosowanie faktoringu jest już za późno.

Podsumowując, rynek faktoringu w Polsce ma przed sobą ogromne możliwości. Sprzyjają temu prognozy wzrostu PKB, struktura polskich przedsiębiorstw, poprawa sytuacji finansowej oraz rozbudowana baza informacyjna o przedsiębiorstwach, a przede wszystkim sam fakt zwiększającej się świadomości polskich przedsiębiorców na temat korzyści wynikających z finansowania bieżącej działalności za pośrednictwem faktoringu. Nie mniej jednak dużo zależy od wprowadzenia regulacji prawnych, i to nie tylko dotyczących bezpośrednio usługi faktoringowej, ale przede wszystkim pozwalających sprawiedliwie budować konkurencyjność podmiotów ją świadczących.

## Bibliografia

### Publikacje

- Capiga M., *Bankowość*, Katowice: Wydawnictwo Uczelnianej Akademii Ekonomicznej, 2008.
- Czarecki J., *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa: PWN, 2007.
- Flejterski S., Świecka B. (red.), *Elementy finansów i bankowości. Praca zbiorowa*, Warszawa: CeDeWu, 2006.
- Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2008 roku*, Warszawa: GUS, 2009.
- Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2009 roku*, Warszawa: GUS, 2010.
- Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2010 roku*, Warszawa: GUS, 2011.
- Galbarczyk T., Świdarska J., *Bank komercyjny w Polsce. Podręcznik akademicki*, Warszawa: Difin, 2011.
- Gigol K., *Podstawy tworzenia planu finansowego banku*, Warszawa: Twigger, 2003.
- Grzywacz J., *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, wyd. 5 rozszerz. i zaktual., Warszawa: Difin, 2006.
- Harasim J., *Bankowość detaliczna w Polsce*, wyd. 3, Warszawa: CeDeWu, 2011.
- Jaworski W. L., Zawadzka Z., *Bankowość. Zagadnienia podstawowe*, Warszawa: Poltext, 2004.
- Kaczmarek T. T., *Zarządzanie ryzykiem handlowym i finansowym dla praktyków*, Gdańsk: Wydawnictwo Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, 1999.
- Kałużny R., *Pomiar ryzyka kredytowego banku. Aspekty finansowe i rachunkowe*, Warszawa: PWN, 2009.

- Kendall R., *Zarządzanie ryzykiem dla menedżerów. Praktyczne podejście do kontrolowania ryzyka*, tłum. M. Sieczyk, Warszawa: Liber, 2000.
- Korenik D., *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Warszawa: CeDeWu, 2007.
- Kompleksowy raport o długach*, Krajowy Rejestr Dłużników Biuro Informacji Gospodarczej SA, Wrocław 2010.
- Kompleksowy raport o długach*, Krajowy Rejestr Dłużników Biuro Informacji Gospodarczej SA, Wrocław 2011.
- Kreczmańska-Gigol K., *Oplącalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa: Difin, 2007.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa: Difin, 2006.
- Kreczmańska-Gigol K. (red.), *Faktoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, Warszawa: Difin, 2010.
- Miklaszewska E. (red.), *Bank na rynku finansowym. Problem skali, efektywności i nadzoru*, Warszawa: Wolters Kluwer Polska, 2010.
- Nowakowski J., Famulska T. (red.), *Stabilność i bezpieczeństwo systemu bankowego*, Warszawa: Difin, 2008.
- Orzeszko T., *Banki spółdzielcze w Polsce. Ekonomiczne i finansowe warunki rozwoju*, Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, 1998.
- Pietrzak E., Markiewicz M., *Finanse, bankowość i rynki finansowe. Praca zbiorowa*, Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, 2006.
- Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring w Polsce. Szanse i zagrożenia rozwoju*, Warszawa: Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, 2007.
- Przybylska-Kapuścińska W. (red.), *Pośrednictwo finansowe w Polsce*, Warszawa: CeDeWu, 2009.
- Raport o sytuacji banków w 2009 r.*, Warszawa: Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, 2010.
- Raport o sytuacji banków w 2010 r.*, Warszawa: Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, 2011.
- Rzeczycka A., *Ryzyko bankowe i metody jego ograniczania*, Gdańsk: Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, 2002.
- Sektor MSP a problemy z odzyskaniem należności*, Raport z badania Integral Collections, Warszawa 2011.
- Strumiński D., Twardowski D. (red.), *Banki spółdzielcze w Polsce*, Warszawa: Wydawnictwo Narodowego Banku Polskiego, 2006.
- Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2005.
- Tubielewicz A., *Zarządzanie strategiczne w biznesie międzynarodowym*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, 2004.
- Wilmańska A. (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*, Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2010.
- Wyniki finansowe banków w 2008 r.*, Warszawa: GUS, 2009.
- Wyniki finansowe banków w 2009 r.*, Warszawa: GUS, 2010.
- Wyniki finansowe banków w 2010 r.*, Warszawa: GUS, 2011.
- Zalcewicz A., *Bank Spółdzielczy. Aspekty prawne tworzenia i funkcjonowania*, Warszawa: Wydawnictwo Oficyna, 2009.



Zaleska M. (red.), *Współczesna bankowość*, Warszawa: Difin, 2007.  
Żółtkowski W., *Zarządzanie ryzykiem bankowym w praktyce*, Warszawa: CeDeWu, 2011.

## Artykuły prasowe

Bujnowska J., *Ważny i korzystny produkt*, „Gazeta Finansowa” 2010, nr 33.  
Oszajca D., *Doskonałe dodatkowe finansowanie*, „Gazeta Finansowa” 2010, nr 33.

## Akty prawne

Ustawa Prawo bankowe z dnia 29 sierpnia 1997 r., Dz. U., nr 72, poz. 665.  
Ustawa o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających z dnia 7 grudnia 2000 r., Dz. U., nr 119, poz. 1252.  
Ustawa o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym z dnia 14 grudnia 1994 r., Dz. U., 2009, nr 84, poz. 711.  
Regulamin Bankowego Arbitrażu Konsumentckiego, Załącznik do Uchwały nr 15 XVII Walnego Zgromadzenia Związku Banków Polskich z dnia 26 kwietnia 2006 r.  
Ustawa o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 r., Dz. U., nr 54, poz. 535.  
Ustawa Kodeks Cywilny z dnia 23 kwietnia 1964 r., Dz. U., nr 85, poz. 458.

## Źródła internetowe

Kuzdowicz D., *Konsekwencje nowych Bazylejskich Umów Kapitałowych (Basel II) dla controllingu w przedsiębiorstwie*. Dostępny w Internecie: [http://www.zcie.uz.zgora.pl/konferencja2004/dorota\\_kuzdowicz.pdf](http://www.zcie.uz.zgora.pl/konferencja2004/dorota_kuzdowicz.pdf) [dostęp: 16.02.2012].  
<http://www.kir.com.pl>  
<http://www.bik.pl>  
<http://www.zbp.pl>  
<http://www2.krd.pl>  
<http://ec.europa.eu>  
<http://www.infomonitor.pl>  
<http://www.erif.pl>  
<http://www.e-komornik.com>  
<http://www.ifgroup.com>  
<http://www.factoring.pl>



## Działalność faktoringowa na rynku brytyjskim i polskim na przykładzie Bibby Financial Services

### Streszczenie

*Działalność faktoringowa na rynku brytyjskim i polskim na przykładzie Bibby Financial Services* to tytuł pracy magisterskiej napisanej w 2012 roku w Katedrze Finansów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, pod kierunkiem dr Katarzyny Kreczmańskiej-Gigol.

Celem pracy jest ukazanie zmian i tendencji, jakie zachodzą obecnie w branży faktoringowej w Wielkiej Brytanii i w Polsce. Zaprezentowane tu badania zostały oparte na przykładzie brytyjskiego i polskiego rynku usług finansowych, a także czynników, które go kształtują.

W rozdziale pierwszym ukazano teoretyczne podstawy faktoringu i określono cel zarządzania należnościami w przedsiębiorstwie. Poza prezentacją definicji faktoringu opisano również jego korzyści, a także przedstawiono elementy, którymi cechuje się ten produkt, między innymi opłaty, charakter umowy oraz pełnione funkcje. Zaprezentowano także nowoczesne formy faktoringu, będące odpowiedzią na zmiany zachodzące w branży faktoringowej.

W rozdziale drugim przedstawiono charakterystykę finansowania zabezpieczonego aktywami w Wielkiej Brytanii. W związku z tym omówiono brytyjską sytuację gospodarczą w latach 2007–2011, a także organizację reprezentującą podmioty z branży – Asset Based Finance Association. Na jej tle wyróżniono Bibby Financial Services Ltd., a więc firmę, która w Wielkiej Brytanii jest liderem rynku faktoringowego i dyskonta faktur.

Dążąc do ukazania polskiej branży faktoringowej, w rozdziale trzecim zaprezentowano kondycję gospodarki Polski w okresie od 2007 do 2011 roku. Niniejszy fragment pracy przedstawia również Polski Związek Faktorów, który stoi na czele rynku faktoringowego w Polsce, a także firmę,

która jest aktywnym członkiem tej organizacji – Bibby Financial Services Sp. z o.o.

W rozdziale czwartym ukazano podobieństwa i różnice pomiędzy brytyjską i polską sytuacją gospodarczą, a także scharakteryzowano cechy wspólne i odmienne rynku faktoringowego w tych państwach. Przeprowadzono analizę porównawczą Asset Based Finance Association i Polskiego Związku Faktorów. Porównano również Bibby Financial Services Ltd. i Bibby Financial Services Sp. z o.o. zarówno pod kątem produktowym, jak i działalności w branży.

W wybranym do druku abstrakcie z pracy magisterskiej na podstawie informacji o działalności polskiej spółki należącej do międzynarodowej korporacji Bibby Line Group, autorka skonfrontowała brytyjski i polski rynek usług faktoringowych w kontekście organizacji i funkcjonowania podmiotów świadczących te usługi. Poniżej publikujemy wybrane fragmenty.

## 2. Faktoring w Wielkiej Brytanii

### 2.1. Asset Based Finance Association (ABFA)

Naturalną konsekwencją rozwoju relacji handlowych, bazujących między innymi na faktoringu i dyskontowaniu faktur, było powstawanie nowych podmiotów świadczących usługi tego typu. Wraz z ich pojawianiem się na rynku zauważono potrzebę obrony wspólnych interesów i praw, a także reprezentowania i szerzenia wiedzy na temat produktów znajdujących się w ofercie tych podmiotów. W rezultacie w różnych krajach zaczęły powstawać związki faktoringowe. Jednym z nich jest Asset Based Finance Association (ABFA).

ABFA jest organizacją zrzeszającą około 50 członków z Wielkiej Brytanii i Irlandii, co stanowi 95% ogółu podmiotów świadczących usługi, zapewniające płynność finansową, takie jak: faktoring, dyskontowanie faktur oraz finansowanie oparte na aktywach. Do grupy członków ABFA możemy zaliczyć między innymi: Bibby Financial Services Ltd., Siemens Financial Services i HSBC Invoice Finance (UK) Ltd.

## Schemat II.1. Etapy powstania ABFA.



Źródło: opracowanie własne na podstawie – *About the ABFA*, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 2.03.2012].

Historia powstania związku ABFA zaprezentowana została na schemacie II.1. Początki rozwoju ABFA wiążą się z powstaniem organizacji o czysto faktoringowym charakterze – Związku Faktorów Brytyjskich (Association of British Factors). Wraz z upływem czasu ABFA nabrała również typowo dyskontowego charakteru i przyjęła nazwę Związek Faktorów i Dyskonterów Brytyjskich (Association of British Factors and Discounters). Na późniejszym etapie rozrosła się i połączyła z Commercial Finance Association, Europe oraz Association of Invoice Factors, co umocniło jej pozycję. Od 2007 roku związek ten istniał już formalnie pod nazwą Asset Based Finance Association. W tłumaczeniu na język polski oznacza ona: Związek Finansowania Opartego na Aktywach. Zmiana ta była odpowiedzią na rezygnację wielu członków ABFA z określenia „faktor” w nazwie swojej firmy. Przyczyną wspomnianej rezygnacji było rozszerzanie zakresu świadczonych usług. Dodatkowym powodem był również rosnący potencjał tego typu finansowania. W rezultacie nowa nazwa w znacznie lepszym stopniu oddaje charakter tej organizacji<sup>1</sup>.

Każdy podmiot cechuje się swoistą strukturą, która wpływa zarówno na jego funkcjonowanie, jak i pozycję na tle branży. Kształtuje ona również rozwój i odzwierciedla indywidualność działalności owej jednostki. Co

<sup>1</sup> *About the ABFA*.

więcej, formułuje specyficzne relacje ze wszystkimi interesariuszami. Dowodem potwierdzającym słuszność owej tezy jest charakterystyka organizacyjna i funkcjonalna Asset Based Finance Association.

Struktura organów ABFA została przedstawiona w tabeli II.1. Wyszczególnione zostało tu między innymi stanowisko przewodniczącego, którym obecnie jest John Bevan – dyrektor Barclays Trade and Working Capital UK & Ireland<sup>2</sup>. Przewodniczący wraz z wiceprzewodniczącym oraz komitetem wykonawczym spotykają się cztery razy w ciągu roku. Są oni przedstawicielami członków wchodzących w skład ABFA. Funkcje wspomagające pełni sekretariat mający swoją siedzibę w Richmond. Jest on ciałem pomocniczym dla Komitetu Wykonawczego.

Warto zaznaczyć, że ABFA nie pozostaje również bierna na bieżące wydarzenia gospodarcze, trendy i problemy. Dlatego organizuje szereg podkomitetów oraz forów zajmujących się właśnie takimi kwestiami. Możemy do nich zaliczyć: ABL Committee, AML Forum, Invoice Finance Group, Legal & Technical Forum, Irish Members Operations Forum<sup>3</sup>.

Tabela II.1. Struktura organów ABFA.

Nazwa organu	Charakterystyka
Przewodniczący ( <i>Chairman</i> )	Wybierany na 1 rok przez członków ABFA.
Wiceprzewodniczący ( <i>Vice-Chairman</i> )	Wybierany na 1 rok przez członków ABFA. Po roku zostaje automatycznie mianowany przewodniczącym.
Komitet Wykonawczy ( <i>Executive Committee</i> )	Obecnie składa się z 10 podmiotów wybieranych przez ogół członków należących do ABFA. Po roku jest on poddawany reelekcji.
Sekretariat	Wspiera pracę Komitetu Wykonawczego. Składa się z 5 stałych członków podlegających dyrektorowi nacelnemu.

*Źródło: opracowanie własne na podstawie – ABFA – promoting & representing the interests of members.*

Analizując ABFA, nie sposób nie wspomnieć o specyficznym charakterze struktury członkostwa w tej organizacji. Wyróżniamy tu członków pełnych (*full member*), grupowych (*group member*) i stowarzyszonych

<sup>2</sup> *New chairman of the ABFA*, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 2.03.2012].

<sup>3</sup> *ABFA – promoting & representing the interests of members*, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 2.03.2012].

(*associate member*). Członkostwo pełne jest opcją dostępną wyłącznie dla firm brytyjskich i irlandzkich, które funkcjonują na rynku przez ponad 12 miesięcy, a więc wykazuje w pewnym sensie zamknięty charakter. Jego warunkiem jest posiadanie aktywów netto w wysokości większej niż milion funtów oraz oparcie 75% działalności na finansowaniu zabezpieczonym aktywami. Ponadto zobowiązuje ono do niewykonywania czynności, które mogłyby naruszyć postanowienia regulacji dotyczącej polityki konkurencji w Wielkiej Brytanii, tzw. *Competition Act 1998*. Warto podkreślić, że członkostwo pełne jest dostępne dla maksymalnie trzech firm z jednej grupy. Natomiast członkostwo grupowe ma ogólnoświatową naturę. W związku z tym każda firma z grupy ma możliwość ubiegania się o nie pod warunkiem, że przynajmniej jeden podmiot z owej grupy posiada pełne członkostwo. Jeżeli warunek ten nie jest spełniony, to istnieje możliwość wystąpienia o członkostwo stowarzyszone<sup>4</sup>.

Szczegółowy zakres praw i obowiązków poszczególnych rodzajów członków został zaprezentowany w tabeli II.2. Zauważamy, że stosownie do nazwy najwięcej praw i obowiązków ma członek pełny. Jest on zobowiązany nie tylko do ponoszenia opłat z tytułu własnego członkostwa, ale również z tytułu członkostwa grupowego związanego z nim podmiotu, którego zachowanie monitoruje w kontekście przynależności do ABFA. Dzięki temu członkostwo pełne gwarantuje silną pozycję w organizacji. W rezultacie jednostka jest uprawniona do głosowania na corocznym zgromadzeniu oraz może wejść w skład Komitetu Wykonawczego.

W przypadku wspomnianego już członka grupowego należy wymienić prawo do uczestnictwa na corocznym zgromadzeniu, z tym że bez prawa głosu. Poza tym podobnie do członka pełnego ma on możliwość umieszczenia logo ABFA na swoich materiałach marketingowych, co zapewnia mu swoisty prestiż, rozpoznawalność i gwarantuje większy szacunek w branży.

<sup>4</sup> *The ABFA membership structure*, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 3.03.2012].

Tabela II.2. Struktura członkostwa w ABFA.

Rodzaj członkostwa	Prawa	Obowiązki
Pełne	<ul style="list-style-type: none"> <li>– głosowanie na corocznym zebraniu (tzw. <i>Annual Meeting</i>),</li> <li>– ubieganie się o funkcję członka Komitetu Wykonawczego,</li> <li>– uczestnictwo jako członek ABFA w konferencjach, programach edukacyjnych i szkoleniowych,</li> <li>– umieszczanie logo ABFA na materiałach marketingowych</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ponoszenie rocznych opłat (uzależnionych od liczby pracowników pełnego członka i faktu występowania członka grupowego powiązanego z danym członkiem pełnym),</li> <li>– przestrzeganie warunków zgodnych z Umową Stowarzyszenia ABFA (tj. ze statutem ABFA – <i>Articles of Association</i>),</li> <li>– nadzorowanie podmiotów związanych z danym członkiem pełnym w kontekście członkostwa grupowego w ABFA</li> </ul>
Grupowe	<ul style="list-style-type: none"> <li>– uczestnictwo jako członek ABFA między innymi w konferencjach, programach edukacyjnych i szkoleniowych,</li> <li>– uczestnictwo w corocznym zebraniu (tzw. <i>Annual Meeting</i>), ale bez prawa do głosowania,</li> <li>– umieszczanie logo ABFA na materiałach marketingowych</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ponoszenie przez członka pełnego opłat za związanych z nim członków grupowych</li> </ul>
Stowarzyszone	<ul style="list-style-type: none"> <li>– uczestnictwo jako członek ABFA między innymi w konferencjach, programach edukacyjnych i szkoleniowych</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ponoszenie stałej rocznej opłaty</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie – *The ABFA membership structure*.

Analizując pozycję członka stowarzyszonego, można zauważyć, że ma on najmniej praw. Podobnie jak członek pełny i grupowy, korzysta ze swojego statusu, uczestnicząc w konferencjach oraz różnorodnych programach edukacyjnych. Do jego obowiązków należy ponoszenie stałej rocznej opłaty, dzięki której może korzystać z ograniczonych przywilejów członka stowarzyszonego. Właśnie dlatego forma tego członkostwa spotyka się z zainteresowaniem ze strony firm o ogólnoswiatowym charakterze. Dzięki niemu mogą być one obecne w wydarzeniach powiązanych z ABFA i czerpać korzyści z doświadczenia owej organizacji za relatywnie niewielką cenę. Pomimo że formalnie członkowie stowarzyszeni nie są zobowiązani do przestrzegania statutu ABFA, to organizacja zastrzega sobie prawo do odmowy przyjęcia lub wypowiedzenia członkostwa stowarzyszonego danego podmiotu w jakimkolwiek momencie i bez odwołania.

Oprócz różnorodnych możliwości członkostwa, ABFA prowadzi również program partnerski (tj. *Affiliate programme*). Po uiszczeniu opłaty jest on

dostępny dla firm, które są w stanie świadczyć różnorodne usługi wspierające omawianą branżę. Bardzo często dostarczają one pomocy merytorycznej, na przykład w prowadzonym przez organizację Programie Edukacyjnym. Ponadto zdarza się, że sponsorują akcje ABFA. Program ten jest bardzo popularny i znalazł zainteresowanie tak poważanych podmiotów, jak: Deloitte, Ernst & Young, KPMG, PricewaterhouseCoopers. Dzięki działalności owych podmiotów ABFA może się swobodnie rozwijać i popularyzować swoje usługi. Możliwość nawiązania współpracy partnerskiej lub relacji sponsorskich w ramach omawianego programu partnerskiego jest trwale otwarta. Rozpoczyna się on w styczniu i trwa do grudnia. Jednostki mogą do niego przystępować przez cały rok. Podmiot, który się na to decyduje, może czerpać różnorodne korzyści z owego współdziałania. Uczestnicząc w wydarzeniach organizowanych przez ABFA, staje się on jeszcze bardziej widoczny dla branży, co pośrednio zapewnia mu swoistą reklamę, a w przyszłości pozyskanie nowych klientów lub utrzymanie dotychczasowych<sup>5</sup>.

Warto także zaznaczyć, że ABFA współpracuje z szeregiem instytucji o międzynarodowym charakterze, między innymi z Commercial Finance Association (CFA)<sup>6</sup>. Zadaniem CFA jest propagowanie finansowania zabezpieczonego aktywami poprzez prowadzenie tematycznego dyskursu, wydawanie publikacji, usprawnianie procedur i regulacji, a także podnoszenie świadomości o istnieniu i zaletach korzystania z tego typu finansowania. Organizacja ta powstała w 1944 roku, a do jej członków możemy zaliczyć około 300 podmiotów, wśród których znajdziemy banki komercyjne, organizacje faktoringowe, a także niezależne firmy opierające swą działalność na finansowaniu innych jednostek oraz filie znaczących korporacji. Należy zaznaczyć, że CFA posiada 16 lokalnych oddziałów między innymi w Stanach Zjednoczonych, Meksyku, Kanadzie<sup>7</sup>.

ABFA współpracuje jednocześnie z International Factors Group (IFG), a więc pierwszym międzynarodowym związkiem firm faktoringowych, który został utworzony w 1963 roku. Od samego początku IFG wspierało faktorów w rozwijaniu usług na arenie międzynarodowej. Również obecnie system dwóch faktorów stanowi kluczowy obszar działalności owej organizacji<sup>8</sup>.

<sup>5</sup> Tamże.

<sup>6</sup> *International activities*, dostępny w Internecie: [www.cfa.com](http://www.cfa.com) [dostęp: 9.03.2012].

<sup>7</sup> *About CFA*, dostępny w Internecie: [www.cfa.com](http://www.cfa.com) [dostęp: 9.03.2012].

<sup>8</sup> *Connecting and supporting the Commercial Finance Industry Worldwide*, dostępny w Internecie: [www.ifgroup.com](http://www.ifgroup.com) [dostęp: 9.03.2012].



Godny zauważenia jest również fakt, że ABFA jest członkiem European Union Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry (EUF). W Unii Europejskiej podmiot ten jest ciałem reprezentatywnym dla branży faktoringowej i finansowania komercyjnego. W związku z faktem, że w jego skład wchodzi związek branżowy, bazuje on na wiedzy i doświadczeniu ekspertów. Dzięki temu może stanowić pomost pomiędzy ową branżą i ustawodawcami Unii Europejskiej. W rezultacie normy i regulacje pozytywnie wpływają na rozwój i zwiększenie dostępności do tego typu usług<sup>9</sup>.

Należy dodać, że współpraca pomiędzy wyżej wymienionymi podmiotami zachowuje swoistą ciągłość i interdyscyplinarny charakter. Widzimy to na przykładzie przedsięwzięcia zrealizowanego w 2007 roku przez ABFA i IFG. Organizacje te opracowały innowacyjne studium porównawcze o tematyce związanej z faktoringiem i finansowaniem należności w Europie oraz kilku większych rynkach pozaeuropejskich. Badanie przeprowadzono w kontekście aspektów prawnych i norm regulacyjnych owej branży. W 2011 roku aktualizacji tego projektu dokonał EUF, wzbogacając go o dodatkowe elementy. Uaktualniona analiza objęła obszar Unii Europejskiej oraz między innymi Norwegii, Rosji, Szwajcarii, Turcji i Stanów Zjednoczonych<sup>10</sup>. Zauważamy więc, że działalność owych organizacji przenika się. Potrafią one efektywnie współpracować, co przynosi pozytywne rezultaty dla całej branży. W wyniku tego dochodzi do umocnienia synergicznego efektu współdziałania owych podmiotów na arenie międzynarodowej, a także dodatkowego podnoszenia ich prestiżu.

Okres od 2007 do 2011 roku był bardzo burzliwy dla większości krajów na świecie. Spowolnienie i spadek koniunktury w sposób bardzo widoczny dotknęły Wielką Brytanię i Irlandię. W związku z tym także ABFA odczuła skutki recesji gospodarczej. Jednakże w przypadku ABFA sytuacja i zarazem zmiany, które wywołała dekonunktura, nie były aż tak dotkliwe i druzgocące jak dla większości podmiotów gospodarczych. Świadczy to więc o sile i pozycji finansowania opartego na aktywach, a także o jego przydatności zarówno w warunkach dobrej koniunktury, jak i kryzysu ekonomicznego.

<sup>9</sup> *An active platform In the EU*, dostępny w Internecie: [www.euf.eu.com](http://www.euf.eu.com) [dostęp: 10.03.2012].

<sup>10</sup> Tamże.



Tabela II.3 stanowi prezentację wolumenu obrotów członków ABFA z tytułu różnorodnych form usług w latach 2007–2011. Godny zauważenia jest fakt, że z wyjątkiem 2009 roku wartość sprzedaży krajowego dyskonta faktur nieustannie wzrastała. Co więcej, jej udział w ogóle usług kształtował się na poziomie około 84–85%<sup>11</sup>, ukazując zarówno efektywny opór tej formy finansowania wobec kryzysu, jak również jej ogromne znaczenie dla gospodarki brytyjskiej i irlandzkiej. Nieporównywalnie mniejszy, drugi co do wielkości, był poziom obrotów z tytułu faktoringu krajowego. W roku 2007 sięgał on około 20,2 mld funtów<sup>12</sup>, co stanowiło 10,6%<sup>13</sup> całkowitej sprzedaży produktów członków ABFA. Na przełomie owych pięciu lat fluktuował, początkowo zachowując tendencję malejącą (do 2009 roku włącznie). Następnie jego poziom zaczął wzrastać, osiągając niemal 18,5 mld funtów w 2011 roku (tabela II.3). Warto podkreślić, że wśród klientów członków ABFA coraz większe znaczenie znajduje eksportowe dyskonto faktur. Już w 2007 roku odnotowano wzrost obrotów z tytułu tej usługi o 41%<sup>14</sup> w porównaniu z rokiem 2006. Widzimy więc, że członkowie ABFA wykorzystali spadek kursu funta w stosunku do euro i zaangażowali się w większym stopniu w zagraniczne transakcje. Stało się to jednym ze sposobów na ich przetrwanie w czasach spowolnienia gospodarczego w Wielkiej Brytanii. Procentowy udział obrotów z tytułu eksportowego dyskonta faktur zwiększał się nieustannie od 2007 do 2011 roku, wzrastając z 3,8%<sup>15</sup> do 5,7%<sup>16</sup>, a więc o 1,9 p.p.<sup>17</sup>. W latach 2007–2008 pozostałe dwie usługi finansowe, a więc faktoring eksportowy i importowy, posiadały podobny udział w całkowitym wolumenie obrotów (około 0,8%<sup>18</sup>). W 2009 roku nastąpiło wyjątkowo drastyczne – około 2-krotne – zmniejszenie wartości faktoringu importowego z około 1,8 mld funtów (tabela II.3) do niespełna 0,9 mld funtów<sup>19</sup>. W rezultacie faktoring importowy nie nadrobił już swo-

<sup>11</sup> Obliczenia własne na podstawie: *ABFA statistics 2007–2011*, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 15.03.2012].

<sup>12</sup> Tamże.

<sup>13</sup> Tamże.

<sup>14</sup> Tamże.

<sup>15</sup> Tamże.

<sup>16</sup> Tamże.

<sup>17</sup> Tamże.

<sup>18</sup> Tamże.

<sup>19</sup> Tamże.

jego spadku i w 2011 roku posiadał 0,4% udziału<sup>20</sup>, przy 0,7-procentowym udziale faktoringu eksportowego<sup>21</sup> w ogólnej wartości usług świadczonych przez członków ABFA.

Tabela II.3. Wielkość obrotów członków ABFA w latach 2007–2011.

Struktura obrotów	2007 (w mln)	2008 (w mln)	2009 (w mln)	2010 (w mln)	2011 (w mln)
<b>Faktoring krajowy</b>	20.243 £ 103.895 zł	19.378 £ 99.456 zł	16.394 £ 84.141 zł	17.933 £ 92.039 zł	18.483 £ 94.862 zł
<b>Dyskonto faktur krajowe</b>	160.690 £ 824.725 zł	175.019 £ 898.268 zł	163.407 £ 838.670 zł	178.683 £ 917.073 zł	203.800 £ 1.045.983 zł
<b>Faktoring eksportowy</b>	1.549 £ 7.950 zł	1.665 £ 8.545 zł	1.476 £ 7.575 zł	1.217 £ 6.246 zł	1.732 £ 8.889 zł
<b>Dyskonto faktur eksportowe</b>	7.327 £ 37.605 zł	9.819 £ 50.395 zł	9.155 £ 46.987 zł	12.378 £ 63.529 zł	13.711 £ 70.370 zł
<b>Faktoring importowy</b>	1.592 £ 8.171 zł	1.780 £ 9.136 zł	878 £ 4.506 zł	830 £ 4.260 zł	966 £ 4.958 zł
<b>Suma</b>	191.401 £ 982.346 zł	207.661 £ 1.065.799 zł	191.310 £ 981.879 zł	211.041 £ 1.083.147 zł	238.692 £ 1.225.063 zł
<b>w tym:</b>					
<b>z regresem</b>	169.026 £ 867.509 zł	184.343 £ 946.122 zł	171.235 £ 878.847 zł	187.297 £ 961.283 zł	211.364 £ 1.084.805 zł
<b>bez regresu</b>	22.375 £ 114.837 zł	23.318 £ 119.677 zł	20.075 £ 103.033 zł	23.744 £ 121.864 zł	27.328 £ 140.258 zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie – *ABFA statistics 2007–2011*; *Archiwalne kursy walut – średnioważony kurs liczony narastająco od stycznia 2012 r. do końca lutego 2012 r.* (1 funt = 5,1324 zł), dostępny w Internecie: [www.nbp.pl](http://www.nbp.pl).

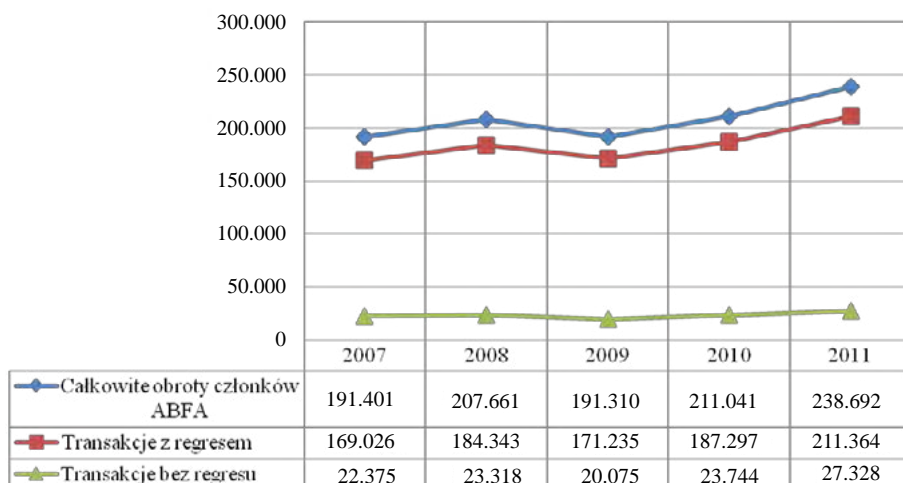
Godny podkreślenia jest również fakt, że wśród różnorodnych usług świadczonych przez członków ABFA największą popularnością cieszą się usługi z regresem. Sytuacja ta została zaprezentowana na schemacie II.2. Widzimy, że w omawianym przedziale czasowym relacja produktów z regresem do produktów bez regresu utrzymywała się średnio – mniej więcej – na poziomie 8:1. W związku z tym wartość całkowitego wolumenu

<sup>20</sup> Tamże.

<sup>21</sup> Tamże.

nu sprzedaży produktów członków ABFA kształtowana była w głównej mierze przez wartość obrotów z tytułu usług z regresem. Warto również uwypuklić, że z wyjątkiem roku 2009 sprzedaż usług bez przejęcia ryzyka wypłacalności dłużnika systematycznie wzrastała z około 169 mld funtów w 2007 roku do około 211,4 mld funtów w 2011 roku (schemat II.2), a więc o około 25%<sup>22</sup>. Należy przy tym zaznaczyć, że wartość usług w formie pełnej wykazywała podobny trend, zwiększając się z niespełna 22,4 mld funtów w 2007 roku do około 27,3 mld funtów w 2011 (tabela II.3), a więc o około 22%<sup>23</sup>.

Schemat II.2. Obroty członków ABFA w latach 2007–2011 (w mln funtów).



Źródło: opracowanie własne na podstawie – *ABFA statistics 2007–2011*.

Dane statystyczne przedstawione w tabeli II.3 odzwierciedlają tendencje, jakie można było zaobserwować w zaprezentowanej branży. Rok 2007 był rokiem korzystnym, ponieważ po raz pierwszy całkowite obroty członków ABFA przekroczyły wartość 190 mld funtów. Można więc stwierdzić, że finansowanie zabezpieczone aktywami rozwijało się w zadowalającym tempie. Było to skutkiem między innymi rosnących potrzeb przedsiębiorstw. Dzięki korzystaniu z różnorodnych usług finansowych mogły one podejmować rozmaite działania. W związku z tym przeprowadzano

<sup>22</sup> Tamże.

<sup>23</sup> Tamże.

MBO, przejmowano bądź nabywano przedsiębiorstwa, a także efektywnie usprawniono działalność jednostek. Systematycznie zwiększała się przy tym liczba klientów, którzy obracali kwotą ponad 1 mld funtów, a wzrost ten już w 2006 roku sięgał 65%<sup>24</sup>. Warto podkreślić, że w związku z faktem, że rok 2007 przyniósł zmianę wcześniejszej nazwy organizacji z FDA na ABFA, zdecydowano się na przeprowadzenie silnej kampanii PR-owej. Jej zadaniem było budowanie marki organizacji, szerzenie świadomości na temat siły i potencjału rozwoju finansowania zabezpieczonego aktywami, a także podkreślanie jego zróżnicowania. Narzędziem propagującym jedną z form finansowania stał się wcześniej wspomniany *ABL Committee*. Jest to podkomitet związany z rozpowszechnianiem *Asset-based lending*, a więc kredytowania zabezpieczonego aktywami, między innymi zapasami, maszynami, akcjami, a w niektórych przypadkach nawet nazwą marki. Dzięki *Asset-based lending* wiele brytyjskich firm finansowych rozwijało się bardzo szybko w latach 1991–2005<sup>25</sup>. Warto podkreślić, że szczególnym wzrostem zainteresowania cieszyło się finansowanie zabezpieczone akcjami, które w 2007 roku odnotowało wzrost o 49%<sup>26</sup>. Niemniej jednak nadal dominującą formą pozostawało finansowanie bazujące na nieuregulowanych należnościach, które zwiększyło się o 48%<sup>27</sup>. W związku z tym rok 2007 pokazał, że finansowanie zabezpieczone aktywami wciąż posiada duży potencjał rozwoju. Co więcej, stało się oczywiste, że może być ono alternatywnym rozwiązaniem w okresie zmniejszenia dostępności do kredytów i pożyczek na skutek zaostrzenia warunków ich przyznawania<sup>28</sup>.

Sytuacja członków ABFA prezentowała się korzystnie również w 2008 roku. Wartość branży zwiększyła się do 207,7 mld funtów (tabela II.3). Ponadto tempo tego wzrostu przekraczało tempo wzrostu kredytowania. Dzięki owej formie finansowania firmy mogły uwolnić płynność ukrytą w swoich aktywach<sup>29</sup>. Niemniej jednak wraz z zaostrzeniem się sytuacji ekonomicznej również działalność członków ABFA nie była w stanie całkowicie oprzeć się wpływowi kryzysu. W 2009 roku wielkość ich obro-

<sup>24</sup> *Asset Based Finance Industry bucks financial markets downturn*, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 31.03.2012].

<sup>25</sup> *Asset Based Lending*, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 15.03.2012].

<sup>26</sup> *Asset Based Finance Industry bucks financial markets downturn*.

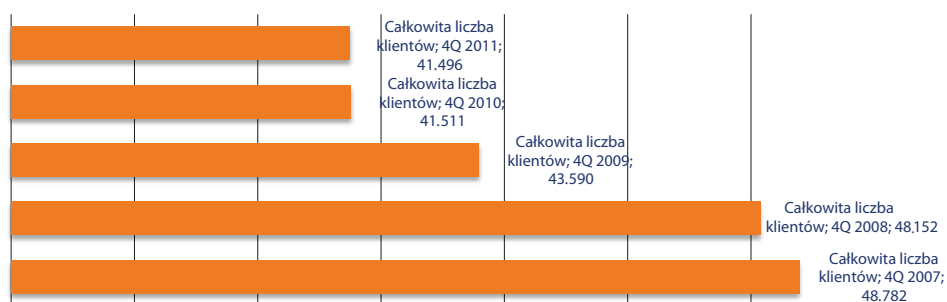
<sup>27</sup> Tamże.

<sup>28</sup> Tamże.

<sup>29</sup> *Asset Based Advances £17 billion in 2008*, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 31.03.2012].

tów spadła i zmniejszyły się kwoty zaliczek na rzecz klientów. Przyczyną tej sytuacji było ogólne osłabienie działalności gospodarczej brytyjskich i irlandzkich przedsiębiorstw, które spowodowało zmniejszenie zainteresowania usługami członków ABFA, a także zredukowało skłonność do zadłużania się. Pierwsza połowa 2009 roku była trudnym okresem. W owym czasie wzrosły należności stracone członków ABFA z tytułu usług bez regresu, a także zwiększyła się liczba firm niewypłacalnych i zagrożonych niewypłacalnością. Niemniej jednak druga połowa roku przyniosła poprawę, co mogło wskazywać na fakt, że dla członków ABFA najgorszy etap recesji już minął<sup>30</sup>.

Schemat II.3. Całkowita liczba klientów członków ABFA na koniec czwartego kwartału 2007–2011.



Źródło: opracowanie własne na podstawie – *ABFA statistics 2007–2011*.

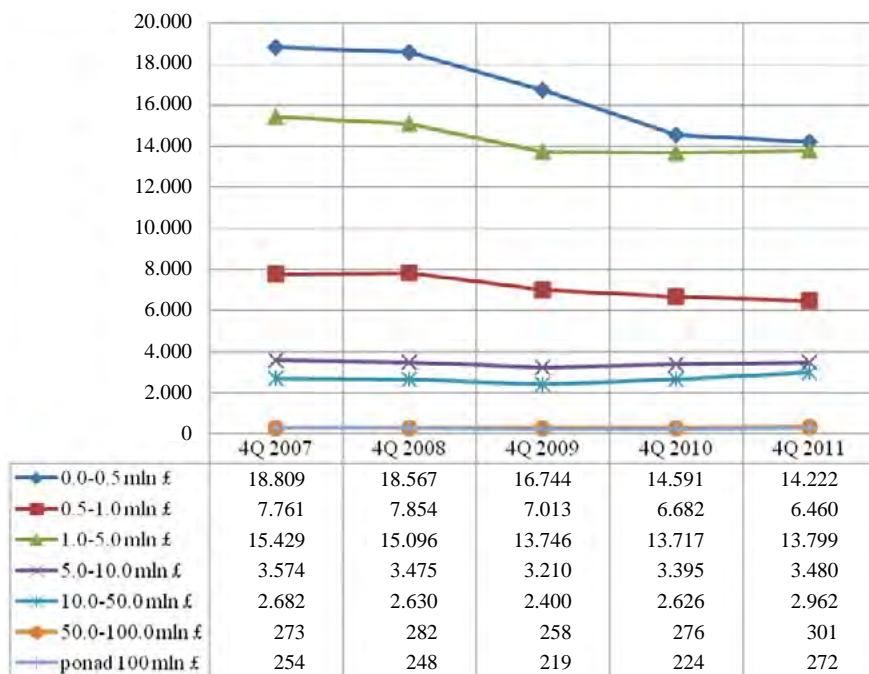
Rok 2010 przyniósł oznaki poprawy. Obroty członków ABFA wzrosły, poprawiły się wyniki ze sprzedaży ich klientów, a także zmniejszyła liczba dni zalegania z płatnościami. Warto jednak podkreślić, że klienci w znacznie większym stopniu dysponowali funduszami wewnętrznymi, więc nie odczuwali potrzeby wykorzystania w pełni możliwości oferowanych im przez firmy finansujące<sup>31</sup>. W 2011 roku można było zaobserwować, że podmioty ponownie korzystają swobodnie z usług członków ABFA nie tylko w celu prowadzenia bieżącej działalności podstawowej, ale również dla finansowania dalszego wzrostu. Ponadto szczególnie widoczny był wzrost liczebności klientów o obrotach powyżej 5 mln funtów. Byli oni zachęceni

<sup>30</sup> *Firms accessing more finance*, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 31.03.2012].

<sup>31</sup> *£ 5.2 bn unused funding available for invoice finance clients*, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 31.03.2012].

dużą dostępnością tych produktów oraz możliwościami, jakie przynoszą<sup>32</sup>. Jak widać w tabeli II.3, w przeciągu całego badanego okresu odnotowano wzrost obrotów członków ABFA z 191,4 mld funtów (982,3 mld zł) do 238,7 mld funtów (1,225 bln zł), a więc o około 25%<sup>33</sup>.

Schemat II.4. Liczba klientów członków ABFA w zależności od wielkości ich obrotów na koniec czwartego kwartału 2007–2011.



Źródło: opracowanie własne na podstawie – *ABFA statistics 2007–2011*.

Nie sposób również nie wspomnieć o całkowitej liczbie klientów członków ABFA w zestawieniu na koniec czwartego kwartału lat 2007–2011; liczba ta została przedstawiona na schemacie II.3. Widzimy, że przez cały badany okres liczba klientów stopniowo się zmniejszyła z 48 782 (4Q 2007) do 41 496 (4Q 2011), czyli o około 15%<sup>34</sup>. Ponadto największy spadek odnotowano w roku 2009, w którym na koniec czwartego kwartału liczba

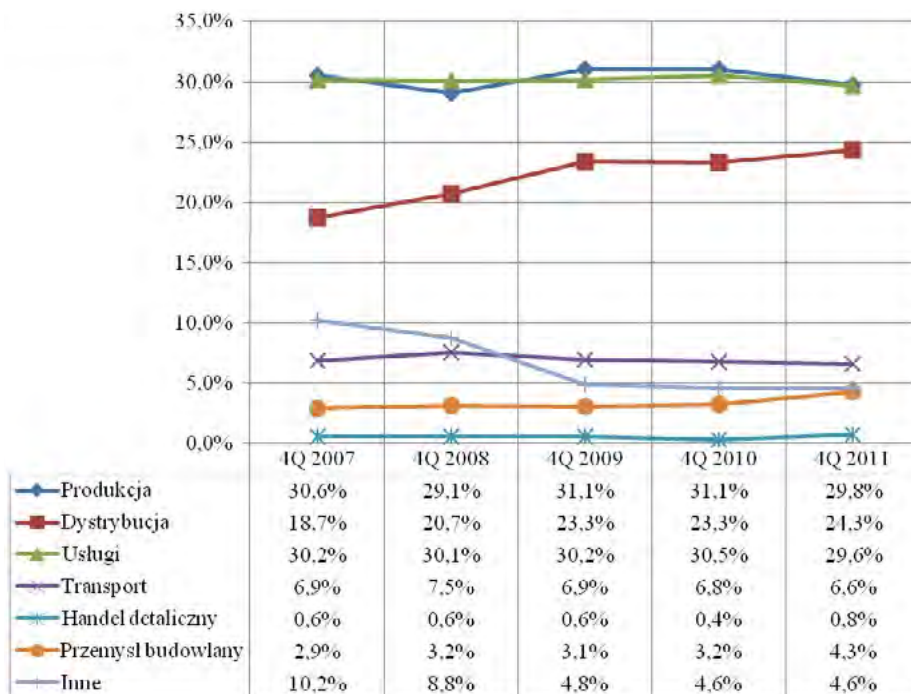
<sup>32</sup> *Larger firms turn to invoice finance as both turnover and funding growth continue*, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 31.03.2012].

<sup>33</sup> Obliczenia własne na podstawie: *ABFA statistics 2007–2011*.

<sup>34</sup> Obliczenia własne na podstawie: *ABFA statistics 2007–2011*.

klientów, w porównaniu z analogicznym kwartałem roku poprzedniego, zmniejszyła się o 10%<sup>35</sup>, tj. o około 4560 podmiotów<sup>36</sup>.

Schemat II.5. Procentowy udział liczby klientów członków ABFA z poszczególnych sektorów gospodarki na koniec czwartego kwartału 2007–2011.



Źródło: opracowanie własne na podstawie – *ABFA statistics 2007–2011*.

Na schemacie II.4. widzimy, że w badanym okresie najliczniejszą grupę stanowili klienci z rocznym obrotem do 0,5 mln funtów. Pomimo że ich udział na koniec czwartego kwartału 2007 roku wynosił aż 38,6%<sup>37</sup>, to przez cały omawiany okres zmniejszył się o 24%<sup>38</sup>. Drugie miejsce pod względem liczebności zajmowały podmioty z rocznym obrotem od 1 do 5 mln funtów. Ich liczba przeważnie wykazywała tendencję spadkową, ale na koniec czwartego kwartału 2011 roku delikatnie wzrosła i ukształtowała

<sup>35</sup> Tamże.

<sup>36</sup> Tamże.

<sup>37</sup> Tamże.

<sup>38</sup> Tamże.



się na poziomie 13 799, co odpowiada 33,3%<sup>39</sup> całkowitej liczby klientów. Pomimo że na początku badanego okresu była ona o 18%<sup>40</sup> mniejsza niż w przypadku klientów z obrotami do 0,5 mln funtów, to wraz z upływem czasu zauważalne stało się zanikanie owej różnicy. Klienci z rocznymi obrotami od 0,5 do 1 mln funtów zajmowali trzecie miejsce pod względem liczebności, która w ostatnich latach wykazywała wyraźny trend spadkowy. W czwartym kwartale 2011 roku przyjęła wartość 6460, co odpowiada 15,6%<sup>41</sup> całkowitej liczby klientów danego roku. Warto więc uwypuklić, że w latach 2007–2011 udział podmiotów z segmentu MSP wynosił ponad 80%<sup>42</sup> ogółu klientów członków ABFA. Pozostałe cztery grupy, zawierające podmioty o rocznych obrotach od 5 do ponad 100 mln funtów, stanowiły na początku analizowanego okresu jedynie 13,9%<sup>43</sup>, co odpowiadało liczbie 6783 klientów. Pomimo że jest to niewielka wartość, to w ciągu omawianych 5 lat uległa ona zwiększeniu i na koniec okresu wyniosła 7015, czyli 16,9% ogólnej liczebności<sup>44</sup>. Ciekawym spostrzeżeniem jest fakt, że spadek całkowitej liczby klientów na koniec ostatniego kwartału 2010 roku spowodowany był wyłącznie zmniejszeniem liczebności klientów z sektora MSP. Co więcej, liczebność podmiotów powyżej 5 mln funtów uległa wzrostowi o około 7%<sup>45</sup> w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku.

Struktura klientów członków ABFA została ukazana na schemacie II.5. Dominują wśród niej podmioty z sektora produkcji i usług. Ich łączny udział na koniec czwartego kwartału 2007 roku wynosił 60,8%, co odpowiada liczbie 29 618 klientów<sup>46</sup>. Na przełomie badanych 5 lat odnotowano spadkowy trend liczebności tych podmiotów (4Q 2011 – 24 644 podmioty<sup>47</sup>). Ponadto istotna część klientów pochodzi również z sektora dystrybucji, gdzie można było zaobserwować znaczne zmiany. Na początku omawianego okresu udział tego typu klientów wynosił 18,7%. Natomiast na koniec ostatniego kwartału 2011 roku ukształtował się na poziomie

<sup>39</sup> Tamże.

<sup>40</sup> Tamże.

<sup>41</sup> Tamże.

<sup>42</sup> Tamże.

<sup>43</sup> Tamże.

<sup>44</sup> Tamże.

<sup>45</sup> Tamże.

<sup>46</sup> Tamże.

<sup>47</sup> Tamże.



24,3%, co oznacza wzrost o 5,6 p.p.<sup>48</sup>. Ciekawą tendencję wykazała również liczebność klientów z sektora handlu detalicznego. Na koniec czwartego kwartału 2006 roku osiągnęła ona wartość 490<sup>49</sup>. W okresie od 2007 do 2010 roku zmalała z 290<sup>50</sup> (0,6%) do 153<sup>51</sup> (0,4%) podmiotów. Było to efektem kryzysu, który szczególnie negatywnie wpłynął na handel detaliczny i usługi. W związku z tym podmioty z owych branż redukowały swoje pierwotne plany ekspansji, do których potrzebowałyby finansowania, i skupiały się na przewyciężaniu trudnych warunków i utrzymaniu działalności. Niemniej jednak rok 2011 pokazał, że sytuacja w tej najmniej licznej grupie zaczyna się poprawiać. Dowodem potwierdzającym tę tezę jest fakt, że w porównaniu z 2010 rokiem liczba podmiotów zwiększyła się tu ponad dwukrotnie – osiągając wartość – 330<sup>52</sup>. Warto również wspomnieć o tym, że w przeciągu owego pięcioletniego okresu średni udział klientów z sektora transportowego wynosił 7%, natomiast z przemysłu budowlanego 3,3% (w 2011 roku nastąpił silny wzrost liczebności klientów z sektora budowlanego do 1771<sup>53</sup>).

Początki ABFA sięgają 1976 roku. Od tego czasu organizacja przeobrażała się, obejmując kolejne obszary usług finansowych. We wstępnej fazie reprezentowała interesy głównie branży faktoringowej, następnie również dyskonta faktur, by ostatecznie objąć całość finansowania zabezpieczonego aktywami. Obroty ABFA, a także liczba klientów, zwiększały się wraz z rozwojem owej organizacji. Obecnie podejmuje ona wiele inicjatyw o charakterze międzynarodowym, a także krajowym, nie zapominając przy tym o rozwoju usług finansowych, które reprezentuje. Wprawdzie kryzys znacznie spowolnił rozwój ABFA, a kondycja gospodarki brytyjskiej przełożyła się na osłabienie wyników działalności owej organizacji, to już pod koniec 2010 roku zauważalne stały się pierwsze oznaki poprawy sytuacji finansowej i dalszych obiecujących perspektyw członków ABFA. Pomimo osłabienia koniunktury i przejściowych trudności, ABFA nadal uchodzi za wzorzec organizacji zrzeszającej podmioty świadczące w całej Europie, a nawet na świecie usługi finansowania zabezpieczonego aktywami.

<sup>48</sup> Tamże.

<sup>49</sup> Tamże.

<sup>50</sup> Tamże.

<sup>51</sup> Tamże.

<sup>52</sup> Tamże.

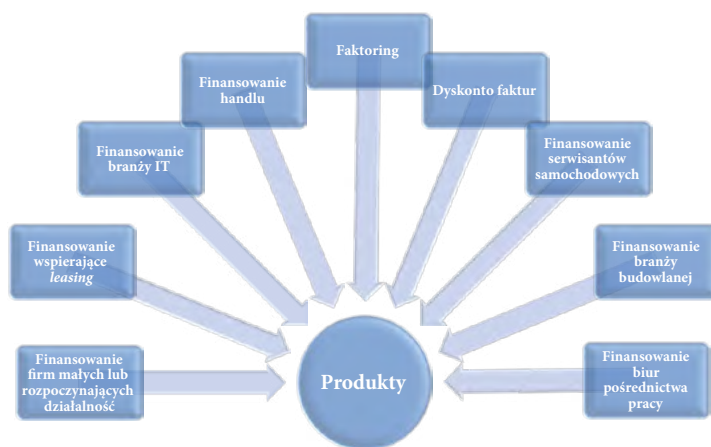
<sup>53</sup> Tamże.

## 2.2. Bibby Financial Services w Wielkiej Brytanii

Jednym z członków ABFA jest Bibby Financial Services (Bibby FS). Jest to największa niezależna firma w Wielkiej Brytanii, oferująca przedsiębiorstwom rozwiązania gwarantujące płynność finansową z nastawieniem na faktoring i dyskonto faktur. W związku z tym zapewnia ona przepływ gotówki, wspierając rozwój i wzmacniając potencjał firm.

Bibby Financial Services świadczy usługi finansowe około 4500 podmiotom, co implikuje roczne obroty w wysokości ponad 3,4 mld funtów. Co więcej, firma ta przeznaczająca około 300 mln funtów rocznie na zaliczkowanie należności małych i średnich przedsiębiorstw. W 2012 roku dyrektorem generalnym Bibby FS w Wielkiej Brytanii został David Postings. Przed objęciem owego stanowiska był dyrektorem generalnym w firmie TTT Moneycorp, a swoją wcześniejszą karierę zawodową wiązał z takimi podmiotami jak Barclays Group i Lloyds TSB. Warto również dodać, że firma Bibby FS od kilku lat określana jest mianem Najlepszego Faktora i Dyskontera na rynku brytyjskim (*Best Factor and Discounter 2011, 2010 & 2009*), a gazeta „Sunday Times” wyróżniła ją również jako jednego ze 100 najlepszych pracodawców 2012 roku<sup>54</sup>.

Schemat II.6 Produkty oferowane przez Bibby Financial Services w Wielkiej Brytanii.



Źródło: opracowanie własne na podstawie – *Products and services*, dostępny w Internecie: [www.bibbyfinancialservices.com](http://www.bibbyfinancialservices.com) [dostęp: 27.04.2012].

<sup>54</sup> *About Bibby Financial Services*, dostępny w Internecie: [www.bibbyfinancialservices.pl](http://www.bibbyfinancialservices.pl) [dostęp: 26.04.2012].

Bibby Line Group Ltd. jest podmiotem założonym w 1807 roku przez Johna Bibby. Obecnie składa się on z Bibby Line Ltd. (transport morski), Bibby Distribution Ltd. (rozwiązania logistyczne) oraz Bibby Financial Services, a więc firmy zajmującej się świadczeniem usług finansowych<sup>55</sup>.

Schemat II.6 prezentuje produkty, które znajdują się w ofercie Bibby Financial Services w Wielkiej Brytanii. Należy zaznaczyć, że klient ma możliwość uzyskania dostępu internetowego do tych usług, z których korzysta. Dzięki temu obejmuje nad nimi kontrolę i weryfikuje ich stan za pomocą własnego elektronicznego konta.

Jednym z podstawowych produktów oferowanych przez Bibby FS jest faktoring, który występuje tu pod postacią: faktoringu (*Factoring*), faktoringu z ochroną „złego długu” (*Factoring with bad debt protection*), faktoringu tajnego (*Confidential factoring*), a także faktoringu eksportowego (*Export factoring*).

Pierwszy produkt – określony ogólną nazwą „faktoring” – występuje tu w bardzo typowej formie. Faktor gwarantuje możliwość elastycznego finansowania, a także inkasowania należności i administrowania nimi. Usługa ta jest przeznaczona dla podmiotów z minimalnym obrotem na poziomie 50 tys. funtów. W przypadku owego produktu klient wyposażony jest w 24-godzinny dostęp do systemu internetowego, który umożliwi mu śledzenie stanu płatności dokonywanych przez jego dłużników, a także informuje go o kwocie przyznanego mu limitu faktoringowego. Standardowa długość umowy przewiduje okres 18-miesięcznej współpracy klienta z Bibby FS, z 6-miesięcznym okresem wypowiedzenia. Niemniej jednak istnieje możliwość wynegocjowania również krótszego czasu współpracy.

Warto podkreślić, że cechą charakterystyczną Bibby FS jest przede wszystkim wysoka jakość usług. Dowodem potwierdzającym owo stwierdzenie jest szybka reakcja i odzew firmy do klienta zainteresowanego jej produktem. Po wysłaniu zapytania ofertowego przez potencjalnego faktora Bibby FS jest w stanie zaproponować mu spotkanie w ciągu 24 h. Na schemacie II.7 zaprezentowano standardową procedurę zawarcia transakcji faktoringowej pomiędzy Bibby Financial Services a danym klientem. Czas potrzebny do jej przeprowadzenia uwarunkowany jest dostępnością do informacji o danym kliencie, jednakże zazwyczaj wynosi od 7 do 10 dni. Należy zaznaczyć, że „płatności z góry” sięgają tu zazwyczaj 85% wartości

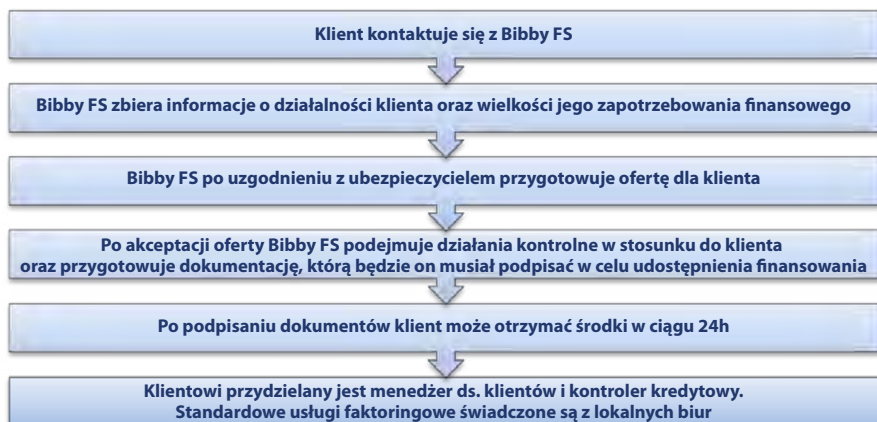
<sup>55</sup> Historia firmy, tamże.

należności. Niemniej jednak jeżeli sytuacja faktoranta i kondycja finansowa jego dłużników będą odpowiednie, to istnieje możliwość uzyskania wyższej kwoty finansowania<sup>56</sup>.

Bibby FS posiada w swojej ofercie również faktoring z ochroną „złego długu”, będący standardową usługą bez regresu. Oznacza to, że poza finansowaniem i ściąganiem należności faktorant ma możliwość przekazania faktorowi ryzyka wypłacalności swoich dłużników. Dzięki temu usprawnia on przepływ środków pieniężnych w swojej firmie, a także odrzuca obawy wynikające ze złej kondycji finansowej własnych kontrahentów. Usługę tę można zastosować zarówno wobec wybranych dłużników, jak również całkowitych obrotów danej firmy.

W ofercie Bibby FS znajduje się również faktoring tajny. W przypadku tego produktu dłużnik nie jest informowany o zawarciu transakcji faktoringowej pomiędzy dostawcą dóbr i usług a faktorem. W związku z tym Bibby FS w kontaktach z dłużnikiem występuje w roli pierwotnego wierzyciela, czyli stosuje logo danej firmy i kontaktuje się z nim w jej imieniu. W rezultacie odbiorca produktów nie jest świadomy, że w rozliczeniu jego transakcji bierze udział osoba trzecia. Dzięki temu dotychczasowe relacje wierzyciela z dłużnikiem pozostają niezmienione.

#### Schemat II.7. Proces rozpoczęcia współpracy z Bibby Financial Services w Wielkiej Brytanii.



Źródło: opracowanie własne na podstawie – *Working with Bibby Financial Services*, dostępny w Internecie: [www.bibbyfinancialservices.com](http://www.bibbyfinancialservices.com) [dostęp: 27.04.2012].

<sup>56</sup> *What we do?*, tamże.

Kolejnym produktem oferowanym przez Bibby FS jest dyskonto faktur (*Invoice discounting*). Produkt ten jest dedykowany klientom, którzy chcą zachować wewnętrzną kontrolę nad swoimi należnościami, a ich roczne obroty przekraczają 500 tys. funtów. Dyskonto faktur jest bardzo elastyczną usługą zapewniającą wyłącznie funkcję finansową. W związku z tym korzystają z niego podmioty, które mają problemy z płynnością finansową lub po prostu chcą uzyskać środki pieniężne przed terminem wymagalności należności<sup>57</sup>.

Należy zaznaczyć, że firma Bibby FS posiada również bogatą ofertę produktów odpowiadających kompleksowym potrzebom klientów. Możemy więc tu znaleźć rozwiązanie przygotowane z myślą o importerach, tak zwane „finansowanie handlu” (*Trade Finance*). Produkt ten określany jest mianem *one-stop solution*, co w swobodnym tłumaczeniu oznacza „wszystko w jednym miejscu”. Usługa ta umożliwi bowiem importerowi zarówno wypełnianie własnych zobowiązań, jak i finansowanie jego należności. W związku z tym Bibby FS gwarantuje możliwość uregulowania płatności wynikających z potwierdzonych zamówień importera, uiszczenia wymaganych zaliczek gotówkowych, a nawet otwarcia w jego imieniu akredytywy. Ze względu na to, że Bibby FS finansuje również należności klienta, nie musi się on obawiać ewentualnych problemów płynnościowych. Co więcej, może skorzystać także z monitoringu kredytowego. Obejmuje on przygotowanie zestawienia stanu wiarygodności klienta, kontaktowanie się z jego dłużnikami, a także kontrolę i pobór należnych mu kwot. W odpowiedzi na specyficzne potrzeby Bibby FS zapewnia importerowi również usługi doradcze w zakresie: logistyki, zgodności celnej, podatku VAT oraz kwestii licencyjnych.

W ofercie Bibby FS znajduje się także produkt stworzony w celu finansowania firm małych, których obrót nie przekracza 300 tys. funtów, lub rozpoczynających działalność (*New Start Business Finance*). Składa się on z pakietu usług obejmujących finansowanie, inkaso należności, a także monitoring kredytowy. Jego celem jest zarówno wspieranie początkowych faz rozwoju firm, jak i rozwiązywanie problemów płynnościowych niewielkich podmiotów. Specyfika klientów, którzy z niego korzystają, doprowadziła do zastosowania w jego ramach szeregu udogodnień. W związku z tym Bibby FS, bez dodatkowych ograniczeń, gwarantuje finansowanie

---

<sup>57</sup> Tamże.

90% wartości faktur wraz z możliwością przejęcia ryzyka wypłacalności dłużników. Co więcej, klient zawiera elastyczną umowę na okres 28 dni (minimalnie), po których może zrezygnować z owego produktu lub kontynuować współpracę z Bibby FS. Ponadto ma on również zapewnioną 3-miesięczną gwarancję w ramach usług, z których korzystał. Widzimy więc, że produkt *New Start Business Finance* został w sposób bezpośredni dostosowany do docelowej grupy klientów<sup>58</sup>.

Interesującym produktem o tajnym charakterze jest również finansowanie branży budowlanej (*Construction Finance*). Jest to unikalne połączenie finansowania i inkasa należności, skierowane do firm z branży budowlanej. Bibby FS oferuje w przypadku tej usługi pomoc różnorodnych specjalistów, między innymi kosztorysantów budowlanych. *Construction Finance*, poprzez dostarczanie firmom środków pieniężnych, umożliwia zawieranie i wykonywanie nowych kontraktów. Warto zaznaczyć, że rozwiązanie to zostało uzupełnione o ochronę tak zwanego „złego długu”, a więc wykazuje cechy usługi bez regresu, chroniącej przed ryzykiem wypłacalności dłużnika. Dodatkowo produkt ten daje możliwość pełnienia przez Bibby FS funkcji administracyjnej i kontrolnej w odniesieniu do należności wynikających z kontraktów budowlanych. Godny podkreślenia jest fakt, że Bibby FS jako jednostka finansująca firmy z branży budowlanej współpracuje na zasadach partnerskich z National Specialist Contractors' Council. Jest to brytyjska organizacja związana z branżą budowlaną. Skupia ona i zarazem reprezentuje interesy 32 specjalistycznych organizacji handlowych związanych z szeroko pojętą branżą budowlaną, tj. planowaniem, projektowaniem czy budownictwem. Związek ten występuje w roli autorytetu w branży budowlanej i udziela wsparcia swoim członkom. Podmioty te korzystają z produktów Bibby FS.

Warto podkreślić, że Bibby FS w ramach *Construction Finance* przygotowało również specjalną ofertę dedykowaną architektom – *Architect Finance*. Jest to rozwiązanie występujące w formie finansowania tajnego o charakterze właściwym, a więc z możliwością przejęcia ryzyka wypłacalności dłużników. Zapewnia ono ciągły dostęp do środków pieniężnych niezbędnych do podejmowania nowych przedsięwzięć. Co więcej, mogą być one udostępniane na bazie projektów będących dopiero w fazie realizacji, często wraz z osiągnięciem kamieni milowych wytyczonych w ramach pro-

<sup>58</sup> Tamże.



jektu. Produkt ten został wzbogacony o możliwość świadczenia usług z zakresu kontroli kredytowej i zarządzania należnościami kontraktowymi<sup>59</sup>.

Bibby FS posiada w swojej ofercie także finansowanie biur pośrednictwa pracy (*Recruitment Finance*). Produkt ten stanowi kombinację funkcji finansowej (do 100% wartości faktur), inkasa należności oraz kontroli kredytowej. Do owego zestawu usług należy dodać także możliwość kompleksowej obsługi w ramach naliczania płac, a także zarządzania kwestiami kadrowymi. W ramach *Recruitment finance* firma Bibby FS wraz ze swoimi partnerami – Etz oraz RSM Tenon – wdrożyła internetowe rozwiązanie, zwane *Online Agency Management Tool*. Dzięki niemu biura pośrednictwa pracy mogą efektywnie zarządzać profilami swoich klientów i kandydatów do pracy. W rezultacie dochodzi do redukcji czasu zużywanego na wykonywanie różnorodnych czynności administracyjnych i organizacyjnych, co umożliwi skoncentrowanie się na działalności podstawowej. Warto podkreślić, że wspomniana firma Etz od 2000 roku zajmuje się dostarczaniem automatycznych i innowacyjnych rozwiązań w zakresie zarządzania kartami kontrolnymi czasu pracy. Podmiot ten świadczy firmom usługi z branży rekrutacyjnej, oferując im oprogramowanie na bazie modelu *Software as Service* („oprogramowanie jako usługa”). Jest to przykład modelu chmury obliczeniowej, w którym oprogramowanie kontroluje jego dostawca. Użytkownik nie musi więc instalować i uruchamiać programu na swoim komputerze, ponieważ producent aplikacji przechowuje ją i udostępnia drogą internetową. W rezultacie administrowanie, aktualizowanie oraz pomoc techniczna zostają przypisane do dostawcy. Zmniejsza to koszty nabywcy oprogramowania, a także zwalnia go z problemów natury technicznej<sup>60</sup>. RSM Tenon – drugi partner Bibby FS – świadczy usługi w zakresie podatków, rachunkowości, doradztwa biznesowego, zarządzania ryzykiem, a także zarządzania finansowego. Firma ta w 2011 roku zwyciężyła w konkursie *British Accountancy Awards 2011*, jako Narodowa Firma Roku (*National Firm of the Year*). RSM Tenon należy do RSM International, a więc do szóstej na świecie sieci niezależnych firm w swojej branży (pod względem wielkości)<sup>61</sup>. W związku z tym można stwierdzić, że Bibby FS prężnie współpracuje z różnorodnymi podmiotami.

<sup>59</sup> Tamże.

<sup>60</sup> *Find out about Etz*, dostępny w Internecie: [www.etztimesheetsolutions.com](http://www.etztimesheetsolutions.com) [dostęp: 2.05.2012].

<sup>61</sup> *About us*, dostępny w Internecie: [www.rsmtenon.com](http://www.rsmtenon.com) [dostęp: 2.05.2012].

W rezultacie firma ta może dostarczać swoim klientom kompleksowe i najnowocześniejsze rozwiązania, dostosowane do różnorodnych obszarów ich działalności.

Kolejnym atrakcyjnym produktem, oferowanym przez Bibby FS, jest finansowanie serwisantów samochodowych (*Bodyshop Finance*). Rozwiązanie to zostało przeznaczone dla serwisów samochodowych świadczących swoje usługi w ramach gwarancji lub ubezpieczenia. Poza standardową usługą finansową, kontrolą kredytową oraz inkasem należności, Bibby FS proponuje również przejęcie ryzyka wypłacalności podmiotów zlecających prace serwisowe. Mamy tu więc do czynienia z firmami, które wykonują usługi dla jednostek bardziej wiarygodnych takich jak towarzystwa ubezpieczeniowe czy producenci samochodów. Dzięki temu Bibby FS minimalizuje możliwość współpracy z podmiotami o potencjalnie większym ryzyku wypłacalności<sup>62</sup>.

Warto podkreślić, że Bibby FS zdecydowało się również na wspieranie branży *leasingowej*. *Leasing* jest formą finansowania zewnętrznego, która w określonym terminie gwarantuje możliwość użytkowania środków rzeczowych (przedmiotu *leasingu*) w zamian za opłaty leasingowe uiszczane na rzecz leasingodawcy<sup>63</sup>. Bibby FS finansuje firmy, które chcą zwiększać swoją działalność i zajmują się wytwarzaniem, dystrybucją lub handlem sprzętem i wyposażeniem. Dzięki uwolnieniu gotówki zamrożonej w należnościach z tytułu sprzętu o wartości od 1000 funtów do dziesiątek tysięcy funtów brytyjskich podmioty korzystające z finansowania wspierającego *leasing* (*Lease Finance*) mogą zaoferować swoim klientom różnorodne rozwiązania *leasingowe*. W rezultacie klienci owych firm nie muszą od razu płacić całkowitej ceny danego sprzętu lub wyposażenia, ale jej płatność mogą rozłożyć na dogodny dla siebie okres. W wyniku tego przedsiębiorstwa zwiększają swoje obroty. Godny podkreślenia jest także fakt, że działalność Bibby FS w obszarze *leasingowym* rozwija się poprzez aktywne uczestnictwo i współpracę z takimi organizacjami, jak: Catering Equipment Distributors Association, Fork Lift Truck Association i Local Authorities Caterers Association.

<sup>62</sup> *What we do.*

<sup>63</sup> A. Dulinić, *Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty*, Warszawa: PWE, 2011, s. 35.



Potencjał rozwoju Technologii Informacyjnej (IT) spowodował, że w ofercie produktowej Bibby FS znalazło się finansowanie branży IT (*IT Finance*). Zgodnie ze specyfiką branży IT finansowanie odbywa się nie tylko na bazie faktur, ale również kontraktów lub wraz z osiągnięciem wytyczonych w ramach danego projektu kamieni milowych. Co więcej, Bibby FS proponuje w tym wypadku również możliwość inkasowania należności, a także przejęcia ryzyka wypłacalności odbiorców usług z obszaru IT. Docelową grupą klientów *IT Finance* są między innymi: firmy doradcze w zakresie IT, pośrednicy w procesie sprzedaży, programiści komputerowi, a także integratorzy systemów<sup>64</sup>.

Należy zaznaczyć, że Bibby Financial Services dywersyfikuje swoją działalność, świadcząc usługi przedsiębiorstwom z różnorodnych branż. Firma ta podąża za trendami panującymi w gospodarce, a także wnikliwie obserwuje potencjalnie dochodowe nisze rynkowe. Warto także podkreślić, że Bibby FS udostępnia produkty dostosowane do potrzeb danej grupy klientów, odzwierciedlając w ten sposób ich specyfikę. Dzięki temu osiąga sukces i zwiększa swoją aktywność na rynkach zagranicznych. Obecnie biura tej firmy możemy znaleźć między innymi we Francji, w Irlandii, USA, Kanadzie, Australii, Indiach, Niemczech, Czechach, na Słowacji, a także w Polsce. Godny uwypuklenia jest również fakt, że Bibby FS w Wielkiej Brytanii należy do Asset Based Finance Association oraz do International Factors Group, co świadczy o wysokim prestiżu owego podmiotu.

### 3. Faktoring w Polsce

#### 3.1. Polski Związek Faktorów

Wychodząc naprzeciw nowym tendencjom rynkowym, dążąc do ujednolicenia i popularyzacji faktoringu w Polsce, a także krocząc za przykładem państw o rozwiniętej tradycji faktoringowej – w 2006 roku Konferencja Instytucji Faktoringowych przekształciła się w Polski Związek Faktorów (PZF). Obecnie jest to organizacja zajmująca się nie tylko reprezentacją interesów swoich członków czy upowszechnianiem faktoringu, ale również edukacją w tej dziedzinie.

<sup>64</sup> *What we do.*

Każda organizacja posiada własną, specyficzną strukturę członkostwa, która charakteryzuje ją na tle innych. To dzięki niej zbudowana zostaje swoista relacja i zależność pomiędzy różnorodnymi podmiotami. W przypadku struktury PZF wyróżniamy członków Związku oraz członków wspierających. Pod postacią członka wspierającego należy rozumieć podmiot, który zgodnie ze swoją nazwą chce wspierać rynek faktoringowy lub w nim uczestniczyć, ale w innej formie niż faktor. W grupie tej możemy wyróżnić takie jednostki jak Hilton-Baird Financial Solutions czy Faktoring BROKER. Zarówno członkowie Związku, jak i członkowie wspierający mają prawo czynnie uczestniczyć w działalności PZF, a także wносить wnioski dotyczące funkcjonowania owej organizacji<sup>65</sup>. Ponadto posiadają oni dostęp do informacji związanych ze Związkiem, jednakże w przypadku członków wspierających odbywa się to po udostępnieniu ich przez Komitet Wykonawczy. Dodatkowo członek Związku może odnosić korzyści z tytułu wszelkiego rodzaju uprawnień, które niesie za sobą przynależność do PZF. Natomiast członek wspierający ma możliwość opiniowania spraw, którymi zajmuje się owa organizacja.

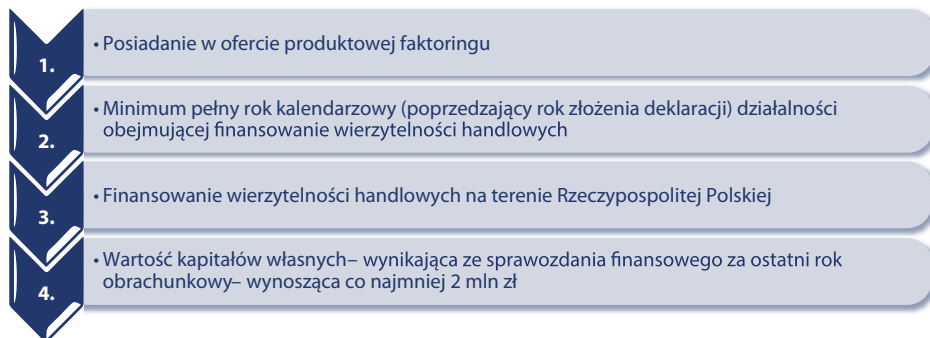
Na schemacie III.1. zostały zaprezentowane wymagania wobec członków Związku. Widzimy, że zasadniczym obowiązkiem jest świadczenie usług obejmujących finansowanie wierzytelności handlowych na terenie Polski. Należy również podkreślić, że owe kryteria odzwierciedlają kluczową rolę faktoringu, który musi się znaleźć w ofercie produktowej każdego z członków Związku. Ponadto w celu zabezpieczenia finansowego, a także standaryzacji podmiotów wchodzących w skład PZF podkreślono także konieczność posiadania kapitałów własnych o dopuszczalnej wartości minimalnej wynoszącej 2 mln zł. Co więcej, podmiot ubiegający się o członkostwo w Związku powinien finansować wierzytelności handlowe minimalnie przez okres jednego pełnego roku kalendarzowego poprzedzającego rok złożenia deklaracji, z której wynika chęć członkostwa<sup>66</sup>. Widzimy więc, że członkowie PZF są zobligowani do spełniania kryteriów wskazujących między innymi na wysoką jakość świadczonych przez nich usług.

---

<sup>65</sup> Statut Polskiego Związku Faktorów, dostępny w Internecie: [www.faktoring.pl](http://www.faktoring.pl) [dostęp: 4.05.2012].

<sup>66</sup> Tamże.

## Schemat III.1. Zestaw wymagań w stosunku do członka PZF

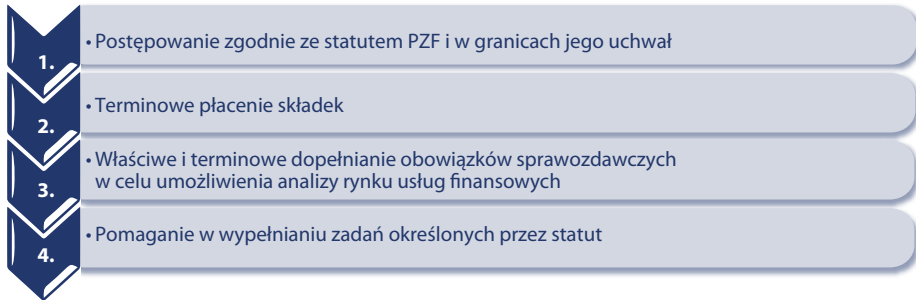


Źródło: opracowanie własne na podstawie – *Statut Polskiego Związku Faktorów*, dostępny w Internecie: [http://www.factoring.pl/files/statut\\_pzf\\_2008.pdf](http://www.factoring.pl/files/statut_pzf_2008.pdf) [dostęp: 4.05.2012].

Należy zaznaczyć, że z tytułu członkostwa w Związku wynikają nie tylko prawa, ale również obowiązki, które zostały zaprezentowane na schemacie III.2. Widzimy, że członek Związku musi przestrzegać norm i zasad zawartych w statucie. Jest on również zobligowany do dokonywania opłat składkowych we właściwym czasie. Ponadto powinien dbać o systematyczne i właściwe dostarczanie niezbędnych informacji, które umożliwią owej organizacji przeprowadzenie badania rynku finansowania wierzycielności handlowych na terenie Polski.

Strukturę i podstawową charakterystykę organów PZF zamieszczono w tabeli III.1. Warto podkreślić, że wyszczególnione tu walne zgromadzenie członków nie tylko zajmuje się uchwalaniem i modyfikacjami statutu, ale także programu działania PZF. Ponadto dokonuje ono wyboru komitetu wykonawczego oraz komisji rewizyjnej, a także przyjmuje budżet. Ponadto organ ten jest uprawniony do ewentualnego rozwiązania PZF. Oprócz tego decyduje o kwestiach członkowskich i definiuje zasady ustalania, poboru i wysokości składek. Wymienione funkcje walnego zgromadzenia członków pozwalają stwierdzić, że jest ono najwyższym organem PZF.

## Schemat III.2. Zestaw obowiązków członka PZF.



Źródło: opracowanie własne na podstawie – *Statut Polskiego Związku Faktorów*.

W przypadku Komitetu Wykonawczego należy podkreślić, że pełni on niezwykle ważną rolę w odniesieniu do funkcjonowania organizacji jako całości. W związku z tym odpowiada nie tylko za bieżące sprawy PZF i administrowanie jego majątkiem, ale również pełni rolę reprezentanta owej organizacji. Ponadto uchwała regulaminy wewnętrzne powiązane z organizacją pracy i aspektami finansowymi oraz członkowskimi, a także interpretuje postanowienia statutu. Oprócz tego Komitet Wykonawczy jest uprawniony do powołania dyrektora biura Związku oraz delegacji reprezentantów PZF do różnorodnych instytucji administracji państwowej, samorządowej i innych instytucji publicznych. Obecnie przewodniczącym Komitetu Wykonawczego Polskiego Związku Faktorów jest Mirosław Jakowiecki, który od 2004 roku pełni funkcję prezesa zarządu Pekao Faktoring Sp. z o.o. Należy on do grupy osób, która budowała fundamenty polskiego rynku faktoringowego i była pomysłodawcą powołania organizacji zrzeszającej instytucje faktoringowe w Polsce<sup>67</sup>.

Omawiając Komisję Rewizyjną, należy uwypuklić jej nadzorczy charakter. W związku z tym otrzymała ona prawo do występowania z różnorodnymi wnioskami pochodzącymi z przeprowadzonych kontroli. Ponadto jest uprawniona do otrzymania z tego tytułu wyjaśnień na żądanie. Do jej obowiązków należy składanie sprawozdań i zgłaszanie wniosków o przyznanie absolutorium dla członków Komitetu Wykonawczego podczas walnych zgromadzeń członków. Warto podkreślić, że jednoczesne członkostwo w Komitecie Wykonawczym i Komisji Rewizyjnej jest niemożliwe<sup>68</sup>.

<sup>67</sup> Tamże.

<sup>68</sup> Tamże.

Tabela III.1. Struktura organów PZF

Nazwa organu	Charakterystyka
Walne Zgromadzenie Członków	Zwoływane jest przez Komitet Wykonawczy. Pełni rolę najwyższego organu PZF i zbiera się na posiedzeniu nie rzadziej niż raz w ciągu roku kalendarzowego. Poza tym do jego zadań należy między innymi podejmowanie uchwał (zasada zwykłej większości głosów, warunek: obecność minimum 50% członków).
Komitet Wykonawczy	Pełni rolę organu wykonawczego, kompleksowo zarządzając działalnością PZF, a jego kadencja trwa dwa lata. W jego skład wchodzi przewodniczący i dwóch wiceprzewodniczących. Poza tym zbiera się na posiedzeniu nie rzadziej niż raz na pół roku.
Komisja Rewizyjna	Pełni rolę organu nadzorczego PZF (pomiędzy walnymi zgromadzeniami członków), a w jego skład wchodzi trzech członków. Jego kadencja trwa dwa lata, a posiedzenia odbywają się nie rzadziej niż raz w ciągu roku kalendarzowego.

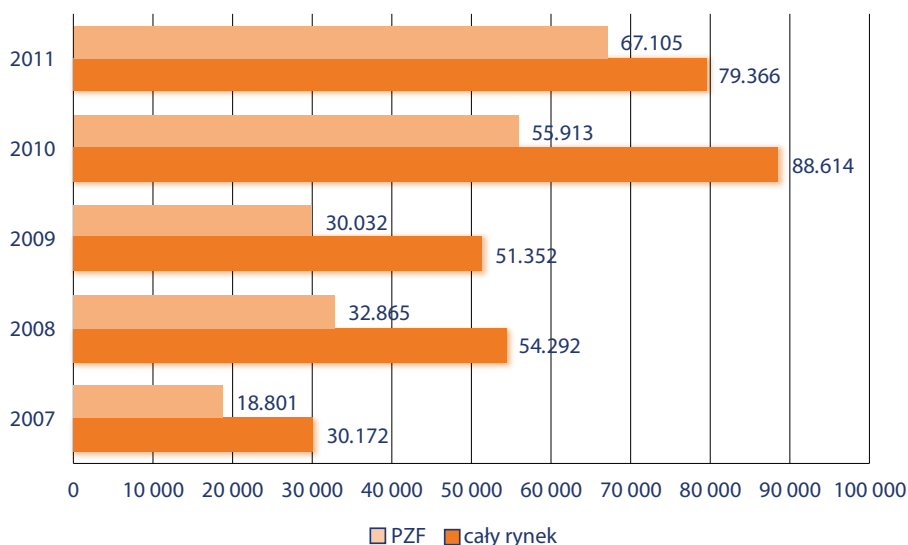
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Statut Polskiego Związku Faktorów*.

Należy zaznaczyć, że PZF wykazuje się również aktywnością na arenie międzynarodowej. Dowodem potwierdzającym ową tezę jest fakt, że należy on do grupy członków-założycieli wspomnianego już European Union Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry (EUF). Ponadto od 2010 roku organizuje Międzynarodowy Kongres Faktoringu, który odbywa się w Warszawie. Jego tematyka dotyczy finansowania należności handlowych ze szczególnym naciskiem na faktoring. Uczestnikami tego wydarzenia są specjaliści z całej Europy, którzy poruszają najważniejsze tematy związane z branżą.

W 2011 roku Polski Związek Faktorów obchodził dziesięciolecie istnienia. W dniu owej rocznicy w jego skład wchodziło 16 członków Związku, a także 2 członków wspierających, tj. Hilton-Baird Financial Solutions oraz Faktoring Broker.

Można przypuszczać, że w 2011 roku obroty polskiej branży faktoringowej znacznie przekroczyły wartość z roku 2010, utrzymując znaczną tendencję wzrostową.

Schemat III.3. Zestawienie obrotów PZF w stosunku do całego rynku usług faktoringowych w latach 2007–2011 (w mln zł).



Źródło: opracowanie własne na podstawie – *Statystyki*, dostępny w Internecie: <http://www.faktoring.pl/index.php?page=6> [dostęp: 4.05.2012]; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w latach 2006–2010*, dostępny w Internecie: [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl) [dostęp: 4.05.2012].

Przechodząc do analizy schematu III.3, należy podkreślić, że w 2007 roku faktoryzy należący do PZF odpowiadali za około 62%<sup>69</sup> wykupu wierzytelności faktoringowych w Polsce. Z wyjątkiem 2008 i 2009 roku ich udział zwiększał się, osiągając około 85%<sup>70</sup> w 2011 roku. Było to spowodowane zarówno wzrostem liczby podmiotów, które decydowały się na członkostwo w PZF, jak również zwiększonym popytem na usługi faktoringowe. Wzrost zainteresowania faktoringiem wynikał z podwyższonej świadomości korzyści płynących z tej formy finansowania oraz ze zmniejszonej dostępności kredytów na skutek zaostrzenia warunków ich przyznawania. Omawiając całkowitą wartość branży faktoringowej w okresie 2007–2011, należy zaznaczyć, że wzrosła ona z około 30,2 mld zł do około 79,4 mld zł (schemat III.3), a więc o około 163%<sup>71</sup>. Przy czym można przypuszczać, że ze względu na wykorzystanie do analizy zaniżonych danych

<sup>69</sup> Obliczenia własne na podstawie: *Statystyki; Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w latach 2006–2010*, dostępny w Internecie: [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl).

<sup>70</sup> Tamże.

<sup>71</sup> Tamże.

opublikowanych przez PZF za 2011 rok faktyczny wzrost wartości rynku faktoringowego w Polsce był znacznie wyższy. Największy roczny przyrost – o 80%<sup>72</sup> – mogliśmy zaobserwować w 2008 roku, natomiast niewielki spadek obrotów odnotowano wyłącznie w 2009 roku. Godne podkreślenia jest również to, że w owym czasie zwiększyła się średnia wartość faktur będących przedmiotem transakcji faktoringowej, co dodatkowo wzmocniło wzrost wartości ich wykupu. Tendencja do wzrostu poziomu obrotów przeważała również w przypadku PZF. Wyjątkiem był rok 2009, a więc okres, w którym negatywne skutki spowolnienia gospodarczego wyjątkowo niekorzystnie wpłynęły na gospodarkę. W rezultacie niewielkiemu obniżeniu uległa wartość wykupu wierzytelności faktoringowych. Niemniej jednak już w 2010 roku sytuacja uległa poprawie. W ciągu zaledwie jednego roku obroty faktoringowe członków PZF wzrosły o 86%<sup>73</sup>. Należy więc podkreślić, że w całym analizowanym okresie PZF odnotował wzrost wartości wykupu wierzytelności faktoringowych z 18,8 mld zł w 2007 roku do 67,1 mld zł w 2011 roku (schemat III.3), a więc aż o 257%<sup>74</sup>.

Korzystając z danych procentowych dostępnych na stronie PZF, autorka dokonała oszacowania przybliżonych wartości obrotów z tytułu faktoringu eksportowego, importowego i krajowego. Schemat III.4. przedstawia procentową relację faktoringu krajowego, eksportowego i importowego. Należy zauważyć, że faktoring krajowy w 2007 roku miał najwyższy – 84-procentowy – udział w całkowitych obrotach PZF. W badanym okresie wartość ta nieustannie fluktuowała, spadając ostatecznie do poziomu 79% w 2011 roku.

Należy podkreślić, że faktoring eksportowy cechował się odmienną tendencją. Przez cały analizowany okres wykazywał on trend wzrostowy. W 2007 roku poziom obrotów z tytułu tej usługi wyniósł około 2,8 mld zł<sup>75</sup>, natomiast już w 2008 roku nastąpił jego 147-procentowy (schemat III.4) wzrost do wartości 6,91 mld zł<sup>76</sup>. Było to skutkiem przystąpienia Polski do strefy Schengen w 2007 roku. Dzięki temu polscy przedsiębiorcy uzyskali łatwiejszy dostęp do zagranicznych rynków i zwiększyli swoją aktywność gospodarczą, co przełożyło się na ich zwiększoną potrzebę pozyskiwania

<sup>72</sup> Tamże.

<sup>73</sup> Tamże.

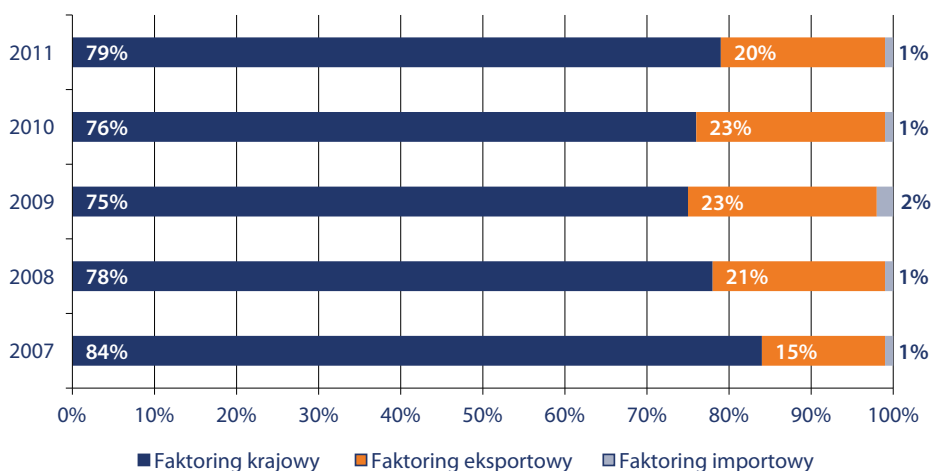
<sup>74</sup> Obliczenia własne na podstawie: tamże.

<sup>75</sup> Obliczenia własne na podstawie: tamże.

<sup>76</sup> Obliczenia własne na podstawie: *Statystyki*.

dotychczasowych źródeł finansowania. W związku z tym na końcu analizowanego okresu obroty z tytułu faktoringu eksportowego wyniosły 13,4 mld zł<sup>77</sup>. W rezultacie w ciągu pięciu lat doszło do ich zwiększenia o 376%<sup>78</sup>. Co więcej, wzrósł jednocześnie procentowy udział faktoringu eksportowego w całkowitych obrotach faktoringowych. W 2007 roku wynosił on 15%, a w 2009 roku – pomimo że doszło do spadku całkowitych obrotów faktorów PZF – oparł się on spowolnieniu i osiągnął poziom 23%, który pozostał niezmienny do 2010 roku (schemat III.4). W 2011 roku z powodu znacznego wzrostu wartości obrotów z tytułu faktoringu krajowego udział faktoringu eksportowego zmniejszył się do 20% (schemat III.4). Jednakże interesującym spostrzeżeniem jest fakt, że zmiany, jakie zachodziły w relacji procentowego udziału tych dwóch form faktoringu, wynikały z nierównomiernej dynamiki wzrostu ich wartości. Oznacza to, że nie były one spowodowane zmniejszaniem poziomu obrotów którejkolwiek z tych produktów (wyłączając faktoring krajowy w 2009 roku), a jedynie nieregularnym wzrostem ich wartości. Można przypuszczać, że w nadchodzących latach dojdzie do znacznego wzrostu wykupu wierzycielności w ramach faktoringu eksportowego.

Schemat III.4. Procentowa struktura obrotów PZF w zależności od formy faktoringu w latach 2007–2011.



Źródło: opracowanie własne na podstawie – *Statystyki*.

<sup>77</sup> Tamże.

<sup>78</sup> Tamże.



Omawiając faktoring importowy, należy podkreślić, że ma on relatywnie niską wartość w porównaniu do pozostałych form. Obroty z tytułu tej usługi w 2007 roku wynosiły nieco ponad 188 mln zł (tj. 1%<sup>79</sup> udziału). Wyłączając niewielki spadek w 2010 roku, jego wartość ulegała ciągłemu zwiększaniu i w 2011 roku osiągnęła 671 mln zł<sup>80</sup>. Należy jednak zaznaczyć, że procentowy udział obrotów z tytułu faktoringu importowego w całkowitym wolumenie obrotów utrzymywał się przeważnie na poziomie 1% (schemat III.4).

Przechodząc do omówienia relacji faktoringu pełnego do niepełnego w okresie 2007–2011, należy podkreślić, że można było tu zaobserwować szereg ciekawych zmian. Zostały one zaprezentowane na schemacie III.5. Widzimy, że w 2007 roku stosunek faktoringu niewłaściwego do właściwego ukształtował się na poziomie 7:3. Niemniej jednak już w 2008 roku sytuacja zmieniła się diametralnie. Udział każdej z tych form faktoringu wynosił w zaokrągleniu 50% (czyli około 16,4 mld zł<sup>81</sup>, z niewielką nadwyżką dla usługi bez regresu). Ponadto w 2009 roku wartość obrotów z tytułu faktoringu pełnego przekroczyła poziom dla formy niepełnej. Było to skutkiem dużej dynamiki rozwoju rynku faktoringowego, a także korzyści (tj. bezpieczeństwa), jakie gwarantowała forma bez regresu. Dzięki niej przedsiębiorstwa pozbywały się niewygodnego ryzyka wypłacalności swoich dłużników, które wzrosło w czasach zaistniałego spowolnienia gospodarczego. Niemniej jednak należy zaznaczyć, że w 2009 roku zauważalna stała się stopniowa zmiana polityki towarzystw ubezpieczeniowych zaangażowanych w transakcje z zakresu faktoringu pełnego. Zaczęły one odczuwać zwiększoną awersję do zabezpieczania ryzyka wypłacalności dłużników faktoringowych. W związku z tym już w następnym roku tendencja wzrostowa procentowego udziału faktoringu właściwego w całkowitych obrotach faktoringowych odwróciła się. W rezultacie w 2011 roku jego udział spadł do 45% (tj. około 30,2 mld zł<sup>82</sup>), a udział faktoringu niewłaściwego wzrósł do poziomu 55% (tj. około 36,9 mld zł<sup>83</sup>).

<sup>79</sup> Tamże.

<sup>80</sup> Tamże.

<sup>81</sup> Tamże.

<sup>82</sup> Tamże.

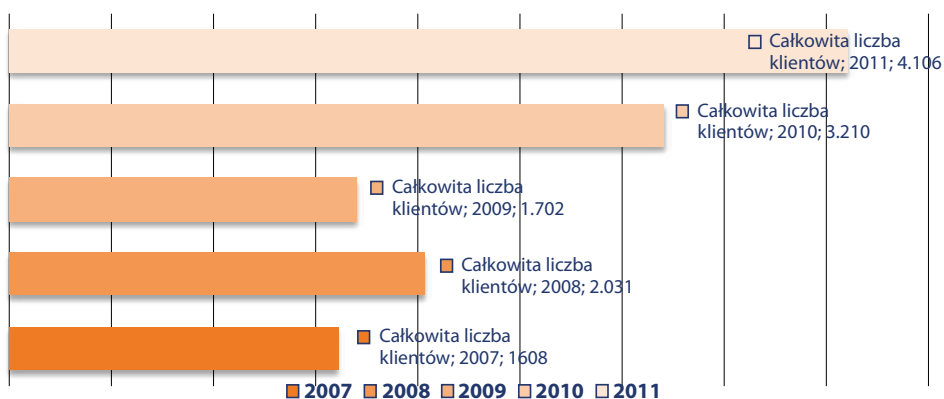
<sup>83</sup> Tamże.

Schemat III.5. Procentowe ujęcie relacji faktoringu pełnego do niepełnego w PZF w latach 2007–2011.



Źródło: opracowanie własne na podstawie – *Prezentacja wyników PZF w latach 2008–2011*, dostępny w Internecie: <http://www.factoring.pl/index.php?page=6> [dostęp: 4.05.2012].

Schemat III.6. Liczba klientów PZF w latach 2007–2011.



Źródło: opracowanie własne na podstawie – *Statystyki*.

Należy zaznaczyć, że nie tylko wielkość obrotów, ale również liczba faktorantów zmieniała się w badanym okresie, co zostało zaprezentowane na schemacie III.6. W roku 2007 faktoryzy wchodzący w skład PZF mieli łącznie 1608 klientów. Najwięcej faktorantów pochodziło z branży dystrybucji stali, spożywczej, a także budowlanej<sup>84</sup>. W 2008 roku struktura klientów delikatnie się zmieniła. Coraz większe zainteresowanie faktoringiem pojawiało się wśród klientów z branży związanej z akcesoriami

<sup>84</sup> *Statystyki roczne 2007*, dostępny w Internecie: [http://www.factoring.pl/files/informacje\\_prasowe/080118020406\\_informacja\\_prasowa\\_15.01.2008.pdf](http://www.factoring.pl/files/informacje_prasowe/080118020406_informacja_prasowa_15.01.2008.pdf) [dostęp: 7.05.2012].

i częściami zamiennymi do samochodów, a także z przemysłu meblarskiego. Niezmienna pozostała jednak bardzo wysoka aktywność instytucji faktoringowych w branży stalowej, a także spożywczej. Pomimo że w 2008 roku liczba klientów wzrosła o około 26%<sup>85</sup> i osiągnęła liczbę 2031, to w 2009 roku odnotowano jej znaczny spadek o około 16%<sup>86</sup>. Jednakże lata 2010–2011 przyniosły ponowny wzrost popytu na usługi faktoringowe. Przez zaledwie jeden rok – 2010 – liczba klientów zwiększyła się prawie o 89%<sup>87</sup> – do 3210. W następnym roku tendencja wzrostowa utrzymała się i liczba klientów osiągnęła poziom 4106.

Lata 2007–2011 były okresem różnorodnych zmian. Analizując rok 2007, warto podkreślić, że wśród członków PZF – pod względem wielkości obrotów – dominowały takie podmioty, jak: ING Commercial Finance (26%<sup>88</sup>), Pekao Faktoring (21%<sup>89</sup>) oraz Polfactor (18%<sup>90</sup>). Natomiast liderem rynku faktoringowego był podmiot niebędący ówczesnie jeszcze członkiem PZF – Raiffeisen Bank. Jego obroty przekraczały poziom obrotów ING Commercial Finance o ponad 53%<sup>91</sup>. Należy zaznaczyć, że roczna dynamika wzrostu wartości wykupu wierzytelności faktoringowych w ramach PZF, który liczył wtedy 11 członków, wyniosła 37%, a więc utrzymała się na bardzo wysokim poziomie. Z wyjątkiem firmy Eurofaktor Solution (spadek obrotów o 70%<sup>92</sup>) wszystkie podmioty należące do PZF odnotowały wzrost swoich obrotów w stosunku do roku ubiegłego. Wynikało to z dobrej kondycji polskiej gospodarki. Przejawiała się ona stosunkowo niskim deficytem budżetowym, niskim długiem publicznym, a także znaczną stopą wzrostu realnego PKB. W gospodarce panowały optymistyczne nastroje, a faktorzy nie obawiali się podejmowania ryzyka wypłacalności dłużników. W rezultacie coraz większą popularnością cieszył się faktoring właściwy. Ponadto wzrastała również liczba podmiotów świadczących usługi faktoringowe, a więc jednocześnie wzmacniała się konkurencja w branży. Co więcej, zwiększała się także świadomość przedsiębiorstw na

<sup>85</sup> Obliczenia własne na podstawie: *Statystyki*.

<sup>86</sup> Tamże.

<sup>87</sup> Tamże.

<sup>88</sup> *Prezentacja PZF styczeń 2008 r., Polska*, dostępny w Internecie: <http://www.factoring.pl/index.php?page=6> [dostęp: 7.05.2012].

<sup>89</sup> Tamże.

<sup>90</sup> Tamże.

<sup>91</sup> Tamże.

<sup>92</sup> Tamże.

temat różnorodnych form faktoringu. W rezultacie doszło między innymi do znacznego wzrostu zainteresowania eksportową formą tego produktu<sup>93</sup>. Warto również podkreślić, że zwiększyła się w owym czasie wartość majątku firm faktoringowych, co rodziło optymistyczne perspektywy dla dalszego rozwoju branży. Godny zaznaczenia jest fakt, że na terenie Polski z faktoringu skorzystało łącznie 4900 przedsiębiorstw<sup>94</sup> – głównie handlowych i przemysłowych. Przeważali wśród nich faktoranci, których obroty z faktorem nie przekraczały 5 mln zł. Należy dodać, że klienci korzystali głównie z faktoringu jawnego (około 98%<sup>95</sup>), natomiast forma tajna cieszyła się zaledwie około 2-procentowym udziałem<sup>96</sup>.

W 2008 roku do grona Polskiego Związku Faktorów dołączyły takie podmioty, jak: IFIS Finance – spółka zależna od włoskiego banku (Banca IFIS), specjalizującego się w usługach faktoringowych – oraz Hilton-Baird Polska, a więc firma będąca brokerem na obszarze finansów przedsiębiorstw, ze szczególnym ukierunkowaniem na tematykę faktoringową i windykacyjną. Warto podkreślić, że był to bardzo korzystny okres dla PZF, ponieważ doszło w nim zarówno do wzrostu liczebności klientów, jak i obrotów faktoringowych (o około 75%<sup>97</sup>). W owym czasie liderem całego rynku został ING Commercial Finance, którego obroty wyniosły prawie 13 mld zł<sup>98</sup>, przekraczając podobną wartość u dotychczasowego zwycięzcy – Raiffeisen Banku, który wykupił wierzytelności faktorignowe za ponad 9 mld zł<sup>99</sup>. Trzecie miejsce w grupie liderów rynku objęła firma Pekao Faktoring z obrotami w wysokości przekraczającej 5 mld zł<sup>100</sup>, a czwarte – Coface Factoring (ponad 3 mld zł obrotu<sup>101</sup>), który już od pewnego czasu odnotowywał wyjątkowo dynamiczny wzrost sprzedaży faktoringu<sup>102</sup>. Należy uwypuklić, że w 2008 roku faktorzy rozwijali się bardzo dynamicznie, a PZF wraz z końcem roku liczył już 13 członków. Co więcej, spowolnienie

<sup>93</sup> Tamże.

<sup>94</sup> *PUBL\_firmy\_faktoringowe\_2007*, dostępny w Internecie: [www.stat.gov.pl/](http://www.stat.gov.pl/) [dostęp: 7.05.2012].

<sup>95</sup> Tamże.

<sup>96</sup> Tamże.

<sup>97</sup> Obliczenia własne na podstawie: *Statystyki*.

<sup>98</sup> *Statystyki roczne 2008 r.*, dostępny w Internecie: <http://www.factoring.pl/index.php?page=6> [dostęp: 7.05.2012].

<sup>99</sup> Tamże.

<sup>100</sup> Tamże.

<sup>101</sup> Tamże.

<sup>102</sup> Tamże.

gospodarcze, które zauważalne było w Polsce w ostatnim kwartale 2008 roku, nie zdążyło jeszcze negatywnie wpłynąć na ich działalność. Warto przy tym podkreślić, że na sukces 2008 roku złożyło się wiele różnorodnych czynników. Po pierwsze już od 2007 roku w celu pozyskiwania nowych klientów instytucje faktoringowe zdecydowały się na zmniejszenie prowizji za obsługę. Dzięki temu faktoring stawał się bardziej dostępny niż kredyt. Ponadto dochodziło do rozszerzania oferty usług proponowanych w ramach faktoringu, a także do upowszechniania jego różnorodnych form, na przykład faktoringu odwrotnego czy mikrofaktoringu, który odzwierciedla specyfikę i strukturę polskiego rynku. Warto podkreślić, że do rynku dołączali również nowi faktoranci, między innymi HSBC Bank Polska, co zadziało mobilizująco na pozostałą część podmiotów. Oprócz tego coraz bardziej powszechna stawała się specjalizacja, która doprowadziła do dalszego podnoszenia jakości i profesjonalizmu faktorów<sup>103</sup>.

Rok 2009 nie był korzystnym okresem dla polskiej gospodarki. Tempo wzrostu gospodarczego spadło, zwiększył się wskaźnik upadłości firm, a także wzrosły deficyt budżetowy i dług publiczny. Należy podkreślić, że w okresie 2008–2009 terminowa spłata zobowiązań przedsiębiorstw zmniejszyła się z 47% do 30%<sup>104</sup>. Ogólne spowolnienie gospodarcze przełożyło się na 9-procentowe zmniejszenie obrotów PZF<sup>105</sup> w porównaniu z rokiem ubiegłym. Było to związane między innymi ze zmianą polityki reasekuracji należności. Towarzystwa ubezpieczeniowe w przypadku podwyższonego poziomu ryzyka zaprzestawały zabezpieczania transakcji o charakterze właściwym lub zmniejszały poziom limitów ubezpieczeniowych. Wzrastał również ogólny koszt korzystania z usług ubezpieczycieli. Ponadto branże, z których pochodziło najwięcej faktorantów, tj. dystrybucja stali, akcesoria samochodowe i części zamienne, a także branża meblarska – najdotkliwiej odczuły skutki niekorzystnej koniunktury gospodarczej. Znalazło to odzwierciedlenie w spadku całkowitych obrotów PZF<sup>106</sup>. Dodatkowo doszło do zwiększenia kosztu i zarazem ograniczenia możli-

<sup>103</sup> *Faktoring 2008: kolejny rekord pobity*, dostępny w Internecie: [www.finance.egospodarka.pl](http://www.finance.egospodarka.pl) [dostęp: 7.05.2012].

<sup>104</sup> *Zatory płatnicze problemem polskich firm*, dostępny w Internecie: [www.ipo.pl](http://www.ipo.pl) [dostęp: 7.05.2012].

<sup>105</sup> Obliczenia własne na podstawie: *Statystyki*.

<sup>106</sup> *Statystyki roczne 2009 r.*, dostępny w Internecie: <http://www.faktoring.pl/index.php?page=6> [dostęp: 7.05.2012].

wości pozyskania kapitału przez firmy faktoringowe działające w sposób niezależny. Warto podkreślić, że w tym czasie zmniejszył się również polski eksport, co automatycznie spowolniło dynamikę wzrostu faktoringu eksportowego. Oprócz tego kurczyła się wartość produkcji przemysłowej, a także sprzedaży detalicznej. Przedsiębiorstwa borykały się z zatorami płatniczymi, co dodatkowo pogłębiane było spadkiem ich przychodów i problemami związanymi z opcjami walutowymi. Poza tym odnotowywano zwiększanie się poziomu należności przeterminowanych w gospodarce, spadek zyskowności firm, a w rezultacie kłopoty z utrzymaniem płynności. Warto zaakcentować, że rok 2009 zmienił również sytuację w grupie liderów rynku faktoringowego. Na pierwszym miejscu znalazł się Raiffeisen Bank, następnie ING Commercial Finance, trzecie miejsce zajął Pekao Faktoring, a na czwartym uplasował się Coface Faktoring. Należy jednak zaznaczyć, że już w ostatnim kwartale 2009 roku zauważalna była poprawa stanu polskiej gospodarki. Dzięki temu ponownie wzrosło zainteresowanie faktoringiem również w branżach, które dotychczas nie korzystały w sposób znaczny z takiej formy usługi, tj. IT, branża spożywcza<sup>107</sup>.

Rok 2010 przyniósł Polskiemu Związkowi Faktorów powrót do trendu wzrostowego. W owym czasie przystąpiły do niego kolejne podmioty – Raiffeisen Bank, Bank Millennium oraz PKO BP Faktoring. W rezultacie roczny wzrost wykupu wierzytelności faktoringowych w ramach PZF wyniósł około 86%<sup>108</sup>, a udział owej wartości w całkowitych obrotach faktoringowych na polskim rynku osiągnął poziom przekraczający 87%<sup>109</sup>. Poprawa sytuacji w branży była związana z polepszeniem ogólnego stanu polskiej gospodarki, a także zwiększeniem aktywności firm. Pomimo że sytuacja finansowa przedsiębiorstw uległa poprawie, to ryzyko ewentualnych zatorów płatniczych pozostawało znaczne. W związku z tym duża liczba firm kierowała się w stronę faktoringu, który poprawia płynność finansową, a w formie pełnej gwarantuje również redukcję ryzyka wypłacalności dłużników<sup>110</sup>. Ze względu na utrudniony dostęp do kredytu faktoring stawał się coraz bardziej popularny. Warto przy tym zaznaczyć,

<sup>107</sup> *Rynek faktoringowy w obliczu spowolnienia gospodarczego*, dostępny w Internecie: e-prawnik.pl [dostęp: 8.05.2012].

<sup>108</sup> *Statystyki roczne 2010 r.*, dostępny w Internecie: <http://www.faktoring.pl/index.php?page=6> [dostęp: 7.05.2012].

<sup>109</sup> Tamże.

<sup>110</sup> Tamże.

że w 2010 roku wzrosła nie tylko średnia wartość faktur, ale również ich liczba. Należy uwypuklić również fakt, że w tym okresie faktoring cieszył się coraz większym zainteresowaniem faktorantów pochodzących z branży hutniczej. Oprócz tego w 2010 roku PZF zorganizował I Międzynarodowy Kongres Faktoringu, a także zintensyfikował swoje działania edukacyjne, między innymi poprzez wydawanie publikacji dotyczących faktoringu. Faktorzy kontynuowali także rozwój swojej oferty produktowej, na przykład Bank HSBC wprowadził dyskonto faktur (*Invoice Discounting*). Należy podkreślić, że w 2010 roku pozycję lidera obrotów utrzymał Raiffeisen Bank, a wiceliderem pozostał ING Commercial Finance. Trzecie miejsce przypadło Coface Poland Factoring, a czwarte zajęła firma Pekao Faktoring. Ponadto według szacunków PZF udział faktoringu w polskim PKB wyniósł w 2010 roku około 4%<sup>111</sup>.

W 2011 roku do PZF dołączyły cztery podmioty: FaktoringBroker, Pragma Faktoring, Bank Ochrony Środowiska oraz Faktorzy. Należy zaznaczyć, że na tle tej grupy swoją specyfiką wyróżnia się firma Faktorzy. Podmiot ten świadczy usługi dla klientów Spółdzielczej Grupy Bankowej, a więc między innymi małych i średnich przedsiębiorstw, rolników, a także samorządów. W związku z tym reprezentuje on bankowość spółdzielczą, uzupełniając jej ofertę o usługi faktoringowe. Analizując sytuację PZF, należy podkreślić, iż w 2011 roku odnotowano około 20-procentowy wzrost obrotów faktoringowych jego członków<sup>112</sup>. Przyczyną zwiększonego zainteresowania faktoringiem były problemy ze spłatą zobowiązań, a także ogólna niepewność co do przyszłej kondycji polskiej gospodarki i światowej koniunktury. W takich warunkach faktoring sprawdził się doskonale, ponieważ gwarantował bezpieczeństwo i minimalizował ryzyko zatorów płatniczych. Warto uwypuklić również fakt, że pod względem wielkości obrotów Raiffeisen Bank, z udziałem w PZF na poziomie 23,5%<sup>113</sup>, nadal wyprzedzał swoich konkurentów. Zmiana zaszła natomiast na pozycji wicelidera, którym stał się Coface Poland Factoring (15,6%<sup>114</sup>). W rezultacie na trzecie miejsce przesunął się ING Commercial Finance (14,6%<sup>115</sup>). Należy

<sup>111</sup> Tamże.

<sup>112</sup> Obliczenia własne na podstawie: *Statystyki*.

<sup>113</sup> *Statystyki roczne 2011 r.*, dostępny w Internecie: <http://www.faktoring.pl/index.php?page=6> [dostęp: 7.05.2012].

<sup>114</sup> Tamże.

<sup>115</sup> Tamże.



podkreślić, że rok 2011 przyniósł również zmiany sektorowej struktury obrotów. Największy udział – 13,39%<sup>116</sup> – przypadł branży spożywczej (tj. żywność i napoje), następnie hutniczej – 11,3%<sup>117</sup>, potem budowlanej 6,91%<sup>118</sup>, a dystrybucja stali z pierwszego miejsca spadła na czwarte – z udziałem 6,68%<sup>119</sup>.

Podsumowując, Polski Związek Faktorów jest młodą i kreatywną organizacją, która w ciągu 10 lat zgromadziła 18 członków (w tym dwóch wspierających). W latach 2001–2011 wartość wierzytelności faktoringowych, wykupionych przez podmioty zgromadzone w PZF, zwiększyła się o około 820%<sup>120</sup>, osiągając na koniec tego okresu 85-procentowy<sup>121</sup> udział w całkowitym rynku faktoringowym w Polsce i utrzymując tendencję wzrostową. Organizacja ta nieustannie się rozwija i ewoluuje. W związku z tym nie tylko gromadzi i reprezentuje faktorów działających na rynku polskim, ale także zwiększa świadomość na temat tej usługi, prowadzi działalność edukacyjną i podąża za nowymi trendami. W rezultacie rynek faktoringowy w Polsce dojrzewa, zaznaczając swoją obecność na faktoringowej arenie międzynarodowej, której PZF jest nie tylko uczestnikiem, ale także współtwórcą. Odbywa się to zarówno dzięki uczestnictwu w wydarzeniach o charakterze ogólnoeuropejskim, jak również poprzez aktywną działalność własną Związku i podejmowanie szeregu inicjatyw. O sile i pozycji PZF świadczą jednocześnie dane liczbowe. Ich analiza potwierdza potencjał, jakim cechuje się owa organizacja, i wskazuje na jej dalsze, obiecujące perspektywy rozwoju nie tylko w krótkim, ale i w długim okresie.

### 3.2. Bibby Financial Services w Polsce

Bibby Financial Services Sp. z o.o. jest podmiotem należącym do Bibby Line Group Ltd. Firma ta została zarejestrowana w Polsce w 2002 roku, a jej oddziały znajdują się w Warszawie, Poznaniu oraz Katowicach. Należy ona do Polskiego Związku Faktorów, a także do International Factors Group.

<sup>116</sup> Tamże.

<sup>117</sup> Tamże.

<sup>118</sup> Tamże.

<sup>119</sup> Tamże.

<sup>120</sup> Obliczenia własne na podstawie: *Statystyki*.

<sup>121</sup> Tamże.



Funkcję Dyrektora Generalnego Bibby Financial Services Sp. z o.o. pełni Krzysztof Kuniewicz.

Bibby FS osiąga niewątpliwe sukcesy na polskim rynku faktoringowym. Dowodem potwierdzającym tę tezę są nagrody otrzymane przez tę firmę w 2006 i 2007 roku – tzw. „Golden Euro” w kategorii „Nadzieja polskiego rynku”. W 2010 roku przyznano jej również certyfikat „Firma przyjazna klientowi”. Stanowi on potwierdzenie wysokiej jakości świadczonych usług. Warto również podkreślić, że Bibby FS aktywnie uczestniczy w różnorodnych wydarzeniach. Podmiot ten w 2010 roku został partnerem programu „Rzetelna Firma” pod patronatem Krajowego Rejestru Długów oraz otrzymał nagrodę „Skrzydła Krajowego Rejestru Długów”, wskazującą na wysoki poziom etyki oraz rzetelności firm, które ją uzyskały. Można więc stwierdzić, że Bibby FS nie tylko wyraźnie wyróżnia się na tle branży, ale również aktywnie w niej uczestniczy, nie zapominając przy tym o ciągłym rozwoju swojej działalności podstawowej<sup>122</sup>.

Bibby FS troszczy się również o swój wizerunek w mediach. Pod koniec marca 2012 roku rozpoczęła się kampania reklamowa promująca tę firmę jako podmiot o międzynarodowym charakterze, obecny na rynku polskim od 10 lat, świadczący usługi dla segmentu MSP. Myśl przewodnią tej akcji: „Wspieramy rozwój na całym świecie”, promowana jest przez różnorodne formy reklamy. Można wśród nich wyróżnić tradycyjne ogłoszenia prasowe, które znajdziemy w „Dzienniku Gazecie Prawnej”, „Gazecie Wyborczej”, „Rzeczypospolitej”, jak również „Newsweeku” oraz „Polityce”. Zastosowano tu także reklamę internetową w różnorodnych serwisach ekonomiczno-gospodarczych. Prezentuje ona korzyści płynące z wyboru produktów Bibby FS<sup>123</sup>.

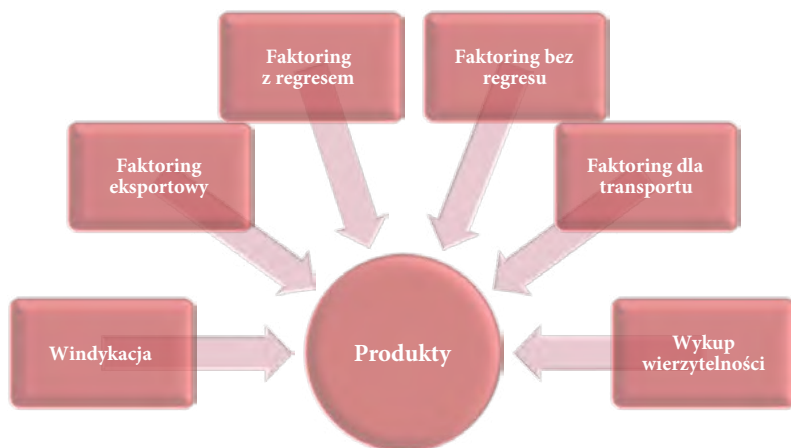
Na schemacie III.7. przedstawiono ofertę produktową Bibby Financial Services w Polsce. Możemy tu znaleźć tradycyjną formę faktoringu z regresem. Zapewnia on finansowanie sięgające 80–90% wierzytelności faktoringowych. W przypadku tej usługi istnieje możliwość przekazania faktorowi funkcji zarządzania należnościami. Czynności administracyjne obejmują między innymi ogólne rozliczenia, a także kontrolę płatności dokonywanych przez dłużników. W rezultacie faktorant może wykorzystać wiedzę

<sup>122</sup> *Bibby Financial Services promuje etykę w biznesie w ramach programu „Rzetelna firma”*, dostępny w Internecie: [www.bankier.pl](http://www.bankier.pl) [dostęp: 16.05.2012].

<sup>123</sup> *Kampania reklamowa Bibby Financial Services wzmacnia międzynarodowy wizerunek marki*, dostępny w Internecie: [www.wirtualnemedia.pl/](http://www.wirtualnemedia.pl/) [dostęp: 16.05.2012].

i doświadczenie Bibby FS w dziedzinie zarządzania należnościami, a także poprawić swoją płynność finansową. Dzięki temu może on zaproponować swoim odbiorcom bardziej konkurencyjne warunki.

Schemat III.7. Produkty oferowane przez Bibby Financial Services w Polsce.



Źródło: opracowanie własne na podstawie – *Co możemy zaoferować?*, dostępny w Internecie: [www.bibbyfinancialservices.pl](http://www.bibbyfinancialservices.pl) [dostęp: 10.05.2012].

Faktoring bez regresu różni się od opisanej powyżej formy faktoringu z regresem możliwością skorzystania w jego ramach z funkcji *del credere*. W rezultacie firma Bibby FS jest gotowa przejąć od 90 do 100% potencjalnego ryzyka uregulowania płatności przez odbiorców produktów faktoranta. Ustalenie limitu kredytowego odbywa się w tym wypadku na bazie weryfikacji kondycji finansowej dłużników faktoringowych. Skorzystanie z tego produktu gwarantuje więc redukcję niepewności co do przyszłych przepływów gotówkowych faktoranta. Dzięki temu nie musi on się obawiać braku środków pieniężnych potrzebnych do prowadzenia bieżącej działalności gospodarczej i regulowania zobowiązań<sup>124</sup>.

W przypadku faktoringu eksportowego należy podkreślić, że Bibby FS decyduje się na finansowanie od 80 do 90% wartości wierzytelności zagranicznych faktoranta wraz z przejęciem ryzyka wypłacalności jego dłużników. Poziom finansowania uzależniony jest więc od wartości sprze-

<sup>124</sup> *Co możemy zaoferować?*, dostępny w Internecie: [www.bibbyfinancialservices.pl](http://www.bibbyfinancialservices.pl) [dostęp: 11.05.2012].

daży eksportowej, która cechuje się zwiększonym ryzykiem, wynikającym z charakteru odbiorcy produktów. Bibby FS zwiększa bezpieczeństwo tych transakcji, badając wiarygodność zagranicznych kontrahentów przed dostarczeniem im towarów lub usług. Podmiot ten oferuje eksporterom również pomoc w zakresie specyfiki prawnej i zwyczajowej poszczególnych rynków. W zakresie ubezpieczania należności Bibby FS współpracuje z Korporacją Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych – KUKKE.

Bibby FS stara się dostosowywać swoją ofertę do specyfiki i zapotrzebowania rynku polskiego. W związku z tym firma przygotowała produkt dedykowany krajowym i międzynarodowym przewoźnikom – faktoring dla transportu. Bibby FS pełni w jego ramach funkcję finansową, administracyjną oraz *del credere*. Usługi, występujące w zakresie faktoringu dla transportu, świadczone są przez pracowników wykwalifikowanych w obsłudze firm transportowych. Bibby FS angażuje się również głębiej w rozwój relacji z branżą transportową. W związku z tym owa firma została partnerem Giełdy TRANS, będącej europejską platformą umożliwiającą obieg informacji dotyczącej wolnych ładunków oraz pojazdów. Giełda TRANS zapewnia szeroko rozumianą współpracę w zakresie transportu i gwarantuje możliwość wyszukiwania ofert i firm, a także komunikowania się z innymi podmiotami z branży.

Bibby FS świadczy także usługi o charakterze typowo windykacyjnym. Odbywa się to przy pomocy wydzielonego z tej firmy działu restrukturyzacji i windykacji, występującego pod odrębną marką – Integral Collections. Celem tego podziału było zwrócenie uwagi na fakt, że odzyskiwanie i zarządzanie należnościami może się odbywać nie tylko poprzez usługi faktoringowe. W rezultacie oferta Integral Collections została podzielona na trzy formy: prewencyjną, windykacyjną oraz finansującą<sup>125</sup>.

Integral Collections gwarantuje możliwość zarządzania wierzytelnościami niewymagalnymi. Polega ono na działaniach zapobiegawczych, które zapewniają nie tylko ocenę ryzyka w trakcie zawierania danej transakcji, ale także terminową płatność i administrowanie wierzytelnościami. Proponowanym tu rozwiązaniem jest tzw. „pieczęć prewencyjna”. Umieszczenie jej na fakturach ma na celu uświadomienie kontrahenta, że jeśli nie będzie regulował swoich zobowiązań w terminie, wtedy wyspecjalizowany zespół windykacyjny Integral Collections podejmie stosowne działania.

<sup>125</sup> Tamże.

Schemat postępowania w przypadku nieterminowej spłaty ustalany jest z klientem na etapie negocjacji. Dzięki temu niskim kosztem istnieje możliwość zapobiegania ewentualnym przeterminowaniom. Wykorzystując właściwe bazy informacyjne oraz specjalistyczne techniki wywiadowcze, Integral Collections proponuje również weryfikację klientów. Odbywa się ona w obszarze formalno-prawnym oraz sytuacji finansowo-majątkowej odbiorców. W rezultacie zmniejsza się ryzyko współpracy z nierzetelnymi podmiotami, a w przyszłości możliwość pojawienia się problemów ze ściąganiem należności.

Z działalnością windykacyjną i restrukturyzacyjną wiąże się kwestia wiarygodności wymagalnych o nominałach wyższych niż 10 tys. zł. Usługi tego typu skierowane są do przedsiębiorstw mających problem z dłużnikami zalegającymi z płatnością zobowiązań, które wynikają z obrotu gospodarczego. We wstępnej fazie Integral Collections sprawdza wiele aspektów dotyczących dłużnika, między innymi jego sytuację ekonomiczno-prawną, relacje właścicielskie, zależność od innych jednostek, a także terminowość wywiązywania się ze zobowiązań. W rezultacie, bazując na wywiadzie gospodarczym, ustalony zostaje dopasowany do danego dłużnika schemat działań restrukturyzacyjno-windykacyjnych. Następnym etapem jest faza polubowna, która ma za zadanie doprowadzić do uregulowania należności niskim kosztem i w stosunkowo krótkim czasie. Może ona polegać na bezpośrednim kontakcie z dłużnikiem, negocjowaniu przy udziale wyspecjalizowanych windykatorów czy dążeniu do otrzymania dokumentów potwierdzających uznanie długu. Jeżeli jednak działania te nie będą wystarczające, to następuje etap sądowy. Po sporządzeniu dokumentacji sądowej i wysłaniu pozwu ustanawia się zabezpieczenie na majątku danego dłużnika. Warto również podkreślić, że Integral Collections prowadzi również dalszą kontrolę procesu sądowego. Ostatnią fazą jest etap komorniczy, w którym – poza komornikiem – uczestniczy również zespół Integral Collections. Dzięki skorzystaniu z powyższych usług zarówno klient niewyspecjalizowany w procesie windykacji, jak i podmiot, który nie chce się zajmować zadaniami tego typu – odnoszą korzyści. Ponadto należy zaznaczyć, że w tym wypadku wynagrodzenie Integral Collections ma charakter *success fee*, a więc uzależnione jest od tego, czy windykacja była efektywna.

Integral Collections prowadzi również działalność finansującą należności wymagalne. Usługa ta nosi nazwę Refino i jest przeznaczona dla

przedsiębiorstw, które pomimo problemów z nieterminowymi dłużnikami – z obawy przed zerwaniem współpracy – chcą uniknąć drogi windykacyjnej. Firmy te dążą więc do uzyskania środków pieniężnych na kontynuowanie swojej działalności. Integral Collections świadczy w tym wypadku zarówno usługi finansujące, jak i restrukturyzacyjne, a gdy jest to konieczne, także windykacyjne<sup>126</sup>.

Gdy jednak klient chce skorzystać wyłącznie z opcji sprzedaży swoich wierzytelności i pozbyć się przy tym ryzyka wypłacalności dłużnika, to nawet posiadając stare długi, potwierdzone sądownie czy stanowiące przedmiot egzekucji komorniczej, ma możliwość skorzystania z wykupu wierzytelności w Integral Collections. Dzięki temu nie musi się obawiać rezultatów postępowania sądowego i egzekucyjnego, a dodatkowo zaspokaja swoje potrzeby gotówkowe<sup>127</sup>.

Bibby Financial Services w Polsce dba o dostosowywanie swojej oferty produktowej do potrzeb rynku. Dąży również do wyraźnego podkreślenia charakteru swoich usług poprzez zachowywanie ich w „czystej” formie. Oznacza to, że w przypadku faktoringu Bibby FS stosuje nazewnictwo wskazujące na rodzaj danego produktu i jego cechy, na przykład faktoring bez regresu czy faktoring eksportowy. W związku z tym usługi o innym charakterze, takie jak usługi windykacyjne czy prewencyjne, zostały przeniesione do działu występującego pod odrębną nazwą – Integral Collections. Dzięki temu każdy z tych podmiotów może się efektywnie specjalizować w obrębie własnych produktów, gwarantując ich wysoką jakość.

Firma Bibby Financial Services w badanym okresie umacniała swoją pozycję na polskim rynku faktoringowym. Można więc stwierdzić, że kierując swoją ofertę do sektora MSP, systematycznie rozwija swoją działalność i efektywnie konkuruje z podmiotami z branży. Co więcej, podejmuje ona odważne kroki strategiczne (wydzielenie Integral Collections), uczestniczy w różnorodnych inicjatywach wspierających rozwój faktoringu, a także intensywnie angażuje się w działalność Polskiego Związku Faktorów.

<sup>126</sup> *Co możemy zaoferować?*, dostępny w Internecie: [www.integralcollections.pl](http://www.integralcollections.pl) [dostęp: 11.05.2012].

<sup>127</sup> Tamże.

## 4. Uwarunkowania rozwoju faktoringu w Wielkiej Brytanii i Polsce

### 4.1. Uwarunkowania gospodarcze w Wielkiej Brytanii i Polsce. Analiza porównawcza

Wielka Brytania i Polska są krajami o różnorodnej specyfice, stopniu rozwoju, a także wielkości. Tabela IV.1 pokazuje, że według szacunków Międzynarodowego Funduszu Walutowego gospodarka brytyjska w 2011 roku, mierzona wartością PKB (PPP), które wyniosło prawie 2,261 mld dolarów, zajęła ósme miejsce na świecie, trzecie w Europie (po Niemczech i Rosji) i zarazem drugie w Unii Europejskiej. W przypadku Polski sytuacja przedstawia się inaczej. Państwo to z PKB (PPP) na poziomie około 772 mld dolarów uplasowało się globalnie na pozycji dwudziestej, w Europie (wliczając obszar Turcji) – ósmej, a w Unii Europejskiej – szóstej.

Tabela IV.1. PKB według parytetu siły nabywczej w latach 2010–2011 (w mld dolarów).

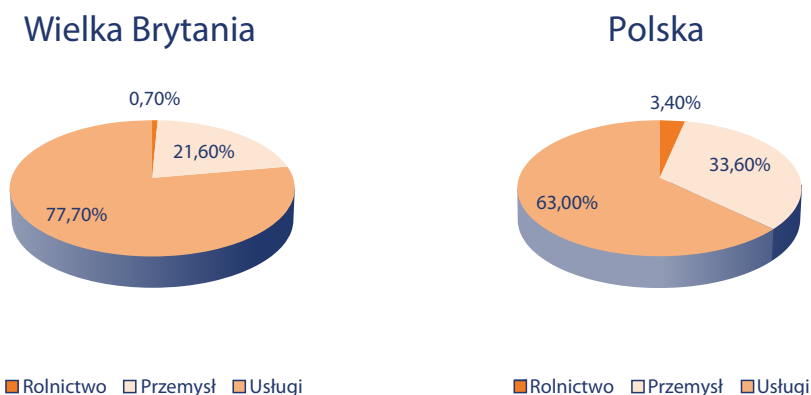
lp.	Państwo	2010	2011
1	Stany Zjednoczone	14.526,55	15.094,025
2	Chiny	10.128,313	11.299,967
3	Indie	4.069,927	4.457,784
4	Japonia	4.380,339	4.440,376
5	Niemcy	2.944,352	3.099,08
6	Rosja	2.237,389	2.383,402
7	Brazylia	2.186,553	2.294,243
8	Wielka Brytania	2.199,162	2.260,803
9	Francja	2.134,949	2.217,9
10	Włochy	1.800,593	1.846,95
...	...	...	...
20	Polska	724,041	771,658

Źródło: opracowanie własne na podstawie – *Gross domestic product based on purchasing-power-parity (PPP) valuation of country GDP*, dostępny w Internecie: [www.imf.org](http://www.imf.org) [dostęp: 25.05.2012].

Zgodnie *Human Development Index*, który jest miernikiem rozwoju gospodarczego i społecznego wprowadzonym przez ONZ do porównywania państw w ujęciu międzynarodowym, w 2011 roku Wielka Brytania zajęła 28. pozycję (HDI o wartości 0,863<sup>128</sup>), natomiast Polska – 39. (HDI o wartości 0,813<sup>129</sup>). Świadczy to o zakwalifikowaniu obydwu krajów do grona państw o bardzo wysokim stopniu rozwoju (*Very High Human Development*)<sup>130</sup>.

Schemat IV.1 prezentuje udział poszczególnych sektorów gospodarki w tworzeniu PKB Wielkiej Brytanii i Polski. Sektor usług w 2011 roku odznaczał się tu szczególnie wysoką dominacją, niższy udział miał przemysł, a rolnictwo tworzyło najmniejszą część PKB. Warto jednak podkreślić, że gospodarka brytyjska jest znacznie bardziej dojrzała i rozwinięta niż polska. W związku z tym przewaga udziału usług w strukturze PKB (77,7%<sup>131</sup>) jest tu większa niż w przypadku Polski (63%<sup>132</sup>). Należy przy tym zaznaczyć, że w Wielkiej Brytanii znaczną część usług stanowią usługi bankowe oraz ubezpieczeniowe, dzięki czemu państwo to, z Londynem na czele, należy do grupy największych centrów finansowych świata.

Schemat IV.1. Struktura PKB w 2011 roku w Wielkiej Brytanii i Polsce.



Źródło: opracowanie własne na podstawie – *United Kingdom, Poland – GDP composition by sector*, dostępny w Internecie: [www.cia.gov](http://www.cia.gov) [dostęp: 23.05.2012].

<sup>128</sup> *Human Development Report 2011*, dostępny w Internecie: [hdr.undp.org/en/](http://hdr.undp.org/en/) [dostęp: 25.05.2012].

<sup>129</sup> Tamże.

<sup>130</sup> Tamże.

<sup>131</sup> *United Kingdom – GDP composition by sector*, dostępny w Internecie: [www.cia.gov](http://www.cia.gov) [dostęp: 23.05.2012].

<sup>132</sup> *Poland – GDP composition by sector*.



W latach 2007–2011 gospodarka Wielkiej Brytanii znacznie bardziej dotkliwie odczuła skutki kryzysu niż gospodarka Polski. Jednakże rok 2007 był okresem bardzo korzystnym dla obydwu krajów. Zarówno ich deficyt budżetowy, jak i dług publiczny nie przekraczały kryteriów konwergencji, a poziom inflacji (wyrażony wskaźnikiem HICP) był stosunkowo niski. Niemniej jednak w owym czasie Polska – przy bardzo wysokim poziomie wzrostu gospodarczego – odczuwała problem znacznego bezrobocia. W przypadku Wielkiej Brytanii poziom zatrudnienia osiągnął wówczas stosunkowo dużą wartość, a wzrost realnego PKB, pomimo że prawie 2-krotnie niższy niż dla Polski, był satysfakcjonujący.

W 2008 roku Wielka Brytania przeżywała recesję. Przejawiała się ona nie tylko wzrostem deficytu budżetowego czy długu publicznego, ale także rosnącą inflacją. Co więcej, odnotowano tu spadek realnego PKB i delikatne zwiększenie poziomu bezrobocia. Pomimo że w Polsce sytuacja nie była tak korzystna jak w 2007 roku, to warunki gospodarcze nadal były obiecujące. Niewielki wzrost deficytu budżetowego i długu publicznego rekompensowany był przez utrzymujące się bardzo wysokie tempo wzrostu realnego PKB i spadek bezrobocia. Problemem stała się jednak rosnąca inflacja.

W latach 2007–2011 rok 2009 był najtrudniejszy zarówno dla gospodarki brytyjskiej, jak i polskiej. Niekorzystne wartości wskaźników makroekonomicznych świadczyły o kulminacji kryzysu gospodarczego. Warto jednak podkreślić, że o ile w Polsce wiązało się to jedynie ze spowolnieniem gospodarczym, to Wielka Brytania przeżywała w owym czasie poważne problemy.

W 2010 roku sytuacja zaczęła się znacznie poprawiać. Gospodarka brytyjska odczuwała pozytywne skutki działań państwowych występujących między innymi pod postacią luzowania ilościowego. Doszło do niewielkiego obniżenia wciąż wysokiego poziomu deficytu, a także znacznego wzrostu realnego PKB. Problemem jednak nadal pozostawała inflacja i zwiększający się poziom długu publicznego. Natomiast w przypadku Polski wzrost gospodarczy zaczął nabierać tempa, a poziom inflacji spadł. Niemniej jednak odnotowano zwiększenie poziomu bezrobocia, długu publicznego i wzrost deficytu budżetowego.

Rok 2011 przyniósł kontynuację procesu powolnej stabilizacji gospodarczej. Zarówno w Wielkiej Brytanii, jak i w Polsce zauważalne stały się spadek deficytu publicznego, ale także wzrost poziomu inflacji i długu



publicznego. W przypadku Polski należy również podkreślić zwiększenie tempa wzrostu realnego PKB, co rodzi obiecujące perspektywy.

Zarówno Wielka Brytania, jak i Polska odczuły gospodarcze konsekwencje zmian, które następowały w latach 2007–2011. Niemniej jednak charakterystyka ekonomiczna tych krajów sprzed 2007 roku ukształtowała ich odmienny stopień wrażliwości na zjawiska zachodzące na rynku. W rezultacie Polska znacznie słabiej odczuła skutki globalnego kryzysu gospodarczego niż Wielka Brytania. Częściowo było to efektem transformacji, która już od pewnego czasu następowała w Polsce. Można tu więc wspomnieć zarówno o kształtowaniu się gospodarki rynkowej od lat 90., jak i o wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. W rezultacie Polska weszła w analizowany okres jako kraj, który nadal podlega procesowi rozwoju, cechując się przy tym wysokim wzrostem gospodarczym i obiecującym potencjałem. Natomiast Wielka Brytania – jako mniej elastyczna gospodarka – znacznie dotkliwiej odczuła skutki recesji.

#### 4.2. Branżowe związki faktorów. Analiza porównawcza

Można zauważyć, że podmioty gospodarcze, które chcą rozwijać swoją działalność, a także umacniać pozycję konkurencyjną, dążą do tworzenia większych struktur, które będą się troszczyć o ich interesy. W rezultacie powstają związki, które dbają o ich wizerunek, wzmacniają potencjał i popularyzują poszczególne branże. Asset Based Finance Association i Polski Związek Faktorów są organizacjami reprezentującymi rozmaite podmioty świadczące usługi finansowe zabezpieczone aktywami. W swoich działaniach kierują się one przemyślaną, racjonalną i zarazem nowatorską strategią, która zapewnia ich członkom sprzyjające warunki do funkcjonowania i nieustannej ewolucji.

Początki Asset Based Finance Association sięgają 1976 roku. W owym czasie pojawiła się w gospodarce brytyjskiej potrzeba stworzenia organizacji, która będzie chroniła i wspierała branżę faktoringową cieszącą się coraz większym zainteresowaniem. Wraz z upływem czasu i rozwojem rynku usług finansowych w Wielkiej Brytanii podjęto działania rozszerzające jej zakres. Ze związku skupiającego przede wszystkim faktorów zaczęła się ona przekształcać w podmiot, który swym zasięgiem obejmował różnorodne produkty – począwszy od standardowego dyskontowania faktur,

a skończywszy na nowatorskich rozwiązaniach, bazujących na kredytowaniu zabezpieczonym różnymi aktywami. W 2011 roku obroty członków ABFA ukształtowały się na rekordowym poziomie równym około 238,7 mld funtów<sup>133</sup>, co odpowiada równowartości około 1 225,1 bln zł<sup>134</sup>.

Rozwój faktoringu w Polsce był utrudniony ze względu na socjalistyczny ustroj, który panował do 1989 roku. W rezultacie do założenia Polskiego Związku Faktorów doszło znacznie później (powołanie Konferencji Instytucji Faktoringowych w 2001 roku). Od początku powołania tej organizacji podejmowała ona śmiałe działania, które w ciągu zaledwie 10 lat doprowadziły do osiągnięcia obrotów z tytułu faktoringu o wartości przekraczającej 67,1 mld zł<sup>135</sup>. Co więcej, podmioty gospodarcze decydujące się na wejście w skład PZF osiągały z tego tytułu znaczące korzyści. Pewna grupa członków tej organizacji zwiększała swoje obroty faktoringowe, niektórzy utrzymywali swoją pozycję konkurencyjną, a inni podnosili swój prestiż. W rezultacie można stwierdzić, że organizacja ta spełnia oczekiwania swoich członków, pamiętając przy tym o fundamentach usługi, na której została zbudowana.

ABFA zrzesza podmioty związane zarówno z faktoringiem, dyskontowaniem faktur, jak i z szeroko pojętym kredytowaniem zabezpieczonym aktywami. Odzwierciedla to swoistą specyfikę brytyjskiej gospodarki, która cechuje się dojrzałym i bardzo rozwiniętym rynkiem usług finansowych. Klienci korzystający z usług świadczonych przez członków ABFA wybierają przede wszystkim dyskonto faktur o charakterze krajowym (2011 – ponad 85%<sup>136</sup>), natomiast faktoring krajowy w 2011 roku stanowił tu niespełna 8%<sup>137</sup>. W przypadku PZF sytuacja przedstawia się odmiennie. Jest to Związek, który głównie reprezentuje dominującą w Polsce branżę faktoringową. Polski rynek usług finansowych jest stosunkowo młody. W związku z tym należy przypuszczać, że rozwijające się tu obecnie kolejne formy finansowania, między innymi dyskonto faktur, doprowadzą do rozszerzenia działalności PZF na kolejne obszary. W rezultacie prawdopodobne jest, że organizacja ta będzie kontynuowała swój dynamiczny rozwój na obszarze szeroko pojętego finansowania zabezpieczonego aktywami, co doprowadzi do zwiększania liczby jej członków. W rezultacie dojdzie także do wzro-

<sup>133</sup> ABFA statistics 2007–2011.

<sup>134</sup> Tamże.

<sup>135</sup> Statystyki.

<sup>136</sup> ABFA statistics 2007–2011.

<sup>137</sup> Tamże.

stu obrotów z tytułu kolejnych usług i ich dalszego rozwoju. Być może rozszerzenie działalności PZF w sposób symboliczny wyrażone zostanie w przyszłości poprzez zmianę dotychczasowej nazwy organizacji.

Patrząc na popularność produktów, z których korzystają klienci członków ABFA, warto podkreślić, że dominują tu usługi z regresem, których relacja do formy bez regresu utrzymuje się na poziomie 8:1<sup>138</sup>. Analiza faktorantów związanych z podmiotami wchodzącymi w skład PZF pozwala zauważyć, że przewaga formy niewłaściwej nie jest tu aż tak znaczna. Co więcej, faktoring właściwy w latach 2008–2009 osiągał bardzo zbliżone wartości do formy niewłaściwej, a relacja ta zaczęła ulegać zmianie dopiero w 2010 roku na skutek awersji ubezpieczycieli do podejmowania zwiększonego ryzyka wypłacalności dłużników dotkniętych osłabieniem koniunktury. W 2011 roku stosunek faktoringu pełnego do niepełnego przedstawiał się następująco: 11:9<sup>139</sup>. W nadchodzących latach kierunek zmiany owej relacji będzie w znacznej mierze zależał od sytuacji gospodarczej i polityki towarzystw ubezpieczeniowych.

Warto podkreślić, że zarówno w przypadku wartości obrotów ABFA, jak i PZF w latach 2007–2011 odnotowywano tendencję wzrostową. Wyjątek stanowił rok 2009, który był szczególnie trudnym okresem dla gospodarki w skali całego świata. Obydwa podmioty dbają o swoją pozycję i aktywność na arenie międzynarodowej, między innymi wchodzą w skład European Union Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry. Członkowie ABFA oraz PZF należą także do największych międzynarodowych organizacji zrzeszających firmy z branży faktoringowej, tj. International Factors Group oraz Factors Chain International.

Liczebność klientów korzystających z usług podmiotów wchodzących w skład ABFA znacznie przekracza liczbę klientów członków PZF. Wynika to z długoletniego rozwoju usług finansowych w Wielkiej Brytanii, a także z wielkości brytyjskiej gospodarki. Największą popularnością owe produkty finansowe cieszą się w branżach produkcyjnej, usługowej i dystrybucyjnej. Wśród klientów przeważają przedsiębiorstwa z obrotami do 0,5 mln funtów, a także od 1–5 mln funtów. Ciekawym zjawiskiem jest także znaczne zwiększanie się liczby podmiotów z obrotami przekraczającymi 5 mln funtów. Niewielka liczba klientów członków PZF świadczy o wysokim poten-

<sup>138</sup> Tamże.

<sup>139</sup> Statystyki.

cyjale rozwoju branży faktoringowej. Obecnie faktoranci pochodzą głównie z branży spożywczej, hutniczej, budowlanej oraz dystrybucji stali i w znacznej mierze są to podmioty z sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Zarówno ABFA, jak i PZF posiadają dobrze rozwiniętą strukturę organizacyjną i członkowską. Ponadto prowadzą programy, w ramach których współpracują ze specjalistycznymi podmiotami na zasadzie sponsorskiej lub partnerskiej. W rezultacie stworzenia ram formalno-prawnych wewnątrz tych organizacji panuje ład i porządek, dzięki czemu mogą się one swobodnie rozwijać. Związki te aktywnie prowadzą działalność edukacyjną i organizują wydarzenia promujące branżę i zajmujące się jej bieżącym stanem.

Rozwój branży faktoringowej, czy też szeroko rozumianego obszaru finansowania zabezpieczonego aktywami, nie byłby możliwy bez istnienia takich instytucji jak Asset Based Finance Association oraz Polski Związek Faktorów. Podmioty te pełnią rolę nadzorczą, reprezentatywną oraz troszczą się o interesy swoich członków. Organizacje te oddają specyfikę branży, na czele której stoją w swoim kraju. „Dojrzała” ABFA odzwierciedla bowiem rozwinięty brytyjski rynek usług finansowych zabezpieczonych aktywami. Natomiast „prężny” PZF obrazuje dynamicznie rozwijający się polski rynek faktoringowy.

### 4.3. Porównanie działalności Bibby Financial Services w Wielkiej Brytanii i Polsce

Bibby Financial Services funkcjonuje zarówno na rynku brytyjskim, jak i polskim. Działalność owego podmiotu skupia się na świadczeniu usług finansowych zabezpieczonych aktywami. Niemniej jednak ich zakres oraz charakter różnią się w zależności od kraju, w którym są oferowane, odzwierciedlając stopień rozwoju danego rynku produktów finansowych.

Analizując Bibby FS w Wielkiej Brytanii, należy podkreślić różnorodność oferty produktowej tego podmiotu. Poza usługami o charakterze faktoringowym występuje tu szeroki zakres kompleksowych form finansowania, niejednokrotnie o hybrydowym charakterze. W wielu przypadkach, na przykład w sytuacji wyboru finansowania handlu (*Trade Finance*), klient otrzymuje możliwość finansowania zarówno swoich należności, jak i zobowiązań. Zostają mu udostępnione również zaawansowane rozwiązania gwarantujące profesjonalne administrowanie należnościami.

Tabela IV.2. Obroty Bibby Financial Services w Polsce i ich udział w PZF w latach 2007–2011.

	2007	2008	2009	2010	2011
<b>obroty (mln zł)</b>	629,9	814,2	805	888,2	1404
<b>roczna zmiana (t/(t-1))</b>	↑62%	↑29%	↓1%	↑10%	↑58%
<b>udział w PZF</b>	3,3%	2,50%	2,70%	1,60%	2,10%

Źródło: opracowanie własne na podstawie – *Prezentacja wyników 2007–2011*.

Bibby FS w Polsce w ramach swoich produktów oferuje faktoring w podstawowej formie. Klient może skorzystać z usług bez regresu, z regresem, a także z rozwiązań dostosowanych do potrzeb eksporterów. Co więcej, Bibby FS w Polsce stara się oddzielać działalność faktoringową od pozostałych rodzajów produktów. Dlatego usługi windykacyjne oraz wykup wierzytelności świadczy w ramach odrębnego działu – Integral Collections.

Należy zaznaczyć, że Bibby FS działa w Wielkiej Brytanii od 1985 roku i jest jednym z największych faktorów. Firma ta otrzymała tytuł Najlepszego Faktora i Dyskontera na rynku brytyjskim (*Best Factor and Discounter 2011, 2010 & 2009*). Bibby FS w Polsce funkcjonuje od 2002 roku, a więc jest znacznie młodszym podmiotem. Pomimo że rozwija się bardzo prężnie, aktualnie posiada niewielki udział w rynku.

Tabela IV.2 prezentuje kształtowanie się obrotów Bibby FS w Polsce na tle członków PZF w latach 2007–2011. Należy zaznaczyć, że w analizowanym okresie wartość wykupionych wierzytelności faktoringowych w ramach Bibby FS – z wyjątkiem 2009 roku – ulegała zwiększeniu. W 2007 roku wyniosła ona 626,9 mln zł, natomiast w 2011 roku – 1,404 mld zł. Widzimy więc wzrost o ponad 123%<sup>140</sup>. Warto również podkreślić, że roczne tempo owego przyrostu było nierównomierne. Na początku badanego okresu wyniosło aż 62% (w stosunku do 2006 roku), natomiast w 2010 roku, a więc w czasie spowolnienia gospodarczego – jedynie 10%. W związku z tym, że w 2011 roku obroty Bibby FS wyraźnie przekroczyły wartość 1 mld zł, ich roczny wzrost osiągnął poziom 58%. Można więc przypuszczać, że zmniejszenie udziału Bibby FS w PZF do 2,1 % (2011) w stosunku do 3,3% (2007) było spowodowane przystąpieniem do Związku nowych podmiotów, a także ogólnym zwiększeniem wartości wykupionych wierzytelności w ramach członków PZF.

<sup>140</sup> Obliczenia własne na podstawie: *Prezentacja wyników 2007–2011*.

Pomimo zaprezentowanych różnic pomiędzy Bibby FS w Wielkiej Brytanii i w Polsce należy podkreślić, że obydwie podmioty są aktywnymi uczestnikami rynku faktoringowego. W związku z tym podejmują one wiele inicjatyw i dbają o jakość swoich usług. Dzięki temu zarówno klienci, jak i konkurencyjne podmioty z branży są świadomi ich obecności na rynku usług finansowych. Warto zaznaczyć, że Bibby FS w Wielkiej Brytanii oraz Bibby FS w Polsce różni się wielkością obrotów, zakresem i formami produktów świadczonych w ramach oferty, a także okresem działalności w branży. Wiąże się to zarówno ze specyficznymi potrzebami klientów, jak również z odmiennym stopniem rozwoju brytyjskiego i polskiego rynku usług finansowych.

## Bibliografia

### Publikacje

- Bekas-Nowak M., *Rola i znaczenie skutecznych narzędzi odzyskiwania należności na etapie polubownym*, [w:] Ostaszewski J. (red.), *Dylematy kształtowania struktury kapitału w przedsiębiorstwie*, Warszawa: SGH, 2009.
- Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Warszawa: Difin, 2008.
- Czekaj J., Dresler Z., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Podstawy teorii*, wyd. 3 uaktual., Warszawa: PWN, 2008.
- Duliniec A., *Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty*, wyd. 2 zm., Warszawa: PWE, 2011.
- Felis P., *Factoring*, [w:] Szczepański J., Szyszko L. (red.), *Finanse przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2007.
- Folga J., *Kredyt kupiecki*, [w:] Kreczmańska-Gigol K. (red.), *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Warszawa: Difin, 2010.
- Grzywacz J., *Factoring*, Warszawa: Difin, 2005.
- Kotler K., Armstrong G., *Principles of Marketing*, New Jersey: Pearson, 2010.
- Kreczmańska K., *Factoring w przedsiębiorstwie*, Warszawa: Bart, 1997.
- Kreczmańska-Gigol K., *Factoring jako instrument zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, [w:] Cicirko T. (red.), *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Warszawa: SGH. Oficyna Wydawnicza, 2010.
- Kreczmańska-Gigol K., *Factoring w teorii i w praktyce*, wyd. 3, Gliwice: Helion, 2007.
- Kreczmańska-Gigol K., *Istota usług faktoringowych*, [w:] Kreczmańska-Gigol K. (red.), *Factoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, Warszawa: Difin, 2010.
- Kreczmańska-Gigol K., *Opłatność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa: Difin, 2007.



- Lipiński M., *Zarządzanie należnościami w praktyce korporacyjnej*, [w:] Kreczmańska-Gigol K. (red.), *Windykacja należności. Ujęcie interdyscyplinarne*, Warszawa: Difin, 2011.
- Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring w Polsce. Szanse i zagrożenia rozwoju*, Warszawa: SGH. Oficyna Wydawnicza, 2007.
- Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring jako instrument wspierający zarządzanie należnościami*, [w:] Panfil M. (red.), *Finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa. Studia przypadków*, Warszawa: Difin, 2011.
- Ross S. A., Westerfield R. W., Jordan B. D., *Fundamentals of corporate finance*, New York: McGraw-Hill/Irwin, 2010.
- Sierpińska M., Wędzki D., *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Warszawa: PWN, 2001.
- Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Warszawa: C.H. Beck, 2005.
- Titman S., Keown A. J., Martin J. D., *Financial Management, principles and applications*, USA: Pearson, 2011.
- Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2005.

## Artykuły i studia

- £ 5.2 bn unused funding available for invoice finance clients, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 31.03.2012].
- ABFA – promoting & representing the interests of members, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 1.03.2012].
- ABFA statistics 2007–2011, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 15.03.2012].
- About CFA, dostępny w Internecie: [www.cfa.com](http://www.cfa.com) [dostęp: 9.03.2012].
- About the ABFA, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 1.03.2012].
- An active platform in the EU, dostępny w Internecie: [www.euf.eu.com](http://www.euf.eu.com) [dostęp: 10.03.2012].
- Analiza sytuacji gospodarczej Polski w 2011 r., dostępny w Internecie: [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl) [dostęp: 3.05.2012].
- Asset Based Advances £17 billion in 2008, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 31.03.2012].
- Asset Based Finance Industry bucks financial markets downturn, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 31.03.2012].
- Asset Based Lending, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 15.03.2012].
- Bibby Financial Services promuje etykę w biznesie w ramach programu Rzetelna Firma, dostępny w Internecie: [www.bankier.pl](http://www.bankier.pl) [dostęp: 16.05.2012].
- Connecting and supporting the Commercial Finance Industry Worldwide, dostępny w Internecie: [www.ifgroup.com](http://www.ifgroup.com) [dostęp: 9.03.2012].
- Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2009 r., dostępny w Internecie: [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl) [dostęp: 4.05.2012].

- Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2010 r.*, dostępny w Internecie: [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl) [dostęp: 4.05.2012].
- Działalność faktoringowa w 2007 r.*, dostępny w Internecie: [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl) [dostęp: 4.05.2012].
- Działalność przedsiębiorstw faktoringowych w 2008 r.*, dostępny w Internecie: [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl) [dostęp: 4.05.2012].
- Economic and fiscal Outlook, November 2011*, dostępny w Internecie: [budgetresponsibility.independent.gov.uk/](http://budgetresponsibility.independent.gov.uk/) [dostęp: 22.04.2012].
- Economic survey of the United Kingdom, 2007*, dostępny w Internecie: [www.oecd.org](http://www.oecd.org) [dostęp: 11.04.2012].
- Factoring 2008: kolejny rekord pobity*, dostępny w Internecie: [www.finance.egospodarka.pl](http://www.finance.egospodarka.pl) [dostęp: 7.05.2012].
- Firms accessing more finance*, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 31.03.2012].
- Handlowy Heller zmienił nazwę na ING Commercial Finance Polska*, dostępny w Internecie: [www.bankier.pl](http://www.bankier.pl) [dostęp: 24.02.2012].
- History of Invoice Factoring*, dostępny w Internecie: [www.dfsfactoring.com](http://www.dfsfactoring.com) [dostęp: 16.02.2012].
- Human Development Report 2011*, dostępny w Internecie: [hdr.undp.org/en/](http://hdr.undp.org/en/) [dostęp: 25.05.2012].
- Inflation Report, February 2010*, dostępny w Internecie: [www.bankofengland.co.uk](http://www.bankofengland.co.uk) [dostęp: 22.04.2012].
- International activities*, dostępny w Internecie: [www.cfa.com](http://www.cfa.com) [dostęp: 9.03.2012].
- Kampania reklamowa Bibby Financial Services wzmacnia międzynarodowy wizerunek Marki*, dostępny w Internecie: [www.wirtualnemedi.pl/](http://www.wirtualnemedi.pl/) [dostęp: 16.05.2012].
- Kreczmańska-Gigol K., *Efekty specjalnych form faktoringu*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów” 2012, z. 86, dostępny w Internecie: [www.sgh.waw.pl/kolegia/kzif/](http://www.sgh.waw.pl/kolegia/kzif/) [dostęp: 17.06.2012].
- Larger firms turn to invoice finance as both turnover and funding growth continue*, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 31.03.2012].
- Panfil M., *Zarządzanie należnościami w małym i średnim przedsiębiorstwie*, [www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl) [dostęp: 19.05.2012].
- New chairman of the ABFA*, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 2.03.2012].
- OECD Economic Surveys United Kingdom, March 2011*, dostępny w Internecie: [www.oecd.org](http://www.oecd.org) [dostęp: 25.04.2012].
- Polska 2008, raport o stanie gospodarki*, dostępny w Internecie: [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl) [dostęp: 3.05.2012].
- Polska 2009, raport o stanie gospodarki*, dostępny w Internecie: [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl) [dostęp: 3.05.2012].
- Polska 2010, raport o stanie gospodarki*, dostępny w Internecie: [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl) [dostęp: 3.05.2012].
- Polska 2011, raport o stanie gospodarki*, dostępny w Internecie: [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl) [dostęp: 3.05.2012].
- Prezentacja PZF styczeń 2008 r. – Polska*, dostępny w Internecie: [www.factoring.pl](http://www.factoring.pl) [dostęp: 7.05.2012].



- Prezentacja wyników 2007 r.*, dostępny w Internecie: [www.factoring.pl](http://www.factoring.pl) [dostęp: 7.05.2012].
- Prezentacja wyników 2008 r.*, dostępny w Internecie: [www.factoring.pl](http://www.factoring.pl) [dostęp: 11.05.2012].
- Prezentacja wyników 2009 r.*, dostępny w Internecie: [www.factoring.pl](http://www.factoring.pl) [dostęp: 11.05.2012].
- Prezentacja wyników 2010 r.*, dostępny w Internecie: [www.factoring.pl](http://www.factoring.pl) [dostęp: 11.05.2012].
- Prezentacja wyników 2010 r.*, dostępny w Internecie: [www.factoring.pl](http://www.factoring.pl) [dostęp: 11.05.2012].
- Prezentacja wyników 2011 r.*, dostępny w Internecie: [www.factoring.pl](http://www.factoring.pl) [dostęp: 11.05.2012].
- PUBL\_firmy\_factoringowe\_2007*, dostępny w Internecie: [www.stat.gov.pl/](http://www.stat.gov.pl/) [dostęp: 7.05.2012].
- Quantitative easing and the economic outlook*, dostępny w Internecie: [www.bankofengland.co.uk](http://www.bankofengland.co.uk) [dostęp: 22.04.2012].
- Raport roczny 2007*, dostępny w Internecie: [www.ecb.int/](http://www.ecb.int/) [dostęp: 11.04.2012].
- Raport roczny 2008*, dostępny w Internecie: [www.ecb.int/](http://www.ecb.int/) [dostęp: 17.04.2012].
- Raport roczny 2008*, dostępny w Internecie: [www.ecb.int/](http://www.ecb.int/) [dostęp: 3.05.2012].
- Raport roczny 2009*, dostępny w Internecie: [www.ecb.int/](http://www.ecb.int/) [dostęp: 3.05.2012].
- Raport roczny 2010*, dostępny w Internecie: [www.ecb.int/](http://www.ecb.int/) [dostęp: 3.05.2012].
- Raport roczny 2011*, dostępny w Internecie: [www.ecb.int/](http://www.ecb.int/) [dostęp: 3.05.2012].
- Rynek faktoringowy w obliczu spowolnienia gospodarczego*, dostępny w Internecie: [e-prawnik.pl](http://e-prawnik.pl) [dostęp: 8.05.2012].
- Statystyki roczne 2008 r.*, dostępny w Internecie: [www.factoring.pl](http://www.factoring.pl) [dostęp: 7.05.2012].
- Statystyki roczne 2009 r.*, dostępny w Internecie: [www.factoring.pl](http://www.factoring.pl) [dostęp: 7.05.2012].
- Statystyki roczne 2010 r.*, dostępny w Internecie: [www.factoring.pl](http://www.factoring.pl) [dostęp: 7.05.2012].
- Statystyki roczne 2011 r.*, dostępny w Internecie: [www.factoring.pl](http://www.factoring.pl) [dostęp: 7.05.2012].
- Statystyki roczne 2007 r.*, dostępny w Internecie: [www.factoring.pl](http://www.factoring.pl) [dostęp: 7.05.2012].
- The ABFA membership structure*, dostępny w Internecie: [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk) [dostęp: 3.03.2012].
- The history of Factoring*, dostępny w Internecie: [www.ifgroup.com](http://www.ifgroup.com) [dostęp: 16.02.2012].
- What we do*, dostępny w Internecie: [budgetresponsibility.independent.gov.uk/about-the-obr/what-we-do/](http://budgetresponsibility.independent.gov.uk/about-the-obr/what-we-do/) [dostęp: 22.04.2012].
- Zatory płatnicze problemem polskich firm*, dostępny w Internecie: [www.ipo.pl](http://www.ipo.pl) [dostęp: 7.05.2012].

## Akty normatywne

*UNIDROIT Convention on International Factoring (Ottawa, 28 May 1988), Article 1*, dostępny w Internecie: [www.unidroit.org](http://www.unidroit.org).

## Inne źródła

*Statut Polskiego Związku Faktorów*, dostępny w Internecie: [www.factoring.pl](http://www.factoring.pl) [dostęp: 4.05.2012].

## Strony internetowe

[budgetresponsibility.independent.gov.uk/](http://budgetresponsibility.independent.gov.uk/)

[e-prawnik.pl](http://e-prawnik.pl)

[hdr.undp.org/en/](http://hdr.undp.org/en/)

[www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk)

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

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

[www.bankofengland.co.uk](http://www.bankofengland.co.uk)

[www.bibbyfinancialservices.com](http://www.bibbyfinancialservices.com)

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

[www.britannica.com](http://www.britannica.com)

[www.cfa.com](http://www.cfa.com)

[www.cia.gov](http://www.cia.gov)

[www.dfsfactoring.com](http://www.dfsfactoring.com)

[www.ecb.int/](http://www.ecb.int/)

[www.encyclopedia.com](http://www.encyclopedia.com)

[www.epp.eurostat.eu](http://www.epp.eurostat.eu)

[www.etztimesheetsolutions.com/](http://www.etztimesheetsolutions.com/)

[www.euf.eu.com](http://www.euf.eu.com)

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

[www.finance.egospodarka.pl](http://www.finance.egospodarka.pl)

[www.goantiques.com](http://www.goantiques.com)

[www.ifgroup.com](http://www.ifgroup.com)

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

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

[www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl)

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

[www.oecd.org](http://www.oecd.org)

[www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl)

[www.rsmtanon.com](http://www.rsmtanon.com)

[www.stat.gov.pl/](http://www.stat.gov.pl/)

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

[www.worldbank.org.pl](http://www.worldbank.org.pl)



# POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW (PZF), krajowa federacja branżowa, zrzesza 22 największe i najbardziej aktywne firmy faktoringowe, działające w Polsce. 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.

Głównymi zadaniami programowymi Federacji są 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.

Aktualnie do PZF należą: 16 wyspecjalizowanych spółek faktoringowych, 4 banki komercyjne oraz dwie spółki brokerskie.

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 stałym, dorocznym wydarzeniem branżowym, w tym roku odbywa się już po raz czwarty. Uczestniczą w nim przedstawiciele krajowych i zagranicznych instytucji faktoringowych oraz przedsiębiorstwa współpracujące z branżą.

PZF ma również duży wpływ na doskonalenie umiejętności pracowników, zatrudnionych przez faktorów zrzeszonych w federacji.

Związek promuje tematykę dotyczącą faktoringu w środowiskach akademickich. Jest organizatorem konkursu „Złote Pióro PZF”, co roku nagradza najlepsze prace doktorskie, magisterskie i licencjackie poświęcone tej problematyce, a przedstawiciele Związku prowadzą zajęcia seminaryjne i wykłady.

## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2012 rok (w mln zł)	6.435
Liczba pracowników	52
Rok powstania firmy	2004 (od tego roku istnieje Departament Faktoringu i Finansowania Handlu)
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Producenci i przedsiębiorstwa świadczące usługi, sprzedający i kupujący z odroczonym terminem płatności.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring niepełny, faktoring pełny, faktoring pełny z ubezpieczeniem, faktoring pełny z polisą klienta, faktoring odwrotny, faktoring samorządowy, faktoring wymagalnościowy, inkaso płatności.	
<b>Obszar działania</b>	
Cały obszar Polski obsługiwany za pośrednictwem oddziałów Banku.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	17,5
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	International Factors Group Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Stanisława Żaryna 2A 02-593 Warszawa tel. 22 598 29 56 fax 22 598 29 03 www.bankmillennium.pl/pl/przedsiębiorstwa/ faktoring faktoring@bankmillennium.pl

## Opis

Bank Millennium SA jest rówieśnikiem polskich przemian gospodarczych i jednym z największych banków w Polsce. Jego biznesowa misja zakłada oferowanie najwyższej jakości, uniwersalnych produktów i usług finansowych dla klientów indywidualnych i korporacyjnych. Swoją pozycję rynkową Bank zbudował 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 skorzystać z porad indywidualnych doradców produktowych, którzy pomogą wybrać rozwiązanie odpowiednio dopasowane do ich potrzeb.

## Bank Ochrony Środowiska SA

Departament Faktoringu



## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2012 rok (w mln zł)	1.175
Liczba pracowników	13
Rok powstania firmy	1.04.2010
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Faktoring kierujemy zarówno do małych, średnich firm, jak i dużych korporacji, prowadzących ekspansywną politykę zwiększania sprzedaży, oraz przywiązujących wagę do profesjonalnej obsługi należności.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy i zagraniczny z regresem, faktoring z polisą, faktoring wymagalnościowy i samorządowy. W kwietniu 2012 roku, postępując zgodnie misją – <b>Rzetelny bank</b> – w trosce o Ciebie i Nasze środowisko, Bank wprowadził nową formułę faktoringu – <b>ekoFaktoring</b> .	
<b>Obszar działania</b>	
BOŚ Bank oferuje swoje usługi faktoringowe w Centrach Korporacyjnych Banku. W każdym Centrum Korporacyjnym nasi doradcy we współpracy z ekspertami i specjalistami w dziedzinie faktoringu są w stanie przygotować najlepsze rozwiązania w pełni dopasowane do indywidualnej sytuacji klienta.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	14
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	Al. Jana Pawła II 12 00-950 Warszawa tel. +48 22 850 87 20 fax +48 22 850 88 91 infolinia: 0-801-355-455, +48 22 543-34-34 www.bosbank.pl bos@bosbank.pl

## OPIS

Bank Ochrony Środowiska SA (BOŚ SA) rozpoczął działalność w 1991 roku. Jest bankiem specjalizującym się we wspieraniu projektów i działań na rzecz ochrony środowiska. W ciągu 22 lat działalności BOŚ SA udostępnił w celu realizacji projektów ekologicznych środki o wartości ponad 11 mld zł. W tym okresie dzięki wsparciu Banku zrealizowano inwestycje służące ochronie środowiska o wartości 38,7 mld zł. 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 wprowadzono 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 wsparta jest siecią ekspertów i specjalistów w dziedzinie faktoringu, którzy znajdują najlepsze rozwiązanie 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 zminimalizować koszty związane 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](http://www.ekofaktoring.bosbank.pl).

**PROFIL**

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2012 rok (w mln zł)	498,30
Liczba pracowników	2000
Rok powstania firmy	1994
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Firmy produkcyjne i handlowe, realizujące sprzedaż w kraju i za granicą, chcące przekazać do faktoringu obrót brutto powyżej 3 mln zł rocznie.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring pełny i mieszany, monitoring i windykacja należności, BPO finansowe.	
<b>Obszar działania</b>	
Europa i pozostałe kraje OECD.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	15,1
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów (PZF) Polski Związek Windykacji (PZW) Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa (PNIPH) Stowarzyszenie Marketingu Bezpośredniego (SMB) Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych (ABSL)
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Kolejowa 150 62-064 Plewiska k. Poznań tel. 61 65 28 800 fax 61 65 17 610 www.arvato.pl finanse@arvato.pl

**OPIS**

Arvato 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.

Arvato świadczy usługi finansowe w Polsce od roku 2000. Korzysta przy tym z bogatego doświadczenia firmy Infoscure/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

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2012 rok (w mln zł)	1.438,10
Liczba pracowników	85
Rok powstania firmy	2002
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Naszą ofertę kierujemy do małych i średnich przedsiębiorstw, proponując im rozwiązania zapewniające poprawę płynności finansowej oraz efektywną kontrolę nad należnościami. Naszymi klientami są firmy produkcyjne, handlowe i usługowe, prowadzące sprzedaż z odroczoneymi terminami płatności.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy (z regresem i bez regresu), faktoring eksportowy (z regresem, bez regresu), faktoring odwrotny, faktoring dla transportu.	
<b>Obszar działania</b>	
Cała Polska.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	20 (283,43 mln zł)
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	International Factors Group Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Wołoska 9A 02-583 Warszawa tel. +48 22 545 61 23 fax +48 22 545 61 22 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 Hongkong.

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.

Nasze atuty to szeroka gama produktów, sprawny proces decyzyjny, szybki dostęp do pieniędzy oraz oferta skrojona na miarę potrzeb klienta. Jako ekspert w dziedzinie finansowania, zapewniamy przejrzystość procedur oraz osobisty kontakt z klientem.

Bibby Financial Services posiada oddziały w Warszawie, Poznaniu i Katowicach, a zasięgiem działania obejmuje cały kraj.





## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2012 rok (w mln zł)	1.418,2
Liczba pracowników	20
Rok powstania firmy	2006
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Małe, średnie i duże przedsiębiorstwa produkcyjne, usługowe i handlowe z należnościami minimum 500 tys. zł należności w bilansie.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy bez przejęcia ryzyka wypłacalności odbiorcy (z regresem), faktoring krajowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy, eksportowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy, importowy, obsługowy (bez finansowania), faktoring odwrotny, <i>floorplanning</i> – usługa finansowania pojazdów samochodowych.	
<b>Obszar działania</b>	
Prowadzimy działalność na terenie całego kraju. Posiadamy biura handlowe w Warszawie, Gdańsku, Poznaniu, Katowicach i Krakowie.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	23,1 (328,07 mln zł)
<b>Obroty faktoringu importowego (%)</b>	2,9 (40,66 mln zł)
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Cybernetyki 19B 02-677 Warszawa tel. 22 431 69 30 fax. 22 431 69 31 www.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 jednym z liderów na międzynarodowym rynku faktoringowym i prowadzi 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 dostosowywane są do potrzeb klientów.

Dla firm międzynarodowych działających za pośrednictwem spółek na rynkach krajowych proponujemy jednolite rozwiązanie faktoringowe, które nazwaliśmy Multi-Local Solution. Oferta ta umożliwia 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.

BPS Faktor SA



BPS Faktor SA

Grupa BPS

## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2012 rok (w mln zł)	75,3
Liczba pracowników	18
Rok powstania	2011
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Małe, średnie i duże przedsiębiorstwa, sektor rolny.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy: niepełny i pełny; faktoring odwrotny; faktoring eksportowy; faktoring dla jednostek samorządowych; faktoring rolniczy.	
<b>Obszar działania</b>	
Cały kraj.	
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Płocka 9/11B 01-231 Warszawa faktor@bankbps.pl

## OPIS

BPS Faktor jest spółką wchodzącą w skład Grupy BPS, którą tworzy ponad 367 Banków Spółdzielczych i Bank BPS jako bank zrzeszający. Poprzez sieć placówek Banku BPS oraz Banków Spółdzielczych zrzeszonych i współpracujących z BPS oferujemy klientom szeroki dostęp do usług faktoringowych, uzupełniając ofertę produktów kredytowych Grupy BPS. Firma BPS Faktor budowana jest na fundamencie silnych relacji z lokalnymi klientami, co pozwala zaspokoić ich potrzeby i dostarczyć rozwiązania przygotowane na miarę ich potrzeb.

## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2012 rok (w mln zł)	7.155,0
Liczba pracowników	58
Rok powstania firmy	1995
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Każde przedsiębiorstwo spełniające warunki (stali odbiorcy z powtarzalnym obrotem, sprzedaż z odroczonego terminem płatności, sprzedaż sezonowa), bez względu na branżę.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy z regresem, faktoring krajowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy, faktoring eksportowy z regresem, faktoring eksportowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy, gwarancje importowe, zarządzanie należnościami w ramach oferowanych usług faktoringowych.	
<b>Obszar działania</b>	
Firma posiada swoje oddziały w Warszawie, Gdańsku, Poznaniu, Katowicach i we Wrocławiu.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	24
<b>Obroty faktoringu importowego (udział %)</b>	2
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Królewska 00-065 Warszawa tel. +48 22 829 14 60 kontakt@brefaktoring.pl

## OPIS

Spółka została utworzona w 1995 roku i przez kolejne 18 lat istnienia utrzymuje pozycję pioniera i eksperta polskiej branży faktoringu, konsekwentnie utrzymuje wysoką pozycję rynkową i oferuje usługi na najwyższym poziomie, wsparte doświadczeniem i wiedzą swoich udziałowców.

BRE Faktoring zapewnia swoim klientom profesjonalne zarządzanie należnościami, finansowanie, przejęcie ryzyka wypłacalności, prowadzenie kont rozliczeniowych odbiorców i efektywne egzekwowanie należności. Oferuje następujące usługi: faktoring krajowy z regresem, z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy oraz faktoring eksportowy i gwarancje importowe.

BRE Faktoring pozostaje liderem w rozwiązaniach informatycznych wśród firm faktoringowych, obsługuje swoich klientów poprzez program informatyczny Internetowy Serwis Zarządzania Umową Faktoringu – Client Manager. Korzystanie z programu zapewnia klientom finansowanie jego należności w trybie on-line bez konieczności przesyłania faktur w wersji papierowej, co poprawia efektywność działań operacyjnych prowadzonych przez 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.

Firma posiada swoje Oddziały w Warszawie, Gdańsku, Poznaniu, Katowicach i we Wrocławiu. Usługi BRE Faktoring są nierozdzieloną częścią oferty korporacyjnej BRE Banku, stąd oferta spółki jest dostępna także w oddziałach i biurach korporacyjnych BRE Banku.

## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2012 rok (w mld zł)	4,2
Liczba pracowników	57
Rok powstania firmy	2003
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Małe, średnie i duże przedsiębiorstwa (korporacje) prowadzące sprzedaż towarów/usług z odroczonym terminem płatności z branż kwalifikujących się do faktoringu.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring z regresem w obrocie krajowym i zagranicznym, faktoring pełny w obrocie krajowym i zagranicznym, faktoring cichy, faktoring na finansowanie dostaw (odwrotny), Confirming® Finansowanie dostaw.	
<b>Obszar działania</b>	
Cała Polska, sieć oddziałów Banku Zachodniego WBK SA oraz sprzedaż bezpośrednia poprzez doradców spółki.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	10 (401,87 mln zł)
<b>Obroty faktoringu importowego (%)</b>	90 (3.781,91 mld zł)
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Factors Chain International International Factors Group Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	Al. Jana Pawła II 23 00-854 Warszawa tel. 22 586 82 92, 22 526 54 00 fax 22 586 80 34 faktor@bzwbk.pl www.faktor.bzwbk.pl

## OPIS

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

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

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

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

BZ WBK Faktor zdobyło uznanie swoich klientów w plebiscycie „Laur Klienta”, zdobywając w roku 2011 godło koloru srebrnego, a w roku następnym „Złoty Laur Klienta”.

## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2012 rok (w mln zł)	8.967,44
Liczba pracowników	36
Rok powstania firmy	2006
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Coface Poland Factoring oferuje faktoring dla polskich przedsiębiorstw o obrotach rocznych powyżej 10 mln zł.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Strategia firmy nakierowana jest na faktoring pełny (udział 82%) i kompleksową obsługę klienta. Produkt łączący finansowanie z ubezpieczeniem należności przeznaczony jest dla firm o obrocie rocznym powyżej 15 mln zł i odbywa się całkowicie na bazie usługi grupy Coface. Modułowy charakter umowy faktoringowej pozwala jednak na zaoferowanie obsługi w różnorodnych wariantach, między innymi: faktoring pełny lub niepełny, faktoring krajowy lub eksportowy, faktoring z finansowaniem lub bez finansowania, faktoring z wszystkimi lub wybranymi odbiorcami. W 2013 roku dużym zainteresowaniem cieszy się faktoring mieszany ze względu na możliwość obsługi w Coface w ramach jednej umowy. Klienci nie muszą podpisywać oddzielnie umów na faktoring pełny i na niepełny i przede wszystkim nie muszą z góry dzielić swoich odbiorców do obsługi w obu rodzajach faktoringu. W czasach zwiększonego ryzyka to wygodne rozwiązanie daje swobodę klientom, umożliwiając im płynne regulowanie finansowania w zależności od sytuacji odbiorcy.	
<b>Obszar działania</b>	
W Polsce Coface ma oddziały w Warszawie, Katowicach, Poznaniu, Krakowie, we Wrocławiu i w Gdyni. Faktoring eksportowy realizowany jest dzięki międzynarodowej sieci oddziałów Coface, działających w 66 krajach świata.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	27,6
<b>Obroty faktoringu pełnego (%)</b>	81,7
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	International Factors Group Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	Al. Jerozolimskie 136 02-305 Warszawa 22 465 02 42 fax 22 465 42 49 factoring@coface.pl www.coface.pl

## OPIS

Coface Poland Factoring Sp. z o.o. jest jedną z najszybciej rozwijających się spółek faktoringowych w Polsce i zajmuje obecnie czwarte miejsce na rynku i pierwsze wśród faktorów niebankowych. 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.

Dzięki temu Coface Poland Factoring może wykorzystać efekty synergii systemowej i produktowej wszystkich usług Coface. Dzięki wspólnej platformie wymiany informacji z własną wywiadownią gospodarczą oraz ubezpieczycielem należności takie elementy, jak: ocena ryzyka, weryfikacja odbiorców lub uzyskanie limitów kredytowych, stają się szybsze i prostsze.

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

**PROFIL**

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2012 rok (w mln zł)	20
Liczba pracowników	15
Rok powstania firmy	2011
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Firmy rozliczające się na zasadach pełnej księgowości, firmy z sektora SME, firmy z sektora Mid-Corpo.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy: z regresem lub bez regresu; faktoring bez regresu, bazujący na polisie klienta, faktoring eksportowy (w ofercie pod koniec 2012 roku), zarządzanie należnościami.	
<b>Obszar działania</b>	
Cały kraj.	
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Waliców 11 00-851 Warszawa tel. +48 22 560 74 00 wew.919/ wew.944 fax +48 22 326 05 05 sprzedaz@ca-commercialfinance.pl www.ca-commercialfinance.pl

**OPIS**

Spółka Crédit Agricole Commercial Finance Polska SA powstała w 2011. 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 ostatecznym 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.

**PROFIL**

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za okres 01.01.2012–31.12.2012 rok (w mln zł)	111,80
Liczba zatrudnionych pracowników	8
Rok powstania	21.06.2011
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Bez ograniczeń sektorowych, o przychodach rocznych ponad 2 mln zł.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy z regresem, faktoring samorządowy, faktoring odwrotny, finansowanie dostaw, wykup wierzytelności samorządowych.	
<b>Obszar działania</b>	
Cały kraj.	
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Mielżyńskiego 22 61-725 Poznań tel. 61 856 23 20 fax 61 855 13 71

**OPIS**

Spółka Faktorzy SA jest obecna na rynku usług faktoringowych od czerwca 2011 roku. Jesteśmy spółką faktoringową dedykowaną do obsługi klientów Spółdzielczej Grupy Bankowej. Oferta usług faktoringowych Spółki Faktorzy uzupełnia ofertę produktów kredytowych Spółdzielczej Grupy Bankowej o alternatywne narzędzie finansowania bieżącej działalności firmy.

Faktorzy SA kierują również swoją ofertę do klientów spoza grupy SGB-Banku – z segmentu 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:

- wysoka dostępność 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,
- wysoka elastyczność działania,
- proste i przyjazne procedury oraz szybki proces decyzyjny.

**HSBC Bank Polska SA**Departament Finansowania  
Handlu i Faktoringu**PROFIL**

<b>Wielkość</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2012 rok (w mln zł)	1.787
Rok powstania firmy	1865 (Grupa HSBC) 2003 (HSBC Bank Polska SA)
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Firmy o rocznych obrotach powyżej 20 mln zł (ze szczególnym uwzględnieniem firm z ekspozycją międzynarodową: polskie firmy realizujące strategię ekspansji zagranicznej, spółki córki, firmy handlowe), instytucje i firmy międzynarodowe.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy z regresem i bez regresu; faktoring eksportowy z regresem i bez regresu; faktoring nienotyfikowany krajowy z regresem i bez regresu; faktoring nienotyfikowany eksportowy z regresem i bez regresu; faktoring krajowy i eksportowy bez regresu na podstawie polisy klienta; faktoring nienotyfikowany krajowy i eksportowy bez regresu na podstawie polisy klienta.	
<b>Obszar działania</b>	
Europa: Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Hiszpania, Grecja, Malta, Polska, Republika Czeska, Rosja, Włochy, Turcja; Ameryka Północna: Kanada, USA; Ameryka Łacińska: Argentyna, Brazylia, Meksyk; Azja: Chiny, Hongkong, Indie, Australia, Indonezja, Japonia, Korea, Malezja, Sri Lanka, Tajlandia, Tajwan, Wietnam, Singapur; Bliski Wschód i Afryka: Bahrajn, Egipt, Katar, Oman, RPA, Zjednoczone Emiraty Arabskie.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	30
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	AHK, AmCham, BPCC, CIFFP, Lewiatan, ZBP
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Marszałkowska 89 00-693 Warszawa tel. +48 22 314 01 44 firmy@hsbc.com www.hsbc.pl; www.hsbc.pl/1/2/pol/pl/business/corporate-banking/receivable-finance

**OPIS**

HSBC Bank Polska SA jest częścią Grupy HSBC, jednej z największych organizacji bankowo-finansowych na świecie. HSBC zajmuje się obsługą firm na ponad 60 rynkach od prawie 150 lat, specjalizując się w dziedzinie finansowania handlu zagranicznego. Powstał w 1865 roku, by wspierać rozwój handlu między Europą i Azją.

Grupa HSBC jest jednym z wiodących faktorów na świecie: wartość jej obrotów faktoringowych przekracza 100 mld dolarów. Jest regularnie nagradzana za wysoką jakość oferowanych usług faktoringowych, na przykład głosami klientów kolejny rok z rzędu zdobyła nagrodę magazynu „Trade Finance” w kategorii „Najlepszy Globalny Faktor”.

W Polsce HSBC Bank Polska SA oferuje kompleksowe usługi finansowe dla instytucji i przedsiębiorstw, obejmujące: bankowość korporacyjną, obsługę handlu międzynarodowego, faktoring, zarządzanie środkami pieniężnymi i aktywami, usługi na rynkach kapitałowych, finansowanie oraz transakcje na rynku papierów wartościowych.

HSBC Bank Polska SA kieruje swoją ofertę do firm z ekspozycją międzynarodową (polskie firmy realizujące strategię ekspansji zagranicznej, spółki córki, firmy handlowe), obsługując firmy o rocznych obrotach powyżej 20 mln zł.

HSBC świadczy usługi faktoringowe zarówno w dziedzinie rozliczeń krajowych, jak i zagranicznych. Eksperti banku rekomendują formę faktoringu dostosowaną do indywidualnych potrzeb klienta, z szerokiego wachlarza oferowanych rozwiązań: faktoringu krajowego, zagranicznego, z regresem oraz bez regresu, opartego na polisie klienta, czy unikalnego w skali polskiego rynku *invoice discounting*, czyli faktoringu nienotyfikowanego.

Jako instytucja międzynarodowa HSBC stosuje standardy obsługi należności dostosowane do potrzeb klientów prowadzących działalność w Polsce i poza jej granicami, a dzięki globalnej obecności monitoruje należności zagraniczne równie skutecznie, jak i krajowe.



**PROFIL**

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2011 rok (w mln zł)	804,07
Liczba pracowników	12
Rok powstania firmy	1999
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Usługi faktoringowe oferujemy wszystkim podmiotom gospodarczym bez względu na ich wielkość lub formę prawną prowadzonej działalności, jednakże preferowana grupa odbiorców naszych usług to małe i średnie przedsiębiorstwa. Nie stosujemy również ograniczeń co do rodzaju prowadzonej działalności, każdorazowo formułując zindywidualizowaną ocenę możliwości podjęcia współpracy. Podstawowe kryteria to stosowanie odroczonej płatności i cykliczna sprzedaż produktów mających charakter masowy, kierowana do grupy stałych odbiorców.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Wszelkie usługi z zakresu zarządzania wierzytelnościami, finansowania wierzytelności istniejących i przyszłych oraz zabezpieczenia ryzyka niewypłacalności, świadczone w ramach faktoringu, takiego jak: pełny, regresowy, eksportowy, importowy, międzynarodowy, wymagalnościowy, odwrotny.	
<b>Obszar działania</b>	
Bez ograniczeń geograficznych na obszarze Europy.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (udział %)</b>	21
<b>Obroty faktoringu importowego (udział %)</b>	3
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	Plac Trzech Krzyży 10/14 00-499 Warszawa tel. +48 22 525 82 00 fax +48 22 525 82 01 lfs.finance@ifis.pl www.ifis.pl

**OPIS**

Specjalizujemy się w usługach z zakresu faktoringu. Jesteśmy wieloletnim członkiem Polskiego Związku Faktorów. W swojej ofercie mamy faktoring krajowy i eksportowy, faktoring z regresem i bez regresu, faktoring wymagalnościowy, faktoring cichy oraz samorządowy. Udzielamy finansowania w złotych i w walutach obcych. Finansujemy transakcje sprzedaży kierowane zarówno do grupy, jak i do pojedynczego odbiorcy. W tym ostatnim wariancie możemy finansować zobowiązania dużych podmiotów wobec ich rozproszonych dostawców.

Od strony finansowej, organizacyjnej i merytorycznej niezbędne wsparcie udziela nam Banca IFIS S.p.A. – bank notowany w segmencie STAR na giełdzie papierów wartościowych we Włoszech. Dzięki stabilności i profesjonalizmowi Banca IFIS, IFIS Finance oferuje obecnie nowoczesne i efektywne usługi wszystkim partnerom poszukującym wsparcia rozwoju, bezpieczeństwa i indywidualnych rozwiązań.

Dysponujemy wiedzą i doświadczeniem, wyspecjalizowanymi narzędziami informatycznymi oraz kapitałem własnym w pełni zapewniającym bezpieczeństwo i płynność realizacji umów, co wraz ze wsparciem ze strony jednego z najbardziej liczących się na rynku Włoskim Faktorów – Banca IFIS, pozwala nam świadczyć usługi odpowiadające najwyższym europejskim standardom.

## PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2012 rok (w mln zł)	11.400
Liczba pracowników	94
Rok powstania firmy	1994
Grupa docelowa klientów	
Firmy z rocznymi przychodami powyżej 1 mln zł dostarczające produkty, towary lub świadczące usługi, które poszukują: finansowania odroczonej 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	
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).	
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.	
Faktoring samorządowy z finansowaniem (bez regresu) należności handlowych Jednostki Samorządu Terytorialnego.	
Faktoring odwrotny/Supply Chain Finance z finansowaniem dostawców.	
Faktoring importowy z obsługą i przejęciem ryzyka spłaty należności krajowych odbiorców względem Dostawcy współpracującego z zagranicznym Faktorem (zrzeszonym w FCI).	
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.	
Obszar działania	
Cała Polska, oddziały w: Gliwicach, Olsztynie, Szczecinie, Bydgoszczy, Gdańsku, Katowicach, Krakowie, Lublinie, 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 faktoringu w Polsce (13% udziału w rynku). Firma, poprzez połączenie doskonałej znajomości lokalnego rynku i dostępu do sprawdzonych na całym świecie rozwiązań biznesowych, 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**

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2012 rok (w mln zł)	13.044
Liczba pracowników	55
Rok powstania	1998
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Średnie i duże przedsiębiorstwa.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy: niepełny i pełny; faktoring eksportowy: niepełny i pełny; faktoring importowy (gwarancja zapłaty); finansowanie wierzycelności; faktoring dla jednostek samorządowych; finansowanie dostaw ( <i>reverse faktoring</i> ), dyskonto faktur; inkaso; windykacja.	
<b>Obszar działania</b>	
Cały kraj.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	15,9 (2.073,2 mld zł)
<b>Obroty faktoringu importowego (%)</b>	6 (791,9 mln zł)
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Factors Chain International International Factors Group PKPP Lewiatan Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Lubartowska 74a 20-094 Lublin tel. 81 445 20 55 fax 81 445 20 02 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 wierzycelności 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 wierzycelności. 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 wierzycelności.



## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2012 rok (w mln zł)	3.045
Liczba pracowników	45
Rok powstania firmy	2009
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Dla firm, klientów: działających na rynku minimum rok, oferujących produkt lub usługę o charakterze masowym; posiadających portfel stałych odbiorców; prowadzących sprzedaż towarów lub usług z odroczonymi terminami płatności, oczekujących kompleksowego rozwiązania wspierającego zarządzanie należnościami; ze średnim poziomem należności powyżej 500 tys. zł.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy bez przejęcia ryzyka, faktoring krajowy z przejęciem ryzyka, faktoring eksportowy z przejęciem ryzyka, faktoring odwrotny.	
<b>Obszar działania</b>	
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).	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	2,6
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	International Factors Group Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Bitwy Warszawskiej 1920 r. nr 7 02-366 Warszawa tel. 22 577 03 00 fax 22 886 50 10

## OPIS

Działalność PKO BP Faktoring uzupełnia ofertę PKO Banku Polskiego skierowaną do klientów korporacyjnych. Spółka oferuje usługi z dziedziny faktoringu krajowego bez przejęcia ryzyka, faktoringu krajowego z przejęciem ryzyka, faktoringu eksportowego z przejęciem ryzyka oraz faktoringu odwrotnego.

W 2012 roku nabyła 200 tys. faktur o łącznej wartości ponad 3 mld zł. Dało to jej awans na 9. miejsce w Polskim Związku Faktorów.

PKO BP Faktoring jest najmłodszą spółką w Grupie Kapitałowej PKO Banku Polskiego. Jej głównym akcjonariuszem jest Bankowe Towarzystwo Kapitałowe – podmiot w stu procentach zależny od PKO Banku Polskiego. Obecność w Grupie gwarantuje jej dostęp do kapitału, bezpieczeństwo finansowe i stabilność działania.

**PROFIL**

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2012 rok (w mln zł)	247,3
Liczba pracowników	34
Rok powstania firmy	1996
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Naszą ofertę kierujemy do sektora małych i średnich przedsiębiorstw.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
W portfolio naszych usług znajdują się między innymi: faktoring klasyczny, faktoring dyskontowy, faktoring eksportowy, faktoring zamówieniowy, faktoring wymagalnościowy oraz inne usługi uzupełniające jak dyskonto weksli czy krótkoterminowe pożyczki.	
<b>Obszar działania</b>	
Nasze usługi świadczymy na terenie całego kraju. Posiadamy oddział w Bydgoszczy oraz przedstawicieli w Poznaniu oraz Lublinie.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	0,4 (1,1 mln zł)
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Mieczyków 14 40-748 Katowice tel. 32 44 20 200 fax 32 44 20 240 www.pragmafaktoring.pl biuro@pragmafaktoring.pl

**OPIS**

Pragma Faktoring SA (do 1 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 POLBANK SA**Departament Faktoringu  
i Finansowania Strukturyzowanego**Raiffeisen  
POLBANK****PROFIL**

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2012 rok (w mln zł)	16.057,51
Liczba pracowników	58
Rok powstania firmy	1998 (rozpoczęcie działalności faktoringowej)
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Mikroprzedsiębiorstwa (z rocznymi obrotami od 300 tys. zł do 4 mln zł); małe i średnie firmy (z rocznymi obrotami od 4 mln do 60 mln); duże korporacje (z rocznymi obrotami od 60 mln).	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring niepełny, faktoring pełny, faktoring pełny z polisą klienta, faktoring pełny z ubezpieczeniem, faktoring odwrotny, faktoring samorządowy, mikrofaktoring, inkaso faktoringowe, asystent należności, program faktoringowy; internetowy system R-Faktor do obsługi transakcji faktoringowych.	
<b>Obszar działania</b>	
Polska i zagranica.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	30
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	International Factors Group Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Piękna 20 00-549 Warszawa www.raiffeisen.pl/faktoring www.r-faktor.pl faktoring@raiffeisen.pl

**OPIS**

Raiffeisen Polbank 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 Polbank 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 Polbank 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

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2012 rok (w mln zł)	3.728,7
Liczba pracowników	do 30
Rok powstania firmy	2004
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Średnie i duże firmy z kapitałem polskim i zagranicznym.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring niepełny i pełny (krajowy i eksportowy), faktoring pełny z ubezpieczeniem, dyskonto weksli, finansowanie dostawców, prefinansowanie kontraktów handlowych, administrowanie wierzytelnościami (inkaso).	
<b>Obszar działania</b>	
Polska.	
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	International Factors Group Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	Lumen/Złote Tarasy ul. Złota 59 00-120 Warszawa tel. 22 395 82 00 fax 22 395 80 07 www.seb.pl faktoring.poland@seb.se

## OPIS

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

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](http://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.

UBI Factor SpA SA  
Oddział w Polsce



## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2012 rok (w mln zł)	1.888,706
Liczba pracowników	do 30
Rok powstania firmy	2008
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Firmy korporacyjne	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy, zagraniczny, eksportowy, importowy, z regresem lub bez regresu, faktoring wymagalnościowy, cichy i odwrócony.	
<b>Obszar działania</b>	
Polska	
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Assifact – Italian Factoring Association Factors Chain International Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	al. Gen. Bora-Komorowskiego 25A 31-476 Kraków tel. +48 12 297 84 00, fax +48 12 297 84 10 www.ubifactorpolska.com www.ubifactor.it ubipolska@ubifactor.it

## OPIS

UBI Factor S.p.A. (Spółka Akcyjna) działająca od 1981 roku jest jednym z głównych włoskich graczy na rynku faktoringu. UBI Factor jest członkiem stowarzyszenia Assifact – Italian Factoring Association, a od 1984 roku sieci Factors Chain International (FCI), co umożliwia utrzymanie współpracy z ponad 255 partnerami zagranicznymi w 69 krajach.

UBI Factor z główną siedzibą w Mediolanie posiada rozwiniętą sieć oddziałów we Włoszech (3 filie, niemal 70 oddziałów bakowości korporacyjnej UBI Banca Group, ponad 6 tys. klientów) oraz znaczące powiązania z międzynarodowymi grupami przemysłowymi.

Międzynarodowa sieć UBI Banca opiera się na oddziałach zagranicznych (Luksemburg, Niemcy, Francja, Polska, Hiszpania), biurach przedstawicielstw (Hongkong, Szanghaj, Mumbai, San Paulo oraz Moskwa) oraz partnerstwie z licznymi bankami międzynarodowymi.

UBI Factor S.p.A. Spółka Akcyjna Oddział w Polsce został założony we wrześniu 2008 roku. Oddział oferuje zindywidualizowane usługi przede wszystkim dla średnich i dużych spółek, importerów oraz eksporterów. UBI Factor specjalizuje się w faktoringu odwrotnym w celu wspierania międzynarodowych oraz polskich firm za pomocą programu finansowania dostawców. W ofercie Oddziału znajdują się produkty faktoringu krajowego i międzynarodowego.

Tworzymy innowacyjne produkty w celu oferowania zintegrowanych usług, dostosowanych do indywidualnych potrzeb naszych Klientów. Dzięki bezpłatnej usłudze Home Factoring klienci UBI Factor mają dostęp w czasie rzeczywistym do danych dotyczących realizowanych cesji, przygotowywanych przelewów oraz księgowanych płatności od dłużników.





## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Liczba pracowników	4
Rok powstania firmy	2007
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa poszukujące możliwości finansowania swojej działalności bieżącej.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Doradztwo w zakresie wszystkich form faktoringu – z regresem, bez regresu, eksportowego i odwrotnego. Dodatkowo jako uzupełnienie oferty: kredyty obrotowe i inwestycyjne, <i>leasing</i> , wykup wierzytelności i windykacja.	
<b>Obszar działania</b>	
Firma obsługuje przedsiębiorców z całej Polski.	
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	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 rynku faktoringowym. Kapitał w całości jest pochodzenia polskiego, a jego udziałowcami nie są banki ani żadne inne instytucje finansowe. Firma została założona na początku 2007 roku jako działalność jednoosobowa i od początku oferowała faktoring. W połowie 2008 roku doszło do wyspecjalizowania i powstania marki 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 odwrócony. Obsługę klientów wspomaga wdrożony w 2010 roku dedykowany system informatyczny.

## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Rok powstania firmy	2006
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Firma stara się szczególnie mocno wspierać firmy z sektora MSP. Swoje usługi kieruje zarówno do firm rozpoczynających działalność, jak też do podmiotów o bardziej ugruntowanej pozycji.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Usługi doradcze z zakresu szeroko rozumianego finansowania przedsiębiorstw, zwłaszcza w zakresie faktoringu. Dodatkowo firma oferuje szereg rozwiązań związanych z zarządzaniem należnościami, windykacją i produktami kredytowymi oraz audytem.	
<b>Obszar działania</b>	
W ramach grupy działania firmy obejmują Polskę, Wielką Brytanię oraz Niemcy.	
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Puławska 39/84 02-508 Warszawa tel. 22 856 53 45 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 związanych z należnościami.

Ogromną wartość Hilton-Baird Financial Solutions stanowią pracownicy. Zespół posiada bogate doświadczenie związane z tworzeniem i kierowaniem firmami faktoringowymi w Polsce i Europie. Jako część wiodącego niezależnego brytyjskiego brokera finansowego, polska część Hilton-Baird ma mocne wsparcie swoich działań.

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 jest w stanie wspomóc firmy poszukujące finansowania, skupiając się na ich rzeczywistych potrzebach i oczekiwaniach.

Współpraca z szerokim gronem faktorów pozwala na przedstawianie klientom starannie dobranych propozycji, uwzględniających specyfikę ich branży, wyniki finansowe i aktualne potrzeby.

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 z zakresu rozwoju usług faktoringowych.

## 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.</p> <p>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 style="list-style-type: none"> <li>ul. Konrada Wallenroda 4c</li> <li>20-607 Lublin</li> <li>tel. 81 535 30 00</li> <li>fax 81 535 30 05</li> <li>www.assecobs.pl</li> <li>info@assecobs.pl</li> </ul>

## OPIS

Asseco Business Solutions jest producentem wiodącego na polskim rynku systemu do obsługi transakcji faktoringowych. Program Faktor od ponad 10 lat wspomaga zarówno banki, jak i wyspecjalizowane firmy faktoringowe w kompleksowej obsłudze biznesu faktoringowego. Na podstawie danych PZF rozwiązanie obsługiwało w 2012 roku 55% transakcji faktoringowych zrealizowanych w naszym kraju przez członków PZF (o łącznej wartości 45 mld zł).

System Faktor odpowiada za gromadzenie, przechowywanie oraz przetwarzanie danych dotyczących transakcji faktoringowych. Pozwala także na ich kompleksowe rozliczanie, łącznie z generowaniem dokumentów i raportów. Aplikacja pełni również rolę centrum informacyjnego dla osób obsługujących transakcje. Ponadto system wspiera wszystkie typy faktoringu (między innymi krajowy, eksportowy, importowy), a także różne jego formy i rodzaje, między innymi klasyczny, odwrotny, pełny, niepełny, ubezpieczony. Program Faktor jest jednym z elementów **ekosystemu faktoringowego** Asseco Business Solutions, w skład którego wchodzi rozwiązania odpowiedzialne za obsługę poszczególnych

zadań występujących w procesie faktoringowym (Faktor, Internet Faktor, Transfer Matching, Faktor BI, Faktor Data Exchange).

Wśród użytkowników ekosystemu rozwiązań faktoringowych Asseco Business Solutions znajdują się takie instytucje, jak: Pekao Faktoring, Raiffeisen Bank, SEB Commercial Finance, Deutsche Bank PBC, BZW BK Faktor, BOŚ Bank, Bank Millennium czy BPS Faktor.

Asseco Business Solutions specjalizuje się w produkcji rozwiązań informatycznych dla przedsiębiorstw. Kompleksowa oferta firmy obejmuje programy do obsługi transakcji faktoringowych, systemy klasy SFA do zarządzania siecią przedstawicielską, platformy wymiany danych handlowych, aplikacje klasy ERP i HR wspomagające zarządzanie przedsiębiorstwem oraz rozwiązania dla MSP. Firma należy do międzynarodowej Grupy Asseco, wiodącego dostawcy oprogramowania własnego na rynku europejskim. Asseco BS cechuje przejrzystość działania dzięki notowaniu na GPW w Warszawie.

## PROFIL

Wielkość firmy	
Przychody spółki za rok 2012 (w mln zł)	883.9
Liczba pracowników	3759
Rok powstania firmy	1993
Grupa docelowa klientów	
Rozwiązania wchodzące w skład pakietu Comarch Factoring Suite przeznaczone są dla podmiotów gospodarczych wchodzących na rynek usług faktoringowych bądź już na nim działających. Narzędzia Comarch wdrażane są zarówno w bankach, jak i w firmach faktoringowych w Polsce i Europie. Dodatkowo Comarch w swoim portfolio posiada również narzędzia umożliwiające automatyzację i wsparcie procesów <i>trade finance</i> .	
Portfel oferowanych usług	
Comarch oferuje pełne wsparcie transakcji faktoringowych realizowanych zarówno na rynku polskim, jak i międzynarodowym. Systemy Comarch Factoring Suite wspierają procesowanie transakcji faktoringowej od momentu wprowadzenia do systemu danych potencjalnego klienta do chwili zakończenia współpracy pomiędzy faktorem a kontrahentem. Oprócz oprogramowania, Comarch świadczy pełen zakres usług konsultingowych związanych z wdrożeniem narzędzi oraz ich dalszym rozwojem.	
Obszar działania	
<p>W skład Comarch Factoring Suite wchodzi:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comarch Factoring – transakcyjny system faktoringowy oparty w pełni na technologiach webowych, który umożliwia wsparcie procesu finansowania wiarytelności od momentu podpisania umowy do chwili zakończenia współpracy pomiędzy klientem a faktorem.</li> <li>• Comarch Internet Factoring – portal przeznaczony dla faktorów, którzy posiadają system <i>back-office</i> odpowiadający ich wymaganiom i potrzebom, a chcą zmienić wizerunek swojego biznesu. Narzędzie to realizuje koncepcję <i>middle-office</i>, a więc wyposażone we własną bazę danych, nie tylko dostępne jest w modelu 24/7/365, ale umożliwia również szybką integrację z systemami zewnętrznymi (na przykład: interfejsy EDI czy systemy finansowo-księgowe klientów).</li> <li>• Comarch Factoring Fraud Prevention – niezależne narzędzie umożliwiający ciągle monitoring przebiegu transakcji faktoringowych, który zapobiega wyludzeniu. Analiza behawioralna klientów i ich powiązań daje możliwość szerokiego raportowania i informowania na temat rentowności operacyjnej biznesu, a więc pełni rolę systemu z pogranicza Business Intelligence oraz systemu wspomaganie decyzji.</li> </ul> <p>Wszystkie powyższe rozwiązania oferowane są także w modelu chmury obliczeniowej.</p>	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	
International Factors Group	
Dane kontaktowe	
al. Jana Pawła II 39a 31-864 Kraków tel. +48 12 64 61 000 fax +48 12 64 61 100 <a href="http://factoring.comarch.pl">http://factoring.comarch.pl</a> <a href="mailto:finance@comarch.com">finance@comarch.com</a>	

## OPIS

Comarch SA jest globalnym dostawcą i integratorem innowacyjnych systemów informatycznych. Jednym z obszarów działania firmy jest rynek finansów, bankowości i ubezpieczeń, w skład którego wchodzi produkty składające się na Comarch Factoring Suite.

Comarch rozwija swoje narzędzia faktoringowe sukcesywnie od 2006 roku. Głównymi atutami firmy w tym obszarze są głęboka wiedza sektorowa, przekazywana w postaci systemów informatycznych, oraz elastyczne podejście do potrzeb klientów.

Od początku działania Comarch Factoring był doceniany przez ekspertów i instytucje. Faktorzy korzystający z systemu produkcji Comarch byli w związku z tym wielokrotnie wyróżniani dzięki

szybkości i dokładności w procesowaniu transakcji. Nagrody te były przyznawane między innymi przez „Monitor Rynkowy” oraz „Gazetę Bankową”.

Wybierając Comarch jako dostawcę systemu IT dla swojego biznesu faktoringowego, zyskujesz nie tylko nowoczesne rozwiązanie (wszystkie narzędzia Comarch Factoring Suite są w pełni internetowymi systemami), ale również gwarancję bezpieczeństwa realizacji projektu (obecnie Business Unit zajmujący się faktoringiem to blisko 70 specjalistów najwyższej klasy).

Dodatkowo, prócz tradycyjnego modelu dostarczania rozwiązań wspierających i monitorujących transakcje faktoringowe, Comarch, będąc liderem na rynku *cloud computingu*, może przejąć opiekę nad systemami transakcyjnymi faktora, umieszczając je we własnym Data Center. Taka współpraca może być oparta na modelu *Software as a Service* lub *Managed Services*.



# FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

2013

ROK III

7 listopada 2001 roku została powołana do życia krajowa federacja branżowa pod nazwą Konferencja Instytucji Faktoringowych w Polsce, która w 2006 roku została przekształcona w Polski Związek Faktorów. Do Związku należą 22 spółki, które realizują ponad 80% obrotów polskiego faktoringu. Głównym zadaniem Federacji jest integracja polskiego rynku faktoringowego oraz promowanie i popularyzacja usług faktoringu. Związek podjął się zadania standaryzacji usług oraz koordynacji działań faktorów na rzecz poprawy bezpieczeństwa operacji faktoringowych. Do ważnych zadań Związku należą: kształtowanie korzystnego wizerunku, informowanie o sprawach dotyczących branży oraz gromadzenie i publikowanie branżowych danych statystycznych. Współpracując z wyższymi uczelniami ekonomicznymi, Związek aktywnie promuje faktoring, m.in. poprzez konkurs „Złote Pióro PZF”, w którym nagradzane są najlepsze prace dyplomowe i magisterskie. PZF jest organizatorem dorocznych międzynarodowych kongresów faktoringu.

Z satysfakcją przekazujemy Państwu kolejny, trzeci tom cyklicznego wydawnictwa Polskiego Związku Faktorów – „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” (2013, rok III). Najnowszy tom dedykujemy osobom zawodowo związanym z branżą faktoringową oraz przyszłym i obecnym klientom faktoringu. Mamy nadzieję, że wydawnictwo będzie szeroko wykorzystywane w środowiskach akademickich.

Układ wydawnictwa powtarza sprawdzoną formułę. W pierwszej części czytelnik znajdzie artykuły napisane przez autorów-praktyków. Codzienny kontakt z klientami faktoringu dostarcza interesujących doświadczeń i obserwacji. Przedstawione tu problemy ilustrują realne sytuacje i zdarzenia.

Trzeci tom Almanachu jest bogaty w informacje o rynku międzynarodowym. Artykuły napisane przez naszych międzynarodowych autorów są wydrukowane w języku polskim i angielskim. Mamy nadzieję, że spotka się to z uznaniem krajowych czytelników i pozwoli wypromować nasz Almanach za granicą.

W drugiej części Almanachu umieściliśmy obszerne fragmenty prac dyplomowych i magisterskich, które zostały nagrodzone w ubiegłorocznym konkursie „Złote Pióro PZF”. Akademicki kontekst tej części wydawnictwa może okazać się użyteczny dla studentów i pracowników naukowych uczelni ekonomicznych.

