



2014
ROK IV

FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

W Almanachu między innymi:

- Rynek faktoringu w Polsce
- Innowacje faktoringowe
- Świat faktoringu i finansowania należności
- Brytyjska branża finansowania należności w latach 2013–2014
- Regulacje nadzoru ostrożnościowego w Niemczech
- Czy moja firma mogłaby odnieść korzyści z faktoringu?
- Stereotypy postrzegania faktoringu
- Finansowanie eksportu
- Faktoring jako element polityki handlowej i zarządzanie ryzykiem
- Postępowanie z ryzykiem należności
- Vademecum dobrego zarządzania należnościami

FAKTORING



FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

Rok 4
2014

POD REDAKCJĄ
Tomasza Biernata

OPRACOWANIE NAUKOWE CZĘŚCI II
prof. dr hab. Dorota Korenik

Polski Związek Faktorów
Warszawa 2014

PROJEKT OKŁADKI

Amadeusz Targoński

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

OPRACOWANIE REDAKCYJNE

Magdalena Ryszkowska

Piotr Sanetra

PRZEKŁAD ARTYKUŁÓW Z JĘZYKA ANGIELSKIEGO NA JĘZYK POLSKI

Tomasz Biernat

PRZEKŁAD ARTYKUŁU Z JĘZYKA NIEMIECKIEGO NA JĘZYK POLSKI

Loquax Translations

REDAKCJA TECHNICZNA I OPRACOWANIE KOMPUTEROWE

Idealit | Robert Kryński, Patrycja Czerniak

© Copyright by Polski Związek Faktorów, Warszawa 2014

ISSN 2083-8778

Polski Związek Faktorów

ul. Solec 81b

00-382 Warszawa

www.faktoring.pl

Norbertinum

Wydawnictwo – Drukarnia – Księgarnia

spółka z o.o.

ul. Długa 5, 20-346 Lublin

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

norbertinum@norbertinum.pl

www.norbertinum.pl

Spis treści

PRZEDMOWA (Tomasz Biernat)	9
---	---

Część I FAKTORING W PRAKTYCE

MIROSLAW JAKOWIECKI Rynek faktoringu w Polsce w 2013 roku	17
DOROTA KORENIK Innowacje faktoringowe w Polsce	29
ERIK TIMMERMANS Świat faktoringu i finansowania należności. Dziś i jutro	43
ERIK TIMMERMANS The World of Factoring and Receivables Finance in 2014 and beyond	47
JOHN GIELEN Faktoring w Europie w 2013 roku z perspektywy EUFederation	51
JOHN GIELEN Factoring in Europe in 2013. The eye of EUFederation	55
PETER BRINSLEY Brytyjska branża finansowania należności w latach 2013–2014	59
PETER BRINSLEY UK Receivables Finance Industry 2013–2014	67
KRZYSZTOF RAKOWSKI Regulacje nadzoru ostrożnościowego dotyczące działalności faktoringowej w Niemczech	73

KRZYSZTOF RAKOWSKI

Aufsichtsrechtliche Regelungen für Factoringgeschäft
in Deutschland 91

MARK MANDULA

Opłacalny marketing usług faktoringowych
w erze przełomowej innowacji 107

MARK MANDULA

Profitable Marketing of Factoring Services in an Era of Disruptive
Innovation 129

PAWEŁ TOBIS

Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy w przedsiębiorstwie.
Czy moja firma mogłaby odnieść korzyści z faktoringu? 149

KRZYSZTOF TEMPES

Stereotypy postrzegania faktoringu 153

KRZYSZTOF KUNIEWICZ

Finansowanie eksportu – jaka alternatywa dla produktów
bankowych? 159

JERZY DĄBROWSKI

Faktoring jako element polityki handlowej
i zarządzanie ryzykiem 167

WIESŁAW BRAL

Postępowanie z ryzykiem należności
przy faktoringu 173

GRZEGORZ PARDELA

Faktoring dla MSP to nie tylko finansowanie.
Vademecum dobrego zarządzania należnościami 187

Część II FAKTORING W TEORII

WSTĘP (prof. dr hab. Dorota Korenik) 195

AGNIESZKA DOMAŃSKA

Faktoring jako źródło finansowania bieżącej działalności
przedsiębiorstwa 199

ANNA PIOTROWSKA

Faktoring jako forma finansowania działalności przedsiębiorstwa 233

JOANNA WIŚNIEWSKA

Faktoring jako źródło finansowania działalności przedsiębiorstwa. . . . 289

WOJCIECH LATAŁAFaktoring jako źródło finansowania
przedsiębiorstw z sektora MSP 309**MAGDALENA TYŚKIEWICZ**

Bilansowe aspekty faktoringu. 323

HANNA SKOWROŃSKAFaktoring jako narzędzie
łagodzenia zatorów płatniczych w Polsce 351**ŁUKASZ OSTROWSKI**Faktoring samorządowy z punktu widzenia
głównych interesariuszy. 385

PRZEDMOWA

Przed Państwem czwarty tom cyklicznego wydawnictwa pt. „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”. Nasze wydawnictwo kierujemy do osób, które są związane zawodowo z faktoringiem, mamy jednak nadzieję, że z materiałów zawartych w „Almanachu” skorzystają wykładowcy akademicki i studenci.

Starając się o to, by nasze wydawnictwo znalazło stałe miejsce na półkach bibliotek podręcznych i akademickich, wysłuchaliśmy uwag czytelników na temat poprzednich tomów. Jesteśmy usatysfakcjonowani ich opiniami, utwierdzają nas w dążeniach, by „Almanach” był solidnym źródłem danych i informacji o aktualnej sytuacji branży. Zachowaliśmy więc sprawdzony w poprzednich trzech rocznikach układ treści. Pierwsza część „Almanachu” gromadzi artykuły omawiające faktoring przy wykorzystaniu doświadczeń oraz wiedzy sprawdzonej w praktycznym działaniu. Autorzy tych rozdziałów reprezentują krajowe i zagraniczne firmy świadczące usługi faktoringowe oraz branżowe federacje faktorów. Jesteśmy przekonani o tym, że wszystkie dane, opisane zjawiska i tendencje zostały pozyskane i zidentyfikowane w realnym otoczeniu, w jakim działa branża.

W drugiej części „Almanachu” czytelnik znajdzie artykuły, które przedstawiają faktoring w kontekście teoretycznym (akademickim). W tej części zaprezentowano obszernie fragmenty prac licencjackich i magisterskich, obronionych w roku akademickim 2012/2013. Wyboru materiałów do publikacji dokonała profesor Dorota Korenik z Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Pełną charakterystykę poszczególnych rozdziałów tej części wydawnictwa czytelnik znajdzie we wstępie zamieszczonym na początku drugiej części „Almanachu”. Wybrane do druku fragmenty pochodzą z prac licencjackich i magisterskich, nagrodzonych w 2013 roku w konkursie „Złote Pióro PZF”.

„Almanach” otwiera artykuł Mirosława Jakowieckiego pt. *Rynek faktoringu w Polsce w 2013 roku*. Na podstawie aktualnych danych zebranych przez PZF, publikacji GUS i materiałów prasowych autor prezentuje wyniki branży w 2013 roku (uzupełnione o aktualne dane na koniec II kwartału 2014 roku) oraz perspektywy. Usystematyzowane dane zawarte w artykule kreślą interesujący obraz polskiego faktoringu.

W artykule *Innowacje faktoringowe w Polsce* Dorota Korenik analizuje charakter zmian jakościowych, jakim uległy usługi faktoringowe. Według niej „naturą usługi faktoringowej jest jej wysoka podatność na innowacje (produktowe, funkcjonalne, technologiczne). Tym samym charakteryzuje się ona wyższym potencjałem – w porównaniu z usługami klasycznymi i jednorodnymi (np. kredytowymi) – dla przygotowania lepszych rozwiązań złożonego problemu finansowego przedsiębiorstwa”.

Erik Timmermans w artykule *Świat faktoringu i finansowania należności. Dziś i jutro* odnosi się do zmian zachodzących w światowym faktoringu. W artykule przytacza interesujące dane i porównania, pozyskane dzięki swojej aktywności na stanowisku Sekretarza Generalnego International Factors Group. Jego zdaniem jedną z najważniejszych spraw dla branży jest edukacja: „Nasza branża potrzebuje edukacji. Nie tylko pracowników (a jest to przecież pierwszoplanowa grupa docelowa gwałtownie rozwijającej się branży), ale również decydentów i innych zainteresowanych stron. Tę potrzebę widać nie tylko na rynkach wschodzących, jest to również widoczne na dojrzałych rynkach. Dotyczy w takim samym stopniu nowych pracowników, jak i kierownictwa. Edukacja w zakresie najlepszych praktyk będzie podstawą przyszłych sukcesów branży faktoringowej.”

W artykule *Faktoring w Europie w 2013 roku z perspektywy EU Federation* John Gielen kontynuuje tematykę podjętą w poprzednim rozdziale, z tą różnicą, że swoje oceny, opinie i wnioski stawia na bazie dorobku tej „federacji federacji”.

Peter Brinsley w artykule *Brytyjska branża finansowania należności w latach 2013–2014* rysuje interesujący obraz branży faktoringowej w Wielkiej Brytanii, największego rynku obrotu wierzytelnościami na świecie. Oprócz wiadomości o organizacji branży w Wielkiej Brytanii, czytelnicy znajdą informacje na temat najnowszych trendów i innowacji. Pokazuje zmiany, jakim uległy tradycyjne formy usług faktoringowych, i sygnalizuje spodziewane kierunki ewolucji produktowej. Z artykułu dowiadujemy się o funkcjonowaniu platform przetargowych on-line, służących do sprze-

daży i zakupu należności, które zostały okrzyknięte „nowym obliczem faktoringu”, oraz o finansowaniu *Crowdfunding*, atrakcyjnym modelu w Wielkiej Brytanii dla prywatnych inwestorów szukających wyższych zwrotów niż te oferowane przez rachunki oszczędnościowe.

Artykuł *Regulacje nadzoru ostrożnościowego dotyczące działalności faktoringowej w Niemczech* autorstwa Christopha Rakowskiego przedstawia zakres i skutki wprowadzenia do niemieckiego systemu prawnego wymogów nadzoru ostrożnościowego, które muszą spełnić wszystkie instytucje faktoringowe niezależnie od tego, czy posiadają status banku, czy też nie. Przekazane informacje mogą być listą spraw, jakie w niedalekiej przyszłości obejmą polską branżę faktoringową.

Mark Mandula kontynuuje tematykę podjętą w III tomie „Almanachu”. Autor opisuje „Wybrane narzędzia i techniki stosowane w Stanach Zjednoczonych w celu skutecznego i opłacalnego wprowadzania na rynek usług finansowych”. Jest przekonany że „rok 2014 i dająca się przewidzieć przyszłość będą bardzo fascynującym okresem, pełnym wyzwań dla firm faktoringowych. Bez względu na rozmiar lub geograficzne położenie naszych firm faktoringowych będziemy nadal świadkami «przełomowej innowacji» w wyspecjalizowanej branży finansowania należności handlowych oraz faktoringu i z tego powodu prawie całej branży na skalę globalną”. M. Mandula stawia tezę, że „przełomowa innowacja” doskonale pasuje do warunków, w których działają wszystkie konkurujące ze sobą firmy, a dla tych, które nie chcą przyjąć i zrozumieć sił zmieniających zasady gry, przetrwanie stanie się jeszcze większym wyzwaniem, niż było to kiedykolwiek wcześniej.

W dalszej części „Almanachu” zamieszczamy artykuły napisane przez ekspertów krajowych. Paweł Tobis w artykule *Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy w przedsiębiorstwie. Czy moja firma mogłaby odnieść korzyści z faktoringu?* udziela wskazówek, w jaki sposób przedsiębiorca może się przekonać, że dzięki zmniejszeniu poziomu należności dochodzi do skrócenia cyklu środków pieniężnych oraz zmniejszenia poziomu luki finansowej.

W artykule *Stereotypy postrzegania faktoringu* Krzysztof Tempes rozprawia się z najczęściej spotykanymi, stereotypowymi opiniami na temat faktoringu: faktoring jest drogim źródłem finansowania; jest usługą tylko dla małych firm lub dla firm o niskim ratingu; faktoring psuje relacje z odbiorcami; dodaje wiele pracy operacyjnej.

Krzysztof Kuniewicz w artykule *Finansowanie eksportu – jaka alternatywa dla produktów bankowych?* wykorzystuje wiedzę i doświadczenie międzynarodowej firmy Bibby Financial Services oraz własne badania, by porównać funkcje standardowych produktów finansowych dla eksporterów z rozwiązaniami, jakie wnoszą usługi dotyczące faktoringu eksportowego. Akredytywa, inkaso czy forfaiting ograniczają tylko wybrane ryzyka, a produkty ubezpieczeniowe są często bardzo kosztowne, zwłaszcza dla mniejszych firm. Wyciąga wniosek, że faktoring eksportowy może się okazać uniwersalnym rozwiązaniem dla eksporterów – firm sektora MŚP. Unikatowym atutem naszych rozwiązań jest to, że faktor również doradzi eksporterowi w zakresie prawa i lokalnych zwyczajów handlowych.

Jerzy Dąbrowski w artykule *Faktoring jako element polityki handlowej i zarządzanie ryzykiem* omawia pozytywne skutki zastosowania faktoringu. Dzięki faktoringowi pojawia się swoisty kompromis pomiędzy celami, które chcą i muszą zrealizować siły sprzedażowe firmy (zbudować za wszelką ceną jak największy przychód), a tym, do czego dążą osoby odpowiedzialne za finanse i ryzyko (kontrola cen, negocjowanych terminów, spływu należności). „Wbudowanie rozwiązań faktoringowych w codzienne funkcjonowanie mądrze zarządzanego przedsiębiorstwa nie dość, że pozwala jej przechodzić łagodniej gorsze cykle koniunkturalne, to jeszcze wpływa na poprawę wskaźników ekonomicznych opisujących jej kondycję” – konkluduje autor.

W kolejnym artykule zatytułowanym *Postępowanie z ryzykiem należności przy faktoringu* autorstwa Wiesława Brała czytelnik znajdzie odpowiedź dotyczącą rozwiązania problemu zarządzania ryzykiem. Autor dokonuje szczegółowego przeglądu ryzyk wynikających z: warunków rynkowych prowadzenia działalności, warunków konkurencyjności w branży, sytuacji płatniczej na rynku i występujących na nim tendencji, pozycji przedsiębiorstwa na rynku, ze współpracy z odbiorcami oraz współpracy z faktorem. Rozrysowuje mapy działań poszczególnych komórek przedsiębiorstwa, które w odpowiednich momentach stają się właścicielami tych ryzyk.

Część „Almanachu”, którą poświęciliśmy faktoringowi w praktyce, zamyka artykuł Grzegorza Pardeli *Faktoring dla MŚP to nie tylko finansowanie. Vademecum dobrego zarządzania należnościami*. G. Pardela uważa, że do skorzystania z faktoringu przekonuje przedsiębiorców przede wszystkim duża wartość usług dodatkowych, a największe zainteresowanie

takimi usługami wykazują ci, którzy już wcześniej korzystali z faktoringu oraz firmy małe i mikroprzedsiębiorstwa. Autor dokonuje analizy potrzeb przedsiębiorców MŚP i uwarunkowania tych potrzeb. Interesującą część artykułu stanowi przegląd zasad, do jakich powinien stosować się przedsiębiorca.

Drugą część „Almanachu” poświęcono tematyce faktoringu w kontekście teoretycznym. W jej skład wchodzi wybrane fragmenty tekstów przygotowanych pod kierunkiem opiekunów naukowych różnych ośrodków akademickich. Autorami są absolwenci szkół wyższych na różnych stopniach studiów ekonomicznych, tzw. licencjackich i magisterskich. Prezentowany materiał pochodzi z wybranych, nagrodzonych lub wyróżnionych prac dyplomowych oraz magisterskich, które zostały skierowane na coroczny Konkurs o „Złote Pióro” Polskiego Związku Faktorów. Celem Konkursu jest promocja badań nad usługą faktoringową, prowadzonych w instytucjach akademickich w Polsce, oraz popularyzacja wiedzy na temat faktoringu w środowiskach akademickich i biznesowych. Bliższe informacje czytelnik znajdzie we wstępie do tej części naszego wydawnictwa.

W „Almanachu” zamieszczamy również aktualne informacje o firmach faktoringowych należących do PZF. Ta część wydawnictwa jest swoistym informatorem „kto jest kto w polskim faktoringu”. Informacje przygotowane przez faktorów mogą być pomocne dla czytelników, którzy chcą pozyskać bardziej szczegółowe informacje o branży lub poszukują dostawcy usług faktoringowych dla swojej firmy.

Z życzeniami dobrej lektury

Tomasz Biernat
Polski Związek Faktorów

CZĘŚĆ I

FAKTORING W PRAKTYCE

Rynek faktoringu w Polsce w 2013 roku

Kolejny rok wzrostu

Obroty polskich firm faktoringowych w roku 2013 osiągnęły wartość 129,593 mln zł, co oznacza wzrost o 12,7% w porównaniu do roku 2012, w którym wartość sfinansowanych wierzytelności osiągnęła 114,999 mln złotych. Po raz kolejny rynek faktoringu w Polsce wykazał bardzo dobrą dynamikę wzrostu, znacznie przewyższającą wzrost całej gospodarki.

Faktoring jest najszybciej rozwijającym się segmentem rynku usług finansowych w Polsce. Branża osiąga obroty, które stanowią 1,45% udziału w rynku globalnym. Taki poziom obrotów stawia polski faktoring na 10. miejscu w Europie¹. Podkreślmy, że wskaźnik penetracji PKB dla faktoringu polskiego osiągnął wartość 8,42% (średni w Europie 9,5%)².

Według najnowszych danych GUS³ w roku 2013 usługi faktoringowe świadczyły 43 podmioty, wśród nich było 27 przedsiębiorstw niebankowych oraz 16 banków komercyjnych.

Wartość wierzytelności wykupionych w ramach usług faktoringu krajowego świadczonych przez faktorów osiągnęła w 2013 roku poziom 109,277 mln zł (84,3% obrotów faktoringowych) i była wyższa o 13,1% w stosunku do 2012 roku. Wierzytelności nabyte w 2013 roku w ramach faktoringu zagranicznego osiągnęły wartość 20,316 mln zł (15,7% całości obrotów), o 10,3% więcej niż w poprzednim roku.

¹ FCI. Accumulative Turnover Figures for All FCI Members Compared to Worldwide Factoring. Press release. 8 April 2014.

² IFGroup, Global Industry Activity Report 2013.

³ *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2013 r. Informacje bieżące*, Departament Studiów Makroekonomicznych i Finansów Głównego Urzędu Statystycznego, Warszawa, 24 czerwca 2014.

Struktura form usług faktoringowych w obrocie krajowym w 2013 roku przedstawiała się następująco:

- faktoring pełny stanowił 47,8%,
- faktoring niepełny – 47,3%,
- faktoring mieszany – 4,9%.

W 2013 roku wzrosła liczba klientów korzystających z usług faktoringowych. Jest to dowód na to, że faktoring staje się coraz lepiej znanym i poszukiwanym źródłem finansowania działalności przedsiębiorstw. W 2013 roku z usług faktoringowych skorzystało 8472 faktorantów, czyli o 12,2% więcej w porównaniu z rokiem poprzednim. Spośród tej liczby 32% klientów reprezentowało branżę przemysłową, 31% – handel, 9,4% – usługi, 8,1% – transport, 7,6 % – branżę budowlaną, a 12,9% – pozostałe branże⁴.

Otoczenie ekonomiczne

Rok 2013 był kolejnym, słabszym rokiem dla polskiej gospodarki. Wyniki gospodarki polskiej należały jednak do najlepszych w Europie. Produkt krajowy brutto wzrósł w 2013 roku o 1,6%.

Głównym czynnikiem wzrostu był pozytywny wpływ eksportu. W odróżnieniu od kilku ostatnich lat popyt krajowy przyczynił się w niewielkim stopniu do wzrostu. Wpływ popytu inwestycyjnego pozostawał neutralny. Wartość sprzedanej produkcji przemysłowej wzrosła o 2,2% w stosunku do roku poprzedniego, natomiast wartość produkcji budowlano-montażowej spadła o 12%. Wartość eksportu, liczona według cen bieżących, osiągnęła poziom 152,8 mld euro (wzrost o 6,5% r/r). Głównymi odbiorcami polskich towarów i usług były przedsiębiorstwa z Niemiec (25% całkowitego wywozu), Wielkiej Brytanii (6,5%) i Republiki Czeskiej (6,2%).

Wartość importu osiągnęła poziom 155,1 mld euro (wzrost o 0,7% r/r). Największymi dostawcami byli przedsiębiorcy z Niemiec (21,5% całkowitego importu), Federacji Rosyjskiej (12,3%) i Chin (9,4%).

Ujemny bilans handlowy zmniejszył się i osiągnął 2,3 mld euro (10,6 mld euro w 2012 roku). Inflacja spadła, wskaźnik CPI osiągnął w grudniu 2013 roku wartość 0,9% (3,7% w 2012 roku).

⁴ Tamże.

Stopy procentowe Narodowego Banku Polskiego ukształtowały się na koniec grudnia 2013 roku na poziomie:

- referencyjna – 2,50%,
- lombardowa – 4,00%,
- depozytowa – 1,00%.

W okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2013 roku złoty był silniejszy (średnio) zarówno wobec dolara USA o 3,0% r/r i wobec euro o 0,3%. Kurs EUR i USD na 31 grudnia 2013 roku był odpowiednio na poziomie:

1 euro = 4,1472 zł,

1 USD = 3,0120 zł.

Rynek i podaż

W 2013 roku usługi faktoringowe w Polsce świadczyło 43 faktorów. Dziesięć spośród tych instytucji prowadziło działalność jeszcze przed 2000 rokiem, 28 rozpoczęło działalność między rokiem 2001 i 2010, a dalszych pięć – po 2010 roku. W roku 2013 ani jeden nowy podmiot nie rozpoczął działalności faktoringowej. Wśród 43 faktorów było 27 niebankowych przedsiębiorstw, prowadzących działalność faktoringową, oraz 16 banków komercyjnych, które obok statutowej działalności bankowej zajmowały się faktoringiem. Według kryterium dominującego udziałowca 12 spółek należało do sektora niefinansowego (przedsiębiorstwa i osoby fizyczne), kolejnych 9 – do instytucji finansowych i ubezpieczeniowych, a dalszych 6 – do banków. Czternaście firm miało swoje siedziby na terenie województwa mazowieckiego, 8 – śląskiego, po jednej w województwach: łódzkim, dolnośląskim, lubelskim, wielkopolskim i małopolskim. Sieć dystrybucji tworzyło łącznie 45 oddziałów, przedstawicielstw i filii.

Niebankowe przedsiębiorstwa faktoringowe zatrudniały 958 osób. Uwzględniając pracowników banków komercyjnych, w których są obsługiwane transakcje faktoringowe, można przyjąć, że cała polska branża zatrudnia około 1200 osób.

Dane GUS są fotografią polskiego rynku faktoringowego, która w wielu miejscach jest niejasna lub co najmniej nieprecyzyjna. Gdyby przyjąć kryteria i standardy prezentowania rynku faktoringu, jakie stosują międzynarodowe federacje faktorów oraz kraje, w których rynek faktoringu jest w stadium dojrzałym, dane te w niektórych kwestiach wprowadzałyby

w błąd. Główną przyczyną takiego stanu jest to, że podmioty, dla których faktoring nie jest zasadniczą domeną działalności, przekazują informacje dość często nieporównywalne (np. rozbieżności w definiowaniu kategorii produktów faktoringowych). Jeśli dodamy, że w wielu przypadkach do opisu rynku wykorzystywane są informacje prasowe, dokładne przedstawienie wielkości rynku faktoringu w Polsce jest zadaniem trudnym, a precyzyjne oszacowanie wielkości rynku może się różnić, zależy bowiem od wykorzystanych źródeł informacji. Jako przykład różnic przedstawiam informacje o podstawowym kryterium – wartości obrotów. Tabela prezentuje wartości obrotów faktoringu w latach 2010–2014 (plus 2Q 2014 roku).

Tabela 1. Obroty faktoringu w Polsce w latach 2010 – 2Q 2014 (mld zł).

	2010	2011	2012	2013	2Q 2014
wartość obrotów wg danych GUS*	88,7 (44)	94,9 (44)	114,9 (44)	129,5 (43)	b.d. b.d.
wartość obrotów wg danych PZF*	64,2 (12)	67,1 (16)	81,8 (20)	96,6 (20)	51,6 (20)
wartość obrotów wg danych prasowych*	56 (19)	82,7 (26)	100,2 (29)	130,97 (32)	59 (28)

* W nawiasie ilość firm faktoringowych uwzględnionych w zestawieniach.

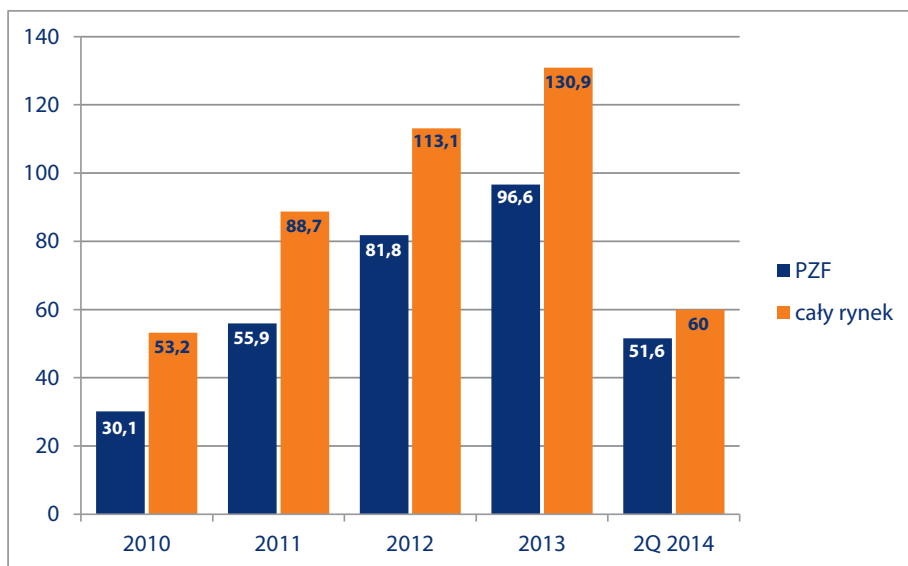
Źródło: PZF, publikacje GUS i badania autora.

W tej sytuacji, w dalszych rozważaniach nad faktoringiem w Polsce 2013 roku będą wykorzystane dane zebrane przez Polski Związek Faktorów. Krajowa federacja firm zrzeszająca 22 instytucje finansowe zorientowane na faktoring działa w Polsce od kilkunastu lat i wypracowała standardy informacji o wynikach działalności firm członkowskich oparte o jednolite, dokładnie zdefiniowane kategorie sprawozdawcze odpowiadające ogólnie przyjętym standardom międzynarodowym.

Faktoring w Polsce charakteryzuje się stałym, dynamicznym trendem wzrostu. Jak mówiliśmy w pierwszej części artykułu, wzrost rynku faktoringu w Polsce wykazuje od wielu lat wysoką – mierzoną w skali dwucyfrowej – dynamikę wzrostu, wyższą niż dla wzrostu całej gospodarki. Faktoring jest najszybciej rosnącym segmentem rynku usług finansowych. W ciągu ostatnich jedenastu lat rynek wzrósł czternastokrotnie!

Poniższy wykres ilustruje wzrost rynku faktoringowego w Polsce w latach 2010–2013. Zestawienie jest uzupełnione o aktualne dane za I półrocze 2014 roku.

Rysunek 1. Obroty faktoringu w Polsce w latach 2010–2013
(uzupełnione o dane po 2Q2014 roku) w mld zł.



Źródło: Statystyki PZF (patrz: http://www.factoring.pl/files/statystyki_2014_zbiorcze.xlsx) oraz badania autora (dane za 2Q 2014).

Zmienia się klimat dla faktoringu. W miarę wzrostu obrotów przybywa liczba faktorantów i kontrahentów w obsługiwanych umowach. Dla wielu klientów faktoring jest usługą pierwszego wyboru.

W 2013 roku liczba faktorantów wzrosła do 5438 (wzrost o 15,6% r/r), a kontrahentów do 106 435 (wzrost o 19,3% r/r). W 2013 roku faktorzy sfinansowali 4.405,787 faktur.

Zmiany, jakie zaszły w okresie 2012 – 2Q 2013 w wyszczególnionych kategoriach ilustruje tabela:

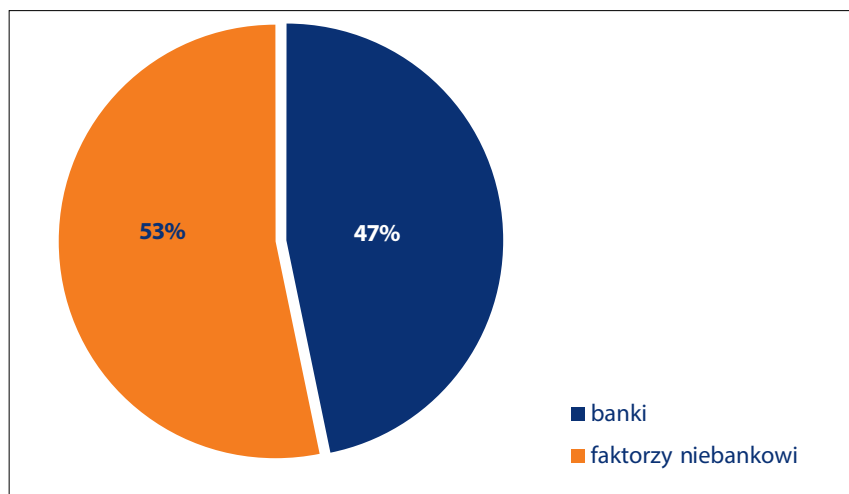
Tabela 2. Faktoranci, kontrahenci obsługiwani przez faktorów i sfinansowane faktury w okresie 2012 – 2Q 2013 (jedn.).

		2012	2013	% (r. d r.)	2Q 2014
liczba faktorantów	faktorzy z PZF	4.706	5.438	15,6	5.533
	cały rynek	6.702	7.716	15,1	b.d.
liczba kontrahentów	faktorzy z PZF	89.204	106.435	19,3	111.971
	cały rynek	b.d.	b.d.	n.a.	b.d.
liczba wykupionych faktur	faktorzy z PZF	3.761,550	4.405,787	17,1	2.243,198
	cały rynek	4.842,000	5.489,000	13,4	b.d.

Źródło: dane PZF i GUS.

Wartość rynku faktoringu w Polsce w 2013 roku osiągnęła 129,5 mld zł⁵. Uwzględniając pewne typowe różnice w charakterze usług faktoringowych „bankowego” i faktoringu „wyspecjalizowanych faktorów”, odnotujemy, że 47% rynku faktoringu należy do faktorów bankowych, a 53% rynku obejmują faktorzy niebankowi. Dychotomiczny rozkład udziałów ilustruje rysunek 2.

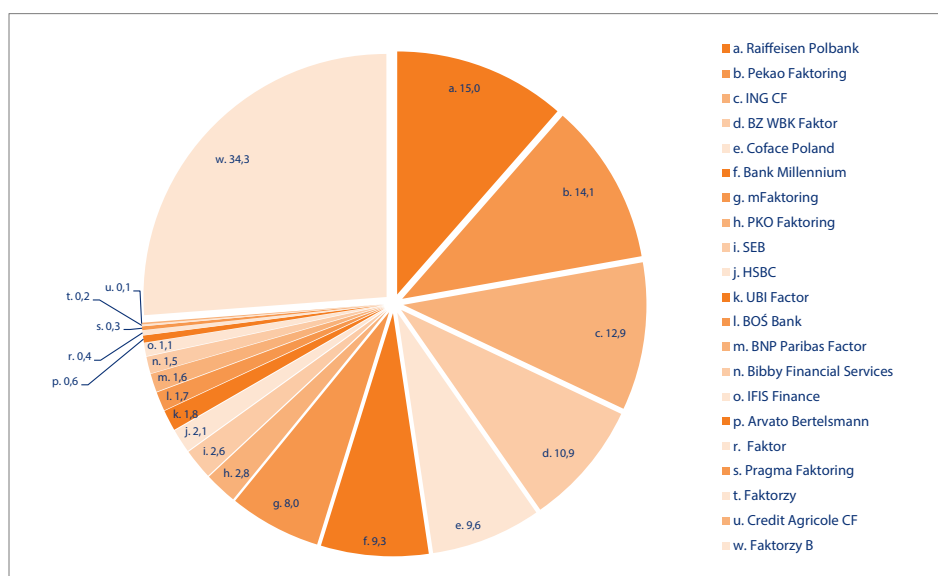
Rysunek 2. Faktoring w Polsce w 2013 roku. Niebankowe instytucje finansowe vs. banki (% udziału w rynku).



Źródło: GUS.

Podkreślmy, że 22 firm faktoringowych należących do Polskiego Związku Faktorów reprezentuje 73,8% rynku. Wartość obrotów zrealizowanych w 2013 roku przez faktorów z PZF wynosiła 96,6 mld zł. Wykres na rysunku 4. przedstawia udziały poszczególnych faktorów, członków PZF w całym polskim rynku. Część rynku o wartości 34,3 mld zł, należąca do 21 faktorów spoza PZF, jest oznaczona jako Faktorzy B.

Rysunek 3. Faktoring w Polsce w 2013 roku. Procentowy udział poszczególnych faktorów w rynku.



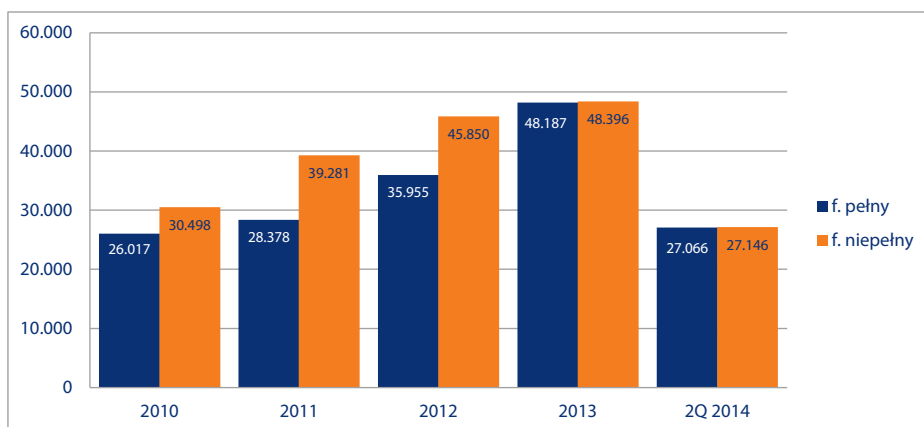
Źródło: PZF, GUS i badania własne.

Na polskim rynku zachodzą istotne zmiany jakościowe. Portfel usług oferowany przez faktorów odpowiada kryteriom produktów faktoringowych dostępnych na rozwiniętych rynkach świata. Trzeba jednak podkreślić znaczenie zróżnicowania portfela. Jest to czynnik, który w dużej mierze kreuje rosnący popyt na faktoring.

⁵ W standardach przyjętych przez międzynarodowe federacje faktorów określany jako wartość sfinansowanych wierzytelności. Patrz: *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2013 r.* GUS, Warszawa, 24 czerwca 2014.

W 2013 roku zmieniła się proporcja usług z zakresu faktoringu pełnego względem faktoringu niepełnego. 50,11% obrotów zrealizowano w formie faktoringu niepełnego, wartość wierzytelności wykupionych na zasadzie regresu do klienta wzrosła do poziomu 48,396 mld złotych. Wartość wierzytelności nabytych na zasadzie faktoringu bezregresowego osiągnęła poziom 48,187 mld zł, co stanowiło 49,89%. Ta zmiana wykazuje trend odwrotny niż w większości rozwiniętych rynków faktoringowych. W ciągu ostatnich trzech lat udział usług 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.

Rysunek 4. Wartość usług faktoringu pełnego i niepełnego w Polsce w latach 2010 – 2Q 2014 roku (mln zł).

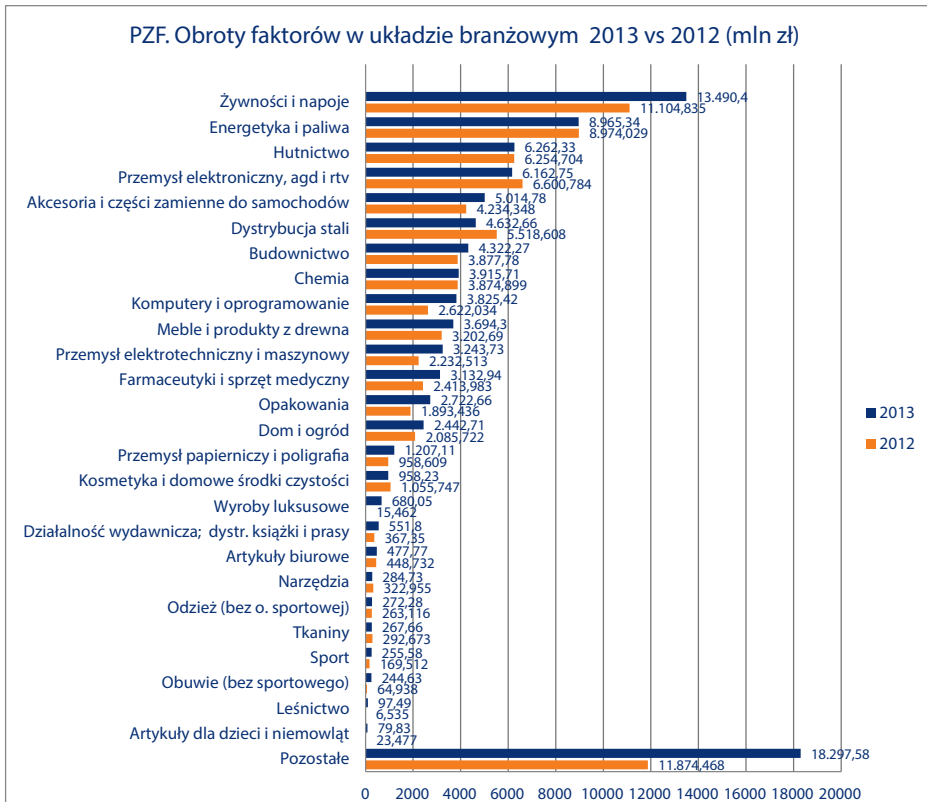


Źródło: PZF – dane za 2Q 2014.

Z faktoringu korzystają wszystkie branże. Dla wielu z nich faktoring jest usługą pierwszego wyboru. W 2013 roku z faktoringu najczęściej korzystali producenci żywności i napojów, firmy z sektora energetyczno-paliwowego oraz branża hutnicza. W 2013 roku zmalały obroty z firmami z branży elektronicznej, AGD i RTV oraz z dystrybutorami wyrobów stalowych. Warto odnotować wzrost obrotów z firmami budowlanymi, wytwórcami akcesoriów i części zamiennych do samochodów oraz producentami mebli i produktów drewnianych.

Poniższy wykres ilustruje wykorzystanie faktoringu przez przedsiębiorstwa w układzie branżowym.

Rysunek 5. Obroty faktoringu w Polsce w 2013 roku. Wykorzystanie usług przez branże (w mln zł).

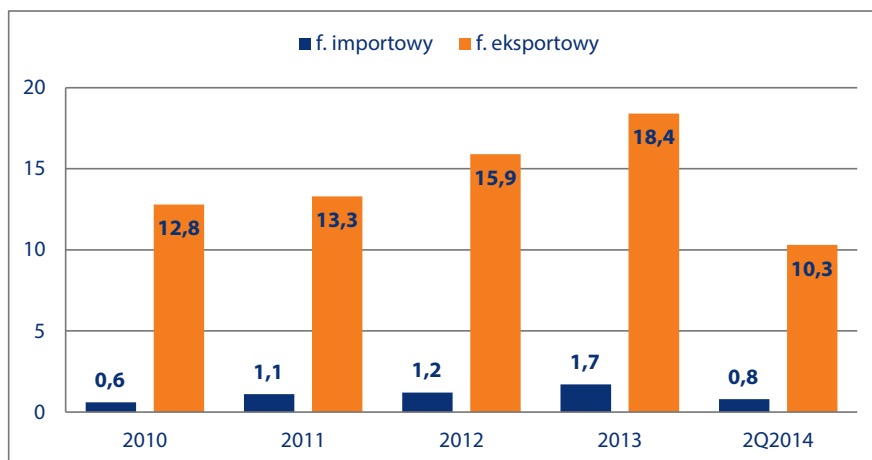


Źródło: PZF i badania autora.

Obroty faktoringu międzynarodowego wzrosły. W ramach tej formy faktoringu w 2013 roku sfinansowano wierzytelności o wartość 20,1 mld zł, czyli o 4,2 mld zł więcej niż w 2012 roku (wzrost o 15,7%). Dominuje faktoring eksportowy z obrotami na poziomie 18,4 mld zł.

Obroty faktoringu importowego stanowiły wartość 1,7 mld zł (1,2 mld zł rok wcześniej). Warto dodać, że faktoring importowy jest specjalnością trzech firm, a sama usługa powoli umacnia swoją pozycję.

Rysunek 6. Obroty faktoringu eksportowego i importowego w Polsce w okresie 2010 – 2Q 2013 (w mld zł).



Źródło: PZF.

W 2013 roku z polskimi faktorami najczęściej współpracowały firmy z krajów Beneluxu, Czech, Rumunii, ze Słowacji, z Francji, Włoch, Wielkiej Brytanii, Niemiec, Hiszpanii oraz z Turcji. Przy rosnących obrotach w handlu międzykontynentalnym coraz częściej współpracujemy z faktorami z Azji Południowo-Wschodniej oraz ze Stanów Zjednoczonych.

Spodziewane tendencje i trendy

Odnotowane trendy dowodzą, że rynek polski wchodzi w fazę dojrzałą. Faktorzy oferują i świadczą szeroką gamę produktów, które całkowicie spełniają wymogi światowych standardów. Dla wielu przedsiębiorstw faktoring jest produktem finansowym „pierwszego wyboru”.

Potencjał wzrostu jest nadal duży, możemy bowiem mówić o około 200 tys. klientów, dla których faktoring może być optymalną usługą finansowania działalności. W tej chwili z faktoringu korzysta nieco ponad 5 tys. przedsiębiorstw.

Dodatkowo korzystną sytuację dla faktoringu tworzą widoczne oznaki ożywienia gospodarki. Według prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego polski PKB może wzrosnąć w 2014 roku o około 3,3%, a Polska

będzie nadal należała do wąskiej grupy rosnących gospodarek europejskich. Rynek faktoringu będzie rósł nadal szybciej niż cała gospodarka.

Rynek jest konkurencyjny. Branża ma niecałe 20 lat, zbyt ostra konkurencja może zaszkodzić utrzymaniu korzystnych *terms of trades*. Odnotujemy widoczne oznaki walki konkurencyjnej między faktorami na obszarze „cenowym”. To zjawisko może być groźne dla utrzymania dotychczasowych tendencji. Rywalizacja jest niezbędna, jednak walcząc o klienta, musimy dbać o utrzymanie wysokich standardów jakościowych świadczonych usług oraz etycznych obejmujących całą działalność biznesową.

DOROTA KORENIK

Innowacje faktoringowe w Polsce

Wstęp

Polski rynek faktoringowy jest młody, ale rozwija się dynamicznie i ma szansę na utrzymanie dotychczasowego trendu wzrostowego. Stale rośnie liczba obsługiwanych faktorantów i ich kontrahentów¹, portfel oferowanych produktów stał się dobrze zróżnicowany. Na rynek wchodzi kolejni faktorzy oraz firmy okołobiznesowe, czyli rynek jest bardzo konkurencyjny i jednocześnie bardzo podatny na różnego rodzaju innowacje o charakterze produktowym, funkcjonalnym (funkcjonalności usługi faktoringowej), technologicznym (technologie informatyczne, internetowe), instytucjonalnym (organizacje gospodarcze), organizacyjnym (organizacja procesów występujących u faktora).

Celem opracowania jest wskazanie występujących form i charakteru innowacji na polskim rynku faktoringowym, przyczyn ich powstania oraz określenie kierunków dalszego ich rozwoju.

Zidentyfikowane innowacje w usługach faktoringowych pogrupowano, przyjmując za kryterium cykl transakcji faktoringowej. Wyodrębniono dwie następujące fazy: przedtransakcyjną, tj. związaną ze znalezieniem właściwej usługi dla przedsiębiorstwa poszukującego rozwiązania swego problemu finansowego, oraz realizacyjną, tj. wyznaczoną przez czas trwania umowy faktoringowej.

¹ Na podstawie danych PZF, dostępnych na stronie internetowej, oraz danych GUS o działalności faktoringowej przedsiębiorstw finansowych.

I. Innowacje w fazie przedtransakcyjnej

Dla przedsiębiorcy zainteresowanego faktoringiem w fazie przedtransakcyjnej kluczowe są: trafny wybór faktora, dobór rodzaju faktoringu i ustrukturyzowanie transakcji, czyli ustalenie jej parametrów, zakresu i zasad ich zmian dostosowawczych w związku ze zmieniającymi się potrzebami faktora w okresie trwania umowy faktoringowej. Ze względu na złożony i niekiedy skomplikowany charakter transakcji faktoringowej, przy jednoczesnej zwiększającej się różnorodności rynkowych ofert faktorów oraz oferentów faktoringu w Polsce, potrzebna jest doskonała znajomość rynku faktoringowego albo pomoc doradcza. Formy takiej pomocy doradczej mogą być różne: instytucjonalne i instrumentalne. We wczesnej fazie rozwoju polskiego rynku faktoringowego nie wykształciły się praktycznie żadne z nich, dlatego w okresie dynamicznego rozwoju rynku kwestie przedtransakcyjne nabrały szczególnie ważnego znaczenia. Zaczęły się pojawiać innowacyjne rozwiązania instytucjonalne oraz organizacyjne, takie jak:

- a) nowe rodzaje podmiotów zajmujących się w pełni wykształconym doradztwem, czyli brokerzy faktoringowi (np. FaktoringBroker, Hilton-Baird Financial Solutions sp. z o.o.), oraz inni doradcy/pośrednicy finansowi spełniający faktycznie rolę agenta faktoringowego;
- b) nowe spółki faktoringowe, specjalizujące się w branżach nietypowych, powstałe wskutek rozszerzania działalności przez spółdzielcze grupy bankowe, obsługujące ich klientów, w tym także rolników (BPS Faktor SA, Faktorzy SA);
- c) na nowo sprofilowane, przeorganizowane, podmioty faktoringowe (np. w Bibby FS wydzielono Departament pod marką Integral Collections, zajmujący się świadczeniem usług z zakresu odzyskiwania i zarządzania należnościami nie na zasadach faktoringu; usługami faktoringowymi natomiast zajmuje się inny, specjalnie do tego przygotowany zespół) lub otwierające się na nietypowe segmenty klientów, np. firmy nowo rozpoczynające działalność.

Nie powstały natomiast żadne użyteczne rozwiązania instrumentalne, oparte w szczególności na technologiach informatycznych, w formie porównywarek usług faktoringowych (porównywarek faktoringowych), obejmujących zakres usług częściowych składających się na produkt oraz wszystkie istotne parametry usługi. Zaprojektowanie i wdrożenie użytecznej porównywarki faktoringowej ma sens pod warunkiem standaryzacji

zasad działania i składników ceny poszczególnych rodzajów faktoringu. To jednak może być uznawane przez faktorów jako niemożliwe ze względu na unikatowy charakter wielu transakcji faktoringowych. Mimo to warto wziąć pod uwagę korzyści, jakie branża faktoringowa mogłaby otrzymać w związku z udostępnieniem porównywarki faktoringowej:

- 1) z punktu widzenia potencjalnego użytkownika faktoringu:
 - poprawa dostępności informacji pozwalającej wstępnie zorientować się w różnorodności ofertowej faktorów, z uwzględnieniem segmentacji (np. branża, wielkość) klientów, w zestawie składników ceny określonego rodzaju faktoringu;
 - poprawa przejrzystości usługi faktoringowej i przez to zwiększenie zainteresowania przedsiębiorcy usługą faktoringową (zmniejszenie obawy przed ewentualnymi ukrytymi kosztami, trudnościami w skutecznym wykorzystaniu usługi, etc.);
- 2) z punktu widzenia faktorów:
 - uzyskanie efektu edukacyjnego potencjalnych nabywców faktoringu;
 - ograniczenia powszechnego przekonania o niskiej opłacalności transakcji faktoringowych (mitu zbyt drogiego faktoringu w porównaniu do tradycyjnego finansowania kredytem bankowym);
 - zwiększenie popytu na usługi faktoringowe.

Zautomatyzowana forma doradztwa – porównywarka faktoringowa – nie jest w stanie zastąpić, wyprzeć bardziej wyspecjalizowanej formy, jaką może zaoferować broker faktoringowy.

Doświadczony broker faktoringowy, w szczególności jeśli jest niezależny kapitałowo od innych podmiotów finansowych, to pożądana i w realiach polskich innowacyjna odpowiedź na małą przejrzystość rynku faktoringowego, utrudniającą klientom sprawne poruszanie się na nim. Przyczyny niskiej przejrzystości rynku faktoringowego są różne i o różnym charakterze. Dotyczą one:

- 1) charakteru prawnego umowy faktoringowej – faktoring to złożony stosunek prawny o niecałkowicie ukształtowanych elementach koniecznych konstruujących zobowiązanie; umowa faktoringowa jest umową nie-nazwaną, pomimo że można wyróżnić jej typ empiryczny, „czyli konieczny zestaw elementów (obowiązków stron), które są niezbędne, aby daną umowę określić jako faktoringową”²;

² R. Jurkiewicz, *Faktoring – skutki podatkowe*, w: T. Biernat (red.), „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Warszawa 2013, R. 3, s. 89. Charakterystyczne elementy umowy

2) różnego ekonomicznego pojmowania faktoringu w literaturze i praktyce – można wyodrębnić następujące główne podejścia:

- faktoring w rozumieniu klasycznym: faktoringu dochodzi do cesji wierzytelności pieniężnych (ale nieakceptowana jest subrogacja), a także występuje przynajmniej jedna inna operacja, zwykle rozliczeniowa (np. inkaso należności), faktorantem, będącym jednocześnie jedynym beneficjentem, jest dłużnik faktoringowy – w konsekwencji każdy inny rodzaj faktoringu, nie spełniający wszystkich tych kryteriów, nie jest uważany za usługę faktoringową;
- faktoring w rozumieniu szerokim, zgodnie z którym bez względu na 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”³;

3) stosowanych przez faktorów różnych nazw dla tego samego rodzaju faktoringu (np. faktoring odwrócony występuje też jako *revers* faktoring, faktoring w należnościach, faktoring zobowiązaniowy, faktoring wymagalnościowy) lub w celu wyróżnienia się na rynku (nazwa nie spotykana, np. taka jak faktoring zakupowy, który jest faktoringiem zobowiązaniowym, eko-faktoring rodzący przypuszczenie, że powstał zupełnie nowy typ faktoringu, tj. inny niż *de facto* e-faktoring) albo w celu zakomunikowania szczególnych cech danego produktu (np. przedstawianie w jednej ofercie dwóch osobnych rodzajów faktoringu: faktoring pełny i faktoring bez regresu na podstawie polisy klienta, etc.);

4) roli usług faktoringowych z punktu widzenia faktora – występują różnice w dwóch aspektach, takich jak: logika składania usług cząstkowych w całość faktoringu oraz znaczenie faktoringu dla biznesowego obszaru faktora, jakim jest zarządzanie aktywami klienta.

Składając usługi cząstkowe, w całość faktorzy mogą postrzegać faktoring jako:

faktoringowej przedstawiają: P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*, Warszawa: Wolters Kluwer Polska, 2011, s. 73–74 oraz L. Stecki, *Umowa faktoringu*, Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, 1996, s. 29–30.

³ *Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, w: W. Kocot (red.), *System prawa prywatnego*, t. 9, Warszawa 2010, s. 260.

- pakiet usług finansowych, które również mogą występować w ofercie osobno w zbliżonym lub identycznym zakresie (kupione przez faktora w pakiecie są tańsze, ale w sytuacji, gdyby klient nie zdecydował się na kupno usługi dodatkowej, to faktor nie osiągnie ani dodatkowej korzyści finansowej, ani możliwości wpłynięcia na ryzyko związane z wierzytelnościami bądź zobowiązaniami klienta) – w konsekwencji dla faktora nie rodzi to zwiększonej potrzeby podnoszenia stopnia profesjonalnych umiejętności ponad ten, jaki jest mu potrzebny do świadczenia rutynowych usług z zakresu zarządzania należnościami;
- całość, która nie stanowi tylko prostej sumy usług cząstkowych, lecz zestaw usług zintegrowanych w ten sposób, że faktor dzięki aktywnej pomocy w rozwiązywaniu nagłych problemów w zarządzaniu finansowym faktora (w trakcie trwania umowy faktoringowej) przyczynia się do polepszenia sprawności i efektywności zarządzania finansami, a nawet sposobów gospodarowania przedsiębiorstwami faktora – w konsekwencji niezbędna jest bardziej ścisła bieżąca współpraca faktora z faktorem, większe zaangażowanie w poszukiwanie sposobów rozwiązywania nagłych problemów klienta, a to z kolei wymaga od faktora ciągłego podnoszenia umiejętności i kwalifikacji swego personelu.

Z kolei w drugim aspekcie faktorzy mogą traktować faktoring jako:

- dopełnienie dotychczasowej oferty usług, tj. związanych z zarządzaniem aktywami klienta – w konsekwencji faktoring jest grupowany razem z innymi usługami z zakresu zarządzania aktywami i obsługiwany albo w ramach jednego departamentu (np. w HSBC jest to Departament Finansowania Handlu i Faktoringu) o jednej wspólnej kulturze organizacyjnej (podobne jest podejście do badania ryzyka, różny może być tylko zakres badania, podobne podejście do oceny wartości klienta i wartości transakcji), albo przez odrębny kapitałowo i organizacyjnie podmiot (w którym szanse na wyspecjalizowanie się pracowników i pogłębianie oferty faktoringowej są większe);
- unikatową alternatywę dla różnych usług z zakresu zarządzania finansami przedsiębiorstwa (jego kapitałem obrotowym i portfelem kontrahentów) – w konsekwencji faktoring jest domeną osobnej spółki, takiej, której jedynym przedmiotem działalności jest faktoring, a jej pracownicy koncentrują się na rozwijaniu relacji z przedsiębiorstwem faktora.

Mając aktualną i dogłębną wiedzę, niezależni brokerzy są dla klienta w stanie dobrać podmiot faktoringowy, przedstawić starannie dobrane propozycje faktoringowe, uwzględniające specyfikę jego branży, wyniki finansowe i aktualne potrzeby.

Odpowiedzią na małą przejrzystość polskiego rynku faktoringowego (wynikającą z panującego chaosu w nazewnictwie produktów faktoringowych oraz z mieszania się w ofertach produktów w formule faktoringu z produktami, które niekoniecznie muszą być udostępnione w formule faktoringu) jest także inna forma innowacji, tj. o charakterze organizacyjnym. Polega ona na jednoznacznym oddzieleniu przez faktora usług faktoringowych od nefaktoringowych i przyporządkowaniu im osobnej specjalistycznej kadry. Osobne skupianie usług faktoringowych i nefaktoringowych, organizowanie przebiegu procesów z nimi związanych w jednostkach wyodrębnionych organizacyjnie i finansowo (lub kapitałowo) daje potencjalnym faktorantom szansę lepszego rozpoznania rynku faktoringowego. Przykładu dostarcza Bibby Financial Services sp. z o.o. Wyodrębniając nowy dział Integral Collections, spółka zamierzała zwrócić uwagę, że zarządzanie należnościami może się także odbywać w inny sposób niż faktoring, tj. poprzez usługi podzielone w ofercie na prewencyjne, windykacyjne oraz finansujące⁴. Poza tym każdy z obu sposobów wiąże się tylko częściowo z pokrywającymi się potrzebami faktora w zakresie profesjonalnych umiejętności i kompetencji pracowniczych (co ma szczególnie istotne znaczenie podczas pogłębiania obu ofert rynkowych).

W fazie przedtransakcyjnej podstawowe znaczenie mają także innowacje produktowe, funkcjonalne i technologiczne w takim zakresie, w jakim prowadzą one do powstania nowego produktu. Można wskazać kilka kierunków kreowania innowacji produktowych w Polsce:

1) produkty z przeznaczeniem na nowe cele, tzn. dotychczas nie występujące lub praktycznie nie obsługiwane w formule faktoringu, choć niekiedy umieszczane w ofertach faktoringowych – oprócz klasycznych form faktoringu należności niektórzy faktorzy wykształcili np. trzy różne formy (a w ich ramach różne odmiany) faktoringu zobowiązaniowego, takie jak: faktoring odwrotny, *confirming* i pożyczki celowe (ich wspólną cechą jest

⁴ Co możemy zaoferować? Dostępny w Internecie: www.bibbyfinancialservices.pl [dostęp: 10.04.2013].

traktowanie dostawcy jako podmiotu, do którego trafia strumień finansowy od podmiotu finansującego, czyli faktora);

2) produkty stanowiące nowy sposób rozwiązania starego problemu przedsiębiorstwa faktora – są to produkty nazywane faktoringiem mieszanym, z przeznaczeniem finansowania należności w formule faktoringu, powstałe z kompilacji funkcjonalności dwóch form faktoringu należności (tj. pełnego i niepełnego) w ramach jednej umowy faktoringowej, a dzięki innemu sposobowi parametryzowania (kształtowania limitów) transakcji, uproszczonemu trybowi komunikacji stron umowy faktoringowej (niegenerowanie wielu zestawień z systemu księgowego faktora) oraz zupełnie nowej funkcjonalności, polegającej na możliwości wprowadzenia kolejnego odbiorcy w trakcie trwania umowy, dostarczają nowej wartości faktorantowi;

3) produkty specjalistyczne z przeznaczeniem na finansowanie należności oraz dostaw dla przedsiębiorstwa faktora znajdującego się w nietypowej sytuacji (tradycyjnie nie leżącej w polu zainteresowania faktorów) – są to odmiany produktów klasycznych (tj. dotyczących należności) albo dotyczących zobowiązań faktora, realizowanych w formule faktoringu, z których mogą skorzystać podmioty tradycyjnie wykluczone z obsługi faktoringowej; przykładem jest faktoring restrukturyzacyjny (zgodnie z nazwą ofertową), czyli ukierunkowany na przeprowadzenie restrukturyzacji finansowej przedsiębiorcy, szczególnie małego, warunkującej jego zdolność przetrwania;

4) produkty specjalistyczne uwzględniające specyfikę konkretnej branży – są to produkty powstałe w wyniku pogłębiania usługi faktoringowej poprzez rozszerzanie rodzaju i zakresu usług cząstkowych, wymagających głębokiego zaangażowania się faktora w rozwój relacji z daną branżą; charakterystyczne jest rozwijanie produktu w oparciu o rozszerzanie i pogłębianie czynności z grupy usług dodatkowych, ale innych niż związane z: administrowaniem należnościami, *del credere*, ochroną przed niedotrzymaniem zobowiązań finansowych dłużników faktora, natomiast wpływających na rozwój przedsiębiorstwa faktora⁵; przykładem takiego produktu jest faktoring dla transportu w ofercie Bibby FS SA.

⁵ Katalog takich czynności przedstawiono w: D. Korenik, *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Warszawa: „Cedewu”, 2007, s. 44.

Innowacje produktowe są ściśle powiązane z innowacjami w technologii informatycznej i internetowej. Te ostatnie zmieniają (przyspieszają i upraszczają) komunikację stron faktoringu. Dzięki temu produkty faktoringowe zaczęły się przekształcać w e-factoring. Oprócz tego niektóre innowacje produktowe charakteryzują się zwiększonym zakresem dotychczasowych oraz dodatkowymi nowymi funkcjonalnościami (głównie dotyczącymi funkcji usługowej faktoringu⁶) i/albo modyfikacjami w zarządzaniu ryzykiem transakcji przez faktora (szerzej w pkt. 4 artykułu).

2. Innowacje w fazie realizacji transakcji faktoringowej

Od momentu zawarcia umowy faktoringowej aż do jej wygaśnięcia potrzebne są rozwiązania, które każdemu uczestnikowi transakcji zapewnią jej bezpieczeństwo, skuteczność (osiągnięcie celu) i finansową efektywność. Wraz z rozwojem funkcjonalności transakcyjnych systemów faktoringowych oraz upowszechnieniem technologii informatycznej zaczęły się pojawiać systemy umożliwiające wsparcie decydentów faktora (pracy umysłowej) oraz wyliczanie za pomocą narzędzi klasy Business Intelligence takich elementów, jak: rentowność działalności faktoringowej, a także wskaźniki podstawowych parametrów transakcji faktoringowej na poziomie operacyjnym. Dzięki takiemu wsparciu:

- faktor otrzymuje lepsze środki monitoringu przebiegu i ryzyka transakcji. W Polsce oferowane są głównie dwa, dopasowane do polskich regulacji prawnych⁷, specjalistyczne narzędzia: oprogramowanie firmy Risk Factor Solutions oraz Comarch Factoring Fraud Prevention, ale też niektórzy faktoryzy wybierają rozwiązania zagraniczne ze względu na unikatowe funkcjonalności, np. bardzo duża integracja z systemami zewnętrznymi (tzw. zintegrowane systemy informatyczne), mobilne rozwiązania wspierające sprzedaż lub podejmowanie decyzji oraz zastosowanie nowoczesnych technologii;
- faktor ma możliwość rozpoznania źródeł ryzyka, których dotychczas unikał poprzez nieoferowanie innowacji produktowych o pro-

⁶ Inne funkcje to finansowania i *del credere*.

⁷ A. Usiarczyk, *Nowoczesna technologia ułatwia pracę*, „Rzeczpospolita Faktoring” 2013, nr 21.

filu ryzyka zupełnie innym od tradycyjnego, np. w przypadku faktoringu odwrotnego, w przeciwieństwie do faktoringu klasycznego, nie występuje należyte rozproszenie portfela należności, które klasycznie uważa się za podstawowy czynnik ograniczający ryzyko faktora (należyte rozproszenie oznacza rozproszony portfel odbiorców o dobrej dyscyplinie płatniczej oraz sytuacji finansowej), ale mimo to ryzyko portfela należności musi być rozpoznane i skalkulowane (kalkulowane są koszty faktoringu, koszty zakupu i powinna być obliczana wynikająca z nich rentowność według dostawcy⁸ po to, by negocjacje w relacji odbiorca–dostawca opierały się na rzetelnych danych i by mogły się kształtować właściwe stosunki między nimi, przy czym koszty faktoringu mogą ponosić odbiorcy i dostawcy);

- faktor może opracować nowe sposoby radzenia sobie z wyższym ryzykiem obciążającym niektóre rodzaje faktoringu, np.:
 - a) w faktoringu restrukturyzacyjnym wykazywana przez klienta strata finansowa, zaległości skarbowe czy ZUS i brak płynności finansowej nie przekreślają możliwości uzyskania lub wcześniejszego wypowiedzenia faktoringu, podstawą zawarcia i utrzymania transakcji faktoringowej jest wspólna z klientem ocena całościowa stanu zobowiązań i należności, oparta na analizie nie tylko aktualnego wyniku finansowego, ale przede wszystkim elementów takich jak: kapitał profesjonalnych relacji handlowych, zaufanie klientów faktoranta i popyt na produkty/usługi faktoranta,
 - b) w faktoringu zobowiązaniowym udostępnianym w ramach określonego programu finansowania, dzięki stosowanym w programie zasadom współpracy ze wszystkimi jego uczestnikami (klient–faktor, dostawcy klienta–faktor), faktor zyskuje możliwość obserwacji zachowań finansowych dostawców i uwzględnia je w ocenie kapitału klienta, dotyczącej profesjonalnych relacji handlowych, oraz w ocenie wiarygodności dostawców jako potencjalnych przyszłych klientów faktora.

Rosnąca u faktorów (szczególnie tych udostępniających nowe produkty) percepcja ryzyka przekłada się na lepsze dopasowanie produktu do

⁸ Ustalanie kalkulowanych wartości, dla którego potrzebne jest wsparcie informatyczne, przedstawiono w: W. Bral, *Faktoring nowym zasobem przedsiębiorstwa*, w: T. Biernat (red.), „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Warszawa 2012, R. 2, s. 105–119.

potrzeb i możliwości klienta. W praktyce wyraża się to w innowacyjnym podejściu do:

- sposobu korzystania z usługi, które realizowane są w ramach tzw. programów dla klientów, np. w przypadku faktoringu zobowiązaniowego (w każdym jego typie) programy skierowane są do powiązanych ze sobą handlowo lub gospodarczo podmiotów (klient i wskazani przez niego kontrahenci) i mogą być różnie skonfigurowane za pomocą różnych typów lub łączonych typów faktoringu zobowiązaniowego, zgodnie z potrzebami danego uczestnika transakcji, zasady współpracy uczestników programu finansowania regulują dwa rodzaje umów: umowa ramowa pomiędzy klientem a faktorem i umowy faktora z dostawcami wskazanymi przez klienta;
- parametryzowania transakcji – w kształtowaniu transakcji faktoringowej stosuje się wiele różnych parametrów: poziom wypłacanej zaliczki, termin regresu, limit finansowania dostawcy, limity finansowania przyznane poszczególnym odbiorcom oraz wskaźnik koncentracji, które muszą być przez faktora tak złożone, żeby ze sobą współgrały i rekompensowały zlokalizowane obszary ryzyka faktora; w coraz większym stopniu faktorzy godzą się na takie formy faktoringu (np. faktoring mieszany), w których klient może samodzielnie decydować i zmieniać niektóre parametry podczas trwania umowy faktoringowej, dzięki temu klient może elastycznie zarządzać finansami i np. nie ograniczać wysokości finansowania tylko do wysokości limitów przyznanych odbiorcom;
- komunikacji pomiędzy stronami transakcji – prosta i nieskomplikowana komunikacja stanowi podstawę współpracy faktora z klientem, przy czym oparcie jej na systemach informatycznych przyspiesza przekaz rzetelnych danych stronom umowy (np. stosowana w faktoringu dyskontowym bezpośrednia integracja z systemami finansowo-księgowymi klientów faktora umożliwia sprawne przysyłanie faktur oraz bezpośredni wgląd pracowników faktora do parametrów i ksiąg handlowych przedsiębiorstwa faktoranta, faktorant zaś, bez względu na rodzaj faktoringu, ma stały dostęp do informacji i raportów o stanie rozliczeń obsługiwanych wierzytelności).

Realizacja tego innowacyjnego podejścia do przebiegu transakcji faktoringowej stała się możliwa przy pomocy systemów informatycznych. Pojawiły się portale *front-office* umożliwiające odbiorcom usług faktorin-

gowych realizowanie podstawowych funkcjonalności, takich jak: wprowadzanie faktur, przeglądanie wierzytelności i ich statusu (wprowadzona, sfinansowana, itd.), generowanie raportów związanych z przebiegiem i parametrami transakcji faktoringowych, przekazywanie alertów do skrzynki odbiorczej w portalu klienta. Portale internetowe umożliwiły także włączenie uczestników transakcji do procesu faktoringowego. W wyniku postępującej rewolucji technologicznej faktoringowych systemów informatycznych powstały bardziej zaawansowane narzędzia obsługujące transakcje faktoringowe⁹. Pozwalają one na:

- ograniczenie kosztów operacyjnych faktora poprzez włączenie wszystkich uczestników (klient, dostawcy klienta) do procesu faktoringowego;
- przyspieszenie wypłaty środków z tytułu finansowania wierzytelności, dotyczy to głównie faktorów bankowych, u których klienci posiadają jednocześnie bankowy rachunek rozliczeniowy;
- zmniejszenie ryzyka wynikającego z wprowadzenia nowych podmiotów do umów, jest to najczęściej realizowane poprzez portal faktoringowy;
- ograniczenie zaangażowania pracowników faktora w obsługę klienta, ponieważ poprzez portal faktoringowy klienci otrzymują pełną informację o parametrach aktualnych transakcji.

Wiele z tych narzędzi podlega rozszerzaniu i rozwijaniu dodatkowych modułów związanych z komunikacją, zarządzaniem ryzykiem, integracją z systemami finansowo-księgowymi stron trzecich transakcji faktoringowych.

Kierunki dalszego doskonalenia faktoringu w fazie realizacji transakcji są związane z rozwojem systemów informatycznych na dwóch obszarach:

- analiza ryzyka ponoszonego przez faktora,
- powiązania faktora i jego klientów (także innych uczestników transakcji faktoringowej) – ten obszar jest obsługiwany zwykle przez portal klienta współpracujący z systemem transakcyjnym faktora, w architekturze *middle-office*, a ponieważ posiada własną bazę da-

⁹ Zestawienie ważniejszych zaawansowanych narzędzi informatycznych dla branży faktoringowej (europejskiej i polskiej) przedstawiono w: S. Drosio, *Ewolucja systemów informatycznych wspomagających realizację transakcji faktoringowych*, w: T. Biernat (red.), „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Warszawa 2013, R. 3, s. 121.

nych, to staje się potencjalnie platformą łączności pomiędzy różnymi systemami¹⁰.

Kierunki te są bardzo ważne w kontekście obserwowanego trendu europejskiego, związanego z włączaniem (lub próbami włączenia) w portfel klientów faktora małych i średnich firm¹¹.

Zakończenie

Naturą usługi faktoringowej jest jej wysoka podatność na innowacje (produktowe, funkcjonalne, technologiczne). Tym samym charakteryzuje się ona wyższym potencjałem – w porównaniu z usługami klasycznymi i jednorodnymi (np. kredytowymi) – dla przygotowania lepszych rozwiązań złożonego problemu finansowego przedsiębiorstwa. To znaczy może ona lepiej (skuteczniej, bardziej elastycznie) i w większym zakresie (określonym przez zakres usług cząstkowych) odpowiedzieć na zmieniające się potrzeby (w dziedzinie zarządzania finansami bieżącymi oraz modeli gospodarowania, np. modeli zarządzania logistyką), zgłaszane w gospodarce. Powstawanie i rozwijanie innowacji faktoringowych o różnym charakterze należy oceniać pozytywnie, tym bardziej że faktycznie wspomagają one rozwój gospodarki realnej, a także nie służą spekulacjom na rynku finansowym. Z kolei przez faktorów innowacje faktoringowe, także te o charakterze instytucjonalnym i organizacyjnym, są stosowane w celu utrzymania pozycji rynkowej, zapewnienia przewagi konkurencyjnej, doskonalenia procesów zarządczych, co również powinno być oceniane pozytywnie. Jednakże trzeba mieć też na uwadze młody wiek, stosunkowo małą przejrzystość i słabsze (w porównaniu z rynkiem usług *stricte* bankowych), prawne uregulowanie polskiego rynku faktoringowego. Oznacza to, że prawidłowy rozwój rynku może zostać zagrożony z dwóch powodów. Po pierwsze, jeśli oferowane innowacje produktowe i funkcjonalne nie okażą się kompatybilne z kompetencjami posiadanymi przez pracowników faktora i podwyższoną jakością zarządzania innowacjami (uwzględniającą np. inny

¹⁰ Szerzej zob. 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.

¹¹ Szerzej zob. J. Kohnstamm, *Introduction to World Factoring Yearbook 2012*, BCR Publishing–Cobden Court, 2012.

profil ryzyka w transakcjach faktoringu klasycznego i faktoringu nieklasycznego). Po drugie, jeśli niebezpiecznie zmieni się charakter konkurencji w sektorze faktorów, tj. konkurencja przeniesie się z obszaru produktowego na cenowy, co już sygnalizowali przedstawiciele PZF¹². Dotychczas dominował wysoce bezpieczny (a nawet asekurancki) mechanizm konkurencji między faktorami – koncentracja na rozwoju oferty produktów, które są klasycznym faktoringiem, i podejmowanie wysoce ograniczonego ryzyka, na miarę posiadanych umiejętności zarządzania nim, a także udoskonalanie usług do poziomu odpowiadającego ostrym kryteriom na rozwiniętych faktoringowych rynkach świata. Przekształci się w mechanizm „cenowej wojny podjazdowej”, tj. oparty na jednocześnie niskiej cenie i nieetycznym sugerowaniu klientom słabego profesjonalizmu konkurentów. Wydaje się, że dalszy rozwój innowacji faktoringowych powinien się opierać na wysokich standardach, tzw. dobrych praktykach, i ustawicznym podwyższaniu profesjonalizmu działania faktorów.

Bibliografia

Wydawnictwa zwarte

- Katner P., *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*, Warszawa: Wolters Kluwer Polska, 2011.
- Kohnstamm J., *Introduction to World Factoring Yearbook 2012*, BCR Publishing, Cobden Court 2012.
- Korenik D., *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Warszawa: Cedewu, 2007.
- Kuniewicz K., *Faktoring – problem niewiedzy czy braku popytu ze strony klientów?*, w: Biernat T. (red.), „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Warszawa 2013, R. 3.
- Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, w: Kocot W. (red.), *System prawa prywatnego*, t. 9, Warszawa 2010.
- Stecki L., *Umowa faktoringu*, Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, 1996.
- Usiarczyk A., *Nowoczesna technologia ułatwia pracę*, „Rzeczpospolita Faktoring” 2013, nr 21.

¹² M. Jakowiecki, *Rynek faktoringu w Polsce w 2012 roku*, w: T. Biernat (red.), „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Warszawa 2013, R. 3, s. 25; K. Kuniewicz, *Faktoring – problem niewiedzy czy braku popytu ze strony klientów?*, w: tamże, s. 31.

Wydawnictwa ciągłe

- Bral W., *Factoring nowym zasobem przedsiębiorstwa*, w: Biernat T. (red.), „Factoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Warszawa 2012, R. 2.
- Drosio S., *Ewolucja systemów informatycznych wspomagających realizację transakcji faktoringowych*, w: Biernat T. (red.), „Factoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Warszawa 2013, R. 3.
- Jakowiecki M., *Rynek faktoringu w Polsce w 2012 roku*, w: Biernat T. (red.), „Factoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Warszawa 2013, R. 3.
- Jurkiewicz R., *Factoring – skutki podatkowe*, w: Biernat T. (red.), „Factoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Warszawa 2013, R. 3.
- Stanek S., Namysło J., Drosio S., *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.

Świat faktoringu i finansowania należności. Dziś i jutro

Dane GIAR, raportu IFG za 2013 rok na temat wyników branży faktoringowej w skali globalnej, wykazują, że pomimo turbulencji w klimacie gospodarczym, wciąż odczuwanych przez gospodarki zarówno krajów rozwiniętych, jak i rynków wschodzących, obroty wzrosły o około 3% w stosunku do 2012 roku i osiągnęły nowy, rekordowy poziom 2,2 bln euro.

Na świecie działa około 3000 aktywnych podmiotów prowadzących działalność faktoringową na znaczną skalę. Faktorzy obsługiwali na koniec roku 2013 prawie 530 000 klientów, a cała branża zatrudnia 53 000 pracowników. Prawie 60% wykazanych obrotów globalnych jest generowanych w Europie, w zdecydowanej większości w krajach Unii. Polska po raz kolejny jest czołowym graczem, wykazując imponujący wzrost obrotów o prawie 29% w stosunku do 2012 roku. W ciągu ostatniego roku wskaźnik penetracji PKB wzrósł do 4,5% i jest nieco wyższy od wskaźnika z roku poprzedniego (4,2%).

Rynki faktoringowe nadal wykazują tendencję do wysokiej koncentracji, analiza danych z rynków krajowych rysuje obraz, na którym pięć największych firm faktoringowych obejmuje średnio 83% rynku. Czołowe pozycje na tych pięciu miejscach zajmują banki, występując jako departamenty bądź wyspecjalizowane spółki. Patrząc na dane przedstawiane w kategorii „rodzaju produktu”, należy odnotować dominującą pozycję faktoringu niepełnego, stanowi on 51%; kolejne 21% to usługi z zakresu faktoringu pełnego. Wzrasta udział usług dyskonta faktur, jest to kolejne 20%, a pozostałe 6% stanowią usługi z dziedziny faktoringu odwróconego. Na rynkach objętych raportem proporcje usług z zakresu faktoringu eksportowego do faktoringu importowego przedstawiały się jak 13% do 2,6% całkowitego obrotu. Warto podkreślić utrzymującą się dominację usług

finansowania faktur; jest to najczęściej stosowane rozwiązanie w usługach z zakresu faktoringu krajowego.

Statystyczny „średni klient” wykorzystał w faktoringu 4 mln euro, nieco mniej niż w 2012 roku, kiedy to średni obrót wynosił 4,2 mln euro, jest to jednak wciąż zgodne z generalną linią trendu branży. Działalność branży koncentruje się na finansowaniu działalności małych i średnich przedsiębiorstw.

Podobnie jak w zestawieniu GIAR za rok 2012, tegoroczne sprawozdanie wykazało, że branża ogólnie wzrosła, ale proces nie jest bynajmniej jednorodny lub trwały w skali światowej. Niektóre rynki krajowe nadal reagują na niekorzystne otoczenie ekonomiczne, podczas gdy inne wykazują silny i imponujący wzrost. To, co jest oczywiste dla całej branży, to wiara, że mamy okazję rozwijać i aktywnie wspierać zarówno poprawę sytuacji gospodarczej, jak i procesy wzrostu gospodarki w skali globalnej.

Przy różnych okazjach mogłem zauważyć, że faktoring i finansowanie transakcji handlowych wydają się być w tym roku na historycznym skrzyżowaniu dróg. Świat interesuje się coraz bardziej usługami dotyczącymi faktoringu i finansowania handlu, które oferują firmom MiŚ tak bardzo potrzebny im kapitał. W tym przypadku banki nie są w stanie zaoferować usług w postaci tradycyjnych pożyczek, które nie są właściwym rozwiązaniem, nie dają też możliwości kontrolowania ryzyka. Faktoring jest rozpoznawany jako narzędzie finansowania gospodarki, tym samym wspiera rozwój gospodarczy i wzrost zatrudnienia. Organizacja EUFederation for Factoring & Commercial Finance wykonała wielką pracę w postaci opracowania wyników badań w zakresie wpływu ekonomicznego branży faktoringowej na gospodarkę Unii UE. Badanie prezentuje kilka ciekawych przypadków, które będą wykorzystane w działaniach na rzecz lepszego zrozumienia spraw dotyczących decydentów unijnych. EUFederation powstała z inicjatywy IFG i przy współpracy 14 europejskich stowarzyszeń faktoringu, reprezentujących środowiska FCI i IFG. Największym sukcesem federacji jest to, że mówi „jednym głosem” o sprawach branży.

Niezależnie od tych oczywistych sukcesów przed branżą faktoringu i finansowania obrotów handlowych stoją nadal poważne wyzwania, wzajemnie powiązane. Pierwszym z nich jest tożsamość. Jak opisać naszą branżę? Czym są faktoring i finansowanie należności? Na czym polegają pożyczki na bazie aktywów? Czym jest łańcuch dostaw finansów, a czym finansowanie handlu? Moim zdaniem odpowiedź powinna być taka: branża finansowa-

wania transakcji handlowych to banki i niebankowe instytucje finansowe, które oferują rozwiązania dotyczące kapitału obrotowego, skierowane do przedsiębiorców. Rozwiązania te obejmują zabezpieczenie i monitorowanie stanu należności handlowych i innych aktywów, np. takich jak zapasy. Ostatnio często odnosiłem wrażenie, że pogłębia się tendencja (zazwyczaj w bankach) do wycofywania się ze świadczenia faktoringu, w to miejsce wprowadzane są produkty finansowania potwierdzonych wierzytelności.

W czym jednak tkwi główna różnica między usługami Commercial Finance a finansowaniem handlu i finansowaniem łańcucha dostaw? Różnica tkwi w podejściu do zgłoszonych potrzeb klienta. Klient otrzymuje rozwiązania, które wykraczają daleko poza finansowanie należności lub instrumenty dyskonta płatności. W przypadku usług finansowania transakcji handlowych „nabywca” jest pasywny i nawet nie musi klikać w okienko „zatwierdź faktury dostawcy”. To dostawca usług *commercial finance* będzie miał obszerną wiedzę na temat firmy swojego klienta, będzie odwiedzał pomieszczenia klientów i stale monitorował sytuację klientów biznesowych. Ten rodzaj podejścia nie da się zastąpić przez technologię ani też okruczem informacji o fakturze na platformie. Tu ryzyko jest oceniane na całym portfelu, a nie na transakcji, nawet jeśli poszczególne transakcje są zabezpieczone cesją i monitorowane podczas inkasa należności. Potencjalnym rynkiem dla *commercial finance* jest suma wszystkich krajowych i międzynarodowych rozliczeń między firmami, wykonywanych na zasadzie odroczonego terminu zapłaty. Potencjalny rynek według szacunków Visa jest ogromny, jego wielkość może przekraczać 110 bln USD. Ogromna przestrzeń do zagospodarowania!

Kolejne wyzwanie stanowią problemy dotyczące ujednoczenia i zharmonizowania przepisów prawnych. Jeśli chcemy, by branża finansowania transakcji handlowych mogła rozwijać się na całym świecie, to najważniejszym zadaniem jest stworzenie bezpiecznego otoczenia prawnego dla branży. Znaczy to, że powinny zostać sformułowane jasne i bezsporne przepisy regulujące sprawy dotyczące cesji wierzytelności, powinny istnieć uregulowania stawiające finansującego w uprzywilejowanej pozycji, nawet jeśli doszłoby do niewypłacalności klienta. Zapewnienie równych szans, silna reputacja branży oraz zharmonizowane zasady regulujące branżę będą mile widziane. Komitet Prawny IFG opublikował ostatnio wzór rozwiązań prawnych dotyczący faktoringu. W opracowaniu projektu wykorzystano obowiązujące obecnie zapisy z Unidroit i Uncitral. Materiał ten jest umieszczony na stronie internetowej IFG.

Trzecią płaszczyzną są kwestie wiarygodnej statystyki i informacji o branży. Faktoring musi być przedstawiany w szerszych zestawieniach opisujących różnorodne produkty, musimy publikować dane pokazujące rozwój branży w pełniejszej skali. Dane o obrotach (wartość sfinansowanych wierzytelności) to jedynie część równania, w dodatku nie zawsze tak bardzo istotna. Byłoby o wiele lepiej, gdybyśmy mogli zebrać dane o przychodach faktorów oraz kwotach zaangażowania, jak też o tym, na ile faktoring wspiera biznes o podwyższonym poziomie ryzyka.

Dodam też, że nasza branża potrzebuje edukacji. Nie tylko pracowników (a jest to przecież pierwszoplanowa grupa docelowa gwałtownie rozwijającej się branży), ale również decydentów i innych zainteresowanych stron. Tę potrzebę widać nie tylko na rynkach wschodzących, jest to również widoczne na dojrzałych rynkach. Dotyczy w takim samym stopniu nowych pracowników, jak i kierownictwa. Edukacja w zakresie najlepszych praktyk będzie podstawą przyszłych sukcesów branży faktoringowej.

Jak najlepiej możemy stawić czoła tym wyzwaniom i wykorzystać ogromne możliwości? IFG dokłada wszelkich starań, by wspierać i bronić interesów branży na całym świecie. Nie możemy traktować ich jako wyłącznie własne zadania federacji. Potrzebujemy większego wsparcia ze strony firm faktoringowych oraz wizjonerów i liderów branży. Jednym ze sposobów na to, by można było dokonać takiego skoku i pełniej reprezentować branżę, jest skumulowanie różnych powielających się inicjatyw oraz działań organizacji. Poprzez inicjatywy podejmowane przez EUF oraz w strategicznym sojuszu z CFA musimy podjąć jednym silnym głosem kroki w kierunku tworzenia globalnej organizacji branży finansowania handlu (Commercial Finance Industry). Przyszłe inicjatywy w tym kierunku nie będą zaskoczeniem, to marzenie może spełnić się w najbliższej przyszłości. IFG jest na to gotowa.

To Wy domagacie się, by połączenie przedstawicieli naszej branży mogło się dokonać.

The World of Factoring and Receivables Finance in 2014 and beyond

IFG's 2013 Global Industry Activity report shows that despite the continuation of a mixed economic climate both in developed and emerging markets, reported annual client turnover increased by around 3% from 2012 to reach a new record €2. 2 Trillion.

Globally, there are around 3,000 active significant scale factoring providers, which at the end of the year were advancing over €340 billion to nearly 530,000 factoring clients and employing in the region of 53,000 staff.

Around 60% of the reported global turnover is based in Europe, with the overwhelming majority of this in the EU. Poland again stood out with an impressive growth figure of almost 29% compared to 2012.

Over the last year GDP penetration rose to 4.5%, up slightly from the previous year 4.2%.

Factoring markets continue generally to be highly concentrated, with the five biggest Factoring Companies (where reported) this year totaling on average 83% of the national markets. Bank owned operations, either as departments or subsidiaries continue to dominate the top five positions.

Where the product type is reported, Recourse Factoring is still the strongly dominant product at 51%, followed by non recourse factoring at 21%. Invoice discounting continues to develop and is reported as 20%, whilst reverse factoring supplier finance is reported at 6%.

In those markets reporting the product split, Export and Import Factoring were reported as 13% and 2.6% of total turnover respectively; whilst significant, this demonstrates the continuing dominance of invoice finance as a domestic solution.

The average turnover per client was reported at €4.0M, a slight decrease on 2012's €4.2M, but which nonetheless is still completely in line with the perception that the general Industry focus is on funding SME business.

Like GIAR 2012 before it, this year's report has shown that the industry has continued to grow overall but that the position is not homogenous or consistent on a global basis. Some country markets continue to reflect their sub-optimal economic conditions, whilst others have shown strong and impressive growth. What remains plain is the Industry's confidence that there is further opportunity to develop and actively support both the recovery and growth of the real global economies.

I noticed at different occasions this year that the Factoring & Commercial Finance Industry seems to be at an important crossroad in its history.

All over the world, there is a growing interest in Factoring and Commercial Finance products offering much needed capital to SME's where traditional bank lending may not be able to offer a solution, whilst at the same time keeping the risks for the financier very well under control. Factoring is being recognized as a tool for financing of the real economy, thus helping economic development and supporting employment. The EU Federation for Factoring & Commercial Finance has done some great work in developing a study on the economic impact of the industry on the EU economy and has shown some interesting successes in creating a better understanding about the industry with policy makers. The EUF was initiated and is organized by IFG and is a cooperation of 14 national European associations together with FCI and IFG. Its success illustrates the importance of speaking with one voice for the industry.

Notwithstanding these obvious successes, the Factoring & Commercial Finance Industry still faces important challenges, which are all interconnected.

The first one is Identity. How to describe our industry? What is part of it and what isn't? Is it about Factoring, Receivables Financing, Asset Based Lending, Supply Chain Finance, Trade Finance? In my opinion, the answer should be: the Commercial Finance Industry includes banks and non-bank financial institutions offering working capital solutions to businesses, based on securing and monitoring their trade receivables and other assets such as inventory. In recent times, I sometimes had the impression that there is a trend (typically amongst banks) to reduce Factoring or Commercial Finance products to financing of approved receivables. But what makes Commercial Finance different from Trade Finance or Supply Chain Finance is the focus on understanding the client's business and offering a solution that goes far beyond approved receivables or discounting payment instruments.

In Commercial Finance, the buyer is passive and does not have to tick the box to approve the suppliers' invoice. The Commercial Finance provider will have a thorough understanding of its client's business, will have visited the clients' premises and will monitor constantly the evolution of the client's business. This approach cannot be replaced by technology, capturing invoice information on a platform. Risk mitigation is done on a portfolio basis and not on a transactional basis, even if the individual transactions are secured through assignment and monitored through collection. This means that the potential market for Commercial Finance is the sum of all open account trade credit (domestic or international) between companies. According to VISA this potential can be estimated to be more than 110 trillion USD. Still room for growth!

The second one is Legal and Regulatory Harmonization. If we want the Commercial Finance Industry to flourish all over the globe, it is paramount to have a strong and safe environment for the Commercial Financier. This means that there should be clear and non-disputable laws on assignment of present and future receivables, there should be clear priority rules in favor of the financier also in case of insolvency of the client. In order to create a level playing field and a strong reputation for the industry, harmonized rules for regulating the industry would be most welcome. IFG's Legal Committee has published a model law for Factoring, based on existing material from Unidroit and Uncitral. You can find this model law on IFG's website.

The third one is reliable statistics and industry information. The Commercial Finance industry needs more and better statistics on different products (factoring, SCF...) which are necessary to illustrate the size and scale of the industry. Turnover (amount of assigned receivables) is only one part of the equation and is not always very relevant. Better would be to have statistics on revenue and which percentage of Trade Credit between businesses is being supported by receivables financing as well as on how the industry supports businesses at low risk for the financial institution.

Finally the industry needs Education. Not only of staff (even if this is of course the first target group in a rapidly growing industry), but also of policy makers and other stakeholders. Not only for emerging markets, but also for mature markets. Not only for new staff, but also for the senior management. Education in best practices will be the cornerstone for the future success of the Commercial Finance Industry.

How can we best face these challenges and tap into the huge opportunities? IFG works hard on all these aspects to support and defend the industry worldwide. But we cannot do this on our own. We need support from more industry players, from more visionary industry leaders. One of the best ways to make a giant leap towards a better and stronger industry representation would of course be to join forces between too many overlapping initiatives and organizations. Through initiatives such as the EUF and through our strategic alliance with CFA, we have taken the first steps towards creating one strong global voice for the Commercial Finance Industry. I would not be surprised to see further initiatives towards this dream in the near future. IFG is ready for this. It is your call as Industry representatives to make it happen.

Faktoring w Europie w 2013 roku z perspektywy EUFederation

EUFederation jest organizacją stosunkowo młodą. Celem jej aktywności jest wywieranie wpływu na prawodawców Unii Europejskiej oraz informowanie ich o wynikach, potencjale, potrzebach i otoczeniu, w jakim działa nasza branża.

Działalność faktorów w zakresie krótkoterminowego finansowania kapitału obrotowego jest zorientowana przede wszystkim na rozwiązania dla firm sektora MSP, wynikające z zapotrzebowania na środki finansowe. Z naszych alternatywnych rozwiązań mogą korzystać również duże firmy oraz korporacje, jednak aktualnie w Europie nasze działania są skierowane w pierwszej kolejności do przedsiębiorstw z sektora MSP. Tym samym wspieramy wzrost gospodarczy i rynek pracy. W istocie jest to zbieżne z działaniami, które są potrzebne Unii i które Unia wspiera. Nasze działania budzą więc zainteresowanie. Z drugiej strony należy uwzględnić fakt, że jest to sfera usług finansowych funkcjonująca w konkretnym otoczeniu ekonomicznym, w którym są odczuwane trendy do wdrożeń odpowiednich regulacji prawnych na poziomie unijnym (naturalnie, te same tendencje są widoczne w polityce rządów poszczególnych krajów).

CRD IV (*Capital Requirements Directive IV*), europejska dyrektywa implementująca postanowienia Bazylei III, ustanawia szersze i bezpieczniejsze reguły kontroli systemu bankowego. Taki cel jest jednoznacznie godny pochwały – musimy uczynić wszystko, co jest w naszej mocy, by zapobiec wyniszczającym skutkom ewentualnego kolejnego kryzysu finansowego.

Uniwersalny aspekt rozwiązania powoduje jednak, że realizacja CRD IV nie pozwala zastosować zindywidualizowanych rozwiązań. Na przykład zastosowanie – w faktoringu – wskaźnika płynności krótkoterminowej (*Liquidity Coverage Ratio* – LCR) oraz wskaźnika relacji funduszy własnych i obcych (*Net Stable Funding Ratio* – NSFR) jest próbą zapewnienia bezpie-

czeństwa, która zupełnie nie odpowiada naturze finansowania krótkoterminowego i nieuwzględniającego statusu dostawcy, mimo iż takie działanie jest całkowicie zrozumiałe w odniesieniu do reguł tradycyjnej bankowości.

Jak więc zmienić tę kwadraturę koła? Oczywiście, jednym z kluczowych warunków jest zapewnienie dostępu do informacji. W tym przypadku nasza Komisja Statystyki i Gospodarki gromadzi systematycznie informacje o wielkości obrotów i wielkości rynku w 28 krajach Unii. Umożliwia to stworzenie wiarygodnej i dokładnej fotografii branży. Dane są publikowane na stronie internetowej EUFederation i w chwili obecnej wykorzystywane jako zasadniczy element naszej kampanii informacyjnej. Mamy wrażenie, iż niezależnie od pomiaru rynków 28 krajów Europy możemy mierzyć i obserwować branżę nie tylko w kategoriach liczbowych. Możemy po prostu sprawdzić, jaką wartością dodaną jest faktoring, jak oddziałuje on na gospodarkę krajową, na jej wzrost i na rynek pracy. Z tych względów powołano zespół FINEST, który we współpracy z grupą uczonych z renomowanych uniwersytetów podjął się zbadania i dokonania analizy sześciu kluczowych europejskich rynków faktoringu – w tym również Polski. Federacja wykorzysta wyniki tego badania w roboczych kontaktach z organami prawodawczymi Unii oraz w działaniach lobbingowych. Dziś, kiedy piszę ten artykuł do IV tomu „Almanachu PZF”, raport Grupy FINEST jest w ostatniej fazie redakcji. Z tego powodu nie mogę przytoczyć ostatecznych wyników, mam jednak nadzieję, że będę mógł się podzielić większą ilością informacji, ocen i opinii na spotkaniu w Warszawie podczas V Międzynarodowego Kongresu Faktoringu. Mimo iż nie jesteśmy w stanie podać informacji odnoszących się w szerszym zakresie do konkretnych rynków krajowych, to podejmę próbę porównania podstawowych informacji w kontekście rynku europejskiego i globalnego.

Obroty branży faktoringowej w Europie osiągnęły w 2013 roku poziom 1.259 mld euro. W opublikowanym przez IFGroup raporcie GIAR za 2013 rok znajdujemy informację, że obroty faktoringu w skali globalnej osiągnęły poziom 2.181 mld euro. To porównanie wskazuje na niezbitą fakt, że Europa jest kluczowym regionem w skali globu. Stanowi prawie 60% całego rynku światowego. Ten znaczący i trwały udział Europy w faktoringu światowym odzwierciedla silną pozycję rynków dojrzałych, ale też siłę rynków wschodzących, z Polską jako główną siłą napędową branży.

Podczas gdy rynek europejski wzrósł w 2013 roku średnio o 5%, dane GIAR wykazują nieco niższe tempo wzrostu rynku globalnego. Tu odno-

towano wzrost nieco mniejszy, średnio o 3%. Dane te wykazują, że mimo iż w każdym przypadku rynek wzrósł, to na rynku są zwycięzcy i są przegrani.

Pewne rynki wykazały bardzo silny wzrost, tu – jak wspomniałem – znajduje się Polska z oszałamiająco wysoką, 30% stopą wzrostu. Istotne wzrosty odnotowaliśmy również na pozaeuropejskich rynkach wschodzących. W tym przypadku zwycięzcą są Chiny, gdzie rynek faktoringu wzrósł o 17%, osiągając poziom 378 mld euro. Warto zadać pytanie, na ile tak wysokie wzrosty zapewniło świadczenie klasycznych form usług faktoringowych, a na ile usługi typu ABL, czyli pożyczki oparte na składnikach aktywów.

Tak więc jedni wyraźnie wzrosli, inni okazali się mocno przegrani, np. rynek hiszpański skurczył się o 6%, a brazylijski – aż o 10% (w obydwu przypadkach widać wyraźnie, że relatywne wartości są uzależnione od siły waluty krajowej i stanu gospodarki).

Ponad trzy czwarte respondentów z krajów reprezentowanych w EU-Federation wierzy w to, że rynek faktoringu będzie nadal wykazywał silny wzrost, bo nadal będzie występowało wysokie zapotrzebowanie na usługi faktoringowe. Są również przekonani o tym, że nadal utrzyma się korzystne otoczenie branży. Pomimo że większość respondentów wiąże nadzieje na korzystne oddziaływanie otoczenia ekonomicznego na popyt, nie ma pełnej zgody na to, że silny popyt przełoży się bezpośrednio na wartość wolumenu obrotów. Są więc chyba całkiem uzasadnione obawy o to, że istniejące warunki ekonomiczne nie wszędzie będą sprzyjające dla biznesu.

Myślę więc, że branża w skali globalnej ma jednakowe możliwości i stoi wobec podobnych wyzwań, pomimo że Europa stanowi centrum faktoringu i finansowania obrotów handlowych. EUFederation skupia 14 krajowych federacji faktoringowych reprezentujących 15 z 28 krajów Unii. Jest to reprezentacja 97% całego obrotu faktoringowego Unii, zarówno z FCI, jak i IFGroup. Oznacza to, że patrząc z pozycji członków EUF, federacja ma bezpośredni wpływ na około 200 podmiotów świadczących usługi faktoringowe i odgrywa jeszcze większą rolę w kontekście lokalizacji geograficznej. Z tych właśnie powodów mamy bezpośredni kontakt z firmami faktoringowymi, które poprzez swoją codzienną działalność wspierają gospodarkę. To oczywiste, że w Europie, tak samo jak i na całym świecie, stan gospodarki jest zróżnicowany i w zależności od krótko- lub średnio-terminowej perspektywy czasowej branża wykazuje znaczne zróżnicowa-

nie, tym większe, jeśli ten obraz rysujemy z perspektywy dostawcy bądź konsumenta usługi. Odbieramy jednak sygnały zaufania co do naszych działań, że możemy zaspokoić potrzeby na kapitał obrotowy zgłaszane przez firmy sektora MSP, a w szczególności wesprzeć ich rozwój, stabilność i utrzymać zatrudnienie.

Staramy się działać w Unii tak, by lobbować poszczególne kraje. Komisje naszej organizacji: Prawna, Ryzyka oraz Statystyki i Gospodarki, będą wspierać Komitet Wykonawczy we wszystkich działaniach na rzecz branży faktoringowej. Będziemy poszukiwać najlepszych rozwiązań, które pozwolą lepiej zrozumieć nasze potrzeby, zapewnią lepszą akceptację różnych gremiów oraz będą nas lepiej promować. Chcemy dobrze wykorzystać to, że działamy na płaszczyźnie europejskiej.

JOHN GIELEN

Factoring in Europe in 2013. The eye of EU Federation

The EUF is still a relatively young organisation but we are already working hard to inform and influence the regulators and lawmakers of Europe on the impact, capacity, capability and potential of our Industry.

Our form of short term working capital funding provides a solution to the cash needs principally of SME business, but in alternative forms, those of mid and large corporate business too. But for now it remains the case that our impact in Europe is primarily in the SME sector, supporting employment and growth in the real economy. And this is precisely the sphere in which the EU understands support is needed, so there is real and increasing interest in what we do.

The counter side to this is that being a financial service, the environment is one where there is a trend to greater regulation at a European level (as well of course as to meet the demands of individual country requirements).

CRD IV, the European implementation of Basel III is designed to ensure that the wider banking system is secure and controlled. This is of course an entirely laudable aim; we have to do everything in our power to avoid the debilitating effects of another financial crisis. But being a universal approach, CRD IV implementation plans sometimes fail to allow for the individual characteristics of financial solutions. In our case for example, the implementation of the Liquidity Coverage Ratio (LCR) and the Net Stable Funding Ratio (NSFR), whilst making absolute sense in a traditional banking environment, are wholly inappropriate safeguards for commercial finance given the short term self liquidating nature and the non deposit taking status of providers.

How do we square this circle? Well of course one of the key requirements is to have good quality information. The Economics and Statistics

Committee of EUF now regularly collates data on the size and shape of the EU 28 country markets and this gives us an authoritative overview of the nature of the market. These statistics are published on the EUF website and now form a regular core element of our information campaign.

The EUF also felt that, as well as measuring the overall EU28 picture, we should look at some of the core country markets to seek to measure not just the direct numbers, but the economic impact of our Industry in terms of GDP value add, growth and employment.

That's why, in conjunction with an elite group of University based researchers, the Finest Group, we have also undertaken an in depth analysis of six of the key European markets, including Poland. We will be using this research to spearhead an information and influence campaign with the EU regulators and other relevant influencing bodies. At the time of writing this article for the Almanac, the final report is presently being "topped and tailed" and so at this stage I cannot yet share the outputs with you, but I very much hope to be able to talk rather more at the Conference in Warsaw!

So, as it is not possible for me at this stage "go local", I thought it might be interesting to spend a few moments comparing the European and global industry positions.

The European turnover for 2013 was measured at €1259Bn. IFG's recently published GIAR report for 2013 indicates the global level of turnover was €2181Bn; from this it's easy to see that Europe remains the core of the world industry with almost 60% of the total. This continued dominance reflects both the strength of the mature markets but also the increasing contribution of developing countries, with Poland very visible as a key driving force.

Whilst Europe grew on average at around 5%, the global picture according to GIAR was slightly lower at 3%. What both sets of data demonstrate very clearly however is that the level of growth is not at all homogenous, with there being a clear set of winners and losers.

Some markets showed very strong growth – as I mentioned, Poland was of course one of these real winners with an astonishing 30% growth. Some Non European emerging markets also grew significantly, the clear winner being China increasing 17% to an estimated €378Bn. However, how much of this is traditional factoring is open to question, with much having more the characteristics of asset based lending.

But although there were winners, others fell back, sometimes significantly. For example Spain reduced by 6% and Brazil by around 10% (although this latter reduction brings into the spotlight that these relative values depend on the strength of the currency as well as the state of the Industry!).

Confidence that demand for factoring will continue remains very strong with three quarters of country respondents believing the overall environment is positive for the Industry. While the majority also see the environment as positive for demand, the overall level of confidence that demand will translate into turnover is not quite as universal. It seems reasonable to suggest that this probably reflects the concern that economic activity is not currently improving everywhere.

So, it seems to me that although Europe is the traditional heartland for factoring and commercial finance, the challenges and opportunities that we face are common on a global basis. The EUF comprises 14 National Associations, representing 15 of the EU 28 countries and around 97% of EU turnover, as well as IFG and FCI. From a members' member perspective, that means we have direct involvement with around 200 factoring operations in the EU and rather more than this across geographic Europe.

We therefore have a very immediate line of contact with the coal face providers who are there supporting the real economy. It's clear that across Europe, as is the case globally, that the economic picture remains mixed and accordingly, the short/ medium term outlook for the Industry shows considerable variation both for the providers and the users. However there remains considerable confidence that our ability to meet the working capital needs of small business in particular can help deliver growth, stability and employment.

So our effort with the EU to inform and lobby continues. Our Legal Committee, our Prudential Risk Committee and our Economics and Statistics Committee will continue to work with the Executive Committee to ensure that we act on behalf of the Industry and seek to ensure the benefits of our solutions are fully understood, accepted and promoted, and that we operate on a level playing field across the European space.

PETER BRINSLEY

Brytyjska branża finansowania należności w latach 2013–2014

W momencie pisania niniejszego tekstu, czyli w kwietniu 2014 roku, Bank Anglii nadal ustala stopy procentowe na poziomie 0,5%, utrzymywanym przez ostatnie pięć lat. Tempo ożywienia gospodarczego poprawia się i wzrost w Wielkiej Brytanii jest lepszy niż w prawie wszystkich innych, ważniejszych państwach. Organizacja OECD podwyższyła prognozę wzrostu dla Wielkiej Brytanii z 2,4% do 3,2%.

Office for National Statistics, czyli Urząd Statystyczny w Wielkiej Brytanii, przekazał dane liczbowe, które wskazują, że produkt krajowy brutto (PKB) wzrastał przez pięć ostatnich, kolejnych kwartałów. Jest to najdłuższy okres stałego wzrostu od czasu światowego kryzysu finansowego i jest niższy jedynie o 0,6% od swojego najwyższego poziomu sprzed depresji w pierwszym kwartale 2008 roku. Dlatego też prasa popularna obwieściła, że najdłuższy okres recesji od ponad 100 lat ostatecznie się skończył.

W 2014 roku rynek finansowania należności w Wielkiej Brytanii – który szczyci się długą tradycją i obejmuje nie tylko faktoring i dyskonto faktur (*invoice discounting*), ale również finansowanie zabezpieczone aktywami (ABL od ang. *asset-based lending*) – obecnie finansuje ponad 15% PKB państwa, co sprawia, że branża ta ma znaczący wkład w gospodarkę brytyjską. Dla porównania branża ta w Polsce ma wkład wynoszący około 6%¹ w PKB Polski, co jest również imponującym wynikiem, ponieważ polski faktoring jest bardzo młody w porównaniu z brytyjskim.

Z ponad 50 podmiotów świadczących usługi finansowania należności w Wielkiej Brytanii 39 to członkowie Stowarzyszenia Firm Finansujących Aktywa (ABFA, od ang. *Asset Based Finance Association*), czyli organu, który reprezentuje tę branżę w Wielkiej Brytanii oraz Irlandii i który in-

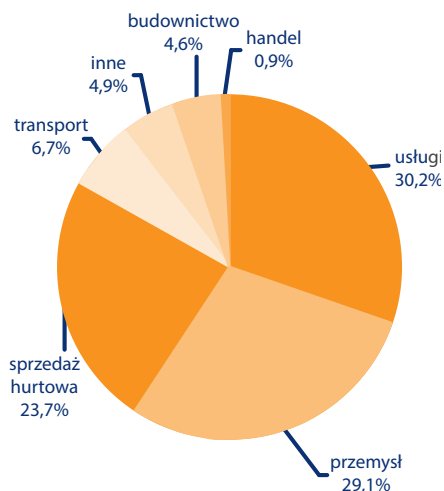
¹ GIAR, zestawienie FCI za 2013 rok podaje ten wskaźnik jako 8,42%. Przepis tłumacza.

formuje, a także angażuje interesariuszy spoza branży, zapewnia edukację i szkolenia dla podmiotów działających w branży.

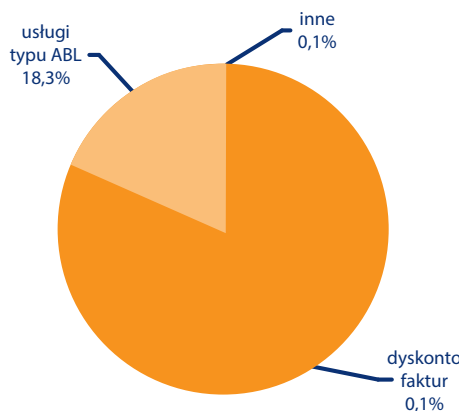
Dominującą rolę w branży odgrywają banki, ale istnieje również znaczący, niezależny sektor, w którym innowacja w zakresie produktów jest czynnikiem jego dalszego rozwoju. Banki zasadniczo wycofują się z faktoringu i mniej znaczących usług, koncentrując się na tak zwanych dużych transakcjach, obejmujących dyskonto faktur, finansowanie zabezpieczone aktywami i/lub finansowanie łańcucha dostaw. Niektóre z niezależnych podmiotów skorzystały z okazji i wypełniły lukę w zakresie usług faktorin-gowych, a dodatkowo wykazały się kreatywnością w odpowiedzi na zapo-trzebowanie rynku i zaoferowały nowe produkty i nowe sposoby realizacji.

Liczba klientów w zakresie wszystkich rodzajów usług wynosi 44 000, a wartość finansowanej sprzedaży – 337 mld euro. Mimo to ABFA nadal twierdzi, że potencjał wzrostu liczby klientów jest nadal duży.

Rysunek 1.
Podział klientów według branży
na koniec grudnia 2013



Rysunek 2.
Podział zaliczek według produktu
na koniec grudnia 2013



W 2013 roku brytyjska branża finansowania należności znacząco się rozwinęła dzięki wprowadzeniu własnych ram regulacyjnych przez ABFA. Obejmują one kodeks postępowania oparty na około sześciu kluczowych

zasadach w celu zapewnienia, że klienci firm świadczących usługi finansowania należności są traktowani uczciwie i odpowiedzialnie.

Własne ramy regulacyjne również wprowadzają niezależną procedurę składania skarg, która zapewnia, że klienci mają do dyspozycji niezależny proces, jeśli uważają, że nie zostali uczciwie potraktowani. Stowarzyszenie ABFA również powołało Radę ds. Standardów Zawodowych (ang. *Professional Standards Council*), w której zasiada niezależny przewodniczący i której zadaniem jest nadzorowanie kodeksu postępowania oraz procedury składania skarg, a także zapewnienie ich aktualności oraz skuteczności.

Sześć kluczowych zasad kodeksu postępowania stanowi, że członkowie ABFA:

1. Przestrzegają Kodeksu i wszystkich obowiązujących praw i przepisów prawnych.
2. Działają na zasadzie uczciwości i postępują z klientami i gwarantami w sposób uczciwy i odpowiedzialny.
3. Przedstawiają klientom i gwarantom wszelkie stosowne informacje w terminowy i przejrzysty sposób.
4. Zapewniają, że dokumentacja prawa wydawana przez nich jest napisana w sposób jasny i jednoznaczny.
5. Świadczą skuteczne i terminowe usługi na rzecz klientów zgodnie z ich prawnymi umowami.
6. Posiadają własne, odpowiednie procedury składania skarg, a Stowarzyszenie ABFA może każdorazowo zażądać szczegółowych danych na temat niniejszych procedur oraz anonimowych danych dotyczących wyników działania tychże procedur.

Jednym z czynników, które przyczyniły się do sporządzenia Kodeksu, jest fakt, że branża finansowania należności w Wielkiej Brytanii nie jest regulowana przez organy centralne. Oznacza to zupełnie odwrotną sytuację od np. sytuacji we Francji, gdzie branża ta jest ściśle regulowana przez Bank Centralny. Elastyczność cechująca nieregulowany rynek daje wiele korzyści: pobudza konkurencję i oferuje większą różnorodność podmiotów świadczących dane usługi na rynku, a także – według niektórych – stanowi pole dla większej innowacyjności. Z pewnością w sytuacji rosnących wymagań w zakresie zgodności w szerszej branży finansowej (i w szczególności bankowej) występuje nacisk na zapewnienie struktur, które wspierają pozytywny wizerunek sektora, a także zapewniają, że sposób działania podmiotów świadczących niniejsze usługi jest przejrzysty i uczciwy.

Innowacja w zakresie produktów

Innowacja i rozwój w zakresie produktów nadal trwają, i tego powinno się oczekiwać na tak dojrzałym rynku jak brytyjski, gdzie dywersyfikacja portfela usług kredytowania jest ważnym i często koniecznym krokiem dla przetrwania klientów i rynku, a także rozróżnienia jednych podmiotów świadczących usługi od kolejnych.

Niniejsze rozwijające się produkty obejmują finansowanie zabezpieczone aktywami (ABL), kredyty konsorcjalne, faktoring odwrotny, finansowanie łańcucha dostaw, platformy handlu należnościami, dyskonto pojedynczych faktur, a także podmioty specjalizujące się w określonych (wcześniej „nienadających się do faktoringu”) branżach, takich jak budownictwo. Jesteśmy również świadkiem zmian na polu rozwiązań w zakresie oprogramowania dla branży dzięki wprowadzeniu mobilnych technologii i aplikacji, które umożliwiają klientom dostęp do ich kont, pobieranie faktur i wnioskowanie o finansowanie w każdym, dowolnie wybranym miejscu.

Na swojej stronie internetowej ABFA stwierdza, że „Finansowanie zabezpieczone aktywami (ABL) to powszechnie znana usługa w USA, która coraz bardziej zyskuje taki status również w Wielkiej Brytanii. Finansowanie zabezpieczone aktywami to sytuacja, w której organizacja udziela pożyczki pieniężnej innej organizacji z zabezpieczeniem w formie jej nieruchomości, maszyn i urządzeń technicznych, zapasów, a czasami nawet ich nazwy firmowej. Zapewnia szczegółowe rozwiązania obejmujące różnorodne scenariusze, takie jak: wzrost, wykup menedżerski przez aktualną kadrę zarządzającą podmiotem (MBO – od ang. *Management Buy-Out*) i przez kadrę, która po sfinalizowaniu transakcji stanie się kadrą zarządzającą (MBI – od ang. *Management Buy-In*), fuzje i nabycia, refinansowanie, wyprowadzenie organizacji z problemów finansowych, transakcje publiczno-prywatne (zarówno na szczeblu europejskim, jak i globalnym). Nierzadką sytuacją jest również współpraca kilku podmiotów świadczących usługi finansowania zabezpieczonego aktywami, co znamy pod nazwą «konsorcjum», w celu połączenia możliwości finansowania, aby uzyskać wymaganą zdolność pożyczkową”.

„Finansowanie zabezpieczone aktywami to [nadal] kształtujący się produkt [w Wielkiej Brytanii]. Wykonuje się transakcje na wiele milionów funtów, transakcje przygraniczne; liczne wielonarodowe spółki zaczynają

rozumieć, że jest to bardzo elastyczny i fascynujący produkt finansowy, który potwierdził swoją reputację w ramach różnych cykli gospodarczych”.

W prawie wszystkich przypadkach finansowanie ABL obejmuje należności z tytułu dostaw i usług w ogólnym asortymencie aktywów, które są finansowane.

Trend przechodzenia na ABL, widoczny u niektórych podmiotów świadczących usługi finansowania należności, w znaczącym stopniu przyczynił się do postrzegania branży całościowo, a także do podwyższenia jej profilu w rozległej dziedzinie instrumentów finansowych. Ze względu na jego znaczenie dla wykupów menedżerskich typu MBO, fuzji i nabycia duże firmy świadczące usługi rachunkowe oraz podmioty inwestujące na niepublicznym rynku kapitałowym obecnie postrzegają podmioty świadczące usługi finansowania ABL/faktur w o wiele lepszym świetle niż jeszcze kilka lat temu.

Dla wielu brytyjskich firm świadczących usługi finansowania należności (ale nie dla wszystkich...) termin „finansowanie łańcucha dostaw” to raczej nadal modne powiedzonko niż produkt, który jest oferowany na rynku. Kilka lat temu to samo można było powiedzieć o finansowaniu ABL, ale obecnie jest to mocno przez niektórych graczy ugruntowana usługa, która odniosła ogromny sukces. Możliwe jest, że dokładnie tak samo będzie się rozwijać finansowanie łańcucha dostaw (SCF, od ang. *Supply Chain Finance*). Początkowo skupiano się na faktoringu odwrotnym w jednej części łańcucha dostaw. To sytuacja, w której podmiot świadczący usługi finansowania finansuje wielu mniejszych dostawców jednego większego, wypłacalnego kupującego. W idealnym ujęciu struktura wymaga platformy służącej do zamiany dokumentów w formie papierowej, takich jak zlecenia zakupu i faktury sprzedaży, na formę elektroniczną, walidacji danych i powiązania ze sobą wszystkich stron lub samej w sobie będącej procesem e-fakturowania. W każdym przypadku szybkie zatwierdzanie faktur jest istotne, ale opracowanie platform to wyzwanie.

Finansowanie SCF może się również odnosić do wcześniejszych etapów całego cyklu łańcucha dostaw, aż do punktu zlecenia zakupu.

Faktoring pojedynczych faktur (znany również jako faktoring typu spot) to stosunkowo nowy produkt w Wielkiej Brytanii i stanowi odpowiedź na zapotrzebowanie rynku w zakresie większej elastyczności oferowanej przez podmioty świadczące niniejsze usługi. Tradycyjnie umowy

o faktoring i dyskonto faktur w Wielkiej Brytanii stanowiły umowy dotyczące całych obrotów, a związane z niniejszym rozłożenie ryzyka było atrakcyjne dla podmiotów świadczących te usługi. Jednakże aspekt całego obrotu nie zawsze był tak samo atrakcyjny dla klientów. Faktoring/dyskonto pojedynczych faktur z pewnością przekazuje możliwość wyboru klientowi, a ryzyka dla faktora oczywiście różnią się.

Szczegółowa i kompleksowa weryfikacja cech faktur

Giełdy należności zostały utworzone w Wielkiej Brytanii około czterech lat temu, a w latach 2013–2014 powstało kilka podmiotów świadczących usługi. Są to rynki lub platformy przetargowe on-line służące do sprzedaży i zakupu należności; zostały one okrzyknięte „nowym obliczem faktoringu”. Wydaje się, że zamiast stanowić bezpośrednie wyzwanie dla bardziej tradycyjnych podmiotów świadczących usługi, są one alternatywną ofertą podmiotów finansujących (jak dyskonto pojedynczych faktur) do wyboru przez sprzedającego, decydującego, które faktury zostaną wprowadzone na platformę.

Sprzedający wystawiają swoje należności na platformie, co umożliwia kupującym przeglądanie i składanie ofert. Aktywa są sprzedawane ze zniżką, a kupującym oferującym najniższą zniżkę przyznaje się niniejsze. Kupujący przekazują sprzedającym środki w dniu następującym po zamknięciu licytacji. Przekazywane należności są gromadzone przez operatora platformy i rozdzielane pomiędzy kupującymi. Kupującymi mogą być instytucje, w tym banki, fundusze hedgingowe oraz podmioty świadczące usługi zarządzania aktywami, ale także jednostki o wysokiej wartości netto. Giełdy należności to swego rodzaju pośrednictwo w łączeniu się stron. Według „The Economist”, „należności są podzielone na małe, zbywalne jednostki, które umożliwiają inwestorom dokonywanie osądów na temat poszczególnych dłużników i dywersyfikację ich zasobów”.

Forma finansowania *crowdfunding* stała się atrakcyjnym modelem w Wielkiej Brytanii dla prywatnych inwestorów szukających wyższych zwrotów niż te oferowane przez rachunki oszczędnościowe, przy założeniu, że niskie stopy procentowe w Wielkiej Brytanii utrzymają się na tym poziomie przez jakiś czas. Podobnie jak giełdy, rynek finansowania *crowdfunding* również łączy ze sobą dwie strony. Choć nie obejmuje

sprzedaży i zakupu należności, jest to alternatywne źródło finansowania dla firm, które mogą rozważać również rozwiązania w zakresie faktoringu, a zatem może stanowić pewną konkurencję. Jednakże, zgodnie z obecnym tokiem myślenia, finansowanie *crowdfunding* znajduje się na obrzeżach rynku finansowania działalności, a zatem nie wpłynie na podmioty będące faktorami co najmniej w najbliższym czasie.

Rynki on-line i *crowdfunding* to kolejny dowód świadczący o wielości wyborów oferowanych firmom szukającym finansowania. Jest to wybór, który określa miejsce brytyjskiej branży finansowania należności w 2014 roku – obsługa dostosowana do potrzeb klientów, a nie starej daty podejście oparte na sprzedaży nieelastycznych produktów, do których to klient musi się dostosować.

PETER BRINSLEY

UK Receivables Finance Industry 2013–2014

At the time of writing, April 2014, the Bank of England continues to hold interest rates at 0.5%, a level maintained for the last five years. The pace of economic recovery is picking up and UK growth is better than almost all other major countries. The OECD has raised its UK growth forecast from 2.4% to 3.2%.

The UK's Office for National Statistics released figures that showed that gross domestic product (GDP) had increased for five consecutive quarters, the longest period of continuous growth since the global financial crisis and was only 0.6% below its pre-downturn peak in Q1 2008. As a result, the popular press announced the longest recession for 100 years was finally over.

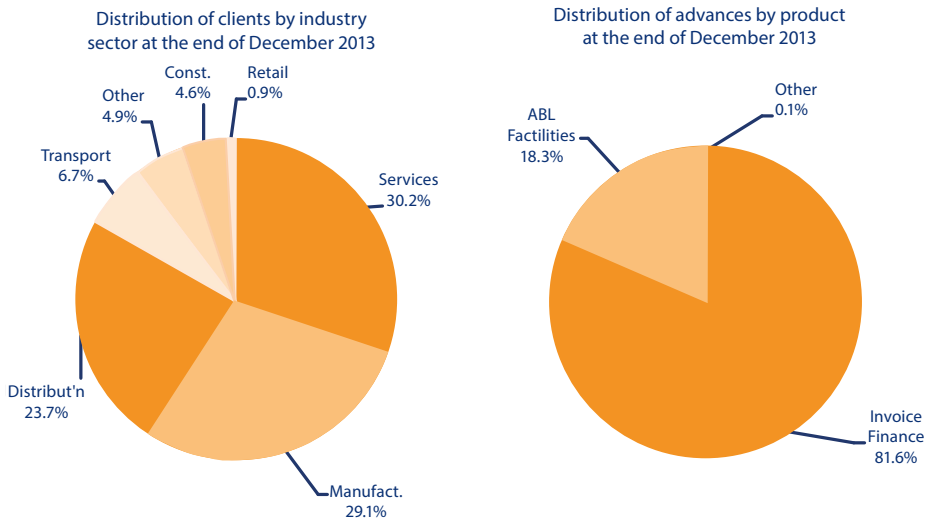
In 2014 in the UK the receivables finance industry – which is now long-established and includes not only factoring and invoice discounting but also asset-based lending (ABL) – now finances more than 15% of the country's GDP, making the industry a significant contributor to the UK economy. In comparison, the Polish industry contributes about 6% of Poland's GDP - also an impressive percentage because the Polish industry is that much younger than the UK.

There are more than 50 receivables finance providers in the UK and 39 of those are members of the Asset Based Finance Association (ABFA), the body that represents the industry in the UK and Ireland and which informs and engages stakeholders outside the industry and provides education and training to those within the industry.

The banks dominate the industry but there is also a significant independent sector where product innovation drives the industry forward. The banks are, in general, retreating from factoring and smaller facilities and are concentrating on so-called 'big ticket' invoice discounting deals, asset

based lending and/or supply chain finance. Some of the independents have taken the opportunity to fill the factoring gap but they've also shown creativity in response to the demands of the market and made available new products and new ways of delivery.

Across all types of facilities, client numbers total 44,000 with EUR 337 billion of financed sales. Even so, ABFA recognises there is much potential for client number growth.



Source: ABFA Quarterly Statistics to December 2013

A significant development in 2013 in the receivables finance industry of the UK was the launch of a self-regulatory framework by ABFA. The framework incorporates a code of conduct based around six key principles to ensure customers of receivables finance companies are treated fairly and responsibly.

The self-regulatory framework also includes an independent complaints procedure, ensuring customers have an independent process to access if they believe they have not been treated fairly. ABFA also established a Professional Standards Council, independently chaired, which oversees the code of conduct and the complaints procedure and ensures they are up-to-date and effective.

The six key principles of the code of conduct state that ABFA members:

1. shall abide by the Code and all applicable laws and regulations.
2. shall act with integrity and deal fairly and responsibly with clients and guarantors.

3. shall provide clients and guarantors with all appropriate information in a timely and transparent manner.
4. shall ensure legal documentation issued by them is clearly and unambiguously written.
5. shall provide effective and timely client services in accordance with their legal agreements.
6. shall operate their own appropriate complaints procedures and ABFA may from time to time request details of such procedures and anonymised data as to their outcomes.

One of the driving forces behind the creation of the Code is the fact that the receivables finance industry in the UK is unregulated by central authorities. This makes it at the other end of the scale from, say, the situation in France where the industry is tightly regulated by the Central Bank. There are advantages to having the flexibility of an unregulated market – it encourages competition and allows greater variety of provider in the marketplace and, some argue, allows for greater innovation. Certainly, in an environment of increasing compliance requirements in the broader finance (and in particular banking) sector there is pressure to have structures in place that support a positive image of the industry and to ensure that the way providers operate is transparent and fair.

Product Innovation

Product innovation and development continues, as one would expect to see in a mature market such as the UK where diversification of the lending portfolio is an important and often necessary step to sustain the life of clients and the market and to differentiate one provider from the next.

These developing products include asset based lending, syndicated loans, reverse factoring, supply chain finance, receivables exchange platforms, single invoice discounting and providers specialising in specific (and previously ‘unfactorable’) industries such as construction. We also see changes in software solutions for the industry with the introduction of mobile technology and apps allowing customers to access their accounts, download invoices and request finance while on the move.

“Asset Based Lending”, ABFA notes on its website, “is well established in the USA and is becoming increasingly so in the UK. Asset

Based Lending is when an organisation lends money to an organisation against their property, plant, machinery, inventory, or sometimes even their brand name. It delivers sophisticated solutions for a variety of scenarios including growth, management buy-outs (MBOs), management buy-ins (MBIs), mergers and acquisitions, refinancing, turnarounds, and public-to-private transactions (across both a European and a global arena). It is also not uncommon for several Asset Based Lenders to work together in what is known as a 'syndication', to combine the lending power required”.

“Asset Based Lending is [still] an emerging product [in the UK]. There are multi-million pound deals, cross border deals done, and many multi-national companies are waking up to the realisation that this is a very flexible and exciting financial product which has proven its reputation within various economic cycles”.

In almost all cases, ABL includes trade receivables as part of the overall suite of assets being financed.

The trend for some receivables finance providers to move into ABL has done much to change the perceptions of the industry as a whole and to raise its profile in the broad field of financial instruments. Because of its value to MBOs, mergers and acquisitions the large accountancy firms and private equity houses now see ABL/invoice finance providers in a far more positive light than they did several years ago.

Supply chain finance remains for many receivables finance companies in the UK (but not all...) a 'buzzword' rather than a product that is being offered to the market. Several years ago the same could have been said of ABL but that is now firmly established by some players and proving very successful. It's quite possible that the same development will take place with SCF. Initially the focus was on reverse factoring looking at one part of the supply chain. This is where the finance provider finances the many smaller suppliers of one large creditworthy buyer. The structure ideally requires a platform that converts paper documents such as purchase orders and sales invoices to an electronic form, validates the data and links all the parties together or is itself an e-invoicing process. Either way, fast invoice approval is essential but developing the platforms has been a challenge.

SCF can also refer to earlier stages in the whole supply chain cycle right up to the purchase order.

Single invoice factoring (also known as spot factoring) is a relatively new product in the UK and is a response to the market demanding more flexibility from providers. Traditionally factoring and invoice discounting agreements in the UK have been whole turnover agreements and the spread of risk that goes along with that was attractive to the providers. However, whole turnover was not always attractive to the clients. Single invoice factoring/discounting certainly gives an element of choice over to the client and of course for the factor the risks are different. Detailed and comprehensive verification of invoices features.

Receivables exchanges were established in the UK about four years ago and by 2013-14 there are several providers. They are online marketplaces or bidding platforms for the sale and purchase of accounts receivable and they've been heralded as the "new face of factoring". It appears that rather than a direct challenge to the more traditional providers, they are an alternative financier offering, (like single invoice discounting) choice to the seller – choose which invoices they post to the platform.

The sellers post their receivables onto the platform so that buyers can review and place bids. The assets are sold at a discount, and the buyers offering the lowest discounts are allocated the. Buyers advance funds to sellers on the day following the auction's close. Receivable remittances are collected by the platform operator and distributed to buyers. The buyers can be institutions, including banks, hedge funds and asset managers, but also high net worth individuals. The receivables exchanges are a kind of brokerage bringing parties together. The Economist notes that "receivables are broken down into small, tradeable units so that investors can make judgements on individual debtors and diversify their holdings".

Crowdfunding has become an attractive model in the UK for private investors looking for greater returns than that available from savings accounts, given that the UK's low interest rate looks set to continue for some time. Like the exchanges, a crowdfunding online marketplace connects two parties. Whilst it does not involve the selling and buying of receivables it is an alternative source of finance for businesses that might also consider a factoring solution and therefore it may provide some competition. However, current thinking is that crowdfunding is on the fringe of the business financing market and will not impact on factors at least in the short term.

Online marketplaces and crowdfunding are further evidence of the choices now available to businesses looking for finance and it's choice that

defines where the UK receivables finance industry is in 2014 – serving the customer’s needs rather than the old-school approach of selling inflexible products to which the customer had to adapt.

Regulacje nadzoru ostrożnościowego dotyczące działalności faktoringowej w Niemczech

Wprowadzenie

Podstawy dla instytucji finansowych i nadzoru bankowego w Europie zostały opublikowane przez Komitet Bazylejski ds. Nadzoru Bankowego 16.12.2010 roku w zbiorze przepisów pod nazwą „Bazylea III”. W ostatnich latach Komitet wprowadzał uzupełnienia i zmiany do ww. przepisów.

4 listopada 2014 roku powinien również wejść w życie jednolity mechanizm nadzorczy (SSM, od ang. *Single Supervisory Mechanism*), w którego skład będą wchodziły: Europejski Bank Centralny (EBC we Frankfurcie nad Menem), Europejski Urząd Nadzoru Bankowego (EUNB w Londynie) oraz krajowe organy nadzoru. Dla prawdopodobnie 24 niemieckich grup bankowych oraz należących do nich instytucji oznacza to, że w przyszłości będą nadzorowane bezpośrednio przez EBC. Jednak kluczowe pytanie brzmi: jaki wpływ będzie miał jednolity mechanizm nadzorczy na około 200 niemieckich instytucji faktoringowych?

Krajowe organy nadzoru zachowają wprawdzie swoje kompetencje w odniesieniu do instytucji faktoringowych, jednakże równocześnie wiele z tych instytucji obawia się, że SSM doprowadzi do pełnej harmonizacji standardów nadzorczych i praktyki nadzorczej na terenie Europy, która nie będzie odpowiednia dla specyfiki działalności faktoringowej, tylko będzie się wzorowała na klasycznych instytucjach kredytowych, prowadzących działalność na obszarze kredytów i depozytów. Powstaje również obawa, czy EBC – poprzez krajowe organy nadzoru – nie będzie wymagała od instytucji faktoringowych szerokiego zakresu danych.

Obecnie tylko instytucje faktoringowe posiadające status banku są zobowiązane przez organ nadzoru bankowego do spełnienia obowiązujących wymogów Bazylei III (Regulacji CRR = ang. *Capital Requirements Regula-*

tions, Dyrektywy CRD IV = ang. *Capital Requirements Directive IV* itd.). Nawet jeżeli firmy faktoringowe zostaną zaklasyfikowane jako instytucje świadczące usługi finansowe, bez statusu banku nie muszą one przestrzegać żadnych minimalnych wymagań co do poziomu kapitału własnego. Poza tym są wyłączone z nadzoru pod kątem wypłacalności i płynności. Uregulowania dotyczące dużych kredytów, przepisy dotyczące ujawniania sytuacji ekonomicznej kredytobiorców oraz obowiązków składania miesięcznych sprawozdań w niemieckim Bundesbanku również nie mają zastosowania wobec tych instytucji faktoringowych zgodnie z tym odstępstwem.

Zastosowanie przepisów ostrożnościowych na obszarze faktoringu

W wyniku zmian wprowadzonych do corocznej ustawy podatkowej na rok 2009 (niem. *Jahrestseuergesetz 2009*) od 1 stycznia 2009 roku spółki faktoringowe są traktowane jako instytucje świadczące usługi finansowe. W efekcie od ponad trzech lat podlegają już nadzorowi ze strony Federalnego Urzędu Nadzoru Usług Finansowych (niem. BaFin), jak również niemieckiego Bundesbanku. W przeszłości powiązane z tym zobowiązania do wdrożenia minimalnych wymogów w zakresie zarządzania ryzykiem (niem. MaRisk), wynikające z § 25a niemieckiego prawa bankowego (niem. *Gesetz über das Kreditwesen – KWG*), jak również podstawowe wymagania w zakresie zachowania zgodności z przepisami często stawiały spółki faktoringowe, zwłaszcza małe i średnie, przed poważnymi wyzwaniem natury organizacyjnej.

Poniżej chciałbym Państwu przedstawić kilka istotnych wymogów nadzoru ostrożnościowego, które muszą spełnić wszystkie instytucje faktoringowe niezależnie od tego, czy posiadają status banku, czy też nie.

Obowiązek posiadania zezwolenia na obszarze faktoringu

Od momentu wejścia w życie corocznej ustawy podatkowej na rok 2009 firmy, które prowadzą działalność faktoringową w rozumieniu niemieckiego prawa bankowego, są klasyfikowane z punktu widzenia nadzoru ostrożnościowego jako instytucje świadczące usługi finansowe. W wyniku

zaklasyfikowania firm faktoringowych do grupy instytucji świadczących usługi finansowe firma, która prowadzi działalność faktoringową wymagającą zezwolenia w rozumieniu niemieckiego prawa bankowego, a która nie posiada takiego zezwolenia, podlega karze na mocy § 54 niemieckiego prawa bankowego i musi się liczyć z karą grzywny, a nawet z karą pozbawienia wolności. Działalność faktoringowa, która wymaga zezwolenia jako usługa finansowa, została opisana z punktu widzenia nadzoru ostrożnościowego w § 1 ust. 1a zdanie 2 pkt 9 niemieckiego prawa bankowego jako „bieżące nabywanie wierzytelności na podstawie umów ramowych z prawem regresu lub bez”.

Minimalne wymogi w zakresie zarządzania ryzykiem

W okólniku 5/2007 z dnia 30.10.2007 roku niemiecki Federalny Urząd Nadzoru Usług Finansowych (niem. BaFin) opublikował pierwszą wersję pierwszej nowelizacji minimalnych wymogów w zakresie zarządzania ryzykiem stanowiących uregulowania w ramach II filaru Nowej Umowy Kapitałowej (Basel II). W międzyczasie branża finansowa wdrożyła już czwartą nowelizację minimalnych wymogów w zakresie zarządzania ryzykiem.

Głównym założeniem minimalnych wymogów jest tzw. zasada podwójnej proporcjonalności, którą z jednej strony należy stosować przy wdrażaniu wymogów na poziomie instytucji, a z drugiej na poziomie monitoringu przez organ nadzoru. Stopień, w jakim dana instytucja skorzysta z prawa do tzw. klauzul otwartych, należy w tym przypadku określać własną odpowiedzialnością z punktu widzenia specyfiki danej instytucji w zależności od jej wielkości, profilu działalności i profilu ryzyka. W przypadku instytucji faktoringowych zasada proporcjonalności zasadniczo polega na tym, że ze względu na strukturę faktoringu, tzn. ze względu na mniejszą złożoność prowadzonych transakcji, jak również mniejszy zakres działalności w porównaniu z klasycznymi instytucjami kredytowymi, istnieją możliwości złagodzenia wymogów.

Z aktualnej perspektywy minimalnych wymogów w zakresie zarządzania ryzykiem chciałbym przedstawić te minimalne wymogi, które należy spełnić, a które, moim zdaniem, są istotne z punktu widzenia instytucji faktoringowej:

Opracowanie profilu ryzyka oraz określenie istotnych kategorii ryzyka w systemie zarządzania ryzykiem

W celu identyfikacji i oceny ryzyka, jak również jego zarządzania, monitorowania i komunikacji wymagany jest system zarządzania ryzykiem. W systemie tym muszą zostać ujęte wszystkie istotne kategorie ryzyka zidentyfikowane podczas regularnie przeprowadzanej inwentaryzacji ryzyka. Do znaczących kategorii ryzyka instytucji faktoringowych zalicza się zasadniczo:

- ryzyka związane z weryfikacją (wierzytelności mogą być kwestionowane lub obciążone prawami osób trzecich; poza tym występuje ryzyko dalszego przekazywania płatności przy wierzytelnościach oraz w ramach tzw. cichej procedury),
- ryzyka związane z dłużnikami (brak zdolności dłużników do regulowania płatności, egzekwowanie roszczeń w przypadku likwidacji faktoranta),
- ryzyko płynności (realizacja zobowiązań płatniczych w terminie ich wymagalności oraz ryzyko refinansowania),
- ryzyko operacyjne (powstające w wyniku błędu ludzkiego lub systemów, ewentualnie w wyniku czynników zewnętrznych).

Ponadto należy w szczególności obserwować poziomy koncentracji poszczególnych kategorii ryzyka (koncentracji wszystkich kategorii ryzyka uznanych za istotne w profilu ryzyka, przy czym w przypadku faktoringu zasadniczy nacisk kładziony jest na ryzyko kredytowe faktoranta). W przypadku działalności faktoringowej koncentracja ryzyka (pod kątem klientów, dostawców, branży, zależności itd.) ma zasadnicze znaczenie. Również koncentracja pod względem operacyjnym, ewentualnie pod względem dochodów przy silnym uzależnieniu od tylko jednego źródła dochodów lub niewielkiej liczby źródeł dochodów oraz powiązaniach kilku pozycji ryzyka, musi zostać odpowiednio uwzględniona i ujęta w sprawozdawczości (raport na temat ryzyka).

Strategie

Każda instytucja faktoringowa ma obowiązek opracowania skutecznej strategii biznesowej. Na jej podstawie tworzy się odpowiednią, spójną strate-

gię w zakresie ryzyka. W strategii tej wymagane jest określenie istotnych założeń co do sposobu kierowania działalnością oraz co do wynikających z tego kategorii ryzyka. Szczególne znaczenie ma przy tym spójność pomiędzy przedstawieniem celów strategicznych oraz środków umożliwiających ich osiągnięcie a ich uwzględnieniem w procesie planowania biznesowego. Cele określone w strategiach muszą być sformułowane w taki sposób, aby umożliwić sensowną kontrolę poziomu ich realizacji. Przyczyny ewentualnych odchyłeń muszą być analizowane.

Strategia w zakresie ryzyka powinna również uwzględniać aspekty IT, a w przypadku licznych zleceń na zewnątrz – kwestie związane z outsourcingiem. Strategia w zakresie ryzyka powinna być poddawana przeglądowi raz do roku i omawiana z organem nadzoru.

Testy warunków skrajnych

Pojęcie to obejmuje analizy przyszłościowe, jakie instytucje stosują w ramach uzupełnienia regularnego zarządzania ryzykiem i za pomocą których przeprowadzają symulacje dotyczące wpływu wydarzeń szokowych. Liczne międzynarodowe inicjatywy regulacyjne postrzegają testy warunków skrajnych jako jeden z głównych instrumentów stosowanych w celu oceny stabilności instytucji i systemów finansowych. Wymagane są przynajmniej jakościowe rozważania w odniesieniu do nadzwyczajnych, ale możliwych do wystąpienia zdarzeń – w razie potrzeby uzupełnione o modele ilościowe – które mogą zagrozić danej instytucji. Należy przy tym przedstawić sensowne historyczne i hipotetyczne scenariusze (łącznie z przedstawieniem konsekwencji poważnego kryzysu gospodarczego).

Minimalne wymogi w zakresie zarządzania ryzykiem przewidują przeprowadzanie testów warunków skrajnych w odniesieniu do wszystkich istotnych kategorii ryzyka danej instytucji. Co za tym idzie, powinny być ukierunkowane na odpowiednie cechy poszczególnych ryzyk. Testy warunków skrajnych powinny być przeprowadzane regularnie, ponieważ z upływem czasu zmieniają się czynniki ryzyka i portfele.

Przegląd metod przeprowadzania testów warunków skrajnych

Czynnik ryzyka	Poszczególne kategorie ryzyka Istotne czynniki ryzyka	Całościowo – wszystkie czynniki ryzyka – koncentracja ryzyka
Wybór czynników	Analizy wrażliwości Wpływ poszczególnych czynników lub parametrów ryzyka	Obserwacje scenariuszy Równoczesna zmiana kilku czynników ryzyka przy uwzględnieniu zależności
Źródła scenariuszy	Scenariusze historyczne Zastosowanie historycznych spostrzeżeń	Scenariusze hipotetyczne Nadzwyczajne, ale prawdopodobne wydarzenia
Ustalenie wartości scenariuszy	Jakościowe Opinia ekspertów	Ilościowe Pomiar statystyczny

Odwrotne testy warunków skrajnych

Odwrotne testy warunków skrajnych mają na celu zbadanie, jakie wydarzenia mogą zagrozić zdolności przetrwania danej instytucji. Uważa się, że zdolność dalszego funkcjonowania jest zagrożona, jeżeli pierwotny model biznesowy okaże się niemożliwy do dalszego wdrażania oraz gdy niemożliwe będzie dalsze utrzymanie ustawowych minimalnych wymogów kapitałowych. Odwrotne testy warunków skrajnych stanowią uzupełnienie pozostałych testów warunków skrajnych.

Wyliczenie zdolności do ponoszenia ryzyka

Na podstawie profilu ryzyka każda instytucja faktoringowa ma obowiązek zapewnić, czy istotne ryzyka instytucji są na bieżąco pokrywane przez potencjał w zakresie pokrycia ryzyka, przy uwzględnieniu poziomu koncentracji ryzyka, i czy jest zapewniona zdolność do ponoszenia ryzyka. Wszystkie ryzyka uwzględnione w kalkulacji zdolności do ponoszenia ryzyka należy ograniczać i monitorować. Jeżeli ryzyk nie da się sensownie ograniczyć za pomocą środków ilościowych, wówczas należy zastosować odpowiednie instrumenty jakościowe.

Cele koncepcji zdolności ponoszenia ryzyka obejmują zasadniczo następujące punkty:

- oszacowanie ryzyka w przyszłości,
- tworzenie wiedzy na temat własnego profilu ryzyka oraz jego dokumentacji,
- opracowanie możliwości zarządzania w sytuacji napięć,
- wprowadzenie zdolności ponoszenia ryzyka do systemu zarządzania ryzykiem banku,
- uwzględnienie wyników w procesach decyzyjnych mających miejsce w banku,
- ograniczanie ryzyka poprzez opracowanie środków zaradczych i planów awaryjnych.

Zdolność wyrównawczą (kwotę kapitału wymaganą do pokrycia ryzyka) można wyliczyć w następujący sposób:

Kapitał podstawowy plus pożyczki podporządkowane (kapitał uzupełniający)
= potencjał pokrycia ryzyka zgodnie z podejściem w zakresie likwidacji
minus ryzykowne aktywa minus pożyczki podporządkowane (kapitał uzupełniający)
= wolny potencjał pokrycia ryzyka
plus wynik operacyjny w roku bieżącym po uwzględnieniu kosztów ryzyka plus planowany wynik po odliczeniu potrąceń z planowanego zysku
= potencjał pokrycia ryzyka zgodnie z podejściem zakładającym kontynuację działalności (ang. <i>going concern</i>) (tzw. zdolność wyrównawcza)

Potencjał w zakresie pokrycia ryzyka

Ryzyka, które zostały zdefiniowane w strategii biznesowej oraz w strategii w zakresie ryzyka jako istotne, są zabezpieczane w ramach wyliczeń dotyczących zdolności do ponoszenia ryzyka oraz potencjału w zakresie pokrycia ryzyka. W celu sprawdzenia zdolności do ponoszenia ryzyka wylicza się potencjał w zakresie pokrycia ryzyka w ujęciu kwartalnym i przeciwstawia się go występującym ryzykom oraz ustanowionym limitom. Jako potencjał w zakresie pokrycia ryzyka stosuje się, co do zasady, zrealizowany wynik

po uwzględnieniu rezerw na ryzyko oraz opodatkowania, jak również wynik planowany – również po uwzględnieniu rezerw na ryzyko oraz opodatkowania – pomniejszony o premię za ryzyko.

Narzędzia zarządzania

W celu zarządzania zdolnością do ponoszenia ryzyka i jej monitorowania należy ustanowić odpowiednie zasady i scenariusze dotyczące ustalania i monitorowania poszczególnych kategorii ryzyka. Ponadto na podstawie potencjału w zakresie pokrycia ryzyka należy ustanowić odpowiednie limity ryzyka. Z kolei na podstawie wykorzystania limitów ryzyka należy opracować odpowiednie sygnały wczesnego ostrzegania, np. w formie systemu sygnalizacji świetlnej. Działania informacyjne i wyjaśniające będą podejmowane w oparciu o wykorzystanie limitów ryzyka. Oznacza to, że wyniki w zakresie zdolności do ponoszenia ryzyka w kwartalnym raporcie na temat ryzyka, ewentualnie w raporcie sporządzanym *ad hoc*, będą przedstawiane i wyjaśniane w przypadku poważnych zmian.

W przypadku instytucji faktoringowych stosuje się, co do zasady, następujące limity ryzyka:

- ryzyka związane z oceną kredytową i weryfikacją,
- ryzyka operacyjne,
- ryzyka związane z refinansowaniem/ryzyka płynności.

Raport ryzyka

Spółka ma obowiązek przedkładać zarządowi przynajmniej raz na kwartał raport ryzyka dotyczący rozwoju poszczególnych kategorii ryzyka, jak również wyliczenia zdolności ponoszenia ryzyka. Raport ryzyka instytucji faktoringowej mógłby np. zawierać następujące informacje:

- ryzyka związane z klientami i weryfikacją,
- ryzyka związane z dłużnikami,
- ryzyka związane z refinansowaniem/ryzyka płynności,
- ustanowienie rezerw na ryzyko,
- ryzyka operacyjne,

- pozostałe kategorie ryzyka/szczególne wydarzenia (np. oszustwa i przypadki niewypłacalności)
- zdolność do ponoszenia ryzyka i testy warunków skrajnych.

Poza tym zarząd ma obowiązek informować organ nadzoru (radę nadzorczą), również co najmniej raz na kwartał, o stanie działalności oraz o sytuacji pod kątem ryzyka.

Procesy zarządzania ryzykiem oraz procesy kontroli ryzyka

Do istotnych kategorii ryzyka instytucji faktoringowych zalicza się zasadniczo ryzyko kontrahenta (ryzyka związane z weryfikacją klienta), ryzyko płynności, jak również ryzyko operacyjne.

Ryzyko kontrahenta

Większość instytucji faktoringowych nie zajmuje się transakcjami kredytowymi w dosłownym znaczeniu tego słowa. Instytucja faktoringowa regularnie skupuje wierzytelności kontrahentów (faktorantów), wynikające z obrotu towarami lub sprzedaży usług, zasadniczo bez prawa regresu. Limity przyznane w odniesieniu do odbiorców (dłużników) kontrahentów są traktowane jako zobowiązania do udzielenia pożyczki zgodnie z § 19 ust. 1 zdanie 3 pkt 13 niemieckiego prawa bankowego. W związku z tym z formalnego punktu widzenia dłużników (zobowiązanych do zapłaty danej wierzytelności) należy traktować jako pożyczkobiorców w instytucji faktoringowej, a nabyte wierzytelności – jako pożyczki. Pomiedzy instytucjami faktoringowymi a dłużnikami nie istnieją jednak zasadniczo żadne stosunki umowne. Z braku odpowiednich ustaleń tego rodzaju zobowiązania nie da się również wyprowadzić z punktu widzenia umowy na korzyść osoby trzeciej. Dlatego też ryzyko kontrahenta w przypadku działalności faktoringowej odnosi się przede wszystkim do partnerów umownych, a nie do ich odbiorców.

Ryzyko to polega na tym, że wierzytelności mogą nie istnieć w całości lub części. Źródłem ryzyka mogą być np. defekty transakcji zabezpieczonej, wystawianie faktur z góry, przeciągający się proces rozpatrywania reklamacji i uznania rachunku bankowego odpowiednią kwotą. Wierzytelności

mogą być kwestionowane lub obciążone prawami osób trzecich. Ponadto istnieje również ryzyko związane z weryfikacją w formie ryzyka dalszego przekazywania płatności, zwłaszcza w ramach tzw. „cichej procedury”. Ryzyko związane z weryfikacją pojawia się podczas sprawdzania kwalifikacji oraz relacji gospodarczych potencjalnych faktorantów przed podjęciem relacji biznesowej oraz po jej podjęciu, m.in. w ramach procesu klasyfikacji ryzyka.

Ryzyko płynności

Zgodnie z minimalnymi wymogami w zakresie zarządzania ryzykiem instytucje kredytowe powinny przestrzegać 10 podstawowych zasad w ramach zarządzania ryzykiem płynności oraz opracować odpowiednie procesy w celu ich realizacji:

- realizacja zobowiązań płatniczych, przy czym należy zapewnić wystarczającą dywersyfikację, zwłaszcza w odniesieniu do struktury aktywów i kapitału,
- ustanowienie poziomu tolerancji ryzyka odpowiedniego dla danej instytucji,
- odpowiednio wczesne rozpoznawanie pojawiających się „wąskich gardeł” w zakresie płynności,
- opracowanie raportów na temat płynności,
- bieżący monitoring w celu sprawdzenia, czy zagwarantowano realizację zobowiązań płatniczych również w napiętej sytuacji rynkowej,
- zarządzanie działalnością przy uwzględnieniu wynikającego z tej działalności zapotrzebowania na refinansowanie,
- regularne przeprowadzanie testów warunków skrajnych,
- opracowanie awaryjnego planu działania na wypadek wystąpienia „wąskiego gardła” w zakresie płynności,
- uwzględnianie powiązań w ramach grupy,
- obowiązki informacyjne względem kierownictwa.

Niezbędna komunikacja może przybierać formę raportów *ad hoc* bądź też raportów cyklicznych.

System cen transferowych w zakresie płynności

Od 2012 roku wszystkie instytucje faktoringowe mają obowiązek ustanowić odpowiednie systemy obliczeniowe, ewentualnie systemy cen transferowych w celu alokacji ryzyka płynności, które powinny umożliwiać wewnętrzne obliczenie kosztów utrzymania płynności, korzyści płynności oraz ryzyka płynności w zależności od źródła pochodzenia. Stopień złożoności takiego systemu obliczeniowego zależy od czynności biznesowych oraz struktury refinansowania. W przypadku, w przeważającej mierze, niewielkiej działalności oraz w przypadku stabilnego refinansowania system taki może być prostszy.

W przypadku systemu cen transferowych, mających na celu alokację ryzyka płynności, obliczenia powinny być, w miarę możliwości, dokonywane na poziomie transakcji dla każdej transakcji bilansowej i pozabilansowej. Należy przy tym uwzględnić okres utrzymywania oraz płynność rynkową. W przypadku niepewnych przepływów pieniężnych należy przyjąć odpowiednie założenia. Wreszcie należy także obliczyć koszty związane z utrzymaniem rezerw płynnościowych, jednakże niekoniecznie na poziomie transakcji.

Ryzyko rynkowe

W ramach działalności faktoringowej nie występuje ryzyko rynkowe wynikające ze zmiany wiarygodności kredytowej danego kontrahenta (np. szczególnie ryzyko wymiany walutowej w przypadku papierów wartościowych lub ryzyko cenowe w przypadku kredytowych instrumentów pochodnych).

Ryzyko stopy procentowej w przypadku działalności faktoringowej ma również drugorzędne znaczenie, ponieważ działalność faktoringowa jest zasadniczo finansowana w sposób jednolity.

Większość instytucji faktoringowych nie wykonuje usług maklerskich i powierniczych, nie obraca papierami wartościowymi na własny rachunek ani nie wykonuje transakcji na instrumentach pochodnych oraz transakcji walutowych, co oznacza, że nie występuje ryzyko wymiany walutowej.

Ryzyko operacyjne

Ryzyko operacyjne obejmuje ryzyka związane z: technologiami; klientami i produktami; wynikające z przestępstw wewnętrznych i zewnętrznych; prawne, jak również związane z czynnikiem ludzkim.

W celu uniknięcia ryzyka operacyjnego wymagany jest przede wszystkim pisemny regulamin, tzn. odpowiednie uregulowanie dotyczące struktury organizacyjnej oraz struktury raportowania, jak również sprawny, skuteczny i stale poddawany przeglądowi system kontroli wewnętrznej. Ryzyko operacyjne ma istotne znaczenie dla instytucji faktoringowych, zwłaszcza w kontekście ryzyka prawnego i ryzyka związanego z technologiami.

Ryzyko związane z technologiami

Wymagania w zakresie przetwarzania danych są wysokie ze względu na duże znaczenie przetwarzania danych masowych w działalności faktoringowej. Technologia informatyczna stanowi znaczący czynnik produkcji i wiąże się z istotnymi ryzykami o charakterze wewnętrznym i zewnętrznym. Co za tym idzie, nieodłączną częścią każdej instytucji są odpowiednie zabezpieczenia informatyczne. Niezależnie od tego wymaga się również, aby – na podstawie analizy ryzyka – opracować podręcznik postępowania w nagłych przypadkach, opisujący środki, jakie należy zastosować w razie większych awarii systemu albo innych szkód, zwłaszcza w celu przywrócenia dostępności elektronicznego systemu przetwarzania danych w odpowiednim czasie.

Ryzyka prawne obejmują ryzyko naruszenia przepisów ustawowych, ich zmian albo przepisów sądowniczych, jak również odpowiedzialność instytucji finansowej z tytułu doradztwa, kanałów dystrybucji i publikacji. Ponadto ryzyka prawne wynikają również z kształtu stosunku umownego oraz skuteczności zabezpieczeń.

Funkcja kontroli ryzyka

Zgodnie z zapisami minimalnych wymogów w zakresie zarządzania ryzykiem każda instytucja musi posiadać funkcję kontroli ryzyka, która jest od-

powiedzialna za niezależne monitorowanie i komunikację ryzyka. W strukturze organizacyjnej funkcja kontroli ryzyka jest oddzielona od obszarów odpowiedzialnych za inicjowanie transakcji aż do poziomu zarządu (włącznie). Funkcja kontroli ryzyka realizuje w szczególności następujące zadania:

- doradzanie zarządowi we wszystkich kwestiach dotyczących polityki ryzyka, a zwłaszcza przy opracowywaniu i wdrażaniu strategii ryzyka, jak również przy tworzeniu systemu mającego na celu ograniczanie ryzyka;
- wspieranie zarządu przy sporządzaniu spisu poszczególnych kategorii ryzyka i tworzeniu całościowego profilu ryzyka;
- odpowiedzialność za utworzenie i rozwój procesów mających na celu zarządzanie ryzykiem i jego kontrolę;
- monitorowanie zdolności do ponoszenia ryzyka i zgodności z ustalonymi limitami w zakresie ryzyka;
- odpowiedzialność za sporządzanie raportów na temat ryzyka dla zarządu;
- odpowiedzialność za niezwłoczne przekazywanie zarządowi, odpowiednim odpowiedzialnym osobom oraz funkcji audytu wewnętrznego, istotnych informacji z punktu widzenia ryzyka.

Funkcja ds. nadzoru nad zgodnością z przepisami (ang. *compliance*)

Nowym wymogiem, który obowiązuje od 2012 roku, jest wdrożenie funkcji nadzoru nad zgodnością z przepisami (funkcji *compliance*). Funkcja *compliance* ma sprzyjać, na poziomie centralnym, zachowaniu zgodności z uregulowaniami i przepisami prawnymi. Niezależność funkcji *compliance* zostaje zapewniona poprzez bezpośrednie podporządkowanie jej zarządowi oraz nadanie zwięźszonych praw do uzyskania informacji.

Stanowisko nadzoru nad zgodnością z przepisami ma obowiązek przynajmniej raz w roku przedłożyć zarządowi raport ze swojej działalności, jak również raporty *ad hoc*. W tego rodzaju raportach należy zwrócić uwagę na stosowność i skuteczność uregulowań służących zachowaniu zgodności z istotnymi uregulowaniami i przepisami prawnymi. Ponadto raport powinien również zawierać dane na temat potencjalnych braków, jak również na temat środków mających na celu usunięcie zidentyfikowanych deficytów.

Audyt wewnętrzny

Audyt wewnętrzny podlega bezpośrednio zarządowi. Audyt wewnętrzny ma obowiązek raportować bezpośrednio do zarządu. Przewodniczący rady nadzorczej musi mieć prawo do zasięgania informacji bezpośrednio od zarządzającego jednostką audytu wewnętrznego.

Audyt wewnętrzny wykonuje swoje zadania w sposób samodzielny i niezależny. Podczas realizacji swoich zadań funkcja audytu wewnętrznego nie podlega żadnym poleceniom, a w szczególności funkcji audytu wewnętrznego nie powierza się czynności, które nie leżą w ramach jej kompetencji. Pracownikom audytu wewnętrznego nie wolno powierzać zadań, które nie dotyczą audytu, a pracownikom innych jednostek organizacyjnych nie wolno powierzać zadań obszaru audytu wewnętrznego.

Wszyscy pracownicy banku mają obowiązek dostarczać audytowi wewnętrznemu wymaganych informacji. W szczególności obszary merytoryczne są zobowiązane do przekazywania informacji funkcji audytu wewnętrznego wówczas, gdy na obszarach tych widoczne są poważne braki lub w przypadku wystąpienia strat nadzwyczajnych, ewentualnie w przypadku planowania istotnych zmian w systemie kontroli wewnętrznej.

Z przeprowadzonych audytów należy w krótkim czasie sporządzić pisemne raporty i przedstawić je zarządowi, jak również zarządzającemu danym obszarem w celu zajęcia stanowiska. Oprócz szczegółowego opisu wykonania, raporty z audytu zawierają również informację na temat odpowiedniej kategoryzacji braków w kontekście treści i wyników badania.

Poza tym funkcja audytu wewnętrznego ma obowiązek sporządzać kwartalne raporty dla zarządu i organu nadzoru oraz raport roczny dla zarządu.

Wymagania wobec transakcji kredytowych

Transakcje kredytowe w kontekście minimalnych wymogów w zakresie zarządzania ryzykiem to zasadniczo transakcje na podstawie § 19 ust. 1 niemieckiego prawa bankowego (aktywa oraz transakcje pozabilansowe obciążone ryzykiem kontrahenta). W przypadku minimalnych wymogów w zakresie zarządzania ryzykiem uwaga skupiona jest przede wszystkim na klasycznych długoterminowych transakcjach kredytowych, w przypad-

ku których przyznane kredyty częściowo niezależnie od zmian zdolności kredytowej klienta pozostają w księgach banku regularnie przez kilka lat. Z tego powodu jednym z podstawowych elementów składowych zarządzania ryzykiem jest rozdzielenie funkcji sprzedaży (*front office* = inicjowanie nowych transakcji) i monitorowania (*back office*).

Przedmiotem działalności biznesowej faktora jest jednak wyłącznie działalność faktoringowa. Transakcje kredytowe w ścisłym sensie tego słowa (jako samodzielny produkt), jak również transakcje handlowe nie są zasadniczo przeprowadzane. Relacje umowne z klientami faktoringowymi nie stanowią ani transakcji związanych z usługami bankowymi, ani transakcji związanymi z usługami finansowymi, a co za tym idzie, nie stanowią transakcji kredytowych w rozumieniu § 19 ust. 1 niemieckiego prawa bankowego. Zastosowanie okólnika w przypadku struktury instytucji faktoringowej nie jest zatem możliwe również z tego względu, że działalność faktoringowa nie jest działalnością bankową.

Pomimo to, ze względu na intensywną kontrolę ryzyka, branża faktoringowa dobrowolnie kieruje wymogi w zakresie zarządzania ryzykiem na współpracę z klientami faktoringowymi. Zastosowanie minimalnych wymogów w zakresie zarządzania ryzykiem jest zasadniczo uważane za stosowne, zwłaszcza ze względu na fakt, iż relacje z klientami są wysoce istotne z punktu widzenia ryzyka. Dlatego też uregulowania minimalnych wymogów w zakresie zarządzania ryzykiem są stosowane przy nawiązywaniu współpracy z klientami faktoringowymi, określaniu ram finansowania w kontekście faktoringu, jak również przy ustalaniu limitów dla kontrahentów i zmian zagadnień, które są istotne z punktu widzenia ryzyka, a które stanowią podstawę decyzji faktoringowej (np. zabezpieczenia) itd.

Na tej podstawie w działalności faktoringowej przeważa następujący podział funkcji w strukturze organizacyjnej:

- *front office*: obszar, który inicjuje transakcje faktoringowe i który posiada prawo głosu przy podejmowaniu decyzji kredytowych,
- *back office*: obszar, który posiada kolejny głos przy podejmowaniu decyzji kredytowych,
- kontrola ryzyka: funkcja, która służy monitorowaniu i komunikowaniu ryzyka i która gwarantuje – przy tworzeniu struktury organizacyjnej – rozdział obszaru *front office* i dostępu do płynności do poziomu zarządu (włącznie) od obszarów i funkcji związanych z monitorowaniem.

Niezależnie od tego muszą zostać wdrożone następujące uregulowania organizacyjne:

- proces klasyfikacji ryzyka (np. *rating* klienta), jak również proces wczesnego wykrywania ryzyka,
- wdrożenie procesu w zakresie intensywnej opieki nad transakcjami nieregularnymi, obsługi takich transakcji, jak również realizacji relacji biznesowych.

Wymagania wobec transakcji handlowych

Co do zasady, przedmiotem działalności faktora jest wyłącznie działalność faktoringowa. Co za tym idzie, z zasady nie przeprowadza się transakcji handlowych.

Wnioski

Złożoność nadzoru ostrożnościowego niesie ze sobą ogromne obciążenie dla instytucji faktoringowych z mniej wyraźną strukturą zarządzania. Międzynarodowe organy nadzoru mają zamiar sporządzić odpowiednie profile ryzyka dla wszystkich nadzorowanych instytucji; będą one wymagały wielu informacji, których pozyskanie będzie problematyczne dla instytucji faktoringowych.

Aby zobrazować potencjalne trudności, chciałbym przedstawić nieco bliżej strukturę nadzoru. Oprócz krajowych organów nadzoru, istnieją obecnie następujące międzynarodowe organy i grupy nadzoru:

- Europejski Urząd Nadzoru Bankowego (ang. EBA, *European Banking Authority*),
- Europejski Urząd Nadzoru Ubezpieczeń i Pracowniczych Programów Emerytalnych (ang. EIOPA, *European Insurance and Occupational Pensions Authority*),
- Europejski Organ Nadzoru Giełd i Papierów Wartościowych (ang. ESMA, *European Securities and Markets Authority*),
- Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego (ang. ESRB, *European Systemic Risk Board*),

- Komitet Bazylejski ds. Nadzoru Bankowego (ang. BCBS, *Basel Committee on Banking Supervision*).

Bez wątpienia korzyścią płynącą z nadzoru faktoringowego jest ujednoczenie zastosowania produktów poprzez odpowiednie wytyczne ostrożnościowe przy powiązanim z tym oczyszczeniu rynku, co ostatecznie doprowadzi do poprawy wizerunku produktu „faktoringowego” jako uznanej usługi finansowej.

Aufsichtsrechtliche Regelungen für Factoringgeschäft in Deutschland

Einführung

Die Grundlagen für die Finanzinstituten- und Bankenaufsicht in Europa hat der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht am 16.12.2010 in seinen Regelwerk, "Basel III", veröffentlicht und im Laufe der letzten Jahre ergänzt und überarbeitet.

Am 4. November 2014 soll auch der einheitliche Aufsichtsmechanismus (Single Supervisory Mechanism–SSM) starten, der aus der Europäischen Zentralbank (EZB-Frankfurt am Main), European Banking Authority (EBA-London) und den nationalen Aufsichtsbehörden bestehen wird. Für voraussichtlich 24 deutsche Bankengruppen und die ihnen angehörenden Einzelinstitute bedeutet dies, dass sie künftig direkt von der EZB beaufsichtigt werden. Die Spannende Frage ist jedoch, wie wirkt sich der SSM auf die circa 200 deutschen Factoringinstitute aus?

Was diese Institute angeht, werden die nationalen Aufsichtsbehörden zwar ihre Zuständigkeiten behalten. Gleichwohl befürchten viele Factoring-Institute dass der SSM zu einer vollständigen europaweiten Harmonisierung von Aufsichtsstandards und -praktiken führen wird, die den Besonderheiten des Factoringgeschäfts nicht gerecht wird, sondern sich an klassische Kreditinstitute mit Ihren Kredit- und Einlagegeschäft orientiert. Ebenso besteht die Sorge, dass die EZB über die nationalen Aufsichtsbehörden auch von Factoringinstituten entsprechende Daten in großem Umfang abverlangen wird.

Zu Zeit sind nur die Factoring-Institute mit Bankstatus seitens der Bankenaufsicht verpflichtet, die jeweils gültigen Anforderungen der Basel III (CRR =Capital Requirements Regulation bzw. Eigenmittelverordnung, CRD IV=Capital Requirements Directive IV bzw.) zu erfüllen. Auch wenn Factoringunternehmen als Finanzdienstleistungsinstitute klassifiziert werden, ohne Bankstatus müssen sie jedoch keine Mindestanforderungen

an das Eigenkapital einhalten. Sie sind außerdem von der Solvenz- und Liquiditätsaufsicht ausgenommen. Auch die Großkreditregelungen, die Vorschriften über die Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse der Kreditnehmer und die Pflicht zur Einreichung von Monatsausweisen bei der Deutschen Bundesbank sind gemäß der Ausnahmeregelung zufolge nicht auf diese Factoringinstitute anzuwenden.

Anwendung aufsichtsrechtlicher Vorschriften im Factoring

Factoring-Gesellschaften gelten im Zuge der Änderungen des Jahressteuergesetzes 2009 seit dem 1. Januar 2009 als Finanzdienstleistungsinstitute. In der Folge unterliegen sie seit inzwischen mehr als drei Jahren bereits der Aufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) sowie die Deutsche Bundesbank. Die damit einhergehenden Verpflichtungen zur Umsetzung der Mindestanforderungen an das Risikomanagement (nachfolgend MaRisk genannt) in der Folge des § 25a KWG (Gesetz über das Kreditwesen) sowie grundsätzlicher Compliance-Anforderungen stellten in der Vergangenheit, insbesondere kleinere und mittlere Factoring-Gesellschaften, nicht selten vor erhebliche organisatorische Herausforderungen.

Im Folgenden möchte ich Ihnen einige wichtige aufsichtsrechtliche Anforderungen vorstellen, die alle Factoringinstitute unabhängig von der Frage ob mit, oder ohne Bankstatus, erfüllen müssen.

3) Erlaubnispflicht im Factoring

Seit Inkrafttreten des Jahressteuergesetzes 2009 werden Unternehmen, die Factoring im Sinne des KWG erbringen, aufsichtsrechtlich als Finanzdienstleistungsinstitute klassifiziert. Diese aufsichtsrechtliche Klassifizierung der Factoringunternehmen als Finanzdienstleistungsinstitute hat die Folge, dass derjenige, der erlaubnispflichtiges Factoring im Sinne des KWG betreibt, ohne über eine entsprechende Erlaubnis zu verfügen, macht sich nach § 54 KWG nun strafbar und muss mit einer Geld- oder sogar Freiheitsstrafe rechnen. Der aufsichtsrechtliche Beschreibung des erlaubnispflichtigen Factorings als Finanzdienstleistung wird in § 1 Abs.

1a S. 2 Nr. 9 KWG beschrieben als „der laufende Ankauf von Forderungen auf der Grundlage von Rahmenverträgen mit oder ohne Rückgriff“.

Die Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk)

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat im Rundschreiben 5/2007 vom 30.10.2007 die erste Fassung der ersten Novelle der Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) als Regelungen der II Säule der Basel II veröffentlicht. Mittlerweise hat die Finanzbranche bereits die 4. Novellierung der MaRisk umgesetzt.

Ein zentraler Grundsatz der MaRisk ist die sog. „doppelte Proportionalität“, die einerseits bei der Umsetzung der Anforderungen auf Institutsebene und andererseits auf der Ebene der Überwachung durch die Aufsicht anzuwenden ist. Der Grad der Inanspruchnahme von Öffnungsklauseln ist hierbei eigenverantwortlich und institutsspezifisch in Abhängigkeit von Größe, Geschäftsaktivitäten und Risikoprofil zu bestimmen. Für die Factoring-Institute wirkt sich das Proportionalitätsprinzip grundsätzlich dahingehend aus, dass sie aufgrund der Factoring-Struktur, d.h. einer geringeren Komplexität der betriebenen Geschäfte sowie eines geringeren Geschäftsumfangs im Vergleich zu klassischen Kreditinstituten i.d.R. Erleichterungsmöglichkeiten bestehen.

Aus der momentanen Sicht der MaRisk möchte ich im nachfolgenden, die meines Erachtens wesentlichen, seitens der Factoring-Institute zu erfüllenden Mindestanforderungen vorstellen:

Erstellung eines Risikoprofils und Benennung der wesentlichen Risiken im Risikomanagementsystem

Zur Identifikation, Beurteilung, Steuerung, Überwachung und Kommunikation der Risiken ist ein Risikomanagementsystem erforderlich. Darin müssen alle wesentlichen Risiken im Zuge der regelmäßig durchgeführten Risikoinventur erfasst werden. Zu den signifikanten Risiken der Factoring-Institute zählen grundsätzlich die

- Veritätsrisiken (Forderungen sind ganz oder teilweise nicht existent, bestritten oder mit Rechten Dritter belastet. Darüber hinaus das

Zahlungsweiterleitungsrisiko bei AV-Forderungen und im “Stillen Verfahren”).

- Debitorenrisiken (Zahlungsunfähigkeit der Debitoren, Durchsetzung der Ansprüche im Falle der Abwicklung des Factoring-Kunden).
- Liquiditätsrisiken (Erfüllung aller Zahlungsverpflichtungen zum Zeitpunkt der Fälligkeit und Refinanzierungsrisiko).
- Operationelle Risiken (betriebliche Risiken, die durch menschliches oder technisches Versagen bzw. durch externe Einflussfaktoren entstehen).

Darüber hinaus müssen auch die Risikokonzentrationen (Konzentrationen bei allen im Risikoprofil als wesentlich eingestuften Risiken, wobei der Schwerpunkt im Factoring grundsätzlich im Adressrisiko des Factoringkunden liegt), besonders beobachtet werden. Im Factoring-Geschäft ist die Risikokonzentration (Kunde, Abnehmer, Branchen, Abhängigkeiten, etc.) grundsätzlich von signifikanter Bedeutung. Auch geschäftspolitisch bedingte Konzentrationen bzw. Ertragskonzentrationen mit starken Abhängigkeiten von nur einer oder wenigen Ertragsquellen und Verknüpfungen mehrerer Risikopositionen müssen entsprechend berücksichtigt und in die Berichtserstattung (Risikobericht) aufgenommen werden.

Strategien

Jedes Factoringinstitut hat eine nachhaltige Geschäftsstrategie zu erstellen. Auf der Basis der Geschäftsstrategie ist eine entsprechend konsistente Risikostrategie zu entwickeln. Darin ist Festlegung der wesentlichen Ansätze zur Steuerung des Geschäfts und der daraus resultierenden Risiken erforderlich. Dabei ist die Konsistenz zwischen der Darstellung der strategischen Ziele sowie der Maßnahmen zur Erreichung dieser Ziele und die Einbindung in die operative Unternehmensplanung von besonderer Bedeutung. Die in den Strategien niedergelegten Ziele müssen so formuliert werden, dass eine sinnvolle Überprüfung der Zielerreichung möglich ist. Die Ursachen für etwaige Abweichungen müssen analysiert werden.

Die Risikostrategie sollte dabei auch die Aspekte der IT, sowie bei umfangreichen Auslagerungen, das Outsourcing berücksichtigen. Die Risikostrategie soll jährlich überprüft und mit dem Aufsichtsorgan erörtern werden.

Stresstests

Unter diesem Begriff werden Zukunftsanalysen zusammengefasst, die Institute in Ergänzung zur regulären Risikosteuerung anwenden und mit denen sie die Auswirkungen schockartiger Entwicklungen simulieren. Zahlreiche internationale Regulierungsinitiativen betrachten Stresstests als eines der zentralen Instrumente zur Beurteilung der Stabilität von Instituten und Finanzsystemen. Erforderlich sind mindestens qualitative Überlegungen im Hinblick auf außergewöhnliche, aber plausibel mögliche Ereignisse – nach Bedarf ergänzt durch quantitative Modelle –, die das Institut gefährden können. Dabei sind sinnvolle historische und hypothetische Szenarien (inkl. Auswirkungen eines schweren konjunkturellen Abschwungs) darzustellen.

Die MaRisk sehen vor, dass Stresstests für alle wesentlichen Risiken des Instituts durchzuführen sind. Sie haben sich demnach an den betreffenden Eigenschaften dieser Risiken zu orientieren. Stresstests sollten regelmäßig durchgeführt werden, da sich Risikofaktoren und Portfolien im Zeitablauf ändern.

Stresstest Methodenübersicht

Risikofaktor	<u>Einzelrisiken</u> Wesentliche Risikofaktoren	<u>Gesamtheitlich</u> - alle Risikofaktoren - Risikokonzentrationen
Wahl der Risikofaktoren	<u>Sensitivitätsanalysen</u> Einfluss eines einzelnen Risikofaktors oder Parameters	<u>Szenariobeobachtungen</u> Gleichzeitige Veränderung von mehreren Risikofaktoren unter der Berücksichtigung von Abhängigkeiten
Szenario-quellen	<u>Historische Szenarien</u> Verwendung historische Beobachtungen	<u>Hypothetische Szenarien</u> Außergewöhnliche, aber plausibel mögliche Ereignisse
Ermittlung der Szenariowerte	<u>Qualitativ</u> Expertenmeinung	<u>Quantitativ</u> Statistisches Maß

Inverse Stresstests

Bei inversen Stresstests wird untersucht, welche Ereignisse das Institut in seiner Überlebensfähigkeit gefährden könnten. Die Überlebensfähigkeit ist dann als gefährdet anzunehmen, wenn das ursprüngliche Geschäftsmodell sich als nicht mehr durchführbar bzw. tragbar erweist und die

aufsichtsrechtlichen Mindestkapitalanforderungen nicht mehr eingehalten werden können. Inverse Stresstests stellen eine Ergänzung der sonstigen Stresstests dar.

Risikotragfähigkeitsrechnung

Auf Grundlage des Risikoprofils hat jedes Factoringinstitut sicherzustellen, dass die wesentlichen Risiken des Instituts durch das Risikodeckungspotenzial, unter Berücksichtigung von Risikokonzentrationen, laufend abgedeckt sind und damit die Risikotragfähigkeit gegeben ist. Sämtliche in die Risikotragfähigkeitsrechnung einbezogenen Risiken sind zu begrenzen und zu überwachen. Soweit die Risiken nicht sinnvoll über quantitative Maßnahmen begrenzt werden können, sind geeignete qualitative Instrumente einzusetzen.

Die Ziele des Risikotragfähigkeitskonzepts beinhalten im Wesentlichen folgende Punkte:

- Zukunftsgerichtete Einschätzung von Risiken
- Aufbau von Wissen bzgl. des eigenen Risikoprofils und deren Dokumentation
- Erarbeiten von Steuerungsmöglichkeiten in Stresssituationen
- Einbindung der Risikotragfähigkeit ins RMS der Bank
- Einbeziehung der Ergebnisse in die Entscheidungsprozesse der Bank
- Risikobegrenzung durch Aufbau von Maßnahmen und Notfallpläne

Die Risikotragfähigkeitsmasse (= Kapitalbetrag zur Deckung der Risiken) kann wie folgt berechnet werden:

Kernkapital plus nachrangige Darlehen (Ergänzungskapital)
= Risikodeckungspotential gemäß Liquidationsansatz
minus Risikoaktiva minus nachrangige Darlehen (Ergänzungskapital)
= Freies Risikodeckungspotential
plus operatives Ergebnis des laufenden Jahres nach Risiko plus Planergebnis abzüglich Plangewinn-Abschläge
= Risikodeckungspotential gemäß Going-Concern-Ansatz (sog. Risikotragfähigkeitsmasse)

Risikodeckungspotential

Die in der Geschäfts- und Risikostrategie als wesentlich definierten Risiken werden im Rahmen der Risikotragfähigkeitsberechnung durch Risikodeckungspotential (RDP) unterlegt (abgesichert). Zur Überprüfung der Risikotragfähigkeit wird das RDP quartalsweise berechnet und den Risiken sowie den Limiten gegenübergestellt. Als Risikodeckungspotential wird i.d.R. das realisierte Ergebnis nach Risikovorsorge und Steuern sowie das Planergebnis ebenfalls nach Risikovorsorge und Steuern, abzüglich eines Risikoabschlages verwendet.

Steuerungsinstrumente

Für die Steuerung und Überwachung der Risikotragfähigkeit müssen entsprechende Regeln und Szenarien zur Ermittlung und Überwachung der einzelnen Risikoarten festgelegt werden. Weiterhin müssen auf der Grundlage des Risikodeckungspotentials entsprechende Risikolimites festgelegt werden. Auf der Grundlage Auslastung der Risikolimites sollen entsprechende Frühindikatoren, z.B. in Form eines Ampelsystems aufgebaut werden. An der Auslastung der Risikolimites werden darüber hinaus Informations- und Erläuterungsmaßnahmen gekoppelt. Das bedeutet, dass die Ergebnisse der Risikotragfähigkeit im vierteljährlichen Risikobericht, bzw. ad hoc bei gravierenden Veränderungen dargestellt und erläutert werden.

Bei den Factoringinstituten werden i.d.R. folgende Risikolimites angewendet:

- Bonitäts- und Veritätsrisiken
- Operationelle Risiken
- Refinanzierungs- /Liquiditätsrisiken

Risikobericht

Über die Entwicklung der Risiken sowie der Berechnung der Risikotragfähigkeit ist mindestens vierteljährlich ein Risikobericht an die Geschäftsleitung zu erstellen. Der Risikobericht eines Factoring-Instituts könnte z.B. folgende Informationen umfassen:

- Kunden- und Veritätsrisiken,
- Debitorenrisiken,
- Liquiditäts- und Refinanzierungsrisiken,

- Entwicklung der Risikovorsorge,
- operationelle Risiken und
- sonstigen Risiken / besondere Ereignisse (z.B. Betrugs- und Insolvenzfälle)
- Risikotragfähigkeit und Stresstests

Darüber hinaus hat die Geschäftsleitung die Verpflichtung das Aufsichtsorgan (Aufsichtsrat) ebenfalls mindestens vierteljährlich über die Geschäfts- und Risikosituation zu informieren.

Risikosteuerung- und Risikocontrollingprozesse

Zu den wesentlichen Risiken der Factoring-Institute zählen grundsätzlich die Adressausfallrisiken (Veritätsrisiken), die Liquiditäts- sowie Operationelle Risiken.

Adressausfallrisiken

Die Mehrheit der Factoringinstitute betreibt keine Kreditgeschäfte im eigentlichen Sinne. Das Factoring-Institut kauft regelmäßig Forderungen der Vertragspartner (Factoring-Kunden) aus deren Waren- bzw. Dienstleistungsverkehr i.d.R. regresslos an. Die auf die Abnehmer (Debitoren) der Vertragspartner eingeräumten Limite gelten gemäß § 19 Abs.1 Satz 3 Nr. 13 KWG als Kreditzusagen. Die Debitoren (Schuldner der Forderung) sind deshalb formell als Kreditnehmer der Factorinsinstitute und die angekauften Forderungen als Kredite anzusehen. Zwischen den Factoringinstituten und den Debitoren bestehen jedoch grundsätzlich keine vertraglichen Beziehungen. Mangels entsprechender Abreden kann eine solche Verpflichtung auch nicht aus den Gesichtspunkten eines Vertrages zugunsten Dritter abgeleitet werden. Das Adressenausfallrisiko im Factoring-Geschäft bezieht sich deshalb im Wesentlichen auf die Vertragspartner und nicht auf deren Abnehmer.

Dieses Risiko besteht darin, dass Forderungen ganz oder teilweise nicht existent sind. Ursächlich sind beispielsweise Mängel des Grundgeschäfts, Vorfakturierungen, schleppende Reklamationsbearbeitung und Gutschriftenerteilung. Forderungen können bestritten oder mit Rechten Dritter belastet sein. Weiterhin bestehen Veritätsrisiken in Form des Zahlungsverweiterleitungsrisikos insbesondere im „Stillen Verfahren“. Den Veri-

tätsrisiken wird mit der Prüfung der Eignung und der wirtschaftlichen Verhältnisse künftiger Factoringkunden vor und nach der Aufnahme der Geschäftsbeziehungen u.a. im Rahmen eines Risikoklassifizierungsverfahrens begegnet.

Liquiditätsrisiken

Die MaRisk fordern die Kreditinstitute im Rahmen der Steuerung von Liquiditätsrisiken auf, folgende 10 Grundsätze einzuhalten und entsprechende Verfahren für deren Einhaltung zu entwickeln:

- Jederzeitige Erfüllung der Zahlungsverpflichtungen, wobei eine ausreichende Diversifikation, vor allem in Hinblick auf die Vermögens- und Kapitalstruktur, zu gewährleisten ist.
- Festlegung einer institutsspezifischen Risikotoleranz.
- Frühzeitige Erkennung sich abzeichnender Liquiditätsengpässe.
- Erstellung von Liquiditätsübersichten.
- Laufende Überprüfung, ob auch bei einem angespannten Marktumfeld die Erfüllung der Zahlungsverpflichtungen gewährleistet ist.
- Steuerung der Geschäftsaktivitäten unter Berücksichtigung der sich daraus ergebenden Refinanzierungsanforderungen.
- Regelmäßige Durchführung von Stresstests.
- Aufstellung eines Notfallplanes für den Fall eines Liquiditätsengpasses.
- Berücksichtigung von Gruppenverflechtungen.
- Informationspflichten an die Geschäftsleitung.

Die notwendigen Kommunikationswege können in Ad-hoc-Meldungen und turnusmäßige Berichterstattung unterschieden werden.

Liquiditätstransferpreissystem

Seit 2012 müssen alle Factoringinstitute angemessene Verrechnungssysteme bzw. Liquiditätstransferpreissysteme etablieren, welche die verursachungsgerechte interne Verrechnung von Liquiditätskosten, -nutzen und -risiken ermöglichen sollen. Die Komplexität des Verrechnungssystems orientiert sich an den Geschäftsaktivitäten und der Refinanzierungsstruktur und kann bei überwiegend kleinteiligem Geschäft und stabiler Refinanzierung auch einfacher ausgestaltet sein.

Für ein Liquiditätstransferpreissystem soll eine Verrechnung möglichst auf Transaktionsebene für jedes bilanzielle und außerbilanzielle Geschäft erfolgen. Dabei sind Haltedauer und Marktliquidität zu berücksichti-

gen. Für unsichere Zahlungsströme sind geeignete Annahmen zu treffen. Schließlich sind auch die Kosten für die vorzuhaltenden Liquiditätsreserven, allerdings nicht zwingend auf Transaktionsebene, zu verrechnen.

Marktpreisrisiken

Marktbezogene Risiken, die aus der Veränderung der Bonität einer Adresse resultieren (z. B. besondere Kursrisiken bei Wertpapieren oder Preisrisiken bei Kreditderivaten) treten im Rahmen der Factoringaktivitäten nicht auf.

Zinsänderungsrisiken sind im Factoringgeschäft ebenfalls von untergeordneter Bedeutung, da das Factoring-Geschäft i.d.R. kongruent finanziert wird.

Effekten- und Depotgeschäfte, Eigenhandel mit Wertpapieren, Geschäfte mit Derivaten sowie Devisengeschäfte werden durch die Mehrzahl der Factoringinstitute nicht getätigt, so dass keine Kursrisiken entstehen.

Operationelle Risiken

Operationelle Risiken umfassen Technologierisiken, Kunden- und Produktrisiken, Risiken aus internem und externem Betrug, Rechtsrisiken sowie Personalrisiken.

Zur Vermeidung operationeller Risiken erfordern hauptsächlich eine schriftlich fixierte Ordnung d.h. angemessene Regelungen zur Aufbau- und Ablauforganisation sowie ein wirksames, effizientes und kontinuierlich fortgeschriebenes Internes Kontrollsystem. Die operationellen Risiken haben eine wesentliche Bedeutung für die Factoringinstitute insbesondere hinsichtlich der Rechts- und Technologierisiken.

Technologierisiken

Auf Grund der hohen Bedeutung der Massendatenverarbeitung im Factoring-Geschäft ergeben sich hohe Anforderungen an die Datenverarbeitung. Die Informationstechnologie ist ein signifikanter Produktionsfaktor und ist mit wesentlichen internen und externen Risiken verbunden. Angemessene IT-Sicherheitsmaßnahmen sind daher für jedes Institut unumgänglich. Darüber hinaus ist es zwingend erforderlich, basierend auf einer Risikoanalyse, ein Notfall-Handbuch zu erstellen, das die Maßnahmen beschreibt, die bei Eintreten von größeren Systemausfällen oder sonstigen Schadensfällen zu ergreifen sind, um insbesondere eine EDV-Systemverfügbarkeit in angemessener Zeit wiederherzustellen.

Die **Rechtsrisiken** umfassen Risiken des Verstoßes gegen gesetzliche Bestimmungen, Veränderungen der gesetzlichen Bestimmungen oder der Rechtsprechung sowie die Haftung des Factoringinstituts für Beratung, Vertriebswege und Prospekte. Daneben resultieren Rechtsrisiken aus der Vertragsgestaltung und der Rechtswirksamkeit der Sicherheiten.

Risikocontrolling-Funktion

Gemäß der Regelungen der MaRisk muss jedes Institut über eine Risikocontrolling-Funktion verfügen, die für die unabhängige Überwachung und Kommunikation der Risiken zuständig ist. Die Risikocontrolling-Funktion ist aufbauorganisatorisch bis einschließlich der Ebene der Geschäftsleitung von den Bereichen zu trennen, die für die Initiierung von Geschäften zuständig sind. Das Risikocontrolling hat insbesondere folgenden Aufgaben:

- Beratung der Geschäftsleitung in allen risikopolitischen Fragen, insbesondere bei der Entwicklung und Umsetzung der Risikostrategie sowie bei der Ausgestaltung eines Systems zur Begrenzung der Risiken;
- Unterstützung der Geschäftsleitung bei der Risikoinventur und der Erstellung des
- Gesamtrisikoprofils;
- Verantwortung für die Einrichtung und Weiterentwicklung der Risikosteuerungs- und -controllingprozesse;
- Überwachung der Risikotragfähigkeit und der Einhaltung der eingerichteten Risikolimits;
- Verantwortung für die Erstellung der Risikoberichte für die Geschäftsleitung;
- Verantwortung für die unverzügliche Weitergabe von unter Risikogesichtspunkten wesentlichen Informationen an die Geschäftsleitung, die jeweiligen Verantwortlichen und gegebenenfalls die Interne Revision.

Compliance-Funktion

Als neue Anforderung ist seit 2012 die Einrichtung einer Compliance-Funktion gefordert. Die Compliance-Funktion soll zentral die Einhaltung der rechtlichen Regelungen und Vorgaben unterstützen. Die Unabhän-

gigkeit der Compliance-Funktion wird durch die direkte Unterstellung unter der Ebene der Geschäftsleitung und durch erhöhte Informationsrechte gewährleistet.

Die Compliance-Stelle hat mindestens jährlich sowie anlassbezogen der Geschäftsführung über seine Tätigkeit Bericht zu erstatten. Darin ist auf die Angemessenheit und Wirksamkeit der Regelungen zur Einhaltung der wesentlichen rechtlichen Regelungen und Vorgaben einzugehen. Ferner hat der Bericht auch Angaben zu möglichen Defiziten sowie zu Maßnahmen zur Behebung identifizierter Defizite zu enthalten.

Interne Revision

Die Interne Revision untersteht unmittelbar der Gesamtgeschäftsleitung. Die Interne Revision hat direkt der Gesamtgeschäftsleitung zu berichten. Dem Aufsichtsratsvorsitzen muss das Recht eingeräumt werden, direkt beim Leiter der Internen Revision Auskünfte einholen.

Die Interne Revision nimmt ihre Aufgaben selbständig und unabhängig wahr. Die Interne Revision ist für die Wahrnehmung ihrer Aufgaben keinen Weisungen unterworfen, insbesondere ist die Interne Revision nicht mit Tätigkeiten betraut, die nicht im Rahmen ihrer Aufgaben liegen. Die Mitarbeiter der Internen Revision dürfen nicht mit revisionsfremden Aufgaben, noch Mitarbeiter aus anderen Organisationseinheiten dürfen mit Aufgaben der Internen Revision betraut werden.

Alle Mitarbeiter der Bank sind verpflichtet, der Internen Revision die benötigten Informationen zukommen zu lassen. Insbesondere besteht seitens der Fachbereiche eine Informationspflicht gegenüber der Internen Revision, wenn in ihren Bereichen schwerwiegende Mängel erkennbar oder bemerkenswerte Schäden aufgetreten sind bzw. wesentliche Änderungen im internen Kontrollsystem vorgenommen werden.

Über die durchgeführten Prüfungen sollen zeitnah schriftliche Berichte angefertigt und der Geschäftsleitung sowie dem Leiter der betroffenen Abteilung zur Stellungnahme zugeleitet werden. Die Prüfungsberichte enthalten neben detaillierten Ausführungen auch entsprechende Mängelkategorisierung zu den durchgeführten Prüfungsinhalten und -ergebnissen.

Darüber hinaus hat die Interne Revision vierteljährliche Berichte an die Geschäftsleitung und an das Aufsichtsorgan sowie einmal im Jahr an die Geschäftsleitung in Form eines Jahresberichtes zu erstellen.

Anforderungen an die Kreditgeschäfte

Kreditgeschäfte im Sinne der MaRisk sind grundsätzlich Geschäfte nach Maßgabe des § 19 Abs. 1 KWG (Bilanzaktiva und außerbilanzielle Geschäfte mit Adressenausfallrisiken). Der Fokus der MaRisk liegt vor allem im klassischen langfristigen Kreditgeschäft, wo die gewährten Kredite z.T. unabhängig von der Bonitätsentwicklung des Kunden regelmäßig über mehrere Jahre in den Büchern der Bank verbleiben. Daher ist die Funktionstrennung zwischen Vertrieb (Markt= Initiierung des Neu-Geschäfts) und Betreuung (Marktfolge) einer der grundlegenden Bausteine der MaRisk.

Der Gegenstand der Geschäftstätigkeit eines Factors ist jedoch ausschließlich das Factoringgeschäft. Kreditgeschäfte i.e.S. (als eigenständiges Produkt) sowie Handelsgeschäfte werden grundsätzlich nicht getätigt. Die Vertragsbeziehungen zu den Factoring Kunden sind weder Bank- noch Finanzdienstleistungsgeschäfte und damit keine Kreditgeschäfte im Sinne des § 19 Abs. 1 KWG. Die Anwendbarkeit des Rundschreibens auf eine factoringbezogene Institutsstruktur ist nicht zuletzt aufgrund der Tatsache, dass Factoring kein Bankgeschäft ist, daher nicht gegeben.

Dennoch wendet die Factoringbranche aus Gründen der intensiven Risikokontrolle die Anforderungen der MaRisk, an die Zusammenarbeit mit Factoringkunden, freiwillig an. Insbesondere, weil die Kundenbeziehungen von einer hohen Risikorelevanz gekennzeichnet sind, wird hier die Anwendbarkeit der MaRisk grundsätzlich als angemessen angesehen. Deshalb werden die Regelungen der MaRisk bei Entscheidung über Aufnahme der Zusammenarbeit mit Factoringkunden, die Festlegung von factoringbezogenen Finanzierungsrahmen sowie von Kontrahentenlimiten und Änderungen risikorelevanter Sachverhalte, die dem Factoringbeschluss zugrunde liegen (z. B. Sicherheiten), etc. angewendet.

Auf dieser Basis wird im Factoringgeschäft überwiegend folgende aufbauorganisatorische Funktionstrennung angewendet:

- Markt: der Bereich, der Factoringgeschäfte initiiert und bei den Kreditentscheidungen über ein Votum verfügt,
- Marktfolge: der Bereich, der bei den Kreditentscheidungen über ein weiteres Votum verfügt und
- Risikocontrolling: die Funktion, die der Überwachung und Kommunikation der Risiken dient und bei der Ausgestaltung der Aufbauorganisation sicherstellt, dass die Bereiche Markt und Liqui-

ditätsbeschaffung bis einschließlich der Ebene der Geschäftsleitung von Überwachungsbereichen und Funktionen getrennt sind.

Darüber hinaus müssen folgende organisatorische Regelungen umgesetzt werden:

- Risikoklassifizierungsverfahren (z.B. Kundenrating) sowie Verfahren zur Früherkennung von Risiken und
- Implementierung von Verfahren für Intensivbetreuung, Behandlung von Problemengagements und Abwicklung der Geschäftsbeziehungen.

Anforderungen an die Handelsgeschäfte

Der Gegenstand der Geschäftstätigkeit eines Factors ist i.d.R. ausschließlich das Factoringgeschäft. Handelsgeschäfte werden daher grundsätzlich nicht getätigt.

Fazit

Die Komplexität der aufsichtsrechtlichen Überwachung hat eine extreme Belastung der Factoringinstitute, mit wenig ausgeprägter Administrationsstruktur, zu Folge. Da die internationalen Aufsichtsbehörden beabsichtigen, entsprechende Risikoprofile für alle beaufsichtigten Institute zu erstellen, benötigen diese viele Informationen, deren Beschaffung für Factoringinstitute nicht unproblematisch sein wird.

Um Ihnen die mögliche Problematik aufzuzeichnen möchte ich die Aufsichtsstruktur ein wenig veranschaulichen. Neben den nationalen Aufsichtsbehörden gibt es zu Zeit folgende Internationale Behörden und Aufsichtsgremien:

- EBA European Banking Authority (Europäische Bankenaufsichtsbehörde)
- EIOPA European Insurance and Occupational Pensions Authority (Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung)
- ESMA European Securities and Markets Authority (Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde)

- ESRB European Systemic Risk Board (Europäischer Ausschuss für Systemrisiken)
- BCBS Basel Committee on Banking Supervision (Basler Ausschuss für Bankenaufsicht)

Der Vorteil der Factoringaufsicht ist zweifelsohne die Vereinheitlichung der Produkthanwendung durch entsprechende aufsichtsrechtliche Vorgaben mit einer einhergehenden Bereinigung des Marktes, und dadurch letztendlich einer Verbesserung des Images des Produkts „Factorings“ als anerkannte Finanzdienstleistung.

MARK MANDULA

Opłacalny marketing usług faktoringowych w erze przełomowej innowacji

Z przyjemnością przedstawiam niniejszy artykuł, w którym opisano wybrane narzędzia i techniki stosowane w Stanach Zjednoczonych w celu skutecznego i opłacalnego wprowadzania na rynek usług finansowych, skierowanych do klientów w całym kraju. Uważam również, że wiele opisanych taktyk, jeśli nie wszystkie, można zastosować w wyspecjalizowanych firmach faktoringowych w Polsce i na skalę globalną.

W ramach wprowadzenia: wierzę, że rok 2014 i dająca się przewidzieć przyszłość będą bardzo fascynującym okresem, pełnym wyzwań dla firm faktoringowych. Bez względu na rozmiar lub geograficzne położenie naszych firm faktoringowych będziemy nadal świadkami „przełomowej innowacji” w wyspecjalizowanej branży finansowania należności handlowych oraz faktoringu i z tego powodu prawie całej branży na skalę globalną.

Myślę, że termin „przełomowa innowacja” doskonale pasuje do obecnych warunków, w których odnajdują się wszystkie firmy prowadzące konkurencyjną działalność – innowacyjne i przełomowe procesy w gwałtownym tempie nabierają kształtów i działają jak katalizatory, oferując zmiany, możliwości i sukces tym firmom, które są na nie przygotowane. Dla tych, które nie mają możliwości lub chęci przyjęcia i zrozumienia niniejszych sił zmieniających zasady gry, przetrwanie stanie się jeszcze większym wyzwaniem niż kiedykolwiek wcześniej.

Przyglądając się prawie każdej branży lub sektorowi działalności na całym świecie, stwierdzamy, że większość z nich, jeśli nie wszystkie, doświadczają lub doświadczyły potężnego wpływu „przełomowych innowacji”. Jest



on jak nigdy niekończąca się rzeka, która powoli, ale skutecznie drąży zbroczony kanion. Chociaż każda branża posiada pewne siły, które są dla niej niepowtarzalne, to jednak istnieje zadziwiająca liczba wspólnych mianowników lub słów kluczowych, które można znaleźć na całym świecie, kiedy bliżej przyglądamy się zjawisku, które nazywam „przełomową innowacją”.



Popatrz na powyższe słowa i zastanów się, jakich prawie niewiarygodnych zmian byliśmy świadkami w kilku wybranych branżach za naszego życia. Przykładowo: sprzedaż aparatów fotograficznych w wielu przedziałach cenowych (w szczególności tych niższych) prawie zanikła z powodu wysokiej jakości aparatów fotograficznych, które teraz stanowią standardowe wyposażenie większości smartfonów. Kto kiedykolwiek śmiałby pomyśleć, że nadejdzie dzień, w którym taka firma jak Eastman Kodak złoży wniosek o ogłoszenie upadłości?

Wybierz jakąkolwiek branżę – komputery, telefony, encyklopedie, samochody – i pomyśl, w jaki sposób „przełomowa innowacja” na zawsze zmieniła oblicze analizowanego sektora branży. Ze wszystkich punktów widzenia tempo i możliwości niniejszego trendu będą nadal przyspieszać w dającej się przewidzieć przyszłości.

To by było na tyle, jeśli chodzi o teoretyczne rozważania nad „przełomową innowacją”, ponieważ tkwi we mnie przekonanie, że większość zgodzi się, iż są to zmiany dalekiego zasięgu. Uważam, że jednym z najważniejszych zadań, które stoi przed nami, jako partnerami dla naszych klientów faktoringowych, jest zapewnienie im zarówno terminowych informacji (jak blog, mam nadzieję), jak i narzędzi, które sprawią, że ich działalność nie tylko przetrwa, ale będzie również rozkwitać. Bez wdrożenia odpowiednich narzędzi żadna firma nie może skutecznie rywalizować w obecnych czasach niezależnie od tego, w jakiej branży lub w jakim kraju działa.



Należy również zwrócić uwagę, że nasze profesjonalne usługi faktoringowe to tylko jedna część taktyki, którą każdy właściciel małej firmy musi posiadać w swoim arsenale, prowadząc działalność gospodarczą. Inne kluczowe obszary, w których należy mieć rozeznanie i które muszą idealnie

funkcjonować, obejmują skuteczną strategię lub plan w formie pisemnej, określenie misji, skuteczny system śledzenia w celu monitorowania funkcjonowania i wyników, programy bieżących szkoleń, plany badań i rozwoju oraz kanały uzyskiwania informacji zwrotnych od klientów, partnerów, dostawców i inne – jest to kilka kluczowych obszarów, które przychodzą mi na myśl. Nikt nie powiedział nigdy, że prowadzenie działalności należy do łatwych zadań, a lista dziedzin, które należy opanować i z czasem udoskonalić, stanowi dowód na to, że posiadanie działalności nie jest zajęciem dla każdego.

Ogólne otoczenie gospodarcze

Pierwszym obszarem rozważań na temat rozkwitu Państwa działalności faktoringowej w nadchodzących miesiącach 2014 i 2015 roku, a także w późniejszym okresie, jest krótkie omówienie kluczowych trendów i zmian, które można obecnie zauważyć w otoczeniu małych firm na skalę globalną. Niniejsze rozważania wynikają z naszego doświadczenia obsługi klientów w zakresie kapitału obrotowego, faktoringu i finansowania na szczeblu krajowym od 1997 roku. Choć drobne wariacje w zakresie niniejszych trendów mogą wystąpić na szczeblu globalnym lub lokalnym (np. w UE, Polsce i Azji), to jednak uważam, że kluczowe punkty przedstawione poniżej mają zastosowanie do każdego miejsca na świecie.

Wydaje się, że sytuacja gospodarek na całym świecie i w Stanach Zjednoczonych stale się poprawia, choć poprawa następuje bardzo wolno. Nie ma żadnych powodów, aby uważać, że nastąpi albo znaczący, rzeczywisty wzrost (w zatrudnieniu na pełny etat), lub że globalna gospodarka pogrąży się w otchłani recesji.

W naszej firmie faktoringowej już dawno temu zdecydowaliśmy, że skupimy się na planowaniu z myślą o przyszłości poprzez zastanawianie się i opracowywanie strategii prowadzących do lepszej obsługi naszych klientów w 2014 roku niż obsługa świadczona przez nas w 2013 roku (i w każdym innym roku od czasu utworzenia naszej firmy w 1997 roku), a nie na zastanawianiu się nad ogólnymi drogami i trendami w globalnej gospodarce lub w Stanach Zjednoczonych. Wydaje mi się, że czasami spędzamy zbyt wiele czasu na zamartwianiu się o przeszłość lub o to, co mogłoby się wydarzyć w przyszłości, zamiast wykorzystać tę energię na przyglądanie się

sobie i podjęcie działań potrzebnych do udoskonalenia obszarów w naszej działalności faktoringowej, które sprawią, że staniemy się przedsiębiorstwem silniejszym i bardziej skoncentrowanym na kliencie. Właśnie to zauważył Juliusz Cezar, kiedy stwierdził, że „z zasady ludzie martwią się bardziej tym, czego nie mogą zobaczyć, niż tym, co mogą zobaczyć”.



Uważam, że pierwszym obszarem, który należy przeanalizować, kiedy przyglądamy się obecnym trendom i zmianom w sektorze MŚP na skalę globalną, są skutki „przełomowej innowacji” dla rynku, na którym wszyscy obecnie rywalizujemy. Bez względu na to, czy jest to nasza branża (faktoring i usługi związane z kapitałem obrotowym), usługi, pośrednictwo pracy, produkcja, dystrybucja, transport lub jakakolwiek inna branża – wszystkie rynki na skalę globalną są obecnie obiektem ataków i zmiany. Moim zdaniem istnieje 7 wspólnych mianowników, które można znaleźć w prawie wszystkich obecnych branżach i którym warto się przyjrzeć. Siły te opisano znakomicie i wiele z moich uwag jest podobnych do tych autorstwa Johna Spence. Zachęcam do przejrzania i przeczytania jego doskonałej pracy.

Siedem faktów, które są wspólne dla wszystkich branż, przedstawiam poniżej:

- bardzo silna konkurencja, która bardzo utrudnia firmom

- odróżnienie się od siebie i ich konkurentów,
- wysoce wyedukowani i niecierpliwi, potencjalni klienci i dotychczasowi klienci, posiadający coraz większe oczekiwania względem usług, które otrzymują/których żądają,
- koszty uzyskania nowych klientów stale rosną, szczególnie gdy wykorzystuje się wyłącznie „tradycyjne” taktyki rozwoju firmy i pozyskiwania,
- niniejsze siły łączą się, powodując, że bieżące koszty obsługi rosną,
- jednakże brutalna rzeczywistość jest taka, że zastąpienie klienta (który właśnie odszedł) generuje od 5 do 7 razy wyższe koszty niż utrzymanie zadowolonego klienta w firmie.

Przyjrzyjmy się każdemu z tych faktów pojedynczo, aby rzucić trochę światła na to, jak potężne mogą być siły napędowe przełomowej innowacji.

Nawet w najbardziej odległych częściach naszego globu coraz więcej firm codziennie staje w obliczu silnej konkurencji. Coraz więcej firm musi również obecnie skutecznie wprowadzać na rynek swoje produkty lub usługi we wcześniej nieznanym otoczeniu konkurencyjnym z całego świata. Nie ma wątpliwości co do tego, że działamy, rywalizujemy i żyjemy na globalnym rynku. Zignorowanie tych faktów oznacza prawie przyznanie się, że porażka pojawiła się już na horyzoncie.

Taka silna konkurencja (zarówno na skalę krajową, jak i globalną) sprawia, że wiele małych firm, jeśli nie większość, ma coraz większe trudności z odróżnieniem się od swojej konkurencji. Niemożność odróżnienia jednej firmy od drugiej staje się coraz większym wyzwaniem we właściwie każdej, istniejącej obecnie branży. Możliwość wyszukania w Google usługi lub produktu gwałtownie przyspieszyła ten trend w ciągu ostatnich kilku lat.

Zastanów się nad własną działalnością faktoringową, nad tym, co naprawdę odróżnia Państwa firmę od Państwa konkurencji w oczach potencjalnych lub dotychczasowych klientów. Co naprawdę odróżnia Państwa od Państwa konkurencji? Czy faktycznie coś Państwa odróżnia?

Siłą, która jest naprawdę ważna i występuje obecnie na skalę globalną, jest fakt, że wszyscy klienci mają coraz wyższe oczekiwania w zakresie usług, które otrzymują i których wymagają.



W naszej wyspecjalizowanej firmie, świadczącej usługi finansowania należności handlowych i usługi faktoringowe, wierzymy, że poziom profesjonalnych usług, które świadczymy na rzecz naszych wyjątkowych klientów, musi być każdego następnego dnia lepszy niż w dniu poprzednim. I kropka! Każdego dnia w tygodniu klienci i potencjalni klienci stale ustalają wyższe i wyższe oczekiwania dotyczące tego, co ich zdaniem oznacza doskonała usługa. Nie ma w tym oczywiście zupełnie nic złego, a ponadto uważam, że ten trend jest jednym z ważnych trendów. Sugerowałbym również, że jedynym sposobem, w który my lub jakakolwiek inna firma może poprawić swoją pozycję, jest stałe ocenianie i ulepszanie sposobu obsługi naszych klientów.

Siły nr 5 i 7, o których wspomniałem, brzmią w następujący sposób: koszty uzyskania nowych klientów stale rosną, szczególnie gdy firma lub branża wykorzystuje wyłącznie „tradycyjne” taktyki rozwoju firmy i pozyskiwania.

Jako Partner Zarządzający, odpowiedzialny za marketing i rozwój działalności w naszej firmie świadczącej usługi w zakresie faktoringu i kapitału obrotowego, mogę poświadczyć z pierwszej ręki fakt, że koszty pozyskania nowych klientów stale rosną z roku na rok. Gdyby ktoś usiadł i zliczył wszystkie bezpośrednie i pośrednie koszty pozyskania nowych klientów, to uzyskana kwota byłaby prawdopodobnie oszałamiająca.

Istnieje cała branża zajmująca się tym, w jaki sposób firmy mogą dokładnie zmierzyć wysokość kosztów pozyskania klienta. Wielu księgowych i konsultantów całkiem nieźle zarabia na życie, pomagając swoim klientom w zdefiniowaniu i zidentyfikowaniu „opłacalnych” klientów na tle innych. Szybkie wyszukiwanie w Google z użyciem takich kluczowych słów, jak: „klient”, „pozyskanie” „koszt”, daje ponad 84 mln wyników. Nie mam zamiaru wymieniać wszystkich kosztów, które uwzględnia się podczas obliczania tej kwoty, ponieważ proces ten jest dosyć prosty i prawdopodobnie różni się w innych branżach.

Na koniec zadziwiający wzrost w zakresie usług on-line oraz usług i produktów B2B i B2C on-line stanowi zapewne amunicję służącą do zwalczenia tego faktu. Jednakże, przyglądając się bliżej reklamie internetowej typu PPC i innym środkom reklamy on-line i ich rzeczywistym kosztom, można się zastanawiać, czy niniejsze podejścia mogły faktycznie podwyższyć koszty nabycia w niektórych branżach.

Ostatnie dwie siły, które należy uwzględnić, kiedy przyglądamy się zmianom występującym obecnie w większości branż na skalę globalną, stanowi fakt, że bieżące koszty obsługi stale rosną oraz że brutalna rzeczywistość jest taka, iż zastąpienie klienta jest o wiele droższe niż utrzymanie zadowolonego klienta w gronie obecnych klientów.

Obecne koszty prowadzenia opłacalnej działalności stale rosną z wiadomych przyczyn. Wszyscy klienci i potencjalni klienci wymagają i oczekują większego zakresu usług za mniej, co ma ogromny wpływ na marżę. Koszty świadczeń, w tym składki na ubezpieczenie medyczne stale rosnące w zawrotnym tempie, przewyższają możliwości podniesienia cen, które są praktycznie wykonalne lub konkurencyjne. Chociaż inflacja wydaje się pod kontrolą w większości miejsc na świecie, to wysokość podatków (zarówno pośrednich, jak i bezpośrednich) oraz kosztów przestrzegania coraz bardziej rozbudowanych przepisów i wykonywania biurokratycznej pracy również rośnie do poziomów, które były ostatnio niespotykane.

Kwestią zasadniczą jest to, że margines błędu znacząco się zawęził, a nieefektywne lub niezorganizowane firmy będą miały trudności z przetrwaniem, o ile w ogóle ich przetrwanie okaże się możliwe. Tylko firmy przygotowane i te, które są codziennie gotowe do walki, odniosą sukces.

Czy zatem jest źle pod każdym względem? Nie. Osobiście uważam, że lepsza konkurencja jest pożywką dla lepszych wyników, a model konkurencyjny wyeliminuje słabsze jednostki w każdej branży lub sektorze. Jednakże, przy jednoczesnym braku słuszych zysków, właścicielowi bra-

kuje jakiegokolwiek motywacji do ponownego inwestowania, rozwijania lub nawet prowadzenia działalności.

Teraz, kiedy już omówiliśmy siły odpowiedzialne za trend „przełomowej innowacji”, mogę się zająć tym, co znaczy dla mnie „właściciel firmy faktoringowej”. Dla wielu lub części z nas siedem sił, o których wspominałem, może się wydawać przytłaczające lub wywoływać złe przecucia. Inni mogą uznać, że jestem wielkim pesymistą lub że zaniżam możliwości jakiegokolwiek osoby do zyskownego zarządzania działalnością faktoringową lub jakąkolwiek małą firmą w jakiegokolwiek branży na całym obecnym świecie. W rzeczywistości wierzę, że nigdy wcześniej czas dla branży faktoringowej nie był tak pomyślny jak teraz.

Czy to będzie łatwe? Nie. Czy trud zostanie wynagrodzony? Być może. Czy będzie to wyzwanie? Ze stuprocentową pewnością.

Jakie taktyki i narzędzia można zastosować, aby opłacalnie wprowadzić na rynek nasze usługi faktoringowe?

Coraz lepiej rozumiem, że możliwość nie tylko pozyskiwania, ale również utrzymania klientów przez najdłuższy możliwy czas stanowi przepis na sukces w bardzo konkurencyjnym otoczeniu, w którym obecnie działają wszystkie firmy faktoringowe. Bez względu na to, czy działamy w branży finansowania należności handlowych, czy faktoringowej, albo w usługach, produkcji lub dystrybucji – znalezienie znaczących klientów jest niewystarczające. Musimy sprawić, aby cały czas byli zadowoleni!

Pomyślałem więc, że kilka następujących tematów, warty omówienia, powinno dotyczyć najbardziej skutecznych i opłacalnych taktyk utrzymania klienta, które stosujemy i które są stosowane przez innych. W trakcie tego omówienia odpowiem na kilka ważnych pytań, w tym na poniższe:

- Jakie taktyki uznaliśmy za skuteczne w ramach działań mających na celu utrzymanie klientów w zakresie faktoringu i kapitału obrotowego w naszej firmie?
- Jakie inne taktyki utrzymania klientów stosują niektóre inne firmy?
- Jak nasz wskaźnik utrzymania klientów wygląda na tle standardów i średnich wartości w naszej branży? Lepiej? Gorzej?

Jednakże zanim wymienię kilka z taktyk utrzymania klienta, które stosujemy, aby nie „wypuścić” naszych klientów, chciałbym poświęcić tro-

chę czasu na omówienie tego, co – według nas – jest najważniejsze w uzyskaniu przewagi w wyścigu o utrzymanie klienta, jeszcze zanim zacznie się obsługiwać klienta w ramach swojej działalności. Tę przewagę można krótko określić jako USP: *Unique Selling Point*.

Czym więc jest USP? Dlaczego ma takie znaczenie? Świetne pytania.



Odpowiedź brzmi następująco: USP to po prostu unikalna wartość lub wartości Państwa oferty. Termin ten zastosował Andrew Sobel w doskonałej pracy zatytułowanej *Power Questions*. W przeszłości wiele razy odwoływałem się do jego pracy i wiele źródłowych koncepcji, tutaj przedstawionych, pochodzi z jego obszernego piśmiennictwa.

Dlaczego posiadanie USP jest takie ważne? W rzeczywistości uważam, że przyszły sukces lub porażka każdej firmy będzie zależała głównie nie od jej możliwości, tylko od posiadania USP, ale również od możliwości skutecznego i opłacalnego zakomunikowania jej obecnym i przyszłym, potencjalnym klientom, czym jest niniejsza wartość USP.

Dlaczego więc posiadanie USP ma takie znaczenie? Odpowiedź można znaleźć w podstawowych zasadach ekonomii. Jak więc brzmi ta zasada? Pierwsza koncepcja, którą należy rozważyć, jest następująca: zasada jest prosta, nie jest skomplikowana jak równanie z lekcji chemii w college'u, zajmujące całą tablicę.

Zasada ta jest prostą wersją zasady podaży i popytu. Kiedy klienci zauważą, że istnieje wiele takich samych substytutów produktu lub usługi

(faktoring dla przykładu), to wynikiem jest nacisk prowadzący do obniżenia ceny. Bez wartości USP wysokość marży z całą pewnością zmniejszy się (przy założeniu braku redukcji kosztów). Obniżająca się marża nie jest niczym dobrym.

Dobra wiadomość jest taka, że posiadanie dobrze zdefiniowanej i skutecznie wprowadzonej na rynek wartości USP daje możliwość uniknięcia wpływu niniejszej zasady na działalność faktoringową, końcowy wynik i przyszłość. Dzięki skutecznej wartości USP do Państwa działalności faktoringowej można wprowadzić kilka niezwyklej rzeczy:

- zabezpieczenie wysokości marży, a nawet jej podniesienie,
- zwiększenie lojalności klientów faktoringowych,
- uzyskanie możliwości promocji poprzez ustną rekomendację,
- zmniejszenie stresu wynikającego z zarządzania i prowadzenia Państwa firmy i nabycie doświadczenia, które lepiej wynagrodzi Państwa działania.

Zatem kolejnym oczywistym pytaniem jest: Skąd mam wiedzieć, że moja działalność posiada wartość USP? Odpowiedź jest znowu bardzo prosta: Zapytaj!

Zapytaj swoich pracowników, klientów faktoringowych, partnerów, małżonków i wszelkie inne osoby, którym ufasz, aby przekazały uczciwe i krytyczne informacje na temat Państwa działalności. W szczególności należy zapytać, czy Państwa działalność posiada kilka lub wszystkie z pięciu powszechnych wielkości charakterystycznych dla znaczących firm, które posiadają wartość USP. Są one następujące:

- wartość,
- edukacja,
- zaangażowanie,
- emocje,
- przyjemność.

Ponownie niniejsza lista wymaganych wielkości charakterystycznych dla posiadania USP pochodzi z prac, które napisał Andrew Sobel w jego książce *Power Questions*. Uważam, że to obowiązująca lektura dla każdego właściciela firmy faktoringowej, który chce zdobyć wiodącą pozycję bez względu na branżę lub sektor, w których działa.

Zastanówmy się więc przez chwilę i omówmy każdą z pięciu wielkości USP, czyli unikalnej wartości oferty. Tych pięć wielkości to: wartość, edukacja, zaangażowanie, emocje i przyjemność.

Wartość to pierwsza z pięciu wielkości i uważam, że jest najważniejsza z pięciu części naszego równania USP. Dlatego też wartość omówię w pierwszej kolejności. Czym jest wartość w obecnym kontekście skutecznego prowadzenia i rozwoju działalności faktoringowej w sposób świadczący o przedsiębiorczości? Jak określa się wartość i – ponownie – dlaczego jest ona taka ważna?



W celach naszej dyskusji „wartość” można zdefiniować w następujący sposób: „uznanie, że coś się posiada, aby uzyskać znaczenie, wartość lub przydatność czegoś innego”. Skoro zdefiniowaliśmy termin „wartość”, można przejść do pytania: Skąd wiem, czy moja firma lub organizacja posiada wartość?

Myślę, że najlepszym sposobem na udzielenie stosownej odpowiedzi jest zadanie serii pytań i prośba o udzielenie na nie uczciwych odpowiedzi. Wykorzystam to podejście do każdej z pięciu wielkości USP.

Pytania, które można zadać sobie, naszym pracownikom i partnerom o Państwa firmę faktoringową w celu określenia, czy faktycznie zapewnia się wartość Państwa klientom faktoringowym, są następujące:

- Czy Państwa klienci faktoringowi uważają, że ich działalność jest lepsza dzięki Państwu i że osobiście dodają jej Państwo wartość?
- Jak odpowiedzą na to pytanie: czy jesteśmy w lepszej sytuacji, korzystając z Państwa produktów lub usług faktoringowych?

Wartość to *sine qua non* dla wszystkich firm odnoszących sukcesy. To również kamień węgielny każdego długotrwałego stosunku z Państwa klientem faktoringowym, w którym wygrywa każda ze stron. *Sine qua*

non określa się jako coś, co jest niezbędne, a także konieczne działania, warunki lub składowe. Wyrażenie to pochodzi od łacińskiego terminu prawnego oznaczającego: „bez którego nic nie ma”.

Poniżej przedstawiono inne pytania, które należy zadać i na które należy udzielić odpowiedzi, aby stwierdzić, czy Państwa firma faktoringowa zapewnia wartość, jedną z pięciu kluczowych wielkości USP – unikalnej wartości oferty:

- Czy Państwa klienci faktoringowi w pełni doceniają wartość, którą obecnie Państwo dodają?
- Co mogą Państwo zrobić, aby poprawić ich postrzeganie wartości w relacji z Państwem?
- Czy systematycznie śledzą i komunikują Państwo swój wpływ? W jaki sposób?
- Czy wykorzystują Państwo niniejsze dane do udoskonalenia lub poprawienia relacji z Państwem? W jaki sposób?

Niniejsze pytania powinny ułatwić określenie, czy posiadają Państwo pierwszą i najważniejszą wielkość wartości USP – wartość jako integralną część Państwa codziennych działań.

Przejdźmy teraz do drugiej z wielkości USP, czyli edukacji.

Drugą wielkością USP, którą się zajmiemy, jest edukacja. Stopień, w którym edukujemy naszych klientów faktoringowych, ma bezpośredni wpływ na okres trwania i zyskowność naszego stosunku z nimi. Wyedukowany klient to lojalny klient. Niewyedukowany – nie.

Ponownie uważam, że najlepszym sposobem na określenie, czy Państwa organizacja faktoringowa posiada tę wielkość USP, jest zadanie sobie serii pytań i udzielenie na nie uczciwych odpowiedzi.

Niektóre z kwestii, które należy rozważyć, są następujące:

- Czy Państwa klienci faktoringowi uważają, że nauczyli się czegoś oraz że poprawili Państwo ich organizację?
- Co Państwo robią, aby wyedukować swoich klientów faktoringowych? Cokolwiek?
- Co mogą Państwo zrobić, aby zbudować organizację Państwa klienta faktoringowego oraz poprawić umiejętności kadry wykonawczej, z którą Państwo pracują?

Niniejsze pytania wyjaśnią, czy edukują Państwo swoich klientów faktoringowych, czy nie, a także czy zaspokajają Państwo ich potrzeby swoimi produktami lub usługami faktoringowymi, które im Państwo zapewniają.

Kolejnym obszarem spośród pięciu wielkości USP, któremu należy się przyjrzeć, jest zaangażowanie. „Zaangażowanie” jest jednym z tych słów, które oznacza różne rzeczy dla różnych osób. Jednakże koncepcja pozostaje taka sama, bez względu na to, jak definiujemy to słowo. Według mnie „zaangażowanie” oznacza utworzenie więzi z naszym klientem faktoringowym. Można to jedynie osiągnąć, kiedy poświęcimy i zainwestujemy czas, aby poznać, co powoduje naszym klientem faktoringowym, co jest dla niego naprawdę ważne i co go denerwuje?

Ponownie – tak jak w przypadku dwóch pierwszych wielkości (wartości i edukacji) – uważam, że zadanie serii pytań pomoże nam w stwierdzeniu, czy nasza organizacja faktoringowa jest zaangażowana w sprawy naszych klientów.

Jeśli ktoś poprosi Państwa klientów o wpisanie na białej etykietce słowa opisującego Państwa/Państwa działalność lub usługi, to co zostałyby tam wpisane? Coś pochlebnego? Coś nieprzyjemnego?

Na chwilę odłożmy żarty na bok. To, w jakim stopniu – zdaniem Państwa klientów – inwestują Państwo lub angażują się w ich sukces, stanowi o ogromnej różnicy w okresie trwania i opłacalności ich relacji z Państwa organizacją faktoringową. Jeśli mają wrażenie, że są „tylko kolejnymi klientami”, ich lojalność i chęć współpracy z Państwem z czasem zanikną. Kiedy się nad tym zastanowimy, zrozumiemy, że reguła ta sprawdza się w każdym związku, który występuje w naszym życiu.

Kolejną powiązaną wielkością USP są emocje. W rzeczywistości ta wielkość różni się od zaangażowania z kilku kluczowych przyczyn. Emocjonalny stosunek, który Państwo posiadają względem Państwa klientów faktoringowych, wskazuje, że Państwo i Państwa firma faktycznie mają serce lub duszę. W epoce, w której składa się raczej gołosłowne deklaracje niż rzeczywiste, przy szerokim zastosowaniu technologii (w porównaniu do możliwości porozmawiania z inną istotą ludzką), stwierdzam, że nasi klienci faktoringowi chcą bardziej niż kiedykolwiek wcześniej zobaczyć ludzkie oblicze naszych usług. Podobnie jak przy poprzednich wielkościach USP, poniżej przedstawiam serię pytań do rozważenia podczas próby określenia ilości emocji wkładanych w stosunki z Państwa klientami faktoringowymi:

- Czy angażują Państwo emocje klienta faktoringowego poprzez tworzone lub zapewniane doświadczenia?
- Czy Państwa rozmowy są zawsze skoncentrowane na aspektach analitycznych i racjonalnych, czy również poruszane są kwestie emocji?

- Czy znają Państwo obawy swoich klientów faktoringowych? Jakie są ich cele?
- Co ich uszczęśliwia? Złości?
- Czy istnieją możliwości odbywania spotkań poza biurem w celu zachęcenia do bardziej emocjonalnego zaangażowania?
- Czy można stosować więcej historii, elementów graficznych i filmów w Państwa prezentacjach?

Ostatnią wielkością w równaniu USP i najbardziej „zabawną” spośród pięciu wielkości do odkrycia jest przyjemność. Podobnie jak przy poprzednich wielkościach USP, poniżej przedstawiam serię pytań do rozważenia podczas próby określenia ilości przyjemności w stosunkach z Państwa klientami faktoringowymi:

- Czy zdobyli Państwo uwagę swoich klientów faktoringowych i stworzyli możliwości rozrywki i zabawy?
- Czy praca z Państwem i Państwa firmą to przyjemność?
- Czy w odpowiednich okolicznościach stosują Państwo dobry humor?
- Czy istnieją możliwości sprawienia, aby interakcje z Państwa klientami faktoringowymi były przyjemniejsze?

Uważam, że po określeniu i omówieniu pięciu wielkości USP, czyli unikalnej wartości oferty, ważne jest rozważenie kilku rzeczywistych, światowych taktyk, które stosujemy, aby ująć każdą z pięciu wielkości USP w naszej codziennej pracy w ramach wyspecjalizowanej działalności w zakresie finansowania należności handlowych i faktoringu.

Zostawmy więc rozważania teoretyczne i przejdźmy do praktyki. Po przedstawieniu pięciu kluczowych wielkości USP, czyli unikalnej wartości sprzedaży, zastanówmy się, jakie są niektóre sposoby zastosowania tych wielkości (wartość, edukacja, zaangażowanie, emocje i przyjemność) w budowanie silniejszych związków z naszymi klientami oraz sposoby zwiększenia wskaźnika utrzymania klienta.

W pozostałej części niniejszego artykułu krótko opiszę pięć skutecznych narzędzi w ramach mediów społecznościowych i cyfrowych, które skutecznie i zyskownie stosowaliśmy w marketingu naszych usług faktoringowych dla klientów w Stanach Zjednoczonych przez ostatnie pięć lat.

Obejmują one, co następuje:

- pisanie bloga,
- stworzenie biblioteki zasobów branżowych,

- wysyłanie e-mailem interesujących informacji do klientów,
- udział w branżowych konferencjach klientów,
- uzyskanie statusu „Eksperta”.

Można prawdopodobnie znaleźć jeszcze setki, jeśli nie tysiące, pomysłów, próbując odpowiedzieć na postawione pytania. Swoje uwagi ograniczę do pięciu wskazanych powyżej, ponieważ wykorzystujemy je w naszej wyspecjalizowanej praktyce finansowania należności handlowych i faktoringu w ramach naszych starań o uwzględnienie USP w każdej usłudze, którą świadczymy na rzecz naszych klientów.

Zacznę od wielkości USP, którą jest edukacja. Poniżej przedstawiam kilka sposobów, które stosujemy w zakresie bieżącej edukacji naszych klientów.

Jednym z prostych sposobów jest prowadzenie bloga, który należy prawdopodobnie do najtańszego sposobu edukowania Państwa klientów.



Podaję, co Państwo myślą w tej chwili, mianowicie że nigdy nie będziecie potrafili tego zrobić lub że jest to za trudne do zrobienia, albo że nie macie nic ciekawego do powiedzenia, albo że nie macie czasu, lub nie znacie się na prowadzeniu bloga. W odpowiedzi mogę jedynie opowiedzieć o tym, jak ja prowadzę bloga. Jest to łatwiejsze, niż można sobie wyobrazić. Świat jest pełen tematów, o których można pisać bloga w każdym dniu tygodnia. Odkryłem również, że prowadzenie bloga to doskonały sposób,

aby być na bieżąco z trendami w branży, wiadomościami gospodarczymi i innymi rzeczami, które uważam za interesujące. Jednym z wielu błędnych przekonań na temat prowadzenia bloga, kiedy wspomina się i zaleca ten skuteczny sposób wprowadzania na rynek usług faktoringowych, są fakty dotyczące rzeczywistego, obecnego użycia blogów w Polsce.

Według danych zebranych w jednym z najbardziej aktualnych badań, przeprowadzonych przez Universal McCann, prowadzenie bloga i inne formy korzystania z mediów społecznościowych są o wiele bardziej powszechne, niż się wydaje. Weźmy pod uwagę poniższe wyniki dotyczące aktywnych użytkowników Internetu w Polsce:

- 72,3% aktywnych użytkowników w Polsce przeczytało bloga,
- 30,3% pisało lub pisze bloga.

Jaka jest więc konkluzja: jeśli nie czytasz lub nie piszesz bloga (lub jedno i drugie!), to masz takie same szanse jak konkurencyjne firmy faktoringowe.

Drugim narzędziem, którego z powodzeniem używaliśmy do wprowadzenia usług faktoringowych i które stanowi skuteczną taktykę obejmującą niskie koszty, jest wprowadzenie biblioteki zasobów branżowych w ramach Państwa strony internetowej i dokumentacji w formie cyfrowej. Odnieśliśmy w tym zakresie sukces i taką bibliotekę można znaleźć na naszej stronie internetowej. Odkryliśmy, że nasi potencjalni i obecni klienci często z niej korzystają i doceniają fakt, że oferujemy coś więcej niż tylko zapewnianie kapitału obrotowego i finansowania w profesjonalny sposób. Edukujemy ich w nigdy niekończący się sposób.

Na naszej stronie internetowej wpisaliśmy, co następuje: „Najważniejszym zasobem dla małych firm nie jest już praca, kapitał czy grunty, ale wiedza. Możliwość uczenia się i szkolenie to kapitał venture przyszłości”. Jest to stwierdzenie faktu, a wykorzystywanie możliwości łatwego znalezienia i korzystania z biblioteki należy do jednego ze sposobów zapewnienia, że nasi klienci mają dostęp do możliwości uczenia się i informacji na czas.

Trzecim narzędziem, które skutecznie wprowadza na rynek nasze profesjonalne usługi faktoringowe, jest rozpoczęcie, a następnie regularne przesyłanie (sms-em lub e-mailem) do Państwa klientów faktoringowych interesujących informacji, dotyczących ich branży lub sektora, w którym prowadzą działalność. To wspaniały sposób na pozostawanie w kontakcie z Państwa obecnymi i potencjalnymi klientami. Z własnego doświadczenia

mogę powiedzieć, że większość, jeśli nie wszyscy, naprawdę doceniają fakt, że poświęcą Państwo czas na takie działania.

Odkryłem również, że takie podejście ma również zadziwiające skutki uboczne – po przeczytaniu i przesłaniu takich informacji do klientów stają się Państwo coraz lepiej wykształconym doradcą w szerokim zakresie branż. Umożliwia to lepsze rozeznanie w możliwościach i wyzwaniach, które są charakterystyczne dla branży i z którymi muszą poradzić sobie Państwa klienci. Im więcej mądrości Państwo posiadają, tym lepiej świadczą Państwo swoje usługi.

Kolejnym narzędziem, które z powodzeniem wykorzystujemy w opłacalnym marketingu naszych profesjonalnych usług faktoringowych, jest wyszukiwanie i obracanie na własną korzyść możliwości przemawiania lub sponsorowania w zakresie branżowych konferencji i spotkań w kluczowych branżach, w których zapewnia się finansowanie. Dla przykładu, nasza firma faktoringowa wyraźnie zaznaczyła swoją obecność w branży HR i zabezpieczeń. Wskutek tego kilkakrotnie wygłaszałem na międzynarodowych lub krajowych konferencjach przemówienia dotyczące sposobu, w jaki nasz kapitał obrotowy oraz powiązane usługi mogą zapewnić właścicielom danego rodzaju firm kapitał oraz zaplecze, których potrzebują, aby ich działalność rozwijała się i kwitła.

Można wyróżnić jeszcze wiele innych korzyści płynących z uczestnictwa i prezentacji wygłaszanych na branżowych konferencjach, na których aktywnie promują Państwo usługi faktoringowe. Takie korzyści obejmują m.in. fakt, że część, a być może większość, Państwa dotychczasowych klientów będzie również w takich zdarzeniach uczestniczyć. Umożliwia to nawiązywanie korzystnych kontaktów, a także wzmacnia ich przekonanie, że faktycznie są Państwo „ekspertem” w swojej dziedzinie. Dodatkowo tego rodzaju fora są doskonałym źródłem nowych inicjatyw i potencjalnych klientów dla Państwa firmy faktoringowej.

Ostatnią taktyką, wykorzystywaną z powodzeniem, jest odmiana jednej z taktyk wspomnianych powyżej. Staram się czytać możliwie jak najwięcej o kluczowych branżach w faktoringu należności, właściwie robię to bez końca. Wierzę, że moim i Państwa zadaniem jest przyspieszenie trendów, które mogą wpłynąć na naszych klientów faktoringowych prowadzących swoją codzienną działalność. Uważam, że jest to jedna z kluczowych przyczyn, która umożliwiła nam osiągnięcie wskaźnika utrzymania klienta, który jest prawie dwukrotnie wyższy niż średnia w branży faktoringowej w Stanach Zjednoczonych w okresie ostatnich 15 lat.

Jakie są obecnie najczęściej wykorzystywane narzędzia w zakresie mediów społecznościowych w branży faktoringowej w Stanach Zjednoczonych?

Pomyślałem, że to również może być ciekawa kwestia do omówienia na końcu naszej dyskusji, a mianowicie: co obecnie wykorzystują firmy faktoringowe, w tym nasza, w cyfrowych/społecznościowych mediach w Stanach Zjednoczonych. Niektóre z nich lub wszystkie mogą być rozważane lub wykorzystane przez firmy faktoringowe w ramach polskiej branży faktoringowej.

Od czasu założenia naszej firmy faktoringowej w 1997 roku stale stosujemy prosty, dwuaspektowy proces w zakresie marketingu naszych profesjonalnych usług wśród małych i średnich przedsiębiorstw. Dwa elementy naszego podejścia, które mają krytyczne znaczenie, są następujące:

- zawsze podkreślaliśmy profesjonalne podejście marketingowe „1 na 1” i wiemy, że nasza umiejętność szybkiego reagowania daje nam znaczącą przewagę nad innymi podmiotami działającymi w naszej branży,
- jednocześnie potrafiliśmy okiełznać niezwykłą siłę Internetu, aby wykorzystać ją w profesjonalnym marketingu naszych usług faktoringowych. Dało nam to możliwość prowadzenia naszych działań w zakresie faktoringu na szerszą skalę bez ponoszenia dodatkowych, znaczących kosztów.

Mając to na uwadze, zastanówmy się, co obecnie wykorzystują firmy faktoringowe w Stanach Zjednoczonych jako narzędzia (zarówno cyfrowe, jak i tradycyjne) skutecznego marketingu ich usług.

Ostatnie badanie przeprowadzone przez Międzynarodowe Stowarzyszenie Faktoringu (IFA, od ang. *International Factoring Association*, „Business Profile and Performance Report” 2013) przedstawia doskonale wyjaśnienie i odpowiedzi na to ważne pytanie.

W pierwszej kolejności poniżej przedstawiono najczęściej wymieniane narzędzia rozwoju działalności stosowane przez firmy faktoringowe w Stanach Zjednoczonych:

- Cold Call (kontakt telefoniczny z potencjalnym klientem, który się tego kontaktu nie spodziewa) – 38%,
- targi branżowe – 36%,
- reklama bezpośrednia – 33%,

- programy rekomendacji – 31%,
- branżowe wykazy firm i instytucji – 10%,
- reklamy w prasie – 7%,
- reklamy radiowe i telewizyjne – 4%,
- reklamy na bilbordach – 2%,
- „pozostałe” – 32%,
- brak – 20%.

My z powodzeniem zastosowaliśmy takie narzędzia rozwoju działalności jak targi branżowe i mocny program rekomendacji – uważamy je za najbardziej skuteczne i opłacalne.

Badanie IFA również obejmowało poproszenie firm faktoringowych w Stanach Zjednoczonych o uszeregowanie elektronicznych narzędzi rozwoju działalności pod względem powszechności ich stosowania w 2013 roku. Poniżej przedstawiam wyniki tego zapytania:

- e-mail – 47%,
- SEO (pozycjonowanie) – 36%,
- LinkedIn – 36%,
- Facebook – 30%
- blogi – 21%,
- reklama internetowa PPC – 21%,
- reklamy na banerach – 20%,
- Twitter – 20%,
- pozostałe – 6%,
- brak – 26%.

Z powodzeniem zastosowaliśmy wszystkie wyżej wymienione elektroniczne narzędzia rozwoju działalności, oprócz reklamy PPC, reklamy na banerach i Twitera.

Wnioski

Mam nadzieję, że w tym artykule udało mi się przedstawić Państwu niektóre pomysły i taktyki służące lepszemu marketingowi Państwa profesjonalnych usług faktoringowych w opłacalny sposób. Wierzę, że obecnie trwająca era „przełomowej innowacji” będzie trwać, a my – jako branża faktoringowa – musimy zapewnić, że nasi klienci zarówno zrozumieją, jak i docenią wartość USP, czyli Unikalną Wartość Oferty, każdej z naszych

firm. Jeśli tak się nie stanie, istnieje ryzyko, że jako pojedyncze podmioty świadczące profesjonalne usługi faktoringowe i jako branża będziemy coraz bardziej pod presją utrzymania opłacalności i działalności ogólnie.

Nasza branża ma wiele do zaoferowania i jest cennym i ważnym środkiem rozwoju i powodzenia dla firm o każdej wielkości. Naszym zadaniem jest zapewnienie, że jesteśmy przygotowani do obsługi naszych klientów i wspólnej pracy, których celem jest zawsze szukanie sposobów poprawienia reputacji branży faktoringowej na skalę globalną.

MARK MANDULA

Profitable Marketing of Factoring Services in an Era of Disruptive Innovation

I am pleased to be able to provide this article that will present some of the tools and techniques we utilize in the United States to successfully and profitably market factoring services to clients nationwide. I also believe that many if not most of the tactics I will discuss could be used by specialized factoring companies in Poland and on a global basis.



As an introduction, I believe that for the balance of the year 2014 and for the foreseeable future will be a very exciting and challenging period of factoring companies in general. Regardless of the size or geographic locations of our factoring businesses, we will continue to witness “Disruptive Innovation” in the specialized commercial finance and factoring industry and for that matter, nearly industry sector on a global basis.

I think the phrase “Disruptive Innovation” is perfect for the current climate all businesses find themselves competing in today; innovative and disruptive processes are rapidly taking shape and act as efficient catalysts in creating change, opportunities and success to those businesses that are prepared. For those not able or willing to absorb and understand these game changing forces, survival will become even more of a challenge than ever before.

If we study nearly any industry or business sector around the world today, most if not all are or have experienced the powerful forces of “Disruptive Innovation.” These forces are like the never ending river that carves out the canyon slowly but sure over time. While any one industry has some forces unique to it, there are an amazing number of common de-

nominators or keywords that can be found globally when looking at this phenomenon I call “Disruptive Innovation.”



Look at the words above and think about the nearly unbelievable changes that we have witnessed in just a couple of industries in our lifetimes. For example, the sales of cameras in many price ranges [especially the lower end] have nearly evaporated due to the high quality cameras that are now standard equipment on most smart phones. Who would have ever dreamed that a firm like Eastman Kodak would one day file bankruptcy?

Pick the industry; computers, telephones, Encyclopedias, cars and think about how “Disruptive Innovation” has forever changed the landscape in the industry of sector analyzed. And for all vantage points, the pace and power of this trend will continue to accelerate for the foreseeable future.

So much for the theoretical discussions about “Disruptive Innovation” as I am pretty most would agree that change is here for the long haul. I believe that one of the most important vocations that we have as a partner for our factoring clients is to provide them with both timely information [like the blog, hopefully!] and tools to help the not just survive but prosper

in their businesses. Without implementing the proper tools, no business can effectively compete today regardless of what industry or country they are located in.



It should also be pointed out that our professional factoring services are only one part of the tactics that any small business owner needs to have in his or her arsenal when running their businesses. Other key areas that need to be in synch and in perfect working order include an effective written strategy or plan, a mission statement, an effective tracking system to monitor performance and results, ongoing training programs, research and development plans and feedback channels from clients, partners, suppliers and others are some of the key ones that come to mind. No one ever said running a business was easy; and the list of the disciplines that need to be mastered and refined over time is proof that business ownership is not for everyone.

The Overall Economic Environment

The first area of discussion when looking at how to make your factoring business thrive for the balance of 2014 and 2015 and beyond is a short overview of the key trends and changes we see in the small business environment on a global basis at the present time. These will come from our perspective of serving clients with working capital, factoring and funding on a national basis since 1997. While there may be some minor variations in these trends on a global or regional basis [for example in the EU, Poland or Asia], I believe that the key points presented below apply to all parts of the globe.

It appears that the economies on a global basis and in the United States continue to be on the mend, albeit very slowly. We don't see any reason that there will be either significant, real growth [in full time employment] or that the global economy will fall into the abyss in terms of a recession.



Within our factoring firm, we decided a long time ago to focus on planning for the future by worrying about and developing strategies to serve our clients better in 2014 than we did in 2013 [and every other year since we began our firm in 1997] and not so much on the general path

or trends in the global economy or in the United States. It seems to me that we sometimes spend way too much time worrying about the past or what might happen in the future, rather than channeling this energy into looking into the mirror and taking steps needed to improve the areas of our factoring businesses that make us a stronger, more client focused enterprises. This is what Julius Caesar noted when he concluded that “As a rule, men worry more about what they can’t see than about what they can.”

I believe the first area we need to analyze when looking at the current trends and changes in the SME sectors on a global basis are the effects of “Disruptive Innovation” on the markets that all of us compete in today. Whether it is our industry [factoring and working capital related services], service, staffing, manufacturing, distribution, transportation or whatever, all markets on a global basis are under siege and change today. I believe that there are 7 common denominators that can be found in almost all industries today that merit looking at. These forces were brilliantly outlined and many of my comments are similar to these initially authored by John Spence. I encourage you to look up and read his excellent work.

The 7 facts common to almost all industries include the following:

- Very strong competition, that makes in very difficult for businesses to
- Differentiate from one another and their competition
- Highly educated and impatient prospective clients and existing clients that have
- Higher and higher expectations for the service they receive/demand
- Costs to acquire new clients continue to increase, especially if only “traditional” business development and capture tactics are used
- These forces combine to cause ongoing service costs to increase
- However, the blunt reality is that it costs 5 to 7 times more to replace a client [that just left] than to keep a satisfied one in your business.

Let’s look at each of these facts on an individual basis to shed some light on how powerful the forces driving Disruptive Innovation can be.

Even in the most remote parts of the globe, more and more businesses are facing very strong competition on a daily basis. More and more businesses also must now effectively market their product or services with previously unknown competition from all over the world. There can be no question that we operate, compete and live in a truly global marketplace. To ignore this reality is to almost admit failure is on the horizon.

This very strong competition [both domestic and international] has made it increasingly difficult for many if not most small businesses to look or seem different than their competition. The inability to differentiate one business from the next is an increasingly larger and larger challenge in just about any industry sector today. The ability to “google” a service or product has accelerated this trend rapidly over the past couple of years.

Think about your own factoring business, and what really sets you apart from your competition in the eyes of a potential or current client. How do you really differ from your competition? Or do you?

The next force really important force at work globally today is the fact that all clients have higher and higher expectations for the services they receive and are demanding today.



What we believe in our specialized commercial finance and factoring business is that the level of professional service we provide our amazing clients has to be better tomorrow than it was today. Period. Clients and prospective clients continue to set higher and higher expectations of what they consider as excellent service every single day of the week. I see absolutely nothing wrong with this, and actually believe that this trend is an important one. I would also suggest that the only way we or any other business can improve is to constantly be assessing and upgrading the way we serve our clients.

Force #5 of the 7 ones I mentioned earlier is this; costs to acquire new clients continue to increase, especially if only “traditional’ business development and capture tactics are used by the business or industry.

As the Managing Partner in charge of all Marketing and Business Development in our factoring and working capital services firm, I can attest to the fact first hand that the costs to acquire new clients continues to increase every single year. If one sat down and added up all direct and indirect costs to acquire new clients, the number would probably be staggering.

There is an entire industry built around how firms can accurately measure what it costs to capture a client. Many accountants and consultants make an excellent living helping their clients define and identify “profitable” clients from the rest. A quick Google search using the key words client acquisition cost results in over 84 Million results. I am not going to outline all of the costs that we take into account when calculating this figure as the process is pretty straightforward and likely different in other industries.

Finally, the amazing growth of the online services and B2B and B2C services and products online have perhaps provided some ammunition to fight this fact. However, when looking at PPC and other ad mediums online and their true cost, one has to wonder if these approaches might have actually increased the acquisition costs in some industries instead.

The final 2 forces at work when looking at the changes occurring in most industries on a global basis today are the fact that ongoing services costs continue to rise and that the blunt reality is that it is much more expensive to replace a client than to keep a satisfied one on your current client roster.

The cost of running and operating a profitable business today continue to increase for all of the obvious reasons. As clients and prospective clients demand and expect more and more service for less, margins come under pressure. The cost of benefits, including what is happening with skyrocketing medical insurance premiums continue to increase significantly more than any price increase opportunities that are practical or competitive. While inflation seems to be well under control in most parts of the world the amount of taxes [both indirect and direct] and costs to comply with increasing levels of regulation and related bureaucratic work are also increasing at levels not seen in the recent past.

The bottom line is that the margin for error has narrowed to a sliver and the inefficient or unorganized business will find it difficult if not im-

possible to survive. Only the prepared and business that comes out ready to fight every day will succeed.

Is this all bad? No. I personally feel better competition breed better results and the competitive model should weed out the weaker members in any industry or sector. However, at the same time without a reasonable profit there cannot be any incentive for any owner to reinvest, grow or even remain in business.

So now that we are up to speed on the forces behind the trend of “Disruptive Innovation”, what does all of this mean to me, the factoring company owner?

To many or some, the 7 forces that I already outlined many seem overwhelming or truly foreboding. To others, they might construe that I am very pessimistic or down on anyone’s ability to profitably manage or own a factoring business or for that matter any small business in any industry on the planet today. In fact, I believe that there has never been a better time to be in the factoring industry than today.

Will it be easy? No. Will it be rewarding? Perhaps. Will it be a challenge? 100% for sure.

What tactics and Tools can we use to profitably market our Factoring Services?

It becomes increasingly clear to me that the ability to not just seek but retain clients for the longest duration feasible represents the recipe for success in the very competitive climate that all factoring firms operate in today. Whether it be the commercial finance and factoring industry that we are in, or in the service, manufacturing or distribution sectors, it is not just enough to find great clients. We need to keep them happy!

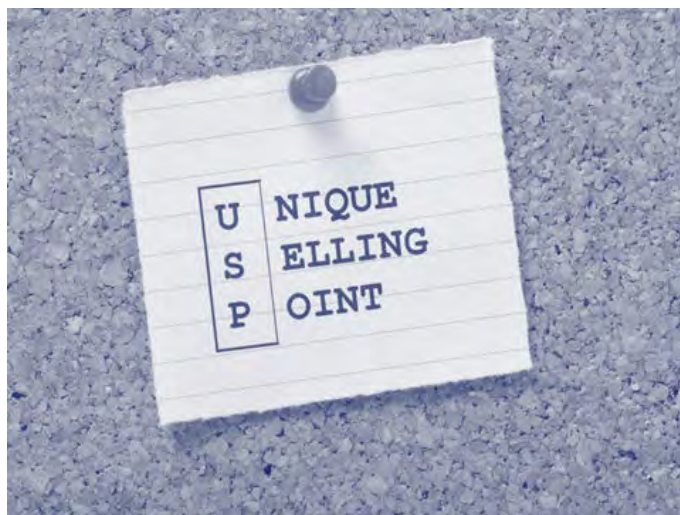
So I thought then next couple topics for discussion ought to look at some of the most effective and profitable client retention tactics that we use and some of those used by others. I will answer a couple of important questions as part of this discussion including these;

- What tactics have we found that work as we work to retain our factoring and working capital clients in our firm?
- What do some other firms use as client retention tactics?
- How does our client retention compare to our industry norms or averages? Better? Worse?

But before I outline some of the client retention tactics that we use to “bear hug” our amazing clients, I would like to spend some time discussing

what we have found in the most important way to gain an edge in the client retention race even before you begin to serve a client in your business. This edge can be simply put as USP: Unique Selling Point.

So what the heck is USP? And why is it so important? Great questions.



Here is the answer; USP is simply your unique selling point or points. This is the term used by Andrew Sobel in his brilliant work, “Power Questions”. I have referenced his works in the past and many of the root concepts presented here are from his extensive writings.

Why is having a USP so important? In fact, I believe that the future success or failure of any business will be driven primarily on its’ ability to not only have USP, but to effectively and profitably communicate what its’ USP is to current and future potential clients and customers.

So why is having USP so important? The answer can be found in a very basic law of economics. So what is the law? The first concept to consider is this: the law is simple, not complex like some equation from a chemistry class in college that took up the entire chalkboard.

The law is a simple variation on the law of supply and demand. When clients perceive that there are multiple, equal substitutes for a product or service [factoring for example], the result is that there will be and must be downward pressure on price. So without USP, margins [assuming no reduction in cost occurs] must fall. Falling margins are not a good thing.

The good news is that having a well-defined and effectively marketed USP is a way to prevent this law from impacting your factoring business, bottom line and future. With an effective USP, a couple of amazing things can happen in your factoring business:

- Your margins are protected and might even improve
- Loyalty of your factoring clients will increase
- You will gain word of mouth promotion and
- You will have less stress and a more rewarding experience managing and running your factoring firm.

So the next obvious question to ask is this: how do I know if my business has USP? The answer is again, very simple. Ask!

Ask you employees, factoring clients, partners, spouse, and anyone else you trust to provide you honest and critical feedback on your business. Specifically, ask them if your business has some or all of the 5 common dimensions to great businesses that have USP. These include the following dimensions:

- Value
- Education
- Engagement
- Emotion
- Entertainment

Again, this list of required dimensions to have USP comes from the works written by Andrew Sobel in his book “Power Questions.” It is required reading in my opinion for any factoring owner who wants to put themselves in a leading position in whatever industry or sector they operate in.

So let’s spend some time researching and discussing each of the five dimensions of USP, or Unique Selling Point. The five dimensions are value, education, engagement, emotion and entertainment.

Value is the first of the five dimensions and I believe it is the most important one of the five parts of our USP equation. This is why I have chosen to discuss value first. What is value in the context of successfully running and growing an entrepreneurial factoring business today? How is value defined and again, why is it so important?



Value for purposes of our discussion can be defined as follows, “the regard that something is held to deserve the importance, worth or usefulness of something.” Now that we have defined the word value, how do I know if my business or organization has value?

I think the best way to adequately answer this question is by asking a series of questions and ask you to honestly answer them. I will use this approach for each of the five dimensions of USP.

Questions to ask yourself, your employees and partners about your factoring business to determine if you really provide value to your factoring clients;

- Does your factoring client feel like you are improving their business and also adding value to them personally?
- How would they answer this question: Are we better off using your factoring products or services?

Value is the sine qua non of all successful businesses. It is also the cornerstone of a long term, “win-win” relationship with your factoring client. Sine qua non is defined as something that is indispensable and an essential action, condition or ingredient. The phrase comes from the Latin legal term “without which there is nothing.”

Here are some other questions to ask and answer to determine if your factoring business provides value, one of the five key dimensions to USP, Unique Selling Point;

- Do your factoring clients fully appreciate the value you are currently adding?

- What could you do to enhance their perception of value in your relationship?
- Are you regularly tracking and communicating your impact? How?
- Do you use this data to improve and enhance your relationship? How?

These questions should help you to determine if you have the first and most important USP dimension, value as an integral part of your day to day operations or not. Let's move on now and look at the second USP dimension, education.

The second USP dimension that we will discuss is education. How well we educate our factoring clients has a direct impact on the duration and profitability of our relationship with them. An educated client is a loyal client. An uneducated one is not.

Again, I think the best way to determine if your factoring organization has this dimension of USP is to ask yourself a series of questions and attempt to honestly answer them.

Here are some questions to consider/ask;

- Does your factoring client feel like they have learned on a personal level and you have improved their organization?
- What are you doing to educate your factoring client? Anything?
- What can you do to build your factoring client's organization?
- And also improve the skills of the executives that you work with?

These questions should shed light on whether or not you are educating your factoring client as well as serving their need with the factoring products or services that you provide them. .

The next area to look at of the five USP dimensions is engagement. Engagement is one of those words that means different things to different people. However, the concept is the same regardless of how we use or define the phrase. To me, engagement means whether or not we have really formed a bond or "engagement" with our factoring client. One can only do this if we take and invest the time to learn what makes our factoring client tick. Do we know what is really important to them, and what makes them angry?

Again, as I have written about the first two dimensions [value and education], I think a series of questions we can ask could help us determine if our factoring organization is engaged with our clients.

- If your clients were asked to fill in a blank name tag describing you/ your business or service, what would they put on the name tag? Something flattering? Or unpleasant?

All kidding aside, how much your client believes you are invested or engaged in their success makes a huge difference in the duration and profitability of their relationship with your factoring organization. If they feel like they are “just another client”, their loyalty and desire to work with you has to wane over time. When you think about this, isn’t this true of any relationship we have in life?

The next and related dimension of USP is emotion. This is actually quite different from engagement, for a couple of key reasons. The emotional relationship you have with your factoring client shows that you and your business indeed do have a heart or soul. In a day and age of seemingly more lip service than real service, and increased use of technology [versus even being able to speak with another human being!], I find that our factoring clients want to see the human side of our service more than ever. As I did with the other USP dimensions, here are a series of questions to consider as you try to determine the amount of emotion in the relationships with your factoring clients.

- Are you engaging your factoring client’s emotions through the experiences that you create or provide?
- Are your conversations always focused on the analytical and rational, or do you also touch on the emotional side?
- Do you know what your client factoring fears? Their goals?
- What makes them happy? Mad?
- Are there opportunities to create encounters outside the office to encourage greater emotional involvement?
- Could you use more stories, graphics and videos in your presentations?

The final dimension of the USP equation is entertainment, and is by far the most “fun” of the five dimensions we have explored. As I did with the other USP dimensions, here are a series of questions to consider as you try to determine the amount of entertainment in the relationships you have with your factoring clients.

- Have you captured your factoring clients’ attention and created enjoyment and fun?
- Is working with you and your firm fun?

- Do you use humor, when appropriate?
- Are there opportunities for you to make your factoring client interactions more entertaining?

So now that we have identified and discussed the five dimensions of USP, or Unique Selling Point, I think it is very important to look at some real world tactics that we have used to incorporate each of the 5 USP dimensions into the daily work at our specialized commercial funding and factoring business.

So let's move from the theoretical to the practical in this next area of discussion.

Having presented the five key dimensions of USP, or Unique Selling Point, what are some of the ways I can use these [value, education, engagement, emotion and entertainment] in building stronger relationships with my clients? And increase client retention?

In the remainder of this article, I will outline five effective social media and digital tools that we have successfully and profitably used in marketing our professional factoring services to clients in the United States over the past 5 years.

They include the following:

- Blogging
- Building of an Industry resource library
- Emailing of Interesting Information to clients
- Attending Client Industry Conferences
- Becoming an “Expert”

There are probably 100s if not 1000s of ideas of additional ideas one could come up with in attempting to answer the questions posed above. I will limit my comments to the five mentioned above as we use these in our specialized commercial funding and factoring practice to try to ensure that we incorporate USP into every service that we provide to our clients.

I will start with the education dimension of USP. Here are a couple of the ways we try to educate our clients on an ongoing basis.

One easy way is to do a blog. This is also probably the least expensive way to educate your client that you will ever find.



I suspect I know what you are thinking at this point; namely that you could never do this or it is too difficult to do. Or that you don't have anything interesting to say. Or that you don't have the time or the expertise to blog.

I can only tell you about my experience doing a blog. It is easier than you would ever imagine. There is an entire universe of topics that you can blog on every single day of the week. I have found blogging is also an excellent way to keep up on industry trends, economic news and other things I find interesting.

One of the many misconceptions I find about blogging when mentioning and recommending this as an effective way to market factoring services are the facts about the actual use of blogging in Poland today.

According to data compiled by the most recent survey completed by Universal McCann, blogging and other forms of social media are much more commonly used than people realize. Consider these findings from active Internet users in Poland:

- 72.3 % of active Internet users in Poland have read a blog.
- 30.3% have written a blog.

So here is the bottom line: if you are not either reading or writing a blog [or both!] odds are your factoring competitors are.

A second tool to successfully market your professional factoring services that is an effective, low cost tactic is to build as part of your website

and digital documentation an industry resource library. We have very successfully done this and it can be found on our website. We have found that it is often read and used by our prospective and current clients and they appreciate the fact that we are doing more than just providing them professional working capital and funding; we are educating them on a never ending basis.

As it notes on our website, “The most important small business resource is no longer labor, capital or land but knoweldge. Learning oportunities and training are the venture capital of the future.” This is an absolute statement of fact and the building on an easy to find and use library is one way to ensure that our clients have access to learning opportunities and information in a timely manner.

A third tool to effectively market your professional factoring services is to start and send on an ongoing basis [via either text or email] your factoring clients interesting information specific to their industry or sector that they compete in. This is a great way to stay in touch with your current and prospective clients and I can tell you from experience that most if not all really appreciate the fact that you take the time to do this.

I have also found that this approach has an amazing side benefit as well; namely you become a much more educated advisor on a wide range of industries after reading and sending these to your clients. This fact allows you to better know what the opportunities and challenges unique to the industry that each of your clients are facing. The smarter you are, the better you can serve.

Another tool that we have successfully used in the profitable marketing of our professional factoring services is to seek and capitalize on speaking and or sponsorship oportunties at industry conferences and meetings in key industry sectors that you provide funding in. For example, our factoring firm has a significant presence in the staffing and security industry sector. As a result, I have spoken several times at International and National Conferences on how our working capital and related services can provide owners of these types of businesses with the capital and backroom tools they need to grow and prosper.

There are also numerous benefits to attending and presenting at Industry Conferences that you are actively factoring in. These include the fact that some or many of your existing clients probably will be in attendance. This allows you to network with them and reinforces in their mnd that you

are truly an “expert” in their industry. In addition, these types of forums can be an excellent source of new leads and prospective additional clients for your factoring firm.

The final tactic that we have successfully used is a variation of the one mentioned above. I try to read as much as possible about the key industries we factoring Accounts Receivables in on a never ending basis. I believe it our/my job to be up to speed on trends and developments that impact our factoring clients as they run their businesses on a day to day basis. This is one of the key reasons I believe that our client retention has been nearly twice the factoring industry average in the United States over the past 15 years.

What are the most commonly used “Social Media” tools in the factoring industry in the United States today?

I thought it also might be interesting as a final area of discussion to highlight what factoring firms including ours are using in the digital/social media space in the United States today. Some or all of these are under consideration or many be used by factoring firms within the Polish factoring industry today.

Since we formed our factoring firm in 1997, we have consistently applied a simple, two facet process in the marketing of our professional services to small and medium sized entrepreneurs. The two critical parts of our approach are as follows:

- We have always emphasized a “1 on 1” professional marketing approach, and know that our ability to respond quickly provides us a significant advantage over others in our industry.
- At the same time, we have been able to harness the amazing power of the Internet in the professional marketing of our factoring services. This has allowed the ability to significantly scale up our factoring operations without adding significant costs along the way.

This being said, what are factoring firms in the United States using as tools [both digitally and traditional ones] to successfully marketing their services today?

A recent study by the IFA [International Factoring Association, 2013 Business Profile and Performance Report] provides great clarity and answers to this important question.

First, here are the most commonly mentioned traditional business development tool used by factoring firms In the United States today:

- Cold calls, 38%
- Trade shows, 36%
- Direct mail, 33%
- Referral programs, 31%
- Yellow pages, 10%
- Newspaper ads, 7%
- Radio or TV advertisements, 4%
- Billboard ads, 2%
- “Other”, 32%
- None, 20%

We have successfully used and believe the most effective and profitable traditional business development tools include trade shows and a robust referral program.

The IFA study also asked factoring firms in the United States to rank the most commonly utilized electronic business development tools as of 2013. Here were the results of this inquiry;

- Email, 47%
- SEO, 36%
- LinkedIn, 36%
- Facebook, 30%
- Blogs, 21%
- PPC, 21%
- Banner ads, 20%
- Twitter, 20%
- Other, 6%
- None, 26%

We have successfully used all of the above mentioned electronic business development tools with the exceptions of PPC, banner ads and Twitter.

Conclusions

I hope that this article provides you and your factoring business some ideas and tactics on how to better market your professional services profitably. I believe the current era of “Disruptive Innovation” is here to stay and we need as a factoring industry to ensure that our clients both understand and appreciate the value of the USP or Unique Selling Point of each of our firms.

If not, we run the risk to become as individual providers of professional factoring services and an industry increasingly under pressure to remain profitable or in business.

Our industry has much to offer and is a valuable and important vehicle for businesses of all sizes to grow and prosper. It is our job to ensure we are prepared to serve our clients and work together to continue to seek ways to always improve the reputation of the factoring industry on a global basis.

Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy w przedsiębiorstwie. Czy moja firma mogłaby odnieść korzyści z faktoringu?

Jedną z podstawowych korzyści, jakie daje usługa faktoringowa, jest pozyskiwanie przez przedsiębiorstwa środków na finansowanie bieżącej działalności operacyjnej. Skupiając się tylko na tym aspekcie produktu faktoringowego, **spróbujmy prześledzić**, na podstawie uproszczonego modelu, w jaki sposób, **analizując wysokość tzw. cyklu środków pieniężnych**, można zbadać, **czy przedsiębiorstwo wykazuje deficyt kapitału obrotowego** i czy w związku z tym uzasadnione byłoby skorzystanie przez nie z usług faktoringowych.

Założmy, że w uproszczonym schemacie firma musi dokonać zakupu komponentów do produkcji. W wyniku tego następuje zwiększenie zobowiązań (lub wydatek gotówki). W wyniku procesu produkcyjnego powstają produkty gotowe, zwiększające wartość zapasów. Sprzedaż tych produktów z odroczonym terminem płatności powoduje następnie zwiększenie poziomu należności. Po upływie kolejnego okresu nabywcy produktów dokonują zapłaty należności, a przedsiębiorstwo również reguluje swoje zobowiązania i **następuje zamknięcie cyklu**.

Kluczowe znaczenie dla ustalenia wysokości cyklu środków pieniężnych ma stwierdzenie, jakie wartości przyjmują tzw. cykle rotacji dotyczące właśnie dwóch wspomnianych pozycji w bilansie przedsiębiorstwa, tzn. aktywów obrotowych oraz zobowiązań krótkoterminowych. **Poprzez proste zestawienie obu tych wartości, tzn. cyklu rotacji aktywów obrotowych oraz zobowiązań krótkoterminowych, możliwe jest ustalenie, czy przedsiębiorstwo będzie w stanie obsłużyć swoje zobowiązania bez sięgania do dodatkowych źródeł kapitału.**

Można uznać, że optymalne z punktu widzenia przedsiębiorstwa jest takie działanie, którego wynikiem byłoby skrócenie cyklu rotacji zapasów i należności do tego stopnia, że rotowałyby one szybciej niż zobowiązania

krótkoterminowe. Przedsiębiorstwo znajdujące się w takiej właśnie sytuacji z reguły **nie będzie wykazywało zapotrzebowania** na dodatkowe finansowanie w celu pozyskania kapitału obrotowego.

Oczywiście w sytuacji, kiedy firma powinna wygenerować środki na spłatę zobowiązań, nie będąc w stanie zapewnić odpowiednio szybkiego cyklu rotacji składników aktywów obrotowych (np. wskutek wydłużenia się terminów płatności należności), **wystąpi sytuacja odwrotna**: poziom dostępnego kapitału obrotowego będzie niewystarczający i przedsiębiorstwo może być zmuszone do sięgnięcia po dodatkowe źródła finansowania.

Ujmując to w postaci prostej formuły:

$$\begin{aligned} \text{Cykl środków pieniężnych} &= \text{cykl rotacji zapasów} \\ &+ \text{cykl rotacji należności} \\ &- \text{cykl rotacji zobowiązań} \\ &\quad \text{krótkoterminowych} \end{aligned}$$

Należy przy tym uwzględnić fakt, że cykl **środków pieniężnych** uzależniony jest od wielu czynników dodatkowych (m.in. branży, w której działa przedsiębiorstwo). Krótszy cykl uznawany jest za bardziej korzystny dla firmy, ponieważ środki zainwestowane w aktywa bieżące mogą być szybciej wykorzystane ponownie. Wydłużający się cykl środków pieniężnych może oznaczać konieczność zadbania o poprawę płynności finansowej.

Aby zobrazować powyższe na przykładzie, posłużmy się danymi firmy X:

1. przychody roczne: 5.000.000
2. zapasy:
 - a. zapasy na koniec okresu: 100.000
 - b. zapasy na koniec poprzedniego okresu: 85.000
 - c. **średni stan zapasów: 92.500**,
 - d. wskaźnik rotacji zapasów: $(92.500/5.000.000) \times 360$ dni = 6,7
3. należności:
 - a. należności na koniec okresu: **250.000**
 - b. należności na koniec poprzedniego okresu: 200.000
 - c. **średni stan należności: 225.000**
 - d. wskaźnik rotacji należności: $(225.000/5.000.000) \times 360$ dni = 16,7
4. zobowiązania krótkoterminowe:
 - a. zobowiązania na koniec okresu: 300.000
 - b. zobowiązania na koniec poprzedniego okresu: 200.000
 - c. **średni stan zobowiązań: 250.000**

d. wskaźnik rotacji zobowiązań: $(250.000/5.000.000) \times 360 \text{ dni} = 18$

5. cykl środków pieniężnych: **4,9**

Wyliczona w ten sposób długość cyklu pieniężnego pozwala się również przełożyć na wartość kwotową, **zwaną luką finansową**:

luka finansowa = (cykl środków pieniężnych/liczba dni w okresie x przychody = **67.500**

Zakładając, że przedsiębiorstwo nie będzie w stanie doprowadzić do skrócenia cyklu rotacji zapasów (np. w wyniku sezonowości lub specyfiki procesu produkcyjnego) i **zamiast tego skorzysta z możliwości zamiany należności na gotówkę, zmniejszając wartość należności w danym okresie**, możemy spróbować ocenić, czy będzie to działanie efektywne:

1. przychody roczne: 5.000.000

2. zapasy:

a. zapasy na koniec okresu: 100.000

b. zapasy na koniec poprzedniego okresu: 85.000

c. **średni stan zapasów: 92.500,**

d. wskaźnik rotacji zapasów: $(92.500/5.000.000) \times 360 \text{ dni} = 6,7$

3. należności:

a. należności na koniec okresu: **50.000**

b. należności na koniec poprzedniego okresu: 200.000

c. **średni stan należności: 125.000**

d. wskaźnik rotacji należności: $(225.000/5.000.000) \times 360 \text{ dni} = 9$

4. zobowiązania krótkoterminowe:

a. zobowiązania na koniec okresu: 300.000

b. zobowiązania na koniec poprzedniego okresu: 200.000

c. **średni stan zobowiązań: 250.000**

5. cykl środków pieniężnych: **-2,3**

luka finansowa = (cykl środków pieniężnych/liczba dni w okresie) x przychody = **- 32.500**

Dzięki zmniejszeniu poziomu należności doszło do skrócenia cyklu środków pieniężnych oraz **zmniejszenia poziomu luki finansowej. Oznacza to, że zapotrzebowanie przedsiębiorstwa na kapitał obrotowy zostało zmniejszone.**

Stereotypy postrzegania faktoringu

Faktoring jest obecny na polskim rynku od kilkunastu lat i rozwija się dynamicznie, o czym świadczą obroty osiągnięte przez firmy faktoringowe i banki. Średnioroczny wzrost obrotów w ostatnich latach oscylował w granicach 20%, uzyskując w 2013 roku poziom niemalże 100 mld złotych. Popularność faktoringu w naszym kraju rośnie z tego powodu, że z jednej strony działania konkurentów oraz warunki stawiane przez odbiorców powodują konieczność oferowania coraz dłuższych terminów płatności, z drugiej – niezbędne jest terminowe regulowanie zobowiązań, np. wobec dostawców. W wielu przypadkach spełnienie tego warunku nie jest proste, zwłaszcza gdy odbiorcy opóźniają się z zapłatą. I to jest właśnie moment, w którym firmy sięgają po faktoring. Pomimo opisywanej dynamiki rozwoju faktoringu nadal można się spotkać ze stereotypami w ocenie i postrzeganiu tego produktu. W swojej praktyce spotkałem się z następującymi opiniami dotyczącymi różnych obszarów dotyczących faktoringu.

I. Faktoring jest drogim źródłem finansowania

Od dłuższego czasu koszt faktoringu w Polsce jest bardzo zbliżony do kosztu kredytu obrotowego w bankach, a oprócz tego produkt ten oferuje szereg dodatkowych usług i korzyści niż tylko uzyskanie prostego finansowania (takie jak: inkaso wierzytelności, monitoring terminowości płatności, monitowanie odbiorców, pomoc prawna w ściąganiu przeterminowanych wierzytelności).

Dodatkowo faktoring powoduje obniżenie kosztów finansowych związanych z oferowaniem odbiorcom kredytu kupieckiego, a także związanych z finansowaniem odbiorców w okresie opóźniania się przez nich w zapła-

cie. Dzieje się tak dzięki poprawie dyscypliny płatniczej odbiorców, którego efektem jest zmniejszający się wolumen wierzytelności przeterminowanych. Powierzenie obsługi wierzytelności wyspecjalizowanemu faktorowi, który prowadzi działania o charakterze profilaktycznym, zmniejsza prawdopodobieństwo wystąpienia złych długów, a tym samym zwiększa bezpieczeństwo obrotu handlowego z odbiorcami i ogranicza ryzyko poniesienia dodatkowych kosztów operacyjnych związanych ze stratami na należnościach. Firma faktoringowa przejmuje zarządzanie ryzykiem poprzez dokonywanie weryfikacji portfela odbiorców oraz obsługę wierzytelności firmy, m.in. na drodze uzyskiwania potwierdzenia bezsporności istnienia wierzytelności.

Warto także podkreślić, iż w przypadku faktoringu w ogromnej większości spraw transakcje są dokonywane bez konieczności ustanawiania zabezpieczeń majątkowych, często wymaganych przy finansowaniu działalności za pomocą kredytów. W tych transakcjach głównym zabezpieczeniem są nabywane wierzytelności. Dlatego też w umowach faktoringowych powinniśmy mieć do czynienia co do zasady z zabezpieczeniami „miękkimi”, tj. pełnomocnictwem do rachunku bankowego oraz wekslem *in blanco*. Takie podejście umożliwia firmie uzyskanie elastycznego finansowania bieżącej działalności, natomiast wolny majątek trwały pozwala przeznaczyć na zabezpieczenie finansowania długoterminowego. Powyższe podejście obniża koszty związane z ustanawianiem prawnych zabezpieczeń uzyskanych linii finansowania faktoringowego.

Istotnym elementem w zakresie redukcji kosztów jest również możliwość uzyskania lepszych warunków ubezpieczenia należności handlowych przez klienta. Zazwyczaj mamy do czynienia z sytuacją polegającą na tym, że klient finansuje się w jednej instytucji, a swoje należności ubezpiecza w drugiej. Można natomiast stworzyć jedno rozwiązanie finansowe oferowane przez jedną tylko instytucję. Dzięki temu klient może otrzymać korzystniejsze warunki zarówno pod względem ceny, jak i kwot limitów ubezpieczeniowych (firmy faktoringowe, mając globalne polisy, posiadają zazwyczaj lepsze warunki ubezpieczenia).

Zatem faktoring ze względu na dodatkowe zalety jest nie tylko narzędziem finansowania firmy o koszcie zbliżonym do kredytu, ale wręcz pozwala on na ograniczenie innych kosztów i ryzyk prowadzenia działalności. W efekcie można śmiało powiedzieć, iż biorąc pod uwagę wszystkie powyższe korzyści, które uzyskuje klient, jest to produkt finansowy o koszcie nawet niższym od kosztu kredytu, czyli z pewnością nie zasługuje na

miano produktu „drogiego”. Ponadto w przypadku prawidłowo ustrukturyzowanej transakcji faktoringowej klient może otrzymać wyższą kwotę dostępnego limitu niż w przypadku kredytu, gdzie podmiot finansujący nie posiada żadnych narzędzi umożliwiających kontrolę i monitoring płatności dokonywanych przez odbiorców.

2. Faktoring jest usługą dla małych firm lub o słabym ratingu

Ze względu na dodatkowe zalety faktoring jest narzędziem finansowym stosowanym przez firmy bez względu na wielkość osiąganych przez nie obrotów, standing finansowy czy branżę, w której funkcjonują. Zatem z faktoringu może skorzystać każda firma, jeżeli prowadzi sprzedaż z odroczonym terminem płatności, posiada niewymagalne wierzytelności, co do których nie istnieją ograniczenia zbywalności wynikające z przepisów prawa lub zastrzeżeń umownych – i realizuje ekspansywną strategię zwiększenia obrotów, m.in. poprzez oferowanie długich terminów płatności.

Małe firmy wykorzystują faktoring przede wszystkim jako instrument finansowania bieżącej działalności. Duże przedsiębiorstwa, chcąc posiadać pełny wachlarz produktów finansowych, w coraz większym zakresie korzystają z tego produktu i łączą faktoring z elementami zarządczymi. Chcą one zapewnić sobie obsługę swoich wierzytelności przez wyspecjalizowany i profesjonalny podmiot, a także otrzymać kompleksową ofertę w zakresie zarządzania trzema najważniejszymi obszarami działalności gospodarczej w każdej firmie, tj. finansowym, sprzedaży oraz ryzyka prowadzonej działalności gospodarczej, dlatego decydują się na zlecenie firmie faktoringowej zarządzania ich wierzytelnościami. Odpowiednie ustrukturyzowanie transakcji umożliwi klientowi zdobycie przewagi konkurencyjnej na rynku dostawców i przedstawienie atrakcyjniejszej oferty dla rynku, co powinno skutkować w kolejnych okresach zwiększeniem zamówień ze strony tych odbiorców oraz wytworzeniem tzw. „efektu lojalnościowego” po ich stronie. Klient może wykorzystywać też środki z faktoringu na dokonywanie przedpłat na rzecz swoich dostawców i dzięki temu uzyskiwać dodatkowe bonusy handlowe zwiększające rentowność sprzedaży.

Niebagatelny dla każdej firmy, bez względu na jej wielkość, jest również efekt – jaki uzyskują dzięki faktoringowi – w postaci poprawy wskaźni-

ków finansowych i wprowadzenie korzystnych zmian w strukturze bilansu, strukturze finansowania poprzez zamianę należności handlowych na gotówkę czy zmniejszenie udziału kapitału własnego w finansowaniu należności.

3. Faktoring popsuje moje relacje z odbiorcami

Część klientów obawia się, że firma faktoringowa będzie dokonywała pełnej i dokładnej weryfikacji ich odbiorców pod kątem analizy finansowej czy szczegółów współpracy handlowej, co może negatywnie wpłynąć na ich dotychczasowe relacje biznesowe. Oczywiście, dzieje się tak, ale w sporadycznych przypadkach, tam gdzie nie mamy do czynienia z rozproszonym portfelem odbiorców lub nabywanie wierzytelności następuje z przejściem ryzyka wypłacalności odbiorcy.

Po drugie, to klient decyduje, których odbiorców proponuje do transakcji, nie ma obowiązku przedstawiania całego portfela swoich kontrahentów handlowych. W przypadku występowania opóźnień w płatnościach od odbiorców firma faktoringowa wraz z klientem mogą ustalać treść monitów przypominających o zapłacie lub wzywających do zapłaty, częstotliwość ich wysyłania do odbiorców, tak aby działały one dyscyplinująco, a nie odstraszały odbiorców, co skutkowało by mogło popsuciem relacji lub zerwaniem współpracy handlowej. W faktoringu niejawnym nie ma nawet konieczności powiadamiania odbiorcy o nabywaniu wierzytelności przez spółkę faktoringową.

Ponadto coraz częściej odbiorcy, którzy w przeszłości nie wyrażali zgody na faktoring, są obecnie zainteresowani tym, by być stroną transakcji faktoringowej, a nawet zaczynają być stroną inicjującą cały proces. Chcąc uzyskać dłuższe terminy płatności, przedstawiają firmie faktoringowej propozycję listy swoich głównych dostawców w celu zawarcia z nimi umów faktoringowych, umożliwiających tym dostawcom wydłużenie terminu na zapłatę za dostawy, dzięki czemu odbiorca może w większym stopniu finansować się zobowiązaniami handlowymi, bez konieczności zaciągania dodatkowych kredytów obrotowych.

Dodatkowo istnieje również możliwość negocjowania zasad nabywania wierzytelności przez firmę faktoringową poprzez wprowadzenie ustalenia, iż nabywanie wierzytelności będzie następowało bez prawa związa-

nego z tą wierzytelnością w postaci prawa do żądania od odbiorcy odsetek w przypadku wystąpienia opóźnienia w zapłacie. Może mieć to zasadnicze znaczenie w relacjach handlowych klient–odbiorca. Innym ważnym elementem może być pozostawienie odbiorcy prawa do dokonywania potrąceń z wierzytelnością przysługującą mu wobec klienta.

4. Faktoring przysporzy dodatkowej pracy operacyjnej

Faktoring postrzegany jest czasem jako produkt, który powoduje dodatkową pracę operacyjną związaną z pozyskaniem środków finansowych w zakresie konieczności udokumentowania wierzytelności przedstawionych do nabycia przez firmę faktoringową, np. dodatkowe kopie faktur, dokumenty dostawy towarów itp. W związku z tym, że spółki faktoringowe rozwijają systemy operacyjne i aplikacje internetowe on-line – oferujące klientom dostęp do systemu 24h – które mogą być w dużym stopniu zintegrowane z systemami księgowymi klientów, zbycie wierzytelności do spółek faktoringowych nie powoduje w większości transakcji faktoringowych dodatkowej, obciążającej pracy operacyjnej. Obecnie większość danych, dotyczących wierzytelności nabywanych przez firmę faktoringową, jest przesyłanych w formie elektronicznej. Systemy faktoringowe mogą dodatkowo wspierać klienta w zakresie raportowania i analityki finansowej bazującej nie na saldzie nabywanych wierzytelności, ale na dużo bardziej szczegółowym poziomie (*per faktura, per odbiorca, w rozbiciu czasowym lub wybranym kryterium*). Prowadzony przez firmę faktoringową monitoring wierzytelności, ich inkaso czy monitowanie odbiorców o zapłatę – to czynności wchodzące w standardowy zakres usług, co pozwala w tym zakresie zwolnić klienta z wykonywania tej części pracy operacyjnej.

Podsumowanie

Reasumując, faktoring jest w istocie rodzajem kredytu obrotowego, ale odrzucając wszystkie powyższe mity i stereotypy, znacznie od niego efektywniejszym i kompleksowo wspierającym różne najważniejsze obszary funkcjonowania każdego przedsiębiorstwa.

Finansowanie eksportu – jaka alternatywa dla produktów bankowych?

Wzrost polskiego eksportu

Ostatnie miesiące przyniosły widoczne ożywienie gospodarcze w Unii Europejskiej, co przełożyło się na wzrost w polskim eksporcie, którego tradycyjnie głównym kierunkiem są właśnie kraje UE (trafia tam 75% polskiej sprzedaży towarów za granicę). Po I kwartale 2014 roku, według wstępnych danych GUS, eksport towarów z Polski osiągnął poziom 39,6 mld euro i był o 6,8% wyższy w porównaniu z tym samym okresem ubiegłego roku. Na wzrosty w eksporcie wpływ miała również sytuacja w kraju: pewne ożywienie aktywności gospodarczej i skłonności do inwestowania (w tym w sektorze produkcji przemysłowej) oraz względna stabilizacja nominalnego kursu złotego względem euro.

W I kwartale 2014 roku szczególną dynamiką wzrostową odznaczał się eksport do krajów rozwiniętych: przede wszystkim UE, ale także Kanady, RPA i USA. Spadek odnotowano w eksporcie do krajów rozwijających się, w tym szczególnie do krajów WNP (ważne rynki eksportowe w tej grupie to Rosja i Ukraina) oraz Turcji.

Ministerstwo Gospodarki ocenia, że poprawiająca się koniunktura, zwłaszcza na rynkach eksportowych kluczowych dla Polski, przełoży się na ożywienie wymiany handlowej z zagranicą. Należy jednak pamiętać o napiętej sytuacji na linii UE–USA–Rosja–Ukraina, co może negatywnie wpłynąć na kontrakty eksportowe. W sytuacji niepewności na rynkach zagranicznych wielu przedsiębiorców poszukuje narzędzi ograniczających ryzyka w eksporcie.

Jakiego wsparcia oczekują polscy eksporterzy?

W Bibby Financial Services od kilku lat prowadzimy badanie na reprezentatywnej próbie polskich małych i średnich przedsiębiorstw. Nasz Bibby MSP Index pomaga nam w odczytywaniu nastrojów na rynku, a także w poznawaniu problemów, z jakimi stykają się polscy przedsiębiorcy. W ostatnim badaniu zapytaliśmy również o działalność eksportową.

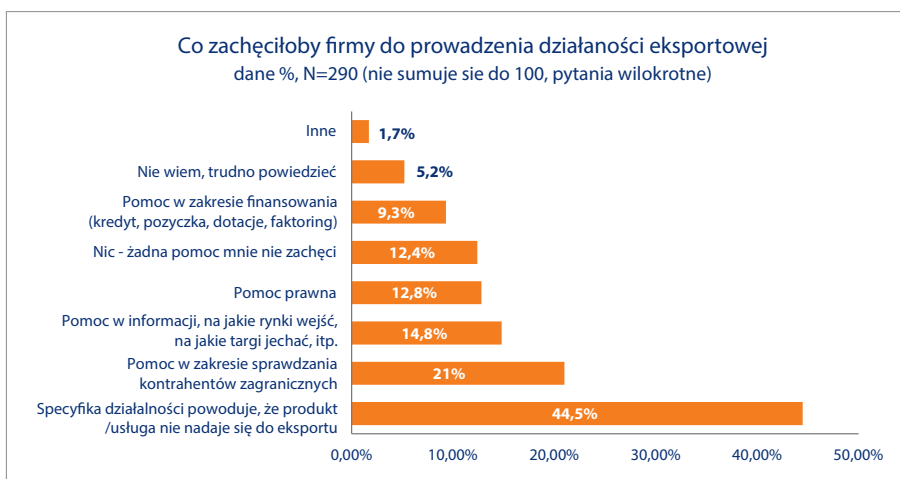
Firmy, które nie eksportują, zapytane o to, co by je do tego zachęciło, najczęściej podawały, że kluczowa jest pomoc w sprawdzeniu kontrahenta zagranicznego (21%). To pokazuje, że trudno robić biznes „w ciemno”. Przedsiębiorcy chcieliby się zabezpieczyć przed ryzykiem związanym z nowym kontrahentem, przede wszystkim – przed ryzykiem jego niewypłacalności.

Istnieje szereg produktów finansowych wspierających eksporterów. Produkty bankowe, takie jak: akredytywa, inkaso czy forfaiting, ograniczają tylko wybrane ryzyka. Z kolei produkty ubezpieczeniowe są często bardzo kosztowne, zwłaszcza dla mniejszych firm. Dlatego dla MŚP uniwersalnym rozwiązaniem może się okazać faktoring eksportowy, łączący w sobie finansowanie i weryfikację kondycji zagranicznego kontrahenta. Faktor doradzi również w zakresie prawa i lokalnych zwyczajów handlowych.

Respondenci w naszym badaniu potwierdzają, jak ważne są właśnie te informacje. 14,8% badanych przedsiębiorców oczekuje od partnerów wspierających w eksporcie informacji na temat rynków, na które można eksportować, czy targów, na które warto pojechać. Natomiast fachowe wsparcie prawne byłoby impulsem do rozpoczęcia działalności eksportowej dla 12,8% przedsiębiorców.

Na tym tle ciekawa wydaje się odpowiedź wprost: dla 9,3% badanych najlepszym motywatorem do rozpoczęcia działalności eksportowej byłoby korzystne finansowanie.

Factoring łączy więc szereg użyteczności, które cenią potencjalni eksporterzy, i może być rozwiązaniem aktywnie wspierającym eksport. Oprócz wyraźnie docenianej funkcji finansowej, firmy oczekują pomocy w weryfikacji odbiorcy oraz przejęcia ryzyka niewypłacalności odbiorcy. Faktor ma też większe możliwości radzenia sobie ze stroną prawną i techniczną dochodzenia należności na terytorium innego kraju. Chodzi tu o różnice kulturowe czy choćby o możliwość posługiwania się językiem kraju importera.



Źródło: Bibby MSP Index

Samo zaś wejście na nowe rynki stanowi dla przedsiębiorstw niebywałą okazję zwiększenia wolumenu obrotów i przychodowości, często nawet przy wyższych marżach niż na rynku krajowym.

Omówione wyniki badań Bibby MSP Index w zakresie działalności eksportowej pokazują, że wielu przedsiębiorców wciąż bardzo wąsko patrzy na produkty finansowania handlu. Warto zwrócić na to uwagę w rozmowach z potencjalnymi klientami, jak również z pośrednikami sprzedającymi produkty faktoringowe. Może się okazać, że faktoring będzie właśnie tym rozwiązaniem, którego oczekiwał przedsiębiorca, tylko zwyczajnie nie potrafił tego sprecyzować.

Ciekawe wyniki otrzymaliśmy, pytając polskie MSP o to, w jaki sposób wspierają swoją działalność eksportową. Okazuje się, że najczęściej sprawdzają wiarygodność zagranicznych kontrahentów; 47,5% badanych twierdzi, że wie, czy firma, z którą prowadzi biznes, jest wiarygodnym partnerem. 30,6% firm ubezpiecza transakcje eksportowe. Z kredytu obrotowego wspierającego eksport korzysta 17,5% przedsiębiorców, z faktoringu eksportowego – 7,5%, a z innych instrumentów finansowych – 6,9%. Wciąż jednak prawie jedna trzecia badanych firm (31,3%) nie stosuje żadnych zabezpieczeń czy form wsparcia swojej działalności eksportowej. To właśnie ta grupa stanowi dla nas, faktorów, największe wyzwanie.

Rynek faktoringowy jest dziś rynkiem intensywnej konkurencji cenowej. Okazuje się jednak, że jest spore grono firm, które mogłyby korzystać

z faktoringu, choć dziś tego nie robią. Potencjał rynku eksporterów jest ważnym wskazaniem obszaru szans. To ewidentna okazja do „poszerzenia tortu” – zamiast wyniszczania branży redukcją marż do poziomów podważających ekonomiczny sens usługi.

Warto wiedzieć, że na rynkach, na które najczęściej eksportują polscy przedsiębiorcy, faktoring jest już dobrze znany. Oznacza to dużą łatwość wejścia faktora w relacje z kontrahentem zagranicznym bez jakiegokolwiek ryzyka dla relacji pomiędzy przedsiębiorcą a jego kontrahentem. Z tego powodu mamy i szanse, i możliwości. Potrzebna jest tylko inwencja co do dróg dotarcia do tych klientów.

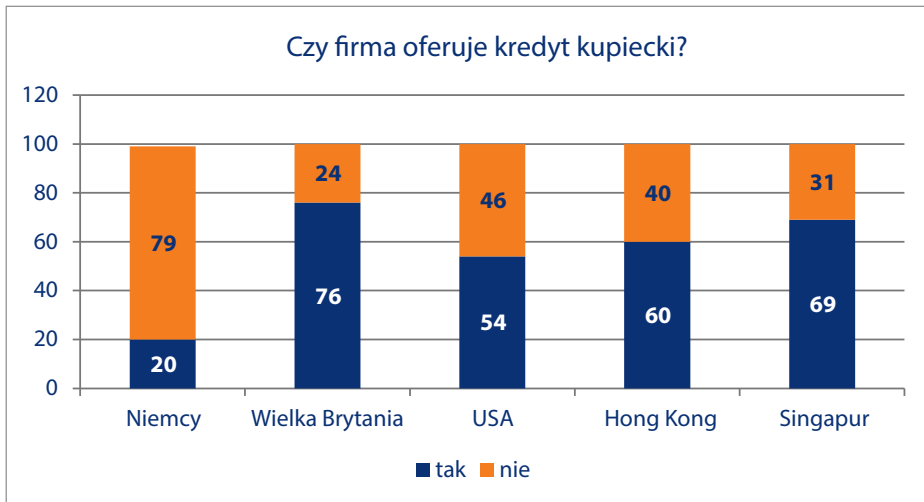
Sytuacja MSP na rynkach międzynarodowych

Wydawać by się mogło, iż wątpliwości i kłopoty z działalnością eksportową dotyczą tylko polskich firm, które stosunkowo krótko istnieją na rynkach międzynarodowych. Lata komunistycznej gospodarki planowej i monopolu centrali handlu zagranicznego odczyły ludzi inicjatywy w zakresie ekspansji zagranicznej. W grupie Bibby Financial Services, prowadzącej działalność w 16 państwach na całym świecie, często wymieniamy się informacjami na temat finansowania działalności małych i średnich przedsiębiorstw, w tym finansowania handlu zagranicznego. Wiemy więc, że trudności, jakie napotykają firmy z tego sektora, są bardzo podobne we wszystkich zakątkach świata. Oczywiście, obserwujemy pewne różnice w dyscyplinie płatniczej oraz podejściu do kredytu kupieckiego, ale wszędzie firmy potrzebują wsparcia partnerów zewnętrznych i odpowiedniego finansowania, aby móc rozwinąć biznes.

Ostatnio Bibby Financial Services przygotowało raport pokazujący, w jaki sposób MSP radzą sobie we współpracy z zagranicznymi kontrahentami. Dla firm z tego sektora negocjowanie warunków płatności jest szczególnie skomplikowane zarówno w wymiarze językowym, prawnym, jak i stref czasowych. Tradycyjnie istnieją różnice w podejściu do kredytu kupieckiego pomiędzy krajami Europy Północnej i Południowej. W Skandynawii, Niemczech i Holandii udzielanie kredytu kupieckiego na okres dłuższy niż 30 dni należy do wyjątków, natomiast w krajach, takich jak: Włochy, Grecja czy Hiszpania, płatności po 90 i więcej dniach są po-

wszechną praktyką. Jedyne wyjaśnienie wydaje się związane z różnicami kulturowymi: odmiennym poczuciem czasu i pilności spraw.

Na wykresach pokazujemy różnice w dyscyplinie płatniczej pomiędzy poszczególnymi krajami¹.



Źródło: Bibby Financial Services, raport „Credit Terms: Holding Business Back”.

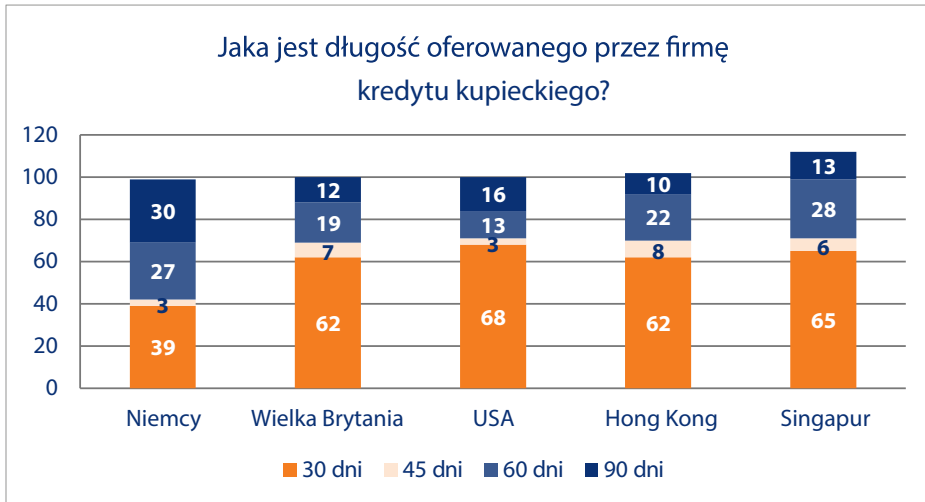
Na przykład Niemcy są dość powściągliwi w oferowaniu kredytu kupieckiego, natomiast w Wielkiej Brytanii czy Singapurze ta praktyka handlowa stosowana jest całkiem często.

Długość oferowanego kredytu również zmienia się w zależności od kraju: w Niemczech stosunkowo często stosuje się wydłużone terminy płatności; z kolei w USA i Wielkiej Brytanii najpopularniejsze jest oferowanie klientom terminu 30 dniowego.

To proste porównanie pokazuje, jak ważne jest, aby firma przed rozpoczęciem eksportu poświęciła czas na zapoznanie się z praktykami płatniczymi w danym kraju – w ten sposób będzie mogła dostosować swoje wymagania do lokalnych zwyczajów i uniknie problemów w negocjacjach. Po raz kolejny potwierdza się reguła, że dobry partner – taki jak np. mię-

¹ *Credit terms: Holding business back*. Dostępny w Internecie: <http://www.bibbyfinancialservices.com/~media/Downloads/research_reports/Bibby%20Financial%20Services%20Credit%20Terms%20Report.pdf>.

dzynarodowa firma faktoringowa – wiele może wyjaśnić i ułatwić początkującemu eksporterowi.



Od kilku lat obserwujemy na całym świecie trend wzrostowy w sprzedaży w rachunku otwartym. Ta ryzykowna forma kontaktów handlowych pokazuje siłę nabywców, a dostawców z sektora MSP zmusza do poszukiwania źródeł finansowania płynności. Zdaniem Petera Mulroya, sekretarza generalnego Factors Chain International, faktorzy pełnią niezwykle istotną rolę, wspierając rozwój handlu międzynarodowego prowadzonego w rachunku otwartym. 20 lat temu większość firm faktoringowych zrzeszonych w tej organizacji koncentrowała swoją działalność na rynku europejskim, obecnie jest to zaledwie jedna trzecia. W ostatnich latach istotnie wzrosło znaczenie Azji, a szczególnie Chin, na które przypada obecnie ponad 20% obrotów faktoringu transgranicznego. Dzięki usługom faktoringowym rozwijają się również relacje handlowe z krajami regionu subsaharyjskiego, Afryki, Południowej Azji i Ameryki Środkowej².

² Informacja prasowa FCI z 8 kwietnia 2014 roku.

Rozwój faktoringu eksportowego

W Polsce od 10 lat popularność faktoringu eksportowego stale rośnie, co obrazuje poniższa tabela. W ubiegłym roku 19% obrotów wszystkich faktorów działających w Polsce stanowił faktoring eksportowy. Obroty w faktoringu eksportowym wzrosły w 2013 roku o ponad 18% w porównaniu z rokiem 2012.

Tabela 1. Faktoring eksportowy w Polsce (dane PZF).

Rok	Wartość obrotów		Struktura obrotów			Liczba klientów	Liczba dłużników	Liczba sfinansowanych faktur	Obroty w faktoringu eksportowym
	w mln PLN		Faktoring krajowy	Faktoring eksportowy	Faktoring import				
	PZF	Cały rynek							
2005	11.290	14.175	91%	6%	3%	1.400	35.000	1.400.000	677,4
2006	13.770	17.000	87%	11%	2%	1.600	38.000	1.410.000	1.514,7
2007	18.801	30.717	84%	15%	1%	1.608	49.024	1.626.844	2.820,15
2008	32.865	47.900	78%	21%	1%	2.031	47.913	1.888.403	6.901,65
2009	30.032	51.352	75%	23%	2%	1.702	47.805	1.977.700	6.907,36
2010	55.913	64.195	76%	23%	1%	3.210	76.943	3.187.089	12.859,99
2011	67.105	79.366	79%	20%	1%	4.106	81.653	3.655.715	13.421
2012	81.806	113.100	79%	19%	2%	4.706	89.204	3.761.550	15.543,14
2013	96.583	130.960	79%	19%	2%	5.438	106.445	4.405.787	18.350,77

Na świecie dynamika wzrostu faktoringu eksportowego jest ponad dwukrotnie wyższa niż faktoringu krajowego. Firmy zrzeszone w Factors Chain International w 2013 roku udzieliły finansowania w ramach faktoringu eksportowego na kwotę 219,3 mln euro, co stanowi wzrost o 14% w stosunku do poprzedniego roku. W tym samym czasie wartość faktoringu krajowego wzrosła o 6%. Faktoring eksportowy stanowił 15,5% w obrotach faktorów

zrzeszonych w FCI. Jest to więc wartość zbliżona do sytuacji, którą obserwujemy na rynku polskim³.

Patrząc w przyszłość, spodziewamy się – zarówno my w Bibby Financial Services, jak i nasi partnerzy w International Factors Group – że terminy płatności w obrocie gospodarczym pomiędzy krajami Unii Europejskiej nie będą się już wydłużać. Sprzyja temu unijne ustawodawstwo, regulujące terminy płatności w relacjach handlowych z administracją publiczną. Oczywiście, pomiędzy prywatnymi przedsiębiorstwami wciąż będzie istniała swoboda w kształtowaniu zasad współpracy, jednak wierzymy, że dobre praktyki rynkowe i regulowanie płatności na czas będą się upowszechniać.

Na dobre wyniki polskiego eksportu składa się praca setek tysięcy małych i średnich przedsiębiorstw, które podejmują współpracę z zagranicznymi kontrahentami, często działając w warunkach niepewności rynkowej. Kolejne setki tysięcy przedsiębiorstw nie chcą ryzykować utraty własnej płynności wskutek niewypłacalności kontrahenta i dlatego nie decydują się na eksport. Faktoring to dobre rozwiązanie – alternatywne do produktów bankowych i ubezpieczeniowych – wspierające właśnie MSP w ich ekspansji na rynki zagraniczne.

³ Źródło: Informacja prasowa FCI z 8 kwietnia 2014 roku.

Faktoring jako element polityki handlowej i zarządzania ryzykiem

Założenie firmy, a więc – mówiąc obrazowo – jej strony kosztowej, wymaga kapitału. Posiadając kapitał i pomysł, można rozpocząć działalność, co nie jest najtrudniejszym zadaniem. O wiele większym wyzwaniem jest zbudowanie strony przychodowej, która krok po kroku, kwartał po kwartale, będzie powoli bilansowała stronę rozchodową.

Sprawne prowadzenie polityki handlowej to istota funkcjonowania każdego przedsiębiorstwa. Posiadanie wyspecjalizowanego działu zakupów, dbającego o ciągłość i dobre warunki dostaw, oraz skutecznego działu sprzedaży, który potrafi szybko zamienić posiadaną ofertę handlową w realne dostawy do odbiorców, to pewność, że – w aspekcie komercyjnym – obrany kierunek jest właściwy. To, gdzie kupimy surowce, półprodukty, produkty czy usługi, gdzie sprzedamy produkt finalny, po jakiej cenie i na jakich warunkach, decyduje o powodzeniu prowadzonej działalności gospodarczej.

Z księgowego punktu widzenia wynikiem tej aktywności są należności i zobowiązania handlowe, które z czasem stają się bardzo istotnymi pozycjami bilansowymi, a zarządzanie nimi – poważnym przedsięwzięciem. Ich wzajemna relacja kwotowa oraz okresowa rotacja sald tych pozycji są podstawowymi determinantami bezpiecznego funkcjonowania. Naturalna asymetria kwotowo-czasowa, jaka pojawia się pomiędzy stroną zobowiązań i należności, stawia przed zarządzającymi przedsiębiorstwem poważne wyzwanie, jakim jest próba jak najdokładniejszego dopasowania cyklów i kwot rotacji własnych płatności oraz płatności należnych firmie. Jest to zatem swoisty kompromis pomiędzy celami, które chcą i muszą zrealizować siły sprzedażowe firmy (zbudować za wszelką cenę jak największy przychód), a tym, do czego dążą osoby odpowiedzialne za finanse i ryzyko (kontrola cen, negocjowanych terminów, spływu należności). Jest to trudne zadanie, ponieważ – z naturalnych względów – dostawcy starają się

jak najbardziej skrócić długość terminów płatności, po których zapadają nasze zobowiązania, z drugiej strony odbiorcy (mając do dyspozycji wielu oferentów) żądają coraz dłuższych okresów kredytu kupieckiego, co widać niemal w każdej branży. Aby sprostać wymaganiom rynkowym i ogólnemu trendowi spadających cen i wydłużających się terminów płatności, własne siły sprzedażowe stają się wewnątrz firmy dość silną grupą nacisku, która jest swoistym przedłużeniem i wzmocnieniem pozycji negocjacyjnej samego odbiorcy. A przecież zrealizowanie zamówień sprzedażowych to dopiero początek procesu, którego szczęśliwym finałem będzie terminowy spływ należności. Realne, a nie „papierowe”, bilansowanie strony kosztowej następuje dopiero po otrzymaniu zapłaty. Niezapłacona sprzedaż (kiedy na rynku negocjowane są coraz dłuższe terminy płatności) to tylko przychód „papierowy” i jedynie księgowo – a nie realnie – równoważy koszty. Co więcej, choć umówiony i odroczony w czasie spływ powinien nastąpić (w wyznaczonym terminie płatności), może przecież do niego nie dojść bądź – przez okresowe kłopoty płynnościowe odbiorcy – może się znacznie opóźnić. A to, przy dużej skali długu i dużym opóźnieniu, może doprowadzić do problemów płynnościowych dostawcy, które w relatywnie krótkim czasie mogą się zakończyć jego upadłością.

Niestety jest tak, że bardzo dużo bankrutujących przedsiębiorstw to firmy – wydawałoby się – „zdrowe”, ale zdrowe jedynie „papierowo”. A to z kolei powoduje, że najczęściej na kwartał lub dwa przed niewypłacalnością w dokumentach finansowych firmy nie da się wyraźnie dostrzec zbliżającego się dramatu. Dzieje się tak, ponieważ realnie ponoszone koszty działalności są bilansowane w dużej mierze jedynie opóźnionym spływem należności, już dawno zapisanym w księgach jako przychód. Przy nawarstwianiu się „niezapłaconych” cykli sprzedażowych i – często – przy rosnących zatorach płatniczych dochodzi w końcu do najbardziej negatywnego finału, jakim jest upadłość. Losy firmy zależą zatem od sprawnego i efektywnego zarządzania przepływami pieniężnymi, tak aby ich dopasowanie po stronie zobowiązań i należności było kwotowo i czasowo jak najbardziej zbliżone, a luki płynnościowe powstające mimo tego dopasowania sfinansowane z innych źródeł. Wydaje się, że w tym kontekście bardzo dobrym rozwiązaniem, będącym efektywnym wsparciem polityki handlowej oraz zarządzania ryzykiem i płynnością – jest faktoring.

Pierwsze skojarzenie z faktoringiem, jakie przychodzi na myśl, to oczywiście należności, ponieważ z definicji klasycznej rozwiązania faktoringo-

we dają możliwość dyskontowania przed terminem płatności przyszlých wpływów z tytułu powstałych wierzytelności, a więc zrealizowanie wcześniej sprzedaży. Faktoring zapewnia zatem płynność pozwalającą pokrywać luki wynikające z niedokładnego dopasowania przepływów. Niemniej jego rola w firmie może być i jest znacznie szersza. Po pierwsze jest rozwiązaniem, które daje przewagę konkurencyjną w dziedzinie handlu. Korzystając z faktoringu, możemy zaakceptować dłuższe niż standardowe w branży okresy kredytu kupieckiego, przez co sami możemy zaoferować swoim kontrahentom lepsze warunki płatności (nawet przy wyższej marży, niż oferują konkurenci), a to z kolei może warunkować rozpoczęcie lub kontynuowanie dalszej współpracy z nimi. Po drugie, faktoring jest jednym z tych narzędzi, które trwale poprawia i utrzymuje na wysokim poziomie moralność płatniczą odbiorców. Poprzez faktoring w relacji handlowej pojawia się nowy wierzyciel (bank lub firma faktoringowa), co już samo w sobie ma dość duże znaczenie dla „jakości” spływu długu, ale dodatkowo jest to wierzyciel będący czynnym inkasentem płatności z tytułu należnych firmie kwot (potwierdza dług, przypomina o zapłacie, wysyła ponaglenia, wykonuje telefony, a także – jeżeli jest to konieczne – negocjuje spłatę w ratach). Po trzecie, istnieje możliwość dodatkowego zabezpieczenia się przed brakiem zapłaty długu handlowego przez odbiorcę (w ramach rozwiązań bez regresu). Faktoring klasyczny jest zatem świetnym sposobem na wsparcie polityki sprzedaży, zarządzania płynnością, ale także na „urealnienie” przychodów zrealizowanych w wyniku tej sprzedaży. Pozwala wykorzystać dla firmy niepracujące aktywo, jakim są należności, a jednocześnie znacząco je chroni, przez co zwiększa bezpieczeństwo funkcjonowania i istnienia przedsiębiorstwa.

To jednak nie koniec. Należy się przecież zająć także stroną zobowiązań. Ona także wymaga zarządzania i wsparcia, które może zapewnić przewagę konkurencyjną i lepsze dopasowanie kosztów do przychodów. I tu także bardzo dobrą propozycją wydaje się faktoring, ale faktoring odwrotny (lub odwrócony). Jego odwrotność polega na tym, że klientem instytucji faktoringowej – inaczej niż w faktoringu klasycznym, gdzie jest to firma występująca w roli dostawcy – jest odbiorca towaru lub usługi, a więc dłużnik handlowy. Podstawowym celem tego rozwiązania jest spłata za klienta (dłużnika) jego zobowiązań wobec dostawców. Powodów, dla których można skorzystać z faktoringu odwrotnego, jest kilka. Po pierwsze, może on służyć wydłużeniu terminów płatności u dostawców. Zaoferowanie im

„pewności” zapłaty przez bank czy firmę faktoringową, przed fakturowym terminem, całości kwoty zobowiązania to bardzo dobry element w negocjacjach z kontrahentami po stronie dostaw. To sygnał, że jesteśmy wiarygodnym partnerem handlowym, któremu instytucja finansowa ufa, ponieważ wie, że płacąc w naszym imieniu długi, ma pewność, że je odzyska. Po drugie, faktor jako nowy wierzyciel (ponieważ – podobnie jak w faktoringu klasycznym – wszedł w miejsce pierwotnego wierzyciela handlowego) może dać swojemu klientowi (czyli dłużnikowi handlowemu) dłuższy czas na spłatę zobowiązania, co dodatkowo ułatwia dopasowanie strony zobowiązań do czasookresów spływu należności, jednak bez konieczności wydłużania pierwotnych terminów przez dostawców, którzy zostali już przecież spłaceni. W tym wariantcie spłata długu wobec naszych dostawców może zostać dokonana w terminie, który pozwala na zrealizowanie wynegocjowanych z nimi skont. Nie dość zatem, że czas zapłaty zostanie lepiej dostosowany do potrzeb klienta, to jeszcze spłacając zadłużenie wcześniej, klient uzyska korzyść finansową, która w wielu przypadkach może być zbliżona, lub nawet większa, niż koszt sfinansowania pojedynczego zobowiązania w ramach linii faktoringowej. Ważne jest także to, że umowa faktoringowa (dotycząca faktoringu klasycznego czy odwrotnego), poprzez wejście (za pomocą cesji lub subrogacji) instytucji faktoringowej w prawa wierzyciela, nie zmienia charakteru pierwotnego zobowiązania. Dłużnik jest nadal dłużnikiem z tytułu wiarygodności handlowej.

Połączenie tych dwóch rozwiązań daje firmie bardzo wiele. W obrębie polityki handlowej otrzymujemy dodatkowe argumenty, które mogą poprawić naszą konkurencyjność po stronie sprzedaży i polepszyć sytuację płatniczą po stronie zakupów. Płynność z „odmrożonych” należności plus cykliczne i bezpośrednie spłaty zobowiązań wobec dostawców pozwalają na uzyskanie okresowego dopasowania sald i terminów rotacji (a nawet stopniowego ich skracania), przy jednoczesnym generowaniu rosnącej nadwyżki gotówki, którą można wykorzystać na dalszy rozwój działalności. Prewencja i ochrona należności znacząco zwiększa pewność, że realna zapłata za sprzedaż nastąpi. Realizacja skont za wcześniejszą płatność zobowiązań handlowych oznacza realizację dodatkowego przychodu, który realnie zmniejsza koszt całego rozwiązania faktoringowego, a w niektórych przypadkach (przy wysokich skontach) przynosi nawet (netto) dochód. Faktoring daje także korzyści bilansowe. Po stronie aktywnej bilansu firmy faktoring korzystnie zmienia jego strukturę (saldo należności staje się

saldem gotówkowym), a po stronie pasywów jego wpływ jest neutralny (bo jest to zobowiązanie pozabilansowe lub pozostaje nadal zobowiązaniem handlowym).

Wbudowanie rozwiązań faktoringowych w codzienne funkcjonowanie mądrze zarządzanego przedsiębiorstwa nie dość, że pozwala jej przecho-
dzić łagodniej gorsze cykle koniunkturalne, to jeszcze wpływa na poprawę
wskaźników ekonomicznych opisujących jej kondycję. A ta z kolei decyduje
o tym, czy i w jakim stopniu oraz przy jakich zabezpieczeniach możemy
korzystać z innych źródeł finansowania.

Postępowanie z ryzykiem należności przy faktoringu

Opracowując plan działalności przedsiębiorstwa, zidentyfikowano problemy z finansowaniem wzrastającego biznesu, jak również problemy z utrzymaniem płynności. Przeprowadzone analizy wskazały za jako niemal niemożliwe pozyskanie kredytowania ze względu na za małą zdolność kredytową przedsiębiorstwa, ograniczoną głównie przez niewystarczające zabezpieczenia rzeczowe.

Przy tak sformułowanym problemie bardzo użytecznym i atrakcyjnym rozwiązaniem jest faktoring, którym interesowano się w przedsiębiorstwie od jakiegoś czasu, jako że stanowi on źródło finansowania działalności dla tych przedsiębiorstw, które z tytułu dostaw towarów czy wykonywanych usług wystawiają faktury z odroczonym terminem płatności. Może on się stać uzupełnieniem finansowania kredytowego, gdyż pozwala uwolnić zasoby płynności, jakie tkwią w należnościach handlowych, które same stanowią też zabezpieczenie transakcji. Ponadto jest produktem odnawialnym. Finansowanie udzielone w ramach limitu, z którego korzysta firma, jest cyklicznie uzupełniane przez jej kontrahentów handlowych – odbiorców, a nie przez samego beneficjenta finansowania.

Obecnie jest też instrumentem finansowym proponowanym przez banki chętniej niż tradycyjne kredyty, a to ze względu na brak bezpośredniego związku z polityką kredytową banku i łatwiejszymi do ustanowienia zabezpieczeniami. Przedsiębiorstwo otrzymuje gotówkę zamrożoną w należnościach i tym samym poprawia płynność finansową oraz zmniejsza zapotrzebowanie na kapitał obrotowy i finansowanie zewnętrzne z kredytów bankowych.

Poprawa płynności. Cel strategiczny

Jednym z celów strategicznych każdego przedsiębiorstwa jest zapewnienie mu płynności, czyli zdolności realizowania bieżących płatności. Realizacja tak postawionego celu mierzona może być za pomocą dwóch wskaźników: wskaźnika bieżącej płynności (ang. *current ratio*) oraz wskaźnika szybkiej płynności (ang. *quick ratio*). Może być także realizowana przy użyciu narzędzia, coraz częściej stosowanego, jakim jest ZKW – Zrównoważona Karta Wyników (ang. BSC, *Balanced Scorecard*), która pozwala przenieść strategię na rutynową, codzienną działalność operacyjną przedsiębiorstwa. W tabeli 1. pokazano fragment opracowanej w przedsiębiorstwie Zrównoważonej Karty Wyników, dotyczący jednego celu w perspektywie finansowej.

Tabela 1. Perspektywa finansowa – cel strategiczny: utrzymanie płynności finansowej.

Cel strategiczny	Utrzymanie płynności finansowej
Mierniki	Wskaźnik bieżącej płynności Wskaźnik szybkiej płynności
Sposób pomiaru	1. Wskaźnik bieżącej płynności ustala się jako relację aktywów bieżących do zobowiązań bieżących. 2. Wskaźnik przyspieszonej płynności ustala się jako relację aktywów płynnych do zobowiązań bieżących.
Źródła pozyskania informacji	Sprawozdania F01, F02 System finansowo-księgowy
Wartości oczekiwane	1. Wskaźnik bieżącej płynności: 1.5–2,1 2. Wskaźnik szybkiej płynności: 0.8–1,1
Zadanie niezbędne do osiągnięcia celu	Zapewnienie racjonalnego poziomu zapasów materiałowych i części zamiennych Zapewnienie racjonalnego zapasu wyrobów gotowych Zapewnienie terminowych płatności za faktury Zapewnienie dodatkowego finansowania z faktoringu

Zadania operacyjne

Wszystkie zadania niezbędne do wykonania dla zapewnienia płynności (pokazane w tabeli 1.), by można je było wykorzystać w zarządzaniu ope-

racyjnym, przełożono na niższe poziomy zarządzania w sposób pokazany poniżej. Przełożenie to obejmowało zdefiniowanie zadań i związanego z nimi ryzyka, było dokonywane metodą *top-down* i *bottom-up* w procesie sporządzania planu działalności jednostki (business planu), a narzędziem, którym się posłużono, była analiza SWOT.

Zarząd

Zadania w zakresie finansowania bieżącej działalności:

- 1) zapewnienie dodatkowego finansowania za pomocą faktoringu – zawarcie umowy i jej wdrożenie.

Marketing i Sprzedaż

Zadania w zakresie sprzedaży:

- 1) weryfikacja odbiorców pod względem terminowego regulowania płatności oraz pod względem ich sytuacji finansowej,
- 2) wprowadzenie do umów sprzedaży zapisów umożliwiających cesję wierzytelności,
- 3) wspomaganie faktoringu w relacjach przedsiębiorstwo–odbiorca–faktor.

Zadania w zakresie zakupów:

- 1) zapewnienie racjonalnego poziomu zapasów materiałów reklamowych i promocyjnych (współczynnik rotacji zapasów materiałów reklamowych i promocyjnych winien być na poziomie nie większym niż 15 dni).

Logistyka

Zadania w zakresie sprzedaży:

- 1) terminowa wysyłka wyrobów gotowych,
- 2) zapewnienie racjonalnego poziomu wyrobów gotowych w magazynie (współczynnik rotacji wyrobów gotowych nie powinien być na poziomie większym niż 35 dni).

Zadania w zakresie zakupów:

- 1) terminowe zakupy surowców i materiałów,
- 2) dokonywanie zakupów z odroczonym terminem płatności, by średni czas zobowiązań w dniach był nie mniejszy niż 45 dni,
- 3) zapewnienie racjonalnego poziomu zapasów surowców i materiałów w magazynie (współczynnik rotacji zapasów wytypowanych surowców i materiałów winien być na poziomie nie większym niż 30 dni).

Produkcja

Zadania w zakresie sprzedaży:

- 1) terminowe wykonanie zaplanowanej produkcji.

Usługi

Zadania w zakresie sprzedaży:

- 1) terminowe wykonanie zaplanowanych usług.

Administracja i księgowość

Zadania w zakresie sprzedaży:

- 1) monitorowanie płatności,
- 2) ponaglanie i wzywanie do zapłaty,
- 3) parametryzowanie usługi faktoringowej,
- 4) inicjowanie windykacji należności.

Zadania w zakresie zakupów:

- 1) zapewnienie racjonalnego poziomu zapasów materiałów na poziomie 90% ubiegłego roku (współczynnik rotacji zapasów materiałów administracyjnych winien być na poziomie nie większym niż 15 dni).

Postępowanie z ryzykiem

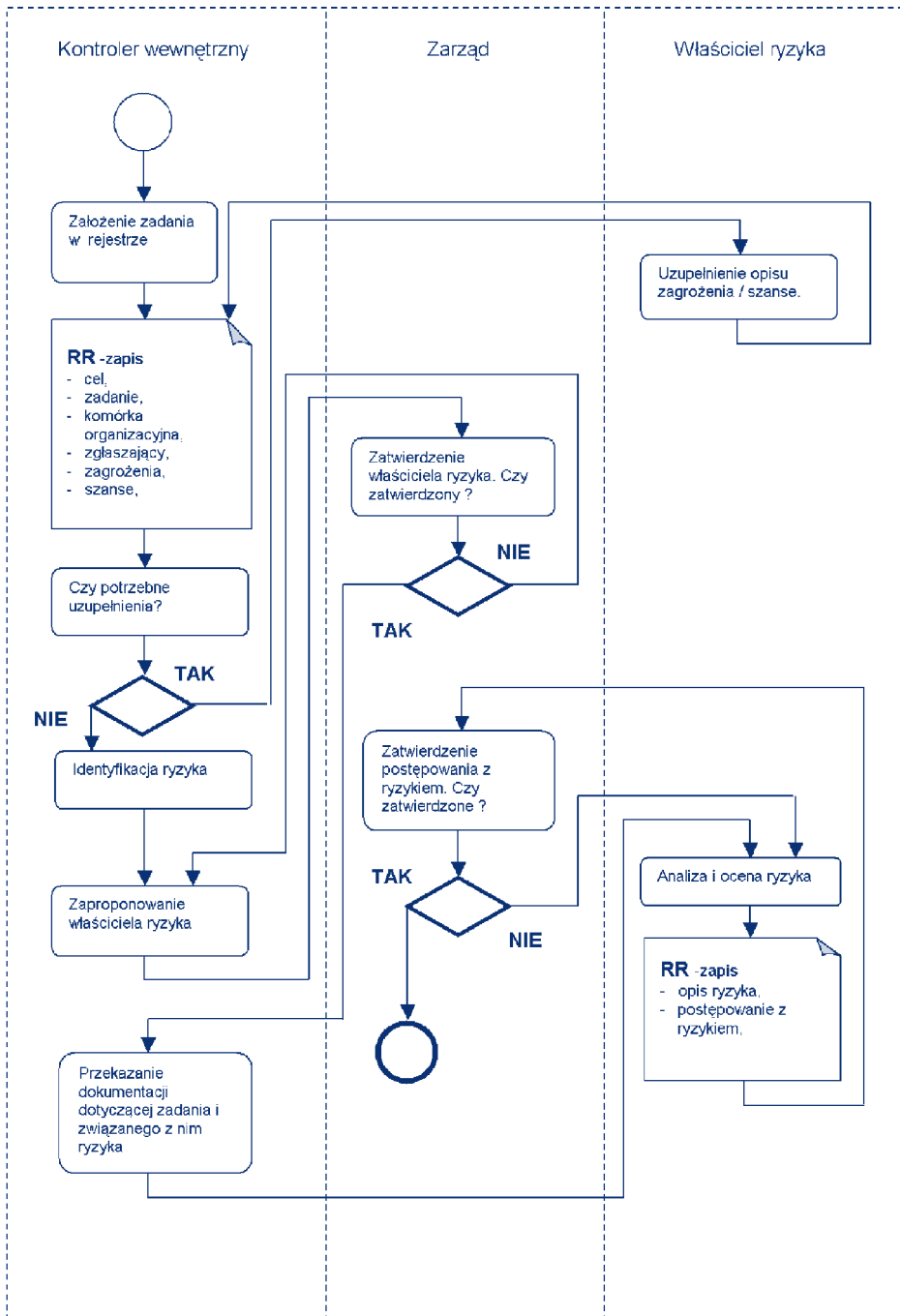
Jednym z elementów struktury zarządzania ryzykiem w omawianym przedsiębiorstwie jest „Rejestr ryzyk”. Standardowo rejestr jest tworzony przy opracowywaniu planu działalności przedsiębiorstwa na kolejny rok. Jest w ten sposób procesem powtarzalnym (systematycznym) i zintegrowanym z procesem planowania działalności.

Stanowi centralne miejsce, zawierające informacje o tym:

- na jakie ryzyko są narażone poszczególne cele w prowadzonej działalności?
- kto odpowiada za zarządzanie ryzykiem poszczególnych celów biznesowych?
- jakie działania podjęto dla eliminacji lub minimalizacji ryzyka?

Sposób jego prowadzenia pokazano na rysunku 1.

Rysunek 1. Obieg dokumentu „Rejestr ryzyk – RR”.



Zadania związane z prowadzeniem rejestru, powierzone kontrolerowi wewnętrznemu, obejmują:

- przeglądanie analiz SWOT dla wszystkich celów organizacji i zadań oraz innych dokumentów, na których opisano zagrożenia lub szanse dla realizacji celów jednostki,
- wpisywanie do rejestru:
 - zadań komórki związanych z realizowanym celem,
 - zagrożeń i szans,
- żądanie wyjaśnień i uzupełnień, w przypadkach gdy przedstawione opisy są niezrozumiałe, nieczytelne lub niewystarczające,
- grupowanie zagrożeń i szans względem źródła, przyczyny i obszaru ewentualnej ich materializacji,
- proponowanie powierzenia zadania właściciela ryzyka określonym pracownikom,
- przekazywanie zebranej dokumentacji właścicielom ryzyka.

Istotnym elementem w procesie zarządzania ryzykiem jest wyznaczenie właścicieli ryzyka – osób odpowiedzialnych za zarządzanie ryzykiem. Przy czym wyróżnia się dwa typy właścicieli ryzyka:

- właściciel ryzyka na poziomie zarządu,
- właściciel ryzyka na poziomie operacyjnym.

W omawianym procesie postępowania z ryzykiem pełnią oni rolę znaczącą. Po pierwsze, analizują zagrożenia i szanse, związane z realizowanymi celami. Analiza taka ma na celu oszacowanie:

- prawdopodobieństwa jego wystąpienia, przy uwzględnieniu podatności, zabezpieczeń oraz danych historycznych,
- skutku, jaki będzie miało ewentualne wystąpienie zagrożenia,
- powiązań pomiędzy ryzykami z różnych obszarów.

Po drugie, opisują ryzyka, których właścicielami zostali ustanowieni. Oceniając poziom ryzyka, używa się sformułowań:

- ryzyko znikome, oznaczające, że nie są wymagane działania ograniczające ryzyko,
- ryzyko znaczące, które należy monitorować, a ponadto trzeba uwzględnić działania redukujące potencjalne zagrożenie i/lub uwzględnić mechanizmy nadzoru,
- ryzyko krytyczne, które należy zredukować, wprowadzając odpowiednie działania redukujące potencjalne zagrożenie i/lub wprowadzać mechanizmy nadzoru.

Po trzecie, przedstawiają rekomendacje co do sposobu postępowania z nim. Na koniec rekomendacje właścicieli ryzyka co do postępowania z ryzykiem są oceniane i rozważane z Zarządem i dopiero po ich zatwierdzeniu – wyborze są podstawą do podjęcia wymaganych działań eliminujących lub ograniczających ryzyko do akceptowalnego poziomu (tzw. apetytu na ryzyko).

Faktoring

Nowym zagadnieniem, z którym przyszło się zmierzyć przedsiębiorstwu, jest dodatkowe finansowanie bieżącej działalności z faktoringu. Choć usługa ta jest obecna na rynku polskim od wielu lat, to – jak się wydaje kierownictwu przedsiębiorstwa – ciągle za mała jest jej znajomość wśród przedsiębiorców, a także i wśród pracowników na co dzień zajmujących się finansami. Z tego też powodu, jej wdrożenie objęto szczególną troską. Zadania, jakie postawiono dla poprawy płynności, a które wynikają z wdrożenia faktoringu w przedsiębiorstwie, są następujące:

- 1) zawarcie umowy faktoringowej,
- 2) parametryzowanie usługi faktoringowej,
- 3) wspomaganie odbiorców usługi faktoringowej.

Umowa

Procesy dotyczące wyboru dostawców są w przedsiębiorstwie dobrze opisane i wszystkim znane. Zawierają standardowe procedury wyboru przedmiotu dostawy i dostawcy, a także wymagania specyficzne, które dla wyboru nowej usługi, jaką jest faktoring, zaprezentowano poniżej. Zdecydowano dokonać wyboru usługi i jej dostawcy w działaniu nieprzetargowym. W pierwszej kolejności wysłano zapytanie ofertowe do potencjalnych dostawców, których dane pozyskano z różnych źródeł, takich jak:

- 1) propozycje opiekuna klienta w banku,
- 2) akwizycja własna faktorów,
- 3) rekomendacje PZF,
- 4) Internet,
- 5) reklamy prasowe,

- 6) artykuły sponsorowane,
- 7) pośrednicy i doradcy finansowi, brokerzy faktoringowi.

Poruszono w nim następujące kwestie:

- 1) rodzaj pożądanej usługi – faktoring bez przejęcia ryzyka niewypłacalności odbiorców, usługa odpowiadająca obecnym, rzeczywistym potrzebom przedsiębiorstwa, którą można łatwo uzupełnić o ubezpieczenie należności z polisy ubezpieczeniowej,
- 2) wnioskowany poziom limitu faktoringowego,
- 3) kwoty limitów na finansowanie należności przysługujących od poszczególnych odbiorców,
- 4) horyzont czasowy finansowania,
- 5) warunki kredytu kupieckiego dla poszczególnych klientów,
- 6) prośba o przekazanie wzoru umowy faktoringowej.

Na podstawie analizy ofert faktoringowych wybrano dwie instytucje, z którymi negocjowano warunki współpracy. Po pierwsze, negocjowano wartości parametrów, takich jak:

- wysokość zaliczkowania faktur przedkładanych do wykupu (wysokość zaliczek jest uzależniona od wysokości korekt do faktur; przeciętny poziom zaliczkowania wierzytelności to 70–90% ich nominalnej wartości),
- wysokość limitu faktoringowego i podlimitów kredytowych dla poszczególnych klientów,
- maksymalna i minimalna kwota wierzytelności,
- maksymalny i minimalny okres płatności,
- rodzaje dokumentów, na podstawie których uruchamiane jest finansowanie,
- długość okresu bezregresowego.

Aby w jak najwyższym stopniu zoptymalizować ofertę i zabezpieczyć umowę, ustalanie wartości podanych powyżej parametrów poprzedzono wszechstronną analizą odbiorców przedsiębiorstwa oraz jakości portfela wierzytelności, przeprowadzaną przez obie strony umowy. To dłużnicy faktoringowi są bowiem płatnikami wierzytelności i z tego względu faktor, włączając ich w finansowanie faktoringowe, zwraca szczególną uwagę na:

- liczbę odbiorców w portfelu faktoranta (im większa liczba, tym większe rozproszenie i tym mniejsze ryzyko, a współczynnik koncentracji na poszczególnych odbiorcach na poziomie 10–20% uważane są przez faktorów za standardowe, bezpieczne, zaś dłużnicy o takiej koncentracji – za niewymagających wnikliwej analizy),

- branżę i obszar, w której działają,
- wielkość obrotów,
- zdolność kredytową,
- przebieg historii dotychczasowej współpracy między przedsiębiorstwem a jego odbiorcami (wysokość wierzytelności, średni okres płatności),
- umowy handlowe zawarte między przedsiębiorstwem a jego odbiorcami, będące podstawą powstania wierzytelności, a w tym, czy istnieje warunkowy lub bezwarunkowy zakaz przelewu wierzytelności.

Przy czym podstawowa analiza odbiorców bazuje przede wszystkim na informacjach oraz dokumentach rozrachunkowych dostarczonych przez przedsiębiorstwo (faktoranta), a w tym na tych, jakie faktorant uzyska od odbiorcy. Po drugie, negocjowano bardzo ważne klauzule z perspektywy przedsiębiorstwa – te, na których podstawie faktor może:

- wstrzymać finansowanie faktoranta,
- dokonać cesji zwrotnej wobec faktoranta,
- rozwiązać umowę.

Oczywiście, za akceptowalne uznano zapisy dające faktorowi prawo wstrzymania finansowania, czy nawet rozwiązania umowy wskutek umyślnego wprowadzenia w błąd, oświadczenia przez faktoranta nieprawdy lub zatajenia ważnych informacji na temat sytuacji odbiorcy, które faktorant bezsprzecznie posiadał. Natomiast za nie do zaakceptowania uznano klauzule mówiące o prawie faktora do wstrzymania finansowania w wyniku subiektywnych ocen dokonanych przez faktora, dotyczących możliwości wystąpienia pewnych zdarzeń związanych z sytuacją finansową faktoranta i/lub jego klientów. Ponadto określono, jak przebiegać będzie współpraca w przypadku zdarzeń, gdy:

- któryś z odbiorców przekroczy ustalony limit,
- u któregoś z odbiorców pojawią się znaczące kwoty korekt,
- firma uzyska dodatkowe zamówienia i dotychczasowy maksymalny limit finansowania okaże się niewystarczający.

Ważnym elementem umowy faktoringowej są również zabezpieczenia przyjmowane przez faktora, 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:

- weksel *in blanco*,
- poręczenie wekslowe,
- poręczenie według prawa cywilnego,
- pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem bankowym faktoranta,
- przyrzeczenie w trybie art. 391 Kodeksu cywilnego.

Zabezpieczeniem ustanowionym natomiast przez dłużnika faktoringowego jest przeważnie weksel *in blanco*. Jak się też okazuje, sytuacja finansowa przedsiębiorstwa – faktoranta jest istotna, ale nie najważniejsza i nie przesądzająca o udzieleniu finansowania. Czasami, mimo trudnej sytuacji finansowej, wystarczy do zawarcia umowy faktoringowej posiadany potencjał kontynuowania działalności i zdolność przedsiębiorstwa do przetrwania.

Część faktorów zaakceptuje nawet jako klienta podmioty z wpisami w Biurze Informacji Kredytowej (BIK), Biurze Informacji Gospodarczej (BIG) i Krajowym Rejestrze Długów (KRD), z zaległościami w ZUS i zaległościami w Urzędzie Skarbowym.

Rejestr ryzyk

Stworzenie formalnej struktury zarządzania ryzykiem nie powinno być – i w przypadku omawianego przedsiębiorstwa nie jest – działaniem angażującym pracowników do tworzenia dokumentów. Przede wszystkim zadbano o zintegrowanie zarządzania ryzykiem z podstawową działalnością.

Prezentowane przykładowe dokumenty z „Rejestru ryzyk” dla:

- umowy faktoringowej (tabela 2.),
- parametryzowania umowy faktoringowej (tabela 3.),
- wspomagania odbiorców usługi faktoringowej (tabela 4.),

stanowią niezbędny opis ryzyka prowadzonej istotnej działalności przedsiębiorstwa oraz podjętych i planowanych działań. Wyznaczono tam właścicieli ryzyka w osobach:

- zastępcy prezesa,
- głównego księgowego,
- szefa sprzedaży.

Są oni odpowiedzialni za zarządzanie ryzykiem i są zobowiązani rozpoznać wszelkie sytuacje, będące źródłem zagrożeń, oraz przygotować przedsiębiorstwo (komórkę organizacyjną) na różne scenariusze rozwo-

ju sytuacji, sytuacji niepewnej i zmiennej. Są osobami najwłaściwymi do redukcji konsekwencji pojawiających się niekorzystnych zdarzeń. Z racji zajmowanego stanowiska odpowiedzialni są również za monitorowanie i okresowe oceny ryzyka wykonywanych zadań w celu zapewnienia płynności finansowej przedsiębiorstwa.

Tabela 2. Rejestr ryzyk – zawarcie umowy faktoringowej.

Cel: zapewnienie płynności	
Zadanie	Komórka organizacyjna
zawarcie umowy faktoringowej	zarząd
Zagrożenia/szanse	Właściciel ryzyka
<ul style="list-style-type: none"> – brak finansowania rozwijającej się działalności, – ograniczenie działalności ze względu na brak finansowania, – wymagany przez odbiorców kredyt kupiecki, – pozyskanie nowych odbiorców ze względu na atrakcyjne warunki kredytu kupieckiego. 	zastępca prezesa
Opis ryzyka	
<ul style="list-style-type: none"> – zatory płatnicze oraz coraz częściej występujące opóźnienia w płatnościach powodują pogorszenie płynności przedsiębiorstwa, – warunki konkurencyjności wymagają zapewniania odbiorcom odroczonej płatności – kredytu kupieckiego, – rozeznanie rynku wskazuje na duże zapotrzebowanie na nowo oferowane produkty, ale brak jest dla nich źródeł finansowania, – prowadzone rozmowy z bankami wskazują na brak możliwości uzyskania kolejnych kredytów obrotowych, – przedsiębiorstwo jest zainteresowane budowaniem stabilnej sieci odbiorców i gotowe jest ponieść część kosztów z tym związanych. 	
Ocena ryzyka/skutki finansowe	
krytyczne	
Postępowanie z ryzykiem	
<ul style="list-style-type: none"> – analiza przebiegu współpracy z odbiorcami, – analiza umów handlowych, – analiza rynku faktoringowego, – przeprowadzenie akcji ofertowej, – wybór zakresu usługi faktoringowej, – zawarcie umowy i wdrożenie usługi. 	
Adnotacje: _____	
ZATWIERDZAM data, podpis	

Tabela 3. Rejestr ryzyk – parametryzowanie usługi faktoringowej.

Cel: zapewnienie płynności	
Zadanie	Komórka organizacyjna
parametryzowanie usługi faktoringowej	administracja i księgowość
Zagrożenia/szanse	Właściciel ryzyka
źle dobrane parametry usługi faktoringowej	Główny Księgowy
Opis ryzyka	
<ul style="list-style-type: none"> – nieodpowiednio dobrana wysokość zaliczek (nie odpowiadająca wysokości korekt do faktur, gdzie pozostała kwota wierzytelności stanowi fundusz gwarancyjny wypłacany klientowi dopiero w momencie otrzymania płatności przez faktora od dłużnika), może powodować zakłócenia w finansowaniu, – nieodpowiednio ustalone podlimity oraz maksymalne okresy płatności dla poszczególnych odbiorców mogą powodować przerwy w finansowaniu, – przyjęta zbyt mała minimalna wartość wierzytelności może powodować za dużą pracochłonność transakcji, a więc i za duże koszty. 	
Ocena ryzyka/skutki finansowe	
krytyczne	
Postępowanie z ryzykiem	
<ul style="list-style-type: none"> – analiza przebiegu współpracy z odbiorcami, – analiza umów handlowych, – wprowadzanie odpowiednich zapisów – parametrów do umowy faktoringowej, uwzględniając to, że maksymalny okres płatności oraz maksymalna wysokość wierzytelności ograniczają ryzyko związane z nagłą zmianą standingu finansowego dłużników, – wprowadzenie do umowy klauzul dotyczących zmiany limitów lub podejmowania innych decyzji umożliwiających firmie maksymalizację dostępności finansowania, – przedstawianie na żądanie faktora 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, – weryfikację prawną umocowania osób, mających wpływ na transakcję. 	
Adnotacje: _____	
ZATWIERDZAM data, podpis	

Tabela 4. Rejestr ryzyk – wspomaganie odbiorców usługi faktoringowej.

Cel: zapewnienie płynności	
Zadanie	Komórka organizacyjna
wspomaganie odbiorców usługi faktoringu	sprzedaż i marketing
Zagrożenia/szanse	Właściciel ryzyka
<ul style="list-style-type: none"> – błędy komunikacyjne, – błędne płatności, – trudności we wzajemnych rozliczeniach, – niska dyscyplina odbiorców i wynikające z niej późniejsze spłaty, – przekroczenie okresu bezregresowego. 	szef sprzedaży
Opis ryzyka	
<ul style="list-style-type: none"> – jeżeli z jakichkolwiek przyczyn nie dojdzie do przekazania przez przedsiębiorstwo omyłkowo otrzymanych od dłużnika środków pieniężnych należnych faktorowi, faktor ma pełne prawo dochodzenia zapłaty od dłużnika, co dla dłużnika oznacza konieczność dokonania ponownej zapłaty kwoty już wcześniej zapłaconej, – brak możliwości dokonania potrąceń należności dłużnika w stosunku do faktora (należności wzajemne), – ryzyko związane z zajęciami wierzytelności będących przedmiotem cesji przez organy egzekucyjne (komorników i innych), – dodatkowe koszty (odsetki) wynikające z mniejszej dyscypliny odbiorców i wynikających z niej późniejszych spłat, – zapłata za wierzytelność nieuregulowaną przez odbiorcę (regres), – dodatkowe koszty wynikające ze zwrotu towaru. 	
Ocena ryzyka/skutki finansowe	
krytyczne	
Postępowanie z ryzykiem	
<ul style="list-style-type: none"> – powiadomienia odbiorcy o dokonanej cesji należności, wskazanie nowego wierzyciela i jego rachunku bankowego, – umieszczanie na fakturze, wystawionej swojemu odbiorcy, klauzuli o następującej treści: „Zgodnie z umową faktoringową wierzytelność została przelana (i tu wymieniana jest nazwa firmy faktoringowej), w związku z czym zapłaty należy dokonać na rachunek faktora (i tu wymieniony jest bank i rachunek faktora)”. – dokonanie właściwych zmian i/lub adnotacji w systemach finansowo-księgowych, – telefony upominające, ponaglenia do zapłaty – monity, wezwania do zapłaty odsetek, podejmowane przez pracownika faktora na wniosek pracownika sprzedaży i marketingu, – w przypadku regresu podjęcie decyzji co do kontynuacji dostaw dla danego dłużnika. 	
Adnotacje: _____	
ZATWIERDZAM data, podpis	

Opisane przez nich ryzyka dotyczą:

- warunków rynkowych prowadzenia działalności,
- warunków konkurencyjności w branży,
- sytuacji płatniczej na rynku oraz występujących na nim tendencji i wręcz patologii,
- pozycji przedsiębiorstwa na rynku, ze szczególnym uwzględnieniem możliwości finansowania działalności,
- współpracy z odbiorcami,
- współpracy z faktorem.

I choć zapisy te są zwykle lakoniczne, pozwalają zwrócić uwagę na istniejące i często cyklicznie powtarzające się problemy, wraz ze zmianą uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych. We wszystkich opisanych ryzykach oceniający poziom ryzyka użyli sformułowań: „ryzyko krytyczne”. Należy zatem je zredukować, wprowadzając odpowiednie działania zapobiegawcze i/lub korygujące.

Natomiast zawarte treści w polu „postępowanie z ryzykiem” są rekomendacją właścicieli ryzyka, i po ich zatwierdzeniu przez Zarząd będą, gdy tego wymagają, podstawą do podjęcia dalszych, szczegółowych działań.

Na koniec warto zauważyć, że zdarzenia niepożądane rzadko zależą od pojedynczego ludzkiego lub technologicznego błędu, ale częściej są wynikiem łańcucha błędów i zdarzeń, w których osoba odpowiedzialna za końcowy błąd jest tylko ostatnim, przypadkowym jego elementem. Z tego też powodu w omawianym przedsiębiorstwie nie wyróżnia się szczególnie wybranego specyficznego rodzaju ryzyka, ale dla wszystkich istotnych działań wdrożono zarządzanie ryzykiem ze wszystkimi jego elementami.

Faktoring dla MSP to nie tylko finansowanie. Vademecum dobrego zarządzania należnościami

Klienci z sektora MSP, którzy decydują się na faktoring, w pierwszej kolejności doceniają jego funkcję finansującą. Praktyka i doświadczenie w zakresie finansowania faktoringowego przekonują przedsiębiorców o dużej wartości usług dodatkowych, oferowanych w ramach tego rozwiązania. Obsługując klientów z sektora MSP, zauważamy, iż większe zainteresowanie usługami dodatkowymi przejawiają ci, którzy już wcześniej korzystali z faktoringu. Wśród nich największe zainteresowanie usługami dodatkowymi odnotowujemy wśród mniejszych firm, czyli **głównie** wśród małych i mikroprzedsiębiorców. Przyjrzymy się zatem, na czym tak bardzo zależy przedsiębiorcom MSP i z czego to wynika.

Brak rozbudowanych struktur organizacyjnych

Mniejsze firmy nie posiadają wyspecjalizowanych działów oraz wykwalifikowanych pracowników o kompetencjach umożliwiających ocenę ryzyka dotyczącego nawiązania współpracy z nowym kontrahentem. Tego rodzaju zadanie wymaga sporządzania analiz finansowych oceniających zdolność do terminowej spłaty kredytu kupieckiego, a następnie sporządzenia odpowiednich umów zabezpieczających interesy dostawcy. Są to procedury wymagające jednocześnie dużej wiedzy i absorbujące czas. Mniejsze przedsiębiorstwa nie mają też wydzielonych osób odpowiedzialnych za monitoring należności i często czynności te wykonują pracownicy odpowiedzialni za prowadzenie księgowości lub działu handlowego, których premie mogą być uzależnione od ściągłości należności. Pracownicy działu handlowego, egzekwując należności od wcześniej pozyskanych klientów, ryzykują pogorszeniem się relacji na tej linii.

Ryzyko można oszacować

Firmy faktoringowe oferujące swoje rozwiązania dla przedsiębiorców z sektora MSP znacząco odciążają przedsiębiorców we wspomnianych zadaniach. Na wstępie instytucja finansująca zapewnia pełną obsługę weryfikacji portfela odbiorców. Kontrahenci są weryfikowani w bazach dostępnych na rynku. Firmy faktoringowe korzystają m.in. z rejestrów dłużników, raportów wywiadowni gospodarczych, a także sprawdzają dyscyplinę płatniczą odbiorcy w innych transakcjach, dostępność limitów w firmach ubezpieczeniowych i ostatecznie, na podstawie posiadanych dokumentów finansowych, dokonują analiz finansowych.

Jest to szczególnie ważne, ponieważ staranna i profesjonalna weryfikacja partnera biznesowego znacząco ogranicza ryzyko niewypłacalności czy nierzetelności ze strony potencjalnego kontrahenta. Przeprowadzenie wspomnianych działań na własną rękę jest najczęściej poza możliwościami małych firm.

Najmniejsi klienci bardzo cenią sobie również wynikającą z tego zmianę układu sił w relacjach mały klient–duży odbiorca. Od chwili rozpoczęcia współpracy z firmą faktoringową mały lub średni przedsiębiorca może być pewien, iż ma za sobą wsparcie dużej instytucji, która przede wszystkim zweryfikuje większego kontrahenta, udzieli solidnego zaplecza finansowego, profesjonalnie zadba o monitoring spłat jego należności, a w skrajnym przypadku zaoferuje usługę windykacji tych należności.

Outsourcing obsługi należności

Klienci, którzy wcześniej korzystali z usługi faktoringowej, zdecydowanie bardziej doceniają pozafinansowe funkcje faktoringu. W tej grupie przedsiębiorców najczęstsze pytania są związane z możliwością przejęcia przez faktora ryzyka niewypłacalności odbiorców przekazanych do faktoringu. Przedsiębiorcy z tej grupy wciąż szczegółowo analizują koszty, ale dzięki świadomości wartości usług dodanych są skłonni zdecydować się na ofertę droższą, która zaspokaja ich bardzo precyzyjnie określone potrzeby.

Wspomniane wartości dodane, które zawiera w sobie usługa faktoringowa, to outsourcing obsługi należności, dzięki czemu mniejsi przedsiębiorcy mogą się skupić na realizowaniu strategicznych celów swojego

biznesu. Dobrym przykładem są niewielkie firmy transportowe. Prowadzenie biznesu w tej branży wiąże się z nieustannym zmaganiem się z kilkoma problematycznymi obszarami, takimi jak: zmieniające się ceny paliw oraz innych komponentów, niestabilne otoczenie administracyjno-podatkowe, wahania kursów walut, trudności z pozyskaniem odpowiedzialnych pracowników itp. Utrzymanie biznesu w tak trudnym otoczeniu wymaga od kadry zarządzającej skoncentrowania na meritum działalności. Jest to możliwe dzięki wsparciu firmy faktoringowej na pozostałych obszarach.

Większość klientów po pierwszych 6–9 miesiącach testowania faktoringu uświadamia sobie przewagę tego rozwiązania nad zwykłym kredytem. Poza samym dostępem do finansowania, które w przypadku faktoringu jest znacznie łatwiejsze niż w przypadku kredytu bankowego, przedsiębiorcy cenią sobie przejęcie przez faktora monitoringu płatności. Faktor kontroluje terminowość wpłat wobec klienta, a w razie opóźnień monitoruje o ich dokonanie. Z jednej strony dyscyplinuje to płatników, a z drugiej, pozwala wyeliminować napięcie związane z egzekwowaniem należności na linii klient–odbiorca.

Przedsiębiorcy z sektora MSP wraz z faktoringiem otrzymują szereg funkcji dodanych związanych z obsługą należności wspierających ich w prowadzeniu bezpiecznego biznesu. Monitoring płatności jest jedną z nich. W naszej Grupie dodatkowo klient otrzymuje w pakiecie z faktoringiem usługę windykacji, czyli obsługę wierzytelności wymagalnych, co jest unikatowe na polskim rynku i stanowi duże wsparcie dla przedsiębiorców mikro, małych oraz średnich.

W kontaktach z przedsiębiorcami z sektora MSP staramy się również prowadzić działalność edukacyjną, czyli w przypadkach, kiedy nie znajdujemy pola do współpracy, staramy się uświadamiać i wskazywać istotne w zarządzaniu należnościami obszary. Poniżej opublikowano vademecum, którego zasady powinien poznać każdy przedsiębiorca chcący się skoncentrować na swojej podstawowej działalności.

DEKALOG PRZEDSIĘBIORCY,

czyli co powinieneś wiedzieć o zarządzaniu należnościami.

- 1. Weryfikuj dane rejestrowe klientów:** rób to zawsze w przypadku nowych klientów, zaś dokumenty stałych klientów aktualizuj przynajmniej raz w roku. Spora część rejestrów, np. dla spółek kapitałowych oraz działalności gospodarczych, jest dostępna darmowo w Internecie.

Znajdziesz w nich wiele przydatnych informacji, w tym o zmianach form prawnych spółek i związanej z tym odpowiedzialności za prowadzony biznes, także o wspólnikach, z którymi Twoi klienci prowadzili bądź równolegle prowadzą inne przedsięwzięcia.

2. **Aktualizuj dokumenty finansowe klientów** – rób to przynajmniej 2 razy w roku, a kolejne etapy rozmów z potencjalnymi klientami uzależniaj od ich przedstawienia. Pamiętaj o tym, zwłaszcza kiedy rozmawiasz o wydłużeniu terminu płatności lub podniesieniu limitu kredytu kupieckiego. Wyciągaj wnioski z lektury tych dokumentów. Pomocne będą darmowe kalkulatory internetowe liczące podstawowe wskaźniki, które zobrazują i pomogą zinterpretować kondycję finansową klienta.
3. **Sprawdzaj zwyczaje płatnicze swojego kontrahenta** – warto skorzystać z wyspecjalizowanych instytucji zewnętrznych: firm faktoringowych, rejestrów dłużników, wywiadowni gospodarczych, ubezpieczycieli, jak również zasięgnąć opinii na rynku, najlepiej w swojej branży, np. za pośrednictwem portali branżowych lub pytając o wiarygodność przyszłego klienta jego kooperantów, zarówno dostawców, jak i odbiorców.
4. **Zabezpiecz się w przypadku podwyższonego ryzyka lub zrezygnuj**, gdy kondycja finansowa Twojego klienta jest wątpliwa, a jednak chcesz podjąć z nim współpracę, pomyśl o dodatkowych zabezpieczeniach transakcji: ubezpieczenie, akredytywa, weksel, poręczenia, zabezpieczenia rzeczowe, przedpłaty, gwarancje, kaucje itp. Pytaj swojego klienta, z czego zamierza spłacić zobowiązania wobec Twojej firmy, jeśli podstawowe źródło spłaty zawiedzie. Jakie ma zabezpieczenia, np. na okoliczność gorszej koniunktury, utraty płynności finansowej czy wahań kursowych. Jeśli pozyskałeś jednak wiele negatywnych i do tego spójnych ze sobą informacji poważnie podważających wiarygodność przyszłego klienta i jego wypłacalność, po prostu odstęp od tej transakcji – zabezpieczysz w ten sposób firmę przed stratą, a tym samym najczęściej utratą płynności finansowej.
5. **Precyzyjnie i jednoznacznie ustalaj warunki realizacji zamówienia**. Zamówienie powinno zawierać: jego przedmiot, precyzyjnie określone strony oraz ich prawidłową reprezentację, specyfikacje techniczne, warunki odbioru czy wykonania, terminy realizacji i rozliczeń, ewentualne kaucje, zaliczki, warunki reklamacji i zwrotu, w tym i co najważniejsze – termin i warunki zapłaty. Niekoniecznie musi zostać zawarte w formie umowy, przy której prawnicy obu stron będą licytować się na

paragrafy. Często proste zamówienie uwzględniające wymienione elementy wraz ze wspomnianą specyfikacją jest wystarczające. Na pewno pozwoli to uniknąć spraw spornych i obszarów, które jako niedoprecyzowane są często powodem do zwlekania z zapłatą w terminie.

6. **Pamiętaj, aby zostawić sobie możliwość cedowania wierzytelności.** Dopilnuj, aby w umowie z klientem nie znalazły się przepisy, które mogą ograniczać możliwość cesji wierzytelności. Będzie to pomocne przy pozyskiwaniu wielu narzędzi finansujących transakcję, w tym faktoringu, jeżeli będziesz potrzebował zamienić faktury na gotówkę i wspomóc firmę finansowaniem bez obciążania swojej zdolności kredytowej. Pomoże również przy ewentualnym odsprzedaniu niespłaconego długu wyspecjalizowanej firmie windykacyjnej.
7. **Oceń portfel swoich transakcji,** czyli udział poszczególnych klientów oraz ich wielkości w całym portfelu zamówień. Sytuacja optymalna to taka, kiedy największy odbiorca nie stanowi więcej niż 20% salda otwartych należności. Jeżeli pojawi się taka transakcja, to warto mieć świadomość, że być może na tak duże zamówienie jest jeszcze za wcześnie dla Twojej firmy, gdyż ewentualne problemy z jego realizacją mogłyby zachwiać płynnością finansową Twojej firmy.
8. **Zapewnij finansowanie niezbędne do zrealizowania dużej transakcji.** Poza skorzystaniem z kredytowania udzielanego przez bank, rozważ inne formy finansowania, takie jak: usługa faktoringowa czy pożyczka b2b. Szukaj wsparcia w instytucjach, które zapewnią kompleksowe wsparcie. Jeżeli zdecydujesz się na skorzystanie z usług specjalistów od zarządzania należnościami, poświęć trochę czasu na rozeznanie się w usługach oferowanych na rynku. Przede wszystkim dowiedz się, co zawiera się w ich definicji faktoringu i na ile jest to usługa kompleksowa, np. czy oferuje finansowanie połączone dodatkowo z przejściem ryzyka niewypłacalności klienta i jego ewentualną windykacją.
9. **Szukaj słabych ogniw w transakcji.** Staraj się wyeliminować obszary transakcji, które budzą Twoje obawy i niepewność. Jeśli zawierasz umowę z klientem zagranicznym i nie wiesz, jakie obowiązują regulacje prawne w danym kraju, lub nie wiesz, czy złożone na umowie podpisy przedstawiają osoby upoważnione do reprezentacji firmy, skorzystaj z wiedzy wymienionych wcześniej specjalistów.
10. **Pamiętaj!** Jeśli zrealizowałeś prawidłowo i w terminie kontrakt/zlecenie, masz prawo oczekiwać w terminie zapłaty, a po jego upływie

domagać się należnych środków. Nie czekaj biernie, jeśli nie dostaniesz zapłaty w ustalonym terminie – dzwoń ponownie i upominaj się o należne Ci środki. Generalnie obowiązuje **żelazna zasada**: *po terminie wymagalności Twój klient oprócz tego, iż nadal jest klientem i należy go traktować z należytych mu szacunkiem, równolegle staje się dłużnikiem.*

CZĘŚĆ II

FAKTORING W TEORII

WSTĘP

Prezentowane opracowanie ma charakter kompendium wiedzy na temat faktoringu i rynku faktoringowego, szczególnie polskiego. Zawiera podstawowy aparat pojęciowy związany z faktoringiem, systematyzację produktów faktoringowych oraz podmiotów faktoringowych, przegląd, charakterystykę zjawisk zachodzących na rynku faktoringowym. Lektura czwartego tomu „Almanachu Polskiego Związku Faktorów” ułatwia zrozumienie złożoności usługi faktoringowej i specyfiki rynku faktoringowego, przede wszystkim jednak dostarcza wiedzy na temat korzyści oraz ewentualnych słabości wynikających ze współpracy przedsiębiorców, jak również jednostek samorządu terytorialnego z firmami faktoringowymi. Uwagę zwraca ogromny (w porównaniu z innymi rodzajami usług finansowych) potencjał krótko- i długoterminowych korzyści biznesowych i finansowych dla użytkownika faktoringu.

W skład tomu wchodziły wybrane fragmenty utworów przygotowanych pod kierunkiem opiekunów naukowych różnych ośrodków akademickich. Autorami są absolwenci szkół wyższych na różnych stopniach studiów ekonomicznych, tzw. licencjackich i magisterskich. Prezentowany materiał pochodzi z wybranych – nagrodzonych lub wyróżnionych – prac dyplomowych oraz magisterskich, które zostały skierowane na coroczny Konkurs o Złote Pióro Polskiego Związku Faktorów. Celem Konkursu jest promocja badań nad usługami z zakresu faktoringu, prowadzonych w instytucjach akademickich w Polsce, oraz popularyzacja wiedzy o faktoringu w środowiskach akademickich i biznesowych. Ze względu na ograniczenia wydawnicze, spośród nagrodzonych prac dokonano wyboru tych fragmentów ich treści, które stanowią wkład autora do poznania lub uporządkowanego przedstawienia polskiej rzeczywistości faktoringowej. Nie znaczy to jednak, że poszczególne prace nie zawierają innych, ciekawych, choć może już łatwiej dostępnych treści na temat faktoringu i rynku faktoringowe-

go w Polsce (np. na polskim rynku wydawniczym lub stronie Polskiego Związku Faktorów). Kompletną zawartość poszczególnych prac sygnalizuje osobny, wykazany jako ostatni, punkt: *Informacje o pracy*.

W tegorocznej edycji tomu, powstałego na bazie tekstów nagrodzonych, wyróżnionych lub uhonorowanych prac magisterskich i licencjackich, dominuje perspektywa użytkownika faktoringu. Przede wszystkim podjęto tematykę potencjału i obecnej przydatności faktoringu w celu zapewnienia sprawności zarządzania finansowego oraz zdolności konkurencyjnej w warunkach wysokiej niepewności gospodarczej. Charakterystycznymi tego przykładami są: praca magisterska Agnieszki Domańskiej pt. *Faktoring jako źródło finansowania działalności bieżącej przedsiębiorstwa* (nagrodzona „Złotym Piórem”), przygotowana pod kierunkiem dra Pawła Antonowicza, oraz praca dyplomowa Anny Piotrowskiej pt. *Faktoring jako forma finansowania działalności przedsiębiorstwa* (nagrodzona „Złotym Piórem”), przygotowana pod kierunkiem dr Bożeny Frączyk. Każda z nich zawiera treści zbliżonego rodzaju i zakresu. Obie Autorki prezentują faktoring w podobnych ujęciach: pierwsze to porównanie z alternatywnymi instrumentami finansowymi, drugie dotyczy korzyści i ograniczeń wynikających ze specyfiki umowy faktoringowej, trzecie – porównania wybranych ofert rynkowych pod względem składników ceny i zestawu funkcjonalności faktoringu. Oprócz tego obie Autorki starały się określić szanse i determinanty rozwoju polskiego rynku faktoringowego, czyniły to na podstawie analizy typu *desk research*, opierając się na materiałach publikowanych przez instytucje tego rynku (w szczególności Polskiego Związku Faktoringu) oraz Główny Urząd Statystyczny.

Bardzo zbliżone tematycznie są kolejne dwa teksty, tj. praca magisterska Joanny Wiśniewskiej pt. *Faktoring jako źródło finansowania działalności przedsiębiorstwa* (nagrodzona „Złotym Piórem”), napisana pod kierunkiem dr hab. Jerzego Ciszewskiego, oraz praca dyplomowa Wojciecha Latały pt. *Faktoring jako źródło finansowania przedsiębiorstw z sektora MSP*, napisana pod kierunkiem dra hab. Janusza M. Lichtarskiego. W obu przypadkach nie występuje kontekst analizy ofert rynkowych, za to szczególnie skoncentrowano się na wybranych wątkach, wymienionych powyżej w pracach. J. Wiśniewska wyeksponowała wątek odpowiedzialności poszczególnych stron umowy faktoringowej w świetle polskiej legislacji prawnej, natomiast W. Latała zaprezentował wartości użyteczne dotyczące faktoringu z punktu widzenia przedsiębiorcy działającego w sektorze MSP.

Podstawą spodziewanych bądź faktycznych korzyści finansowych i biznesowych dla użytkownika faktoringu są zapisy umowne oraz obowiązujące regulacje prawa bilansowego. W takim ujęciu zagadnienie faktoringu podjęła Magdalena Tyśkiewicz w pracy dyplomowej pt. *Bilansowe aspekty faktoringu*, napisanej pod kierunkiem dr Katarzyny Kreczmańskiej-Gigol. Poza tym specyficzna konstrukcja umowy faktoringowej pozwala faktorantowi wykorzystać ją, aby zaradzić trudnościom w branży, tzw. zatorów płatniczych. Hanna Skowrońska w pracy dyplomowej pt. *Factoring jako narzędzie łagodzenia zatorów płatniczych w Polsce*, napisanej pod kierunkiem dra Piotra Russela, zwróciła uwagę na ten problem oraz podjęła się próby ukazania sposobu jego rozwiązania za pomocą faktoringu.

Uwzględnienie w transakcji faktoringowej specyfiki funkcjonowania branży gospodarczej czy specyficznych przepisów prawa, dotyczących określonych jednostek gospodarujących, prowadzi do wyodrębniania się nowych typów faktoringu, lepiej dopasowanych do potrzeb konkretnych użytkowników. Przykładem tego jest tzw. faktoring samorządowy, którego funkcjonowanie oraz aspekty proceduralne przedstawił Łukasz Ostrowski w pracy dyplomowej pt. *Factoring samorządowy z punktu widzenia głównych interesariuszy*, napisanej pod kierunkiem prof. Stanisława Flejterskiego.

Niewątpliwie treści zawarte w tym tomie dają spójny obraz potencjału faktoringu, rozpatrywanego z perspektywy użytkownika w różnych ujęciach (korzyści finansowe, biznesowe, ograniczenia w wykorzystaniu instrumentu) i w kontekście rosnącego znaczenia zarządzania płynnością w warunkach silnej niepewności gospodarczej. Wszyscy autorzy słusznie podkreślili, że nawet pomimo pewnych słabości, ograniczeń w zastosowaniu faktoringu, rokowania dla rozwoju rynku faktoringowego w Polsce są wysokie. Zapraszam do lektury

prof. dr hab. Dorota Korenik

Faktoring jako źródło finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa

Streszczenie

We współczesnych czasach trudno jest skutecznie i efektywnie zarządzać przedsiębiorstwem, nie posiadając odpowiednich kapitałów niezbędnych do prowadzenia bieżącej działalności oraz przeznaczonych na inwestycje, pozwalające na dalszy rozwój. W dobie kryzysów i niepewności rynkowej podmiot gospodarczy jest zatem zmuszony korzystać z dostępnych rozwiązań finansowych, które pozwolą utrzymać daną jednostkę na rynku. Na prawidłowe funkcjonowanie przedsiębiorstwa ma wpływ wiele czynników, często niezależnych od niego, wynikających z otoczenia zarówno mikro, jak i makro. Bariery niesprzyjającymi rozwojowi podmiotu, a także utrudniającymi utrzymanie obecnej jego pozycji na rynku, są przede wszystkim: nieodpowiednie zarządzanie należnościami oraz zatory płatnicze. Aktualnie zjawisko to występuje bardzo często w praktyce i spowodowane jest brakiem regularnych spłat zobowiązań wobec partnerów biznesowych. Każda wystawiona faktura powinna być uregulowana w terminie, jednakże w polskich realiach nie jest to zawsze przestrzegane. Dowodem istnienia problemów w tym zakresie jest zwiększająca się liczba dłużników w kraju, firm mających trudności z zapłatą za zakupione towary lub usługi. Z kolei brak środków pieniężnych z tytułu sprzedanych wyrobów po dłuższym okresie powoduje ambaras związany z bieżącym funkcjonowaniem danego przedsiębiorstwa. Przedsiębiorcy, chcąc zminimalizować ryzyko związane z nieterminowymi płatnościami kontrahentów, powinni poszukiwać instrumentów na rynku finansowym umożliwiających rozwiązanie tej kwestii. Obecnie istnieje wiele możliwości,

* Agnieszka Domańska – Uniwersytet Gdański, Wydział Zarządzania.

źródeł finansowania zewnętrznego, które pozwalają w znaczący sposób poprawić kondycję finansową podmiotu gospodarczego. Zalicza się do nich zarówno klasyczne formy, jak również nowoczesne, alternatywne, bardziej dopasowane do specyfiki danego problemu.

Wśród alternatywnych źródeł, które w istotny sposób wpływają na skuteczne zarządzanie przedsiębiorstwem, jest faktoring. Ten sposób finansowania dotyczy wykupu wierzytelności przez faktora i świadczenia szeregu usług na rzecz faktoranta. Forma ta dostarcza podmiotowi płatności za należności, które są udokumentowane fakturami. W efekcie przedsiębiorstwo szybko otrzymuje środki finansowane, gdyż instytucja faktoringowa przekazuje podmiotowi w formie zaliczki określony procent wartości wierzytelności w momencie jej zakupu, najczęściej do 80% kwoty widniejącej na fakturze. Pozyskany w ten sposób kapitał może być przeznaczony na dowolną działalność dotyczącą funkcjonowania podmiotu. Podczas współpracy następuje zatem znaczna poprawa wskaźników charakteryzujących atrakcyjność i konkurencyjność przedsiębiorstwa na tle innych jednostek, do których można zaliczyć: cykl konwersji gotówki, wskaźnik rotacji należności czy rentowności aktywów. W dłuższej perspektywie możliwy jest także dalszy rozwój podmiotu, jego ekspansja na nowe rynki. Korzyści, jakie wynikają z zastosowania faktoringu, są bardzo duże, a wyższy koszt tego instrumentu w porównaniu z innymi formami, rekompensuje przedsiębiorców „wartością dodaną” jednostki. Poprawnie zastosowana usługa faktoringowa umożliwia nie tylko dostarczenie kapitału, ale również zapewnia stabilną sytuację związaną z zarządzaniem należnościami, gwarantuje także lepsze postrzeganie firmy na rynku, wpływa na jej wiarygodność finansową oraz pomaga w utrzymywaniu rabatów u partnerów biznesowych w transakcjach handlowych.

Analizując branżę faktoringową w Polsce, autorka niniejszego opracowania bazowała przede wszystkim na publikacji *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw w 2011 r.*, wydanej przez Główny Urząd Statystyczny. Badaniem GUS objęto 39 podmiotów, w tym 20 wyspecjalizowanych instytucji faktoringowych oraz 19 banków komercyjnych, świadczących dodatkowo usługi faktoringowe przy podstawowej działalności bankowej. Dopełnieniem informacji związanych z tą tematyką były dane zaczerpnięte ze statystyk Polskiego Związku Faktorów, a w przypadku branży światowej z raportu International Group Factors. Z kolei w celu wyjaśnienia zagad-

nień związanych z faktoringiem posłużyła literatura przedmiotu takich autorów, jak: K. Kreczmańska-Gigoł, J. Grzywacz, J. Czarecki.

Opracowanie zostało podzielone na cztery rozdziały. W pierwszym zawarto najważniejsze zagadnienia dotyczące faktoringu. Przedstawiono istotę tej usługi, opisano zarówno genezę jej powstania oraz regulacje prawne obowiązujące obecnie, jak również podmioty i przedmioty występujące podczas transakcji faktoringowych. Zwrócono także uwagę na rodzaje tej formy finansowania oraz funkcje, jakie realizuje.

W rozdziale drugim przedstawiono dostępne źródła finansowania przedsiębiorstw na rynku polskim. Dokonano także porównania faktoringu z innymi usługami finansowymi, a mianowicie z kredytem obrotowym oraz forfaitingiem, które są często mylone z tym instrumentem. Określono również wady i zalety wynikające z zastosowania faktoringu dla stron umowy oraz zaprezentowano znaczenie tego sposobu finansowania dla podmiotu gospodarczego, a także jego dalszego rozwoju.

Rozdział trzeci poświęcono analizie bieżącej podaży na rynku faktoringowym w Polsce oraz sprawdzono dostępne oferty pod względem jakości, zakresu i kosztów. Scharakteryzowano także Polski Związek Faktorów, zrzeszający największych faktorów.

W rozdziale czwartym ukazano globalną branżę faktoringową. Zestawiono również najważniejsze parametry dotyczące rynku światowego z cechami polskimi. Zidentyfikowano trudności oraz czynniki sprzyjające rozwojowi rodzimego rynku. Ukazano możliwe perspektywy dla polskiej branży w kolejnych latach.

I. Istota usług faktoringowych

I.1. Historia i pojęcie faktoringu

W warunkach globalizacji i rozwoju przedsiębiorczości wzrasta dynamika transakcji handlowych. Tempo zachodzących zmian w otoczeniu powoduje zwiększenie zapotrzebowania na środki pieniężne oraz ograniczenie ryzyka towarzyszącego transakcjom kupna–sprzedaży. Jedną z form ułatwiających i usprawniających działanie przedsiębiorstw w obecnych warunkach jest faktoring.

I.1.1. Geneza i ewolucja faktoringu

Istnieją kontrowersje dotyczące genezy faktoringu. Początków faktoringu można się doszukać już w starożytności. Faktor jako pośrednik handlowy, zwany również agentem¹ lub komisantem², pełnił wówczas rolę inspektora produkcji i sprzedaży towarów. Natomiast w średniowieczu faktor brał czynny udział w rozwijającej się kolonialnej wymianie towarowej. Szczególnie w toku kolonizacji Indii Wschodnich Brytyjczycy korzystali z usług faktorów, obejmujących nie tylko pośrednictwo w sprzedaży, ale również udzielanie pożyczek na poczet dostaw bądź eksportu towarów z Anglii³.

W drugiej połowie XIX wieku kolebką faktoringu stała się Ameryka Północna. Początkowo amerykańskie instytucje faktoringowe przyjmowały jedynie towary od wytwórców lub sprzedawców, działając na zasadzie współczesnego komisju. Ich działalność polegała zatem na zbywaniu cudzych towarów (*agent factoring*), a zwłaszcza towarów w przemyśle tekstylnym⁴. W późniejszym okresie na tekstylia importowane z Europy zostały nałożone wysokie cła, co spowodowało, że niektórzy przemysłowcy zaczęli tworzyć własne systemy dystrybucyjne o charakterze bezpośrednim. Wobec zaistniałych zmian faktorzy amerykańscy dokonali rekonstrukcji organizacji, poszerzając działalność o możliwość finansowania dostawców lub sprzedawców towarów poprzez udzielanie im pożyczek (*credit factoring*). Wśród dodatkowych usług faktorzy proponowali finansowanie klientów przez dyskonto⁵ oraz ściąganie od nich wierzytelności pieniężnych, z jednoczesnym przejęciem na siebie ryzyka kredytowego, dotyczącym egzekwowania tych należności od dłużników⁶.

W toku dalszego rozwoju faktoringu czynności faktora stopniowo zwiększały się i obejmowały⁷:

¹ Agent to pośrednik uczestniczący w zawieraniu transakcji handlowych, działający w cudzym imieniu na rachunek zleceniodawcy.

² Komisant to pośrednik zawierający transakcje handlowe na rachunek zleceniodawcy, działający we własnym imieniu za wynagrodzenie pieniężne (prowiję).

³ J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa: PWN, 2007, s. 72.

⁴ K. Kreczmańska, *Faktoring w teorii i praktyce, czyli o tym, jak szybko, tanio, bezpiecznie i zgodnie z prawem odzyskiwać wierzytelność*, Warszawa: „Bart”, 2000, s. 5.

⁵ Dyskonto to potrącenie z góry przez bank lub osobę prywatną przy kupnie weksli, czeków, papierów wartościowych odsetek za czas pozostający do terminu płatności.

⁶ L. Stecki, *Umowa faktoringu*, Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 1996, s. 5–6.

⁷ K. Kreczmańska, *Faktoring w teorii*, s. 5; K. Kruczalak, *Faktoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Warszawa: PWN, 1997, s. 12; L. Stecki, *Umowa faktoringu*, s. 6.

- gromadzenie danych na temat wypłacalności podmiotów ubiegających się o pożyczki,
- ocenę wiarygodności kredytowej dłużników,
- prowadzenie buchalterii (ksiąg) przedsiębiorstw sprzedawców, dostawców i usługodawców,
- wypłacanie zaliczek na poczet przyszłych należności,
- udzielanie pożyczek na zakup surowców i towarów niezbędnych do dalszej produkcji,
- zawieranie umów o przelew wierzytelności z umów sprzedaży, dostawy i umów o usługi.

Po zakończeniu II wojny światowej działalność faktoringowa w Ameryce Północnej przeżyła kolejny rozkwit i stała się obecna w prawie wszystkich dziedzinach produkcji, handlu i usług. W tamtym okresie nastąpił również rozwój faktoringu w Europie Zachodniej. Rozpowszechnił się dzięki zwiększającej się liczbie amerykańskich instytucji faktoringowych w czasie wzmożonego zapotrzebowania na zasoby finansowe wśród przedsiębiorstw europejskich w latach powojennych⁸. Wykorzystywano wówczas sprawdzone już rozwiązania amerykańskie. Usługi faktoringowe świadczyły wyspecjalizowane instytucje faktoringowe mające zazwyczaj formę spółek handlowych. Powstawały również banki faktoringowe, a już istniejące dostosowywały się do wymagań otoczenia, związanych z uruchomieniem działalności faktoringowej w ramach struktury wewnętrznej. Systematyczny rozwój instytucji faktoringowych w wielu krajach: banków, spółek i innych organizacji zajmujących się faktoringiem – doprowadził do utworzenia między nimi odpowiednich związków faktoringowych⁹. Przykładowym związkiem faktoringowym, powołanym przez największe przedsiębiorstwa faktoringowe i banki, jest zrzeszenie Deutscher Factoring – Verband powstałe w 1974 roku we Frankfurcie nad Menem. Podobne związki faktoringowe utworzono również we Francji, w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii¹⁰.

Dynamiczny rozwój handlu zagranicznego w gospodarce światowej spowodował powstawanie międzynarodowych instytucji faktoringowych, które zazwyczaj zakładali amerykańscy faktorzy. Formujące się liczne

⁸ K. Kreczmańska, *Faktoring w teorii*, s. 5–6.

⁹ L. Stecki, *Faktoring w praktyce bankowej*, Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 1996, s. 6.

¹⁰ J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, s. 72.

związki krajowych firm faktoringowych i ponadnarodowych przedsiębiorstw faktoringowych rozpoczęły proces zrzeszania się w międzynarodowe grupy faktoringowe. Do najważniejszych z nich można zaliczyć: International Factors Group, Walter E. Heller Factoring, The Association of British Factors, Factor Chain International, Credit Factoring International Limited, Sociedad Transfactor SA oraz Factor Gestion SA, gdyż grupy te wywarły szczególnie duży wpływ na kształtowanie norm prawnych dotyczących faktoringu, wzorów umów i zasad ich tworzenia¹¹.

Trwające od 1974 roku prace nad specjalnym projektem dotyczącym faktoringu międzynarodowego pozwoliły uchwalić 28 maja 1988 roku jednolitą konwencję¹² w Ottawie. Podczas konferencji dyplomatycznej określono m.in.: definicję umowy faktoringowej, listę usług świadczonych przez faktora na rzecz faktoranta, prawa i obowiązki stron umowy oraz sposób przeniesienia własności wierzytelności. Uchwalenie konwencji ottawskiej ma ogromne znaczenie gospodarcze, gdyż w większości krajów nie uchwalono aktów ustawodawczych normujących działalność faktoringu¹³.

1.1.2. Pojęcie i istota faktoringu

Źródeł etymologicznych terminu „faktoring” można się doszukiwać w języku łacińskim, w którym *facere* znaczy ‘robić’ lub ‘czynić’. Jednakże według osób zajmujących się tematyką faktoringu słowo to wywodzi się bezpośrednio z anglojęzycznych pojęć: *factoria*, oznaczającego placówkę handlową europejskich kupców na zamorskich obszarach, oraz *factor*, określającego osobę działającą lub prowadzącą transakcje w czyimś imieniu¹⁴.

W literaturze przedmiotu można spotkać wiele definicji faktoringu, gdyż sama geneza tego pojęcia nie jest jednoznaczna, a rozwój faktoringu w poszczególnych krajach nie jest równomierny i występują w nich różnorodne jego formy.

W Polsce najczęstsze zastosowanie ma definicja faktoringu odwołująca się do terminologii angielskiej, określająca tę usługę jako nabycie przez faktora bezspornej, krótkoterminowej pieniężnej wierzytelności handlowej od faktoranta przed terminem jej płatności, z potrąceniem opłaty na rzecz

¹¹ K. Kreczmańska, *Faktoring w teorii*, s. 6.

¹² Konwencja – umowa międzynarodowa dotycząca specjalnych zagadnień.

¹³ J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, s. 72.

¹⁴ K. Kreczmańska-Gigol, *Oplacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa: „Difin”, 2007, s. 13.

faktora, bez przejęcia ryzyka niewypłacalności dłużnika lub z przejęciem takiego ryzyka¹⁵. Jak wspomniano, definicja ta jest zgodna z angielskim podejściem do tego terminu, który oznacza, iż faktoring polega na nabyciu od dostawców – za pośrednictwem faktora – towarów lub usług, wierzytelności z pobraniem (lub bez pobrania) zabezpieczenia finansowego, z zawiadomieniem (lub bez zawiadomienia) dłużnika umowy i z zarządzaniem (lub bez zarządzania) tą wierzytelnością wraz z jej inkasem. W angielskim ujęciu faktoringu niewykluczone jest zrealizowanie opcji zakupu wierzytelności z możliwością regresu¹⁶ do faktoranta, kiedy dłużnik ma problemy finansowe niepozwalające dokonać płatności w terminie jej zapadalności¹⁷.

Takie traktowanie kwestii faktoringu jest przeciwstawne do amerykańskiego określenia tego pojęcia. W Ameryce faktoring rozumie się jako zakup wierzytelności handlowych bez możliwości regresu do faktoranta i z bezpośrednim inkasem tylko do dłużnika. Faktoring według tej definicji to stała umowa zawarta między faktorem a faktorantem, na mocy której faktor świadczy usługi w odniesieniu do zadań związanych z przyjętym prawem do nabytych wierzytelności, mianowicie: nabywa wszystkie wierzytelności od faktoranta, dokonując natychmiastowej zapłaty za nie; zarządza nimi; inkasuje wszelkie należności faktoranta oraz przejmuje ryzyko wypłacalności wszystkich dłużników faktoranta¹⁸.

Według W. Szczęsnego, faktoring jest usługą finansową polegającą na przeniesieniu wierzytelności handlowych z wierzyciela na rzecz instytucji pośredniczącej, która w jego imieniu dokonuje rozliczenia transakcji. W toku realizacji operacji faktoringowej instytucja pośrednicząca nabywa należności od przedsiębiorstwa, będącego dostawcą towarów lub usług, przed terminem płatności, a następnie, już we własnym imieniu, egzekwuje

¹⁵ I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Kozioł, *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki (cesja, faktoring, dyskonto, sprzedaż publiczna i niepubliczna)*, Warszawa: „Twigger”, 2000, s. 89.

¹⁶ Regres to roszczenie zwrotne polegające na tym, że gdy jeden z dłużników solidarnych spełnia świadczenie wierzycielowi, to ma on prawo domagać się zwrotu części tego świadczenia od pozostałych współdłużników. Podobnie w przypadku gdy dłużnik spełnia świadczenie na ręce jednego z wierzycieli solidarnych, pozostali współwierzyciele mają prawo domagać się swojej części świadczenia od wierzyciela, który to świadczenie przyjął.

¹⁷ B. Bjorn, *Factoring – A Comparative Analysis*, Kopenhaga: Jurist – og Okonomforbundets Forlag, 1995, s. 33, w: J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, s. 70.

¹⁸ C. G. Moore, *Factoring – A Unique and Important Form of Financing and Service*, „The Business Lawyer” 1959, Vol. 14, No. 3, w: J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, s. 70.

je od dłużników, odbiorców tych towarów lub usług, pobierając przy tym odpowiednie wynagrodzenie określone w umowie faktoringowej¹⁹. Podobne zdanie na temat definicji faktoringu ma Jacek Grzywacz, który określa go jako formę działalności pośredniczącej dotyczącej inkasa należności od odbiorców. Nabywcą należności, odsprzedanych przez przedsiębiorstwo, jest bank lub inna instytucja specjalizująca się w inkasie wierzytelności. Faktorant przekazuje zatem swoje prawa wierzytelności instytucji finansującej w zamian za gotówkę²⁰.

Z kolei inna interpretacja faktoringu definiuje go jako refinansowanie kredytu handlowego, udzielanego przez przedsiębiorstwo swojemu kontrahentowi²¹.

W praktyce gospodarczej faktoring jest formą krótkoterminowego finansowania transakcji handlowych oraz kredytowania należności. Jest również swojego rodzaju zabezpieczeniem przed ryzykiem niewypłacalności dłużnika, a także usługą finansową polegającą na inkasowaniu i rozliczaniu należności²². Faktoring pomaga zatem w rozwiązywaniu problemów z przepływem środków pieniężnych przedsiębiorstwa, powstających w wyniku wydłużenia terminów płatności oraz trudności w egzekwowaniu należności od odbiorców. Poprzez dokonanie transakcji faktoringowych zamrożony kapitał zostaje przekształcony w gotówkę i poprawia tym samym płynność finansową faktoranta, nie powodując jego zadłużenia²³.

Jak podaje Katarzyna Kreczmańska, istota faktoringu sprowadza się do nabywania za określoną cenę od przedsiębiorców wierzytelności przysługujących im w stosunku od dłużników oraz świadczenia dodatkowych usług przez faktora na rzecz faktoranta²⁴. Szerokie spektrum różnego rodzaju usług zależne jest od umowy zawartej pomiędzy stronami, należą do nich m.in.:²⁵

- przejmowanie ryzyka wypłacalności dłużników,
- windykacja i monitorowanie należności,

¹⁹ W. Szczęsny, *Finanse. Zakres wykładu*, Warszawa: „Difin”, 2009, s. 188.

²⁰ J. Grzywacz, *Faktoring*, Warszawa: „Difin”, 2001, s. 28.

²¹ Tamże, s. 30.

²² W. Szczęsny, *Finanse*, s. 188.

²³ M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2005, s. 47.

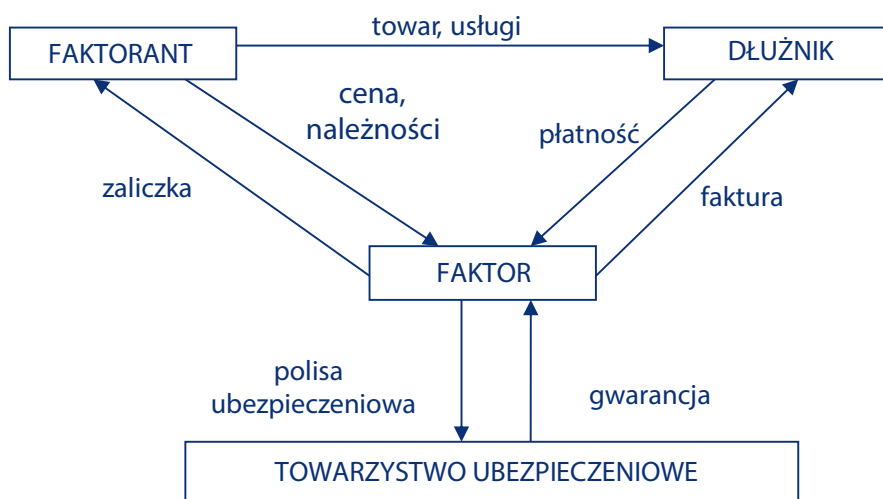
²⁴ K. Kreczmańska, *Faktoring w teorii*, s. 12.

²⁵ E. Jonasz, *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, Warszawa: „Promotor”, 2004, s. 10.

- udzielanie kredytów i pożyczek związanych z umową faktoringową,
- finansowanie przez dyskonto,
- prowadzenie ksiąg handlowych i rozrachunkowych faktoranta,
- badanie rynku, sporządzanie analiz finansowych kontrahentów,
- doradztwo prawne i ekonomiczne,
- opracowanie planów rozwoju przedsiębiorstwa.

Faktoring to także forma współpracy przynosząca korzyści wszystkim podmiotom uczestniczącym w transakcji. Faktor otrzymuje wynagrodzenie za świadczone usługi, czyli prowizję oraz odsetki, dłużnik ma możliwość wynegocjowania dłuższego terminu płatności, zaś faktorant uzyskuje należne mu środki finansowe z tytułu zrealizowanych dostaw lub usług przed terminem płatności określonym w umowie²⁶. Istotę działania faktoringu przedstawia schemat 1.

Schemat 1. Istota działania faktoringu



Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2005, s. 48.

W praktyce faktoring jest usługą przyspieszającą obrót środków płatniczych w przedsiębiorstwie. Otrzymane od faktora zasoby finansowe fak-

²⁶ M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, s. 48.

torant może wprowadzić do dalszego obrotu gospodarczego, zwiększając tym samym aktywa przedsiębiorstwa i pomnażając jego zysk. Im większy zysk posiada firma, tym większe możliwości inwestowania oraz pozyskania nowych środków obrotowych²⁷.

I.2. Uwarunkowania prawne, podmioty oraz przedmioty faktoringu

Pomimo braku jednoznacznych regulacji prawnych dotyczących faktoringu, umowa faktoringowa została ukształtowana przez praktykę gospodarczą i jest wykorzystywana w wielu krajach świata. Podmiotami występującymi w tego typu transakcji są: faktorant, dłużnik oraz faktor.

I.2.1. Regulacja prawna faktoringu

Faktoring w wielu krajach, także w Polsce, nie jest unormowany odrębną ustawą. Zalicza się go do umów nienazwanych, o charakterze mieszanym²⁸. Jak podaje L. Stecki, umowa faktoringowa jest kombinacją różnych typów umów, ale dominuje w niej typ umowy o przelewie wierzytelności²⁹. Podstawą do zawierania umów faktoringowych w polskim prawie jest art. 353¹ Kodeksu cywilnego, dotyczący zasady swobody zawierania umów. Zgodnie z artykułem, strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego. Umowa faktoringowa uregulowana jest również przepisami w zakresie cesji wierzytelności, są to art. 509–516 Kodeksu cywilnego. Zgodnie z prawem, instytucja pośrednicząca (faktor) nabywa wraz z wierzytelnością prawa do niej³⁰. Są to prawa do: dalszego rozporządzania wierzytelnością, naliczania karnych odsetek w przypadkach opóźnień jej zapłaty, stosowania kar umownych oraz pobierania pożytków prawnych z niej wynikających³¹.

²⁷ E. Jonasz, *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw...*, s. 11.

²⁸ J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, s. 74; L. Stecki, *Umowa faktoringu*, s. 25.

²⁹ L. Stecki, *Umowa faktoringu*, s. 25.

³⁰ Art. 509 § 2. Wraz z wierzytelnością przechodzą na nabywcę wszelkie związane z nią prawa, w szczególności roszczenie o zaległe odsetki.

³¹ J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, s. 74.

Jak wspomniano, faktoring łączy w sobie cechy różnego rodzaju umów i ich elementów dotyczących: cesji wierzytelności (sprzedaży), umowy-zlecenia, dyskonta³². Mimo licznych podobieństw występują także zasadnicze różnice, które nie pozwalają w pełni utożsamiać go z żadną z tych form³³. Najistotniejsze różnice występujące pomiędzy umową faktoringową a umową dotyczącą przelewu wierzytelności przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Różnice między faktoringiem a cesją wierzytelności.

Kryterium	Faktoring	Cesja wierzytelności
Charakter usługi	Zawsze odpłatny	Zarówno odpłatny, jak i nieodpłatny
Cel usługi	Uzyskanie finansowania przez przedsiębiorstwo przenoszące prawo własności	Przeniesienie prawa własności na inny podmiot (wyeliminowanie długu)
Przedmiot obrotu	Wierzytelności wynikające z umów dostawy, sprzedaży i umów o usługi; bezsporne pieniężne wierzytelności handlowe	Wszelkie wierzytelności powstałe na tle stosunków obligacyjno-prawnych; wierzytelności pieniężne i niepieniężne
Podmioty umowy	Instytucja faktoringowa i przedsiębiorstwo sprzedające towary lub usługi	Wszelkie osoby prawne i fizyczne
Charakter umowy	Ciągły, umowa długoterminowa, dotycząca zazwyczaj wielu różnych wierzytelności	Jednorazowy, dotyczy zazwyczaj konkretnej wierzytelności
Zabezpieczenie transakcji	Zabezpieczeniem transakcji jest zazwyczaj sama zbywana wierzytelność	Zbywana wierzytelność jest zawsze zabezpieczona
Dodatkowe usługi	Faktor świadczy nieodpłatnie dodatkowe czynności usługowe	Brak jakichkolwiek usług dodatkowych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa: PWN, 2007, s. 75; J. Grzywacz, *Faktoring*, Warszawa: Difin, 2001, s. 32.

Brak unormowań prawnych związanych z faktoringiem pozwala na swobodę w jego rozwoju. Z jednej strony umożliwia stronom dowolne formułowanie umowy w zakresie jej treści i formy. Z drugiej – stwarza szereg problemów wynikających z niejasności prawnych oraz prowadzi do niepewności zasad prowadzenia działalności dla faktorów.

³² K. Kreczmańska, *Faktoring w teorii*, s. 12.

³³ Szerzej: J. Grzywacz, *Faktoring*, s. 31–33; M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, s. 78–86.

1.2.2. Podmioty występujące w faktoringu

W praktyce faktoring jest trójstronnym stosunkiem prawnym, jednakże sama umowa faktoringowa ma charakter dwustronny, czyli dotyczy tylko dwóch stron, a mianowicie instytucji pośredniczącej oraz przedsiębiorstwa sprzedającego towary lub usługi. Chociaż trzeci podmiot – dłużnik – bierze udział w transakcji, nie ma on wpływu na zawarcie umowy. Wraz z podpisaniem umowy następuje zmiana wierzyciela należności oraz świadczenia licznych usług³⁴.

Ze względu na powiązania prawne faktoring dotyczy trzech podmiotów:

1. faktorant – dostawca towarów bądź usług, zbywający swoją wierzytelność,
2. dłużnik – odbiorca towarów bądź usług, zobowiązany do spłaty należności,
3. faktor – bank, instytucja faktoringowa przejmująca prawa z tytułu należności i egzekwująca płatność od dłużnika.

W stosunku faktoringowym jako faktorant (wierzyciel) może występować dowolny podmiot gospodarczy bez względu na formę organizacyjno-prawną czy też wielkość³⁵. W praktyce gospodarczej typowym adresatem faktoringu jest przedsiębiorstwo produkcyjne, handlowe lub usługowe, posiadające duże należności, prowadzące sprzedaż z odroczonym terminem płatności (najlepiej do 90 dni³⁶) oraz realizujące ekspansywną strategię zwiększania zysków za pomocą środków obrotowych³⁷. Instytucje faktoringowe preferują podmioty funkcjonujące w branżach: elektronicznej, tekstylnej, spożywczej, chemicznej, meblowej, obuwniczej, farmaceutycznej czy metali³⁸.

Ewa Jonasz wymienia również dodatkowe warunki, wymagania faktora względem faktoranta w niektórych sytuacjach: przedstawianie odpowiedniej dokumentacji, potwierdzającej prowadzenie działalności gospodarczej przez określony czas, posiadanie rachunku w banku faktoringowym przez czas, jaki określa bank, czy też uzyskiwanie dodatnich wyników finansowych³⁹.

³⁴ J. Grzywacz, *Faktoring*, s. 33; K. Kreczmańska, *Faktoring w teorii*, s. 33.

³⁵ Tamże.

³⁶ K. Kreczmańska-Gigol, *Oplacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, s. 31.

³⁷ E. Jonasz, *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw...*, s. 11.

³⁸ J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, s. 78; J. Grzywacz, *Faktoring*, s. 78; K. Kreczmańska, *Faktoring w teorii*, s. 34.

³⁹ E. Jonasz, *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw...*, s. 15.

Faktor jest to wyspecjalizowany podmiot finansowy, nabywający wierzytelności i świadczący dodatkowe usługi wobec faktoranta. Chcąc prowadzić działalność faktoringową, instytucja pośrednicząca musi spełnić kilka istotnych warunków: posiadanie dużego kapitału lub łatwy i stały dostęp do zasobów finansowych, dysponowanie odpowiednim, wyspecjalizowanym zapleczem kadrowym, rozwiniętą bazą techniczno-organizacyjną, a także wiedzą w zakresie nietypowych i specyficznych transakcji. Podmiotami świadczącymi tego typu usługi mogą być: spółki faktoringowe, banki oraz osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą⁴⁰.

Dłużnik, inaczej kontrahent, w ramach stosunku obligatoryjnego zobowiązany jest do świadczenia pieniężnego na rzecz faktoranta, a po zawarciu umowy faktoringowej – na rzecz faktora. Płatnikiem faktoringowym może być każda osoba fizyczna lub prawna występująca wobec faktoranta w charakterze nabywcy towarów lub usług⁴¹. Dłużnik nie jest jedną ze stron umowy faktoringowej, nie ma więc wpływu na wybór faktora, nie jest również potrzebna jego zgoda na zawarcie takiego typu transakcji, chyba że wcześniej zastrzegł to w umowie handlowej, z której wynikają wierzytelności⁴².

Relacje zachodzące między poszczególnymi podmiotami faktoringu zaprezentowano na schemacie 2.

Między poszczególnymi podmiotami występującymi w faktoringu zachodzą stosunki prawne. Stosunki o charakterze dwustronnym istnieją między faktorantem a dłużnikiem, a także między faktorantem a faktorem. Natomiast między dłużnikiem a faktorem występuje jedynie zobowiązanie jednostronne. Odbiorca towarów lub usług zobligowany jest do dokonania płatności, a faktor nie ma prawa do nakładania na płatnika dodatkowych obowiązków, innych niż te, które wynikają z wcześniejszej współpracy z faktorantem⁴³.

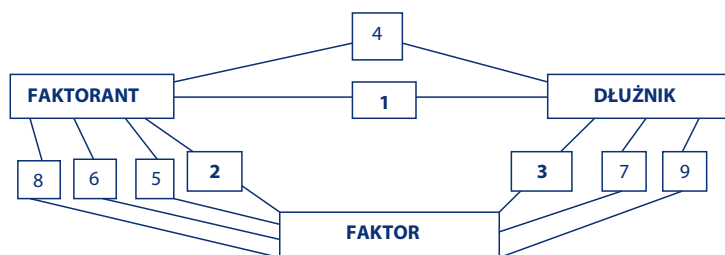
⁴⁰ J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, s. 78–79.

⁴¹ Tamże, s. 78; J. Grzywacz, *Faktoring*, s. 34.

⁴² K. Kreczmańska-Gigol, *Opłatność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, s. 30.

⁴³ Tamże, s. 30–31.

Schemat 2. Stosunki prawne zachodzące w faktoringu oraz przebieg cyklu rozliczeniowego



Objaśnienia:

1. Umowa dostawy
2. Umowa faktoringu
3. Roszczenie zapłaty

Przebieg cyklu rozliczeniowego jest następujący:

4. Wystawienie faktury przez faktoranta i dostawa towaru lub usługi
5. Włożenie faktur u faktora
6. Zapłata dla faktoranta za nabyte faktury
7. Spłata dokonywana przez dłużnika na rzecz faktora
8. Zapłata dla faktoranta za pozostałą część faktury
9. Spłaty otrzymywane od dłużnika z tytułu naliczonych odsetek za opóźnienie w płatność

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2005, s. 52.

I.2.3. Przedmiot faktoringu

Głównym przedmiotem faktoringu jest przelew wierzytelności handlowych na faktora, wynikających z umów dostawy, sprzedaży lub świadczenia usług. Są to wierzytelności udokumentowane fakturą VAT, bezsporne, zazwyczaj krótkoterminowe (terminy płatności najczęściej od 14 do 180 dni) i związane z obrotem gospodarczym⁴⁴. Do dokumentów potwierdzających zawarcie umowy dostawy towarów lub usług między faktorantem a jego odbiorcą, a tym samym świadczących o wystąpieniu wierzytelności, zaliczyć można: umowę handlową z dłużnikiem, potwierdzenie przez dłużnika zobowiązania oraz faktury⁴⁵.

W ramach umowy faktoringowej mogą wystąpić następujące wierzytelności⁴⁶:

⁴⁴ Tamże, s. 33.

⁴⁵ J. Grzywacz, *Faktoring*, s. 36.

⁴⁶ K. Kreczmańska-Gigol, *Opłatność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, s. 33–34.

- istniejące i przyszłe,
- wymagalne i niewymagalne; jednakże najczęściej niewymagalne,
- jedynie pieniężne; wierzytelności niepieniężne nie są przedmiotem faktoringu,
- podzielne, płatność może być dokonywana jednorazowo lub w ratach,
- główne i uboczne,
- okresowe i jednorazowe,
- z umów wzajemnych, pochodzących z obrotu gospodarczego.

Oprócz przelewu wierzytelności przedmiotem faktoringu są usługi dodatkowe, zwane czynnościami dodatkowymi o charakterze usługowym, świadczone przez faktora na rzecz faktoranta. Można do nich zaliczyć: okresowe sprawdzanie stanu wypłacalności dłużników, dochodzenie roszczeń w wyniku postępowania sądowego, zbieranie informacji i gromadzenie danych statystycznych czy też doradztwo i konsulting na różnych obszarach działalności faktoranta⁴⁷.

Należy pamiętać, że podstawowym kryterium ważności faktoringu jest przelew wierzytelności pieniężnych oraz świadczenie przez faktora co najmniej dwóch dodatkowych usług na rzecz faktoranta. Jeśli dodatkowe usługi nie są oferowane, wtedy mówi się tylko o umowie cesji wierzytelności.

1.3. Funkcje i formy faktoringu

W praktyce gospodarczej istnieją różnorodne formy faktoringu, które wiążą się z oczekiwaniami stawianymi przez przedsiębiorców korzystających z tych usług. Pomimo różnych wariantów faktoringu w literaturze przedmiotu nie ma jasno określonych funkcji, charakteryzujących poszczególne jego rodzaje. Wyróżnia się trzy podstawowe funkcje usług faktoringowych, które w różnym stopniu wykorzystuje się podczas tych transakcji.

1.3.1. Funkcje faktoringu

Funkcje faktoringu związane są z zakresem obowiązków faktora oraz z przedmiotem tej usługi. Do podstawowych funkcji faktoringu w ujęciu ekonomicznym zaliczyć można⁴⁸:

⁴⁷ L. Stecki, *Faktoring w praktyce bankowej*, s. 27.

⁴⁸ J. Grzywacz, *Faktoring*, s. 37; K. Kruczalak, *Faktoring i jego gospodarcze zastosowanie*, s. 19; M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, s. 55–58.

- funkcję finansowania działalności,
- funkcję administracyjną (usługową),
- funkcję gwarancyjną (*del credere*; podjęcie ryzyka).

Pierwsza funkcja umożliwia faktorowi sprawne finansowanie cyklu rozliczeniowego transakcji. Instytucja pośrednicząca zaliczkuje posiadaną wiarytelność, płacąc faktorantowi cenę kupna należności, pomniejszoną o procent, prowizję, bądź też marżę stanowiącą zarobek faktora za wykonanie dodatkowych czynności. Pewną część ceny kupna (około 20–30%) faktor zachowuje i przeznaczają na pokrycie ewentualnych kosztów powstających w czasie ściągania wiarytelności od dłużnika. Takie postępowanie pozwala ograniczyć ryzyko występujące podczas tego typu operacji. Jednakże zamrożenie środków pieniężnych przedsiębiorstwa w dłuższej perspektywie czasu może spowodować problemy z płynnością finansową oraz utrudnić realizację podstawowej działalności gospodarczej tego podmiotu, a mianowicie produkcję oraz sprzedaż towarów czy usług. Podczas pełnienia tej funkcji faktor świadczy również usługi dodatkowe, a najistotniejsze w tym przypadku jest udzielanie pożyczki lub zaliczki na poczet przyszłych transakcji⁴⁹.

Do metod finansowania faktoranta zalicza się metodę awansową i dyskontową, w zależności od momentu zakupu należności i jej ostatecznego rozliczenia. W metodzie awansowej przedsiębiorca, po uprzednim udokumentowaniu wiarytelności, otrzymuje w dniu sprzedaży należności zaliczkę do natychmiastowej dyspozycji w wysokości 80–95% wartości faktury. Pozostała część tej kwoty zostaje zablokowana do czasu spłaty całego długu przez płatnika bądź do momentu upływu terminu tej należności. Z kolei w drugiej metodzie – dyskontowej – faktor wykupuje wiarytelność z terminem natychmiastowej wymagalności, co oznacza, iż faktorant otrzymuje bezzwłocznie środki finansowe na swój rachunek bieżący. Instytucja faktoringowa odlicza od ceny zakupu danej należności wysokość dyskonta oraz opłatę za usługi, potrącana kwota oscyluje na poziomie 4–6%⁵⁰.

Funkcja administracyjna faktoringu umożliwia specjalistyczne i skuteczne wykonanie szeregu czynności usługowych, które związane są z działalnością gospodarczą faktoranta oraz pozwalają mu uzyskać lepszą pozycję

⁴⁹ Tamże.

⁵⁰ Tamże.

na rynku, a równocześnie obniżyć koszty własne tego podmiotu. Faktor świadczy najczęściej dodatkowe usługi o charakterze technicznym, np. księgowanie kont, rozliczenia transakcji oraz sporządzanie zestawień obrotów, ale również usługi związane ze sprawnym przepływem informacji o kontrahentach czy z możliwością wykorzystania nowych technologii. Przedmiotem tej funkcji są również usługi marketingowe, ubezpieczeniowe, doradztwo finansowe czy obsługa prawna przedsiębiorstwa. Funkcja administracyjna pozwala zatem w znacznym stopniu wpłynąć na jakość i efektywność zarządzania przedsiębiorstwem oraz umożliwia lepsze monitorowanie i windykację wierzytelności⁵¹.

Ostatnia funkcja transakcji faktoringowych związana jest z przejęciem ryzyka przy zakupie należności z wyłączeniem prawa regresu. Faktor przyjmuje na siebie ryzyko niewypłacalności dłużnika (odpowiedzialność *del credere*) i gwarantuje przedsiębiorstwu zapłatę wierzytelności za dostarczone, sprzedane towary lub usługi w uzgodnionych w umowie terminach. Zadaniem faktora w tym przypadku jest sprawdzenie zdolności płatnika do spłaty powstałej należności, czyli ocena jego sytuacji finansowej, terminowości wywiązywania się ze zobowiązań oraz zasięgnięcie w przedsiębiorstwach i bankach opinii na temat wiarygodności podmiotu gospodarczego w środowisku biznesowym. Na podstawie dogłębnej analizy dłużnika faktor podejmuje decyzję o zawarciu umowy faktoringowej, określa w niej zakres odpowiedzialności, wysokość kwoty i limity wierzytelności oraz warunki, jakie musi spełnić faktorant. W szczególnych przypadkach instytucja faktoringowa może skorzystać z prawa regresu, wtedy gdy wartość nabytych należności ulegnie zmniejszeniu z powodu np. uzasadnionych reklamacji odbiorcy towarów lub usług czy zwrotów przedmiotów transakcji handlowych⁵².

Do pozostałych funkcji faktoringu związanych z poszczególnymi rodzajami faktoringu można zaliczyć m.in.: zarządzanie wierzytelnością, współpracę z kontrahentem, inkaso należności, windykację należności czy ubezpieczenie wierzytelności⁵³.

⁵¹ J. Grzywacz, *Factoring*, s. 37; K. Kruczałak, *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, s. 19; M. Tokarski, *Factoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, s. 55–58.

⁵² Tamże.

⁵³ Szerzej: J. Czarecki, *Factoring jako instrument finansowania działalności MSP*, s. 83–84.

I.3.2. Rodzaje faktoringu

Istnieje wiele różnorodnych form faktoringu. W literaturze polskiej usługi faktoringowe są podzielone według czterech najważniejszych kryteriów: umiejscowienia ryzyka niewypłacalności dłużnika, sposobu powiadomienia dłużnika o umowie, momentu otrzymania zapłaty za wierzytelność oraz rynku docelowego producenta⁵⁴. Klasyfikacje faktoringu zaprezentowane są w tabeli 2.

Tabela 2. Formy faktoringu

Kryterium	Rodzaje faktoringu
Ryzyko związane z niewypłacalnością dłużnika	– właściwy (pełny, bez prawa regresu) – niewłaściwy (niepełny, z regresem) – mieszany
Sposób powiadomienia dłużnika o umowie	– otwarty (jawny, notyfikowany) – półotwarty (półjawny) – tajny (cichy, nienotyfikowany)
Moment otrzymania zapłaty za wierzytelność	– przyśpieszony (dyskontowy) – wymagalnościowy (terminowy) – zaliczkowy (awansowy)
Rynek docelowy producenta	– krajowy – zagraniczny

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa: PWN, 2007, s. 79–80.

Pierwsze kryterium, dotyczące ryzyka związanego z niewypłacalnością dłużnika, pozwala podzielić faktoring na takie formy, jak: właściwy, niewłaściwy oraz mieszany⁵⁵.

Istota faktoringu właściwego polega na przejęciu przez faktora pełnego ryzyka kredytowego związanego z niewypłacalnością dłużnika bez prawa regresu⁵⁶. W tym przypadku faktor spełnia funkcję *del credere*. Przed przy-

⁵⁴ J. Grzywacz, *Faktoring*, s. 40; J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, s. 79–80.

⁵⁵ J. Grzywacz, *Faktoring*, s. 40–42; J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, s. 84–87; E. Jonasz, *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw...*, s. 25–27; M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, s. 59–65.

⁵⁶ Faktor może skorzystać z prawa regresu w sytuacji, gdy wystąpiła reklamacja bądź zwrot towarów przez dłużnika.

stąpieniem do zawarcia umowy faktoringowej faktor przeprowadza dokładną analizę sytuacji prawno-majątkowej przyszłego płatnika, a także określa limit dla poszczególnych kontrahentów, dotyczący stopnia przyjętej odpowiedzialności finansowej. Faktor zawsze powiadamia dłużników o zawarciu umowy faktoringowej w celu polepszenia współpracy podczas ściągania należności⁵⁷.

Factoring pełny wiąże się zatem z wyższym kosztem, gdyż instytucja finansowa musi uwzględnić wysokie ryzyko towarzyszące transakcji. Jednakże z ekonomicznego punktu widzenia ten rodzaj faktoringu jest najbardziej atrakcyjny dla faktoranta, gdyż występuje korzystny stosunek cen tego instrumentu finansowania do oferowanych przez niego usług. Niestety, ten wariant faktoringu nie jest często wykorzystywany w polskich realiach⁵⁸.

W odróżnieniu od faktoringu pełnego, w faktoringu niewłaściwym faktor, przyjmując wierzytelność, nie odpowiada za ryzyko związane z niewypłacalnością dłużnika. W konsekwencji oznacza to, że w sytuacji niespłacenia długu przez kontrahenta faktorant jest zobowiązany do uregulowania należności. Umowa z zakresu faktoringu niepełnego ma zatem charakter warunkowy. W praktyce gospodarczej tę formę faktoringu bardzo często stosują instytucje pośredniczące, gdyż pozwala ona zminimalizować ryzyko. Jednakże faktorant w celu zabezpieczenia się przed sytuacjami tego typu korzysta z usług ubezpieczeniowych wierzytelności⁵⁹.

Z kolei faktoring mieszany łączy w sobie cechy wariantu pełnego i niewłaściwego. W umowie faktoringowej strony ustalają wysokość kwot (tzw. kwoty graniczne, wyrażone kwotowo bądź procentowo), za które faktor przejmuje na siebie odpowiedzialność i zobowiązuje się ponieść ryzyko w razie niewypłacalności kontrahenta. Oznacza to, że zadłużenie do określonej wartości pokrywa faktor, natomiast powyżej ustalonego limitu odpowiedzialność ponosi faktorant, który zobowiązuje się do sfinansowania pozostałego długu z własnych środków. Faktorant ma również możliwość

⁵⁷ J. Grzywacz, *Factoring*, s. 40–42; J. Czarecki, *Factoring jako instrument finansowania działalności MSP*, s. 84–87; E. Jonasz, *Factoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw...*, s. 25–27; M. Tokarski, *Factoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, s. 59–65.

⁵⁸ J. Grzywacz, *Factoring*, s. 40–42; J. Czarecki, *Factoring jako instrument finansowania działalności MSP*, s. 84–87; E. Jonasz, *Factoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw...*, s. 25–27; M. Tokarski, *Factoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, s. 59–65.

⁵⁹ Tamże.

zachowania pełnego regresu wobec przedsiębiorstwa wówczas, gdy występują kwestie sporne między dostawcą a odbiorcą towarów lub usług⁶⁰.

Kolejna klasyfikacja dotyczy sposobu powiadomienia dłużnika o zawarciu umowy faktoringowej. Ze względu na to kryterium wyróżnia się faktoring otwarty, półjawnny i tajny⁶¹.

W faktoringu jawnym płatnik zostaje poinformowany od razu o nawiązaniu transakcji faktoringowej. Najczęściej instytucja pośrednicząca zawiadamia dłużnika o umowie, czyli zbyciu przez faktoranta swojej wierzytelności. Dzięki temu nabywca należności zabezpiecza się przed ewentualnym przekazaniem środków finansowych przez odbiorcę na rzecz dostawcy. W przypadku zaistnienia takiej sytuacji faktorant jest zobowiązany zwrócić otrzymaną kwotę drugiej stronie umowy⁶².

Z kolei w faktoringu półotwartym dłużnik jest powiadamiany o umowie, jednakże nie natychmiastowo. Dzieje się to w momencie wezwania go przez faktora do zapłaty wierzytelności. Po tym fakcie następuje współpraca płatnika i instytucji faktoringowej oraz wymiana niezbędnych danych w celu sprawnej oraz terminowej spłaty wierzytelności⁶³.

Natomiast w faktoringu tajnym kontrahent nie jest poinformowany o przelewie wierzytelności i swoją płatność dokonuje na rzecz faktoranta. Dlatego też ten rodzaj faktoringu nie jest preferowany przez faktorów, gdyż w takiej sytuacji nie do odbiorcy kieruje się roszczenia i nie od niego ściąga się należności, lecz od przedsiębiorstwa sprzedającego towary lub usługi⁶⁴.

Istotnymi składnikami klasyfikującymi faktoring są również sposób oraz moment otrzymania zapłaty za sprzedaną należność. W ramach kryteriów można wyodrębnić: faktoring przyspieszony, zaliczkowy oraz wymagalnościowy⁶⁵.

W faktoringu przyspieszonym (dyskontowym) następuje natychmiastowa zapłata za sprzedawaną wierzytelność. W dniu przekazania faktur dotyczących przedmiotu faktoringu faktorant otrzymuje płatność w wysokości kwoty należności pomniejszonej o prowizję i dyskonto, wartość ta

⁶⁰ Tamże.

⁶¹ Tamże.

⁶² Tamże.

⁶³ J. Grzywacz, *Faktoring*, s. 40–42; J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, s. 84–87; E. Jonasz, *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw...*, s. 25–27; M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, s. 59–65.

⁶⁴ Tamże.

⁶⁵ Tamże.

oscyluje w granicach około 90% sumy wierzytelności. Natomiast faktoring zaliczkowy związany jest z awansową metodą finansowania i polega na wypłacie zaliczki za część wierzytelności. Pozostała kwota zostaje zapłacona w terminie zapadalności płatności lub w momencie rzeczywistej spłaty należności przez dłużnika⁶⁶.

Faktoring wymagalnościowy odpowiedni jest dla przedsiębiorstw, które posiadają własne środki finansowe lub mają łatwy dostęp do kredytów bankowych, a przez to nie potrzebują korzystać z funkcji finansowania przez faktora. Jedynie zainteresowane są, by instytucja faktoringowa przejęła ryzyko niewypłacalności dłużnika, zarządzała wierzytelnościami oraz ściągała należności z tytułu dokonywanych transakcji z dużą liczbą kontrahentów, w szczególności tych, którzy mają problem ze spłatą zobowiązań. W tym przypadku faktor dokonuje zapłaty za nabytą wierzytelność w momencie ustalonym w umowie, np. w dniu wymagalności należności lub po otrzymaniu przez faktora płatności od dłużnika czy w innym ustalonym terminie. Wartość wierzytelności pomniejszona jest jedynie o prowizję dla faktora za czynności usługowe oraz gwarancję zapłaty, nie są naliczane żadne odsetki⁶⁷.

Ostatnim wymienionym kryterium podziału faktoringu jest rynek docelowy producenta. Powyższe formy tego instrumentu, dotyczące nabycia przez instytucję faktoringową należności handlowych od przedsiębiorstwa w ramach transakcji na rynku wewnętrznym, wiążą się z faktoringiem krajowym. Natomiast gdy głównym przedmiotem umowy faktoringowej są wierzytelności pochodzące z obrotu zagranicznego, należne przedsiębiorstwom funkcjonującym na rynku światowym oraz eksporterom i importerom towarów lub usług, wówczas mamy do czynienia z faktoringiem międzynarodowym⁶⁸. W praktyce ten wariant usługi minimalizuje zagrożenia związane z handlem zagranicznym i – poprzez pełnione funkcje – zabezpiecza faktoranta przed różnego rodzaju ryzykiem⁶⁹.

Istnieją również nowoczesne formy faktoringu, które są rzadziej stosowane, jednakże mają istotne znaczenie gospodarcze. Do nich można zaliczyć m.in. następujące rodzaje: metafaktoring, faktoring zmodyfiko-

⁶⁶ Tamże.

⁶⁷ Tamże.

⁶⁸ Faktoring międzynarodowy jest dwukierunkowy i można w nim wyróżnić następujące formy: eksportowy, importowy, w systemie dwóch faktorów.

⁶⁹ J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, s. 88–91.

wany (masowy), agencyjny, powierniczy, leasingowy, ratalny, honorarium-faktoring, refaktoring⁷⁰. Charakterystyka poszczególnych wariantów tego instrumentu finansowania została zaprezentowana w tabeli 3.

Warto zwrócić uwagę, że poszczególne rodzaje faktoringu posiadają cechy innych wariantów tego instrumentu. W przypadku dobrej współpracy podmiotów, po wcześniejszych uzgodnieniach i wyrażeniu zgody na nowe warunki przez obie strony umowy, możliwa jest zmiana typu faktoringu. Jednakże przed przystąpieniem do zawarcia każdej umowy należy dokładnie przeanalizować wymogi wszystkich form faktoringu, dokonać analizy korzyści i kosztów związanych z daną transakcją oraz wybrać najlepszą ofertę, dopasowaną do sytuacji przedsiębiorstwa, jego otoczenia, a w szczególności dotyczącą kontrahentów.

W warunkach permanentnych zmian otoczenia i niepewności związanej z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa na rynku kluczową kwestią jest pozyskanie dodatkowych środków finansowych, niezbędnych do prowadzenia bieżącej działalności. Większość podmiotów gospodarczych miewa trudności przejawiające się zwiększeniem zadłużenia spowodowanego najczęściej brakiem terminowości spłat ze strony kontrahentów za sprzedane towary lub świadczone usługi. Brak dostępnego kapitału po dłuższym okresie może prowadzić do dalszych problemów przedsiębiorstwa, dlatego też istotne jest wykorzystanie narzędzi wspomagających jego działalność, które poprawią płynność finansową oraz zapewnią regularną płatność za wystawione faktury. Dzięki takim rozwiązaniom gwarantującym dostarczenie niezbędnych funduszy, które w pierwszej kolejności mogą zostać przeznaczone na bieżącą działalność przedsiębiorstwa, a następnie na aktywność inwestycyjną – możliwy jest dalszy rozwój podmiotu gospodarczego. Przedsiębiorcy powinni zatem poszukiwać i wykorzystywać nowoczesne sposoby finansowania, takie jak np. faktoring, którego specyfika działania niewątpliwie sprawdza się w takich warunkach.

⁷⁰ D. Korenik, *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Warszawa: „CeDeWu”, 2007, s. 58–59; J. Grzywacz, *Faktoring*, s. 44–52; J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, s. 91–93.

Tabela 3. Nowoczesne formy faktoringu.

Forma faktoringu	Charakterystyka
Metafaktoring	Istota faktoringu polega na wystąpieniu w transakcji dodatkowego podmiotu, jakim jest bank faktoranta lub inna instytucja pośrednicząca. Przedsiębiorstwo dokonuje cesji wierzytelności na swój bank, a ten zawiera umowę faktoringową z faktorem, której przedmiotem jest dana wierzytelność. W konsekwencji dochodzi do podpisania dwóch umów, a ryzyko niewypłacalności dłużnika jest rozłożone między bankiem faktoranta a faktorem. Koszty metafaktoringu są z reguły wyższe od tradycyjnej formy usługi.
Faktoring zmodyfikowany (masowy)	Faktor powierza faktorantowi wykonanie niektórych dodatkowych czynności, a sam jedynie sprawuje nad nimi kontrolę. Ułatwia wprowadzenie systemów elektronicznego opracowywania danych w przedsiębiorstwach. Do zadań faktora należą prawno-finansowe aspekty umowy, czyli przejęcie ryzyka, ściąganie należności i nadzorowanie pełnionych przez faktoranta czynności. Wynagrodzenie faktora jest mniejsze, a ogólny koszt niższy.
Faktoring powierniczy	Bank obsługujący faktoranta zezwala faktorowi na wykonanie (na jego rzecz) usług faktoringowych oraz na ściąganie od dłużników wyznaczonych wierzytelności, jednakże faktor nie przyjmuje na siebie ryzyka niewypłacalności płatnika. Pełni jedynie funkcję usługową dotyczącą powierniczego zarządzania należnościami faktoranta, działa na rzecz banku, a nie dostawcy.
Honorarium-faktoring	Ten rodzaj usługi zawiera cechy faktoringu niepełnego, zaliczkowego i dotyczy wierzytelności – honorariów zawodów wolnych (lekarzy, architektów, notariuszy i adwokatów). Faktor nabywa wierzytelność bez przejęcia ryzyka niewypłacalności dłużnika, wypłaca faktorantowi zaliczkę, a pozostałą część przekazuje dopiero po zainkasowaniu należności od płatnika. W tym przypadku instytucja faktoringowa ogranicza się do czynności inkasowych i nie świadczy dodatkowych usług.
Faktoring leasingowy	Forma ta ma charakter hybrydowy i polega na oferowaniu możliwości sprzedaży wierzytelności leasingowych, a uzyskane środki finansowe mogą zostać wykorzystane do sfinansowania kolejnych transakcji leasingowych. W praktyce pozwala na racjonalniejsze wykorzystanie źródeł finansowania przy prowadzeniu działalności leasingowej.
Refaktoring	Oznacza zbycie wierzytelności handlowych przez podmiot, który wcześniej sam ją nabył na podstawie umowy faktoringowej. Występuje w postaci transakcji jednorazowej lub umowy o stałą współpracę i może przybrać formę faktoringu pełnego bądź niepełnego. Kolejny nabywca – refaktor – kupuje wierzytelność wraz z usługami dodatkowymi, oferowanymi przez pierwotnego faktora.
E-faktoring	Usługa faktoringowa świadczona jest za pośrednictwem Internetu, co pozwala na zminimalizowanie formalności i obiegu dokumentów między faktorantem a faktorem. E-faktoring ułatwia pracę działów rozliczeniowo-księgowych przedsiębiorstw i umożliwia skupienie uwagi na podstawowej działalności podmiotu gospodarczego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie – D. Korenik, *Faktoring w bankowości*, s. 58–59.

3. Analiza podażowa na rynku usług faktoringowych

3.3. Analiza porównawcza wybranych faktorów (pod względem zakresu, kosztów i korzyści)

Polski Związek Faktorów zrzesza obecnie 19 instytucji, jednakże liczba ta może ulec zmianie i z każdym kolejnym rokiem będzie się zwiększała⁷¹. Powodem takiej sytuacji może być pojawienie się na rynku nowych firm prowadzących działalność faktoringową lub rozszerzenie zakresu wykonywanych czynności przez istniejące już instytucje, które w swoim wachlarzu ofert zaproponują klientom możliwość korzystania z usług faktoringowych, usług finansowania i zarządzania należnościami.

W 2012 roku większość faktorów należących do PZF uzyskała kilkudziesięcioprocentowe zmiany wielkości obrotów w porównaniu do roku poprzedniego. Z kolei tylko trzy firmy w tym okresie nie osiągnęły dynamiki swych wartości na dodatnim poziomie. Sytuacja ta nie spowodowała jednak zachwiania struktury Związku i nie przeszkodziła zwiększeniu w ogólnym rozrachunku obrotów o prawie 22%. Dane poszczególnych instytucji faktoringowych w ostatnich trzech latach przedstawia tabela 4.

Tabela 4. Liczba sfinansowanych faktur oraz wartość wierzytelności poszczególnych faktorów należących do PZF w latach 2010–2012.

Lp.	Nazwa faktora (skrótowa nazwa faktora)	Liczba sfinansowanych faktur w 2011	Wielkość obrotów (w mln zł)			Dynamika zmian 2011/2010 (%)	Dynamika zmian 2012/2011 (%)
			2010	2011	2012		
1	Arvato Polska	34.097	1.492,00	581	498,3	-61,06	-14,23
2	Bank Millennium	164.420	4.381,00	5.325,00	6435	21,55	20,85
3	Bibby FS	170.722	888,2	1.404,00	1.438,1	58,07	02,43
4	BNP Paribas Factor	104.817	968,3	1.196,40	1.418,17	23,56	18,54

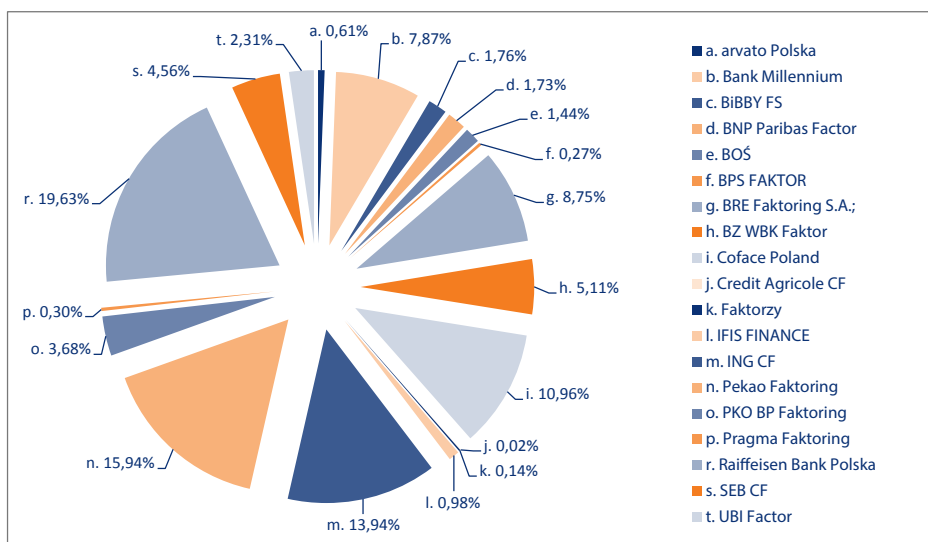
⁷¹ W 2012 roku do PZF wstąpiło trzech nowych faktorów: BPS FAKTOR SA, Crédit Agricole Commercial Finance Polska oraz UBI Factor. Zgodnie z informacjami PZF proponuje członkostwo kolejnym instytucjom.

Lp.	Nazwa faktora (skrótowa nazwa faktora)	Liczba sfinansowanych faktur w 2011	Wielkość obrotów (w mln zł)			Dynamika zmian 2011/2010 (%)	Dynamika zmian 2012/2011 (%)
			2010	2011	2012		
5	BOŚ	121.733	215	864	1175	301,86	36
6	BPS Faktor	b.d.	b.d.	b.d.	222,94	b.d.	b.d.
7	BRE Faktoring SA	406.784	4.461,00	5.934,80	7155	33,04	20,56
8	BZWBK Faktor	168.828	1.699,80	2.396,40	4.183,78	40,98	74,59
9	Coface Poland	408.503	7.650,10	10.487,70	8.967,44	37,09	-14,50
10	Crédit Agricole CF	b.d.	b.d.	b.d.	20	b.d.	b.d.
11	Faktorzy	156	b.d.	57,8	111,8	b.d.	93,43
12	IFIS Finance	31.540	917,4	839,5	804,07	-8,50	-4,22
13	ING CF	750.586	11.000,30	9.51,10	11.400,76	-10,45	15,73
14	Pekao Faktoring	286.018	5.596,10	6.932,00	13.043,7	23,87	88,17
15	PKO BP Faktoring	196.922	1.045,20	1.709,10	3010,6	63,52	76,15
16	Pragma Fakto- ring	10.223	109,4	224,8	247,3	105,53	10,01
17	Raiffeisen Bank Polska	605.511	13.433,70	15.791,10	16.057,51	17,55	1,69
18	SEB CF	194.785	2.380,00	3.509,80	3.728,5	47,47	6,23
19	UBI Factor	b.d.	b.d.	b.d.	1.888,7	b.d.	b.d.
	SUMA	3.655.645	56.237,51	67.104,57	81.806,67	19,32	21,91

Źródło: dane z PZF.

W roku 2012 w strukturze PZF przodowały cztery następujące instytucje: Raiffeisen Bank Polska (obejmujący 19,63% tego rynku), Pekao Faktoring (15,94% udziału), ING CF (stanowiący 13,94% obrotów Związku) oraz Coface Poland (z 10,96% wkładem wartości wszystkich wierzytelności). Zarówno pozycja lidera, jak i trzecie miejsce pod względem najwyższych obrotów zostały utrzymane przez te same podmioty. Udziały poszczególnych faktorów zaprezentowano na wykresie 1.

Wykres 1. Udział faktorów w PZF roku 2012.



Źródło: dane z PZF.

Na rynku polskim istnieje wiele podmiotów, które prowadzą działalność faktoringową lub świadczą usługi z tego zakresu. Do tej grupy przedsiębiorstw należą zarówno firmy zrzeszone w PZF, jak również instytucje nienależące do Związku. W PZF dominują spółki faktoringowe, których właścicielem jest znany bank. Spółki-córki są tworzone, by zaspokoić aktualne potrzeby rynkowe, sprostać wymaganiom klientów oraz konkurować z innymi firmami w tej szybko rozwijającej się branży. Podmioty te często oferują dodatkowe usługi i stwarzają sprzyjające warunki współpracy w relacji faktorant–faktor–dłużnik.

Instytucje faktoringowe posiadają bardzo bogatą ofertę dla faktorantów. Jednakże przed podjęciem decyzji o wyborze faktora do współpracy należy się zapoznać z jego ofertami i rozpatrzyć pod kątem płynących korzyści, rodzajów oferowanych wariantów oraz ich kosztów. Te kwestie są bardzo istotne, gdyż współpraca jest zazwyczaj długoterminowa, dlatego też na samym początku powinno się określić swoje potrzeby oraz sprawdzić, czy przedsiębiorstwo spełnia wymagania określone przez faktora. Wszystkie te ustalenia należy zapisać w umowie faktoringowej. W większości instytucji faktoringowych istnieje specjalna platforma dla klientów, która pozwala w łatwy

i prosty sposób zarządzać należnościami oraz monitorować i kontrolować sprawy związane z tą usługą.

Wśród korzyści, jakie uzyskuje klient z usługi faktoringowej, factorzy najczęściej wymieniają: finansowanie bieżącej działalności oraz poprawę płynności przedsiębiorstwa poprzez terminowy i regularny dopływ środków finansowych z tytułu należności (w wielu firmach występuje opcja związana z zapłatą w różnych walutach). Ponadto faktoring daje możliwość skoncentrowania się na podstawowych działaniach biznesowych, zwiększa wiarygodność firmy u dostawców, a także pozwala wydłużyć terminy płatności oraz otrzymać rabaty. Jako dodatkowe walory tego instrumentu proponowanego przez instytucje wymienia się np.: kontakt z zespołem ekspertów, dostęp do platformy internetowej dotyczącej faktoringu (24/7), możliwość zweryfikowania portfela odbiorców, poprawę warunków kontraktów czy wypłatę środków w ciągu 1 godziny (Raiffeisen Bank)⁷².

Wymagania, stawiane faktorantom przez faktorów, dotyczą przede wszystkim wielkości obrotów, liczby partnerów biznesowych, rodzaju wierzytelności i zabezpieczeń. Na przykład klienci Arvato Polska muszą posiadać minimum czterech odbiorców, a ich roczny obrót faktoringowy nie może być niższy niż 4 mln zł. Ponadto termin ich odroczonej wierzytelności wynosi do 180 dni, a zabezpieczeniem jest weksel *in blanco*. W zamian firma oferuje finansowanie, a także przejęcie ryzyka do 90% wartości faktury brutto oraz obsługę całego obrotu z danym kontrahentem. Kolejnym istotnym punktem dla faktoranta jest to, że instytucja ta nie wymaga minimalnej wartości faktury, a wszystkie opłaty realizuje się z dołu (raz w miesiącu jedną fakturą)⁷³.

Z kolei z oferty BOŚ Banku mogą skorzystać przedsiębiorstwa, które posiadają stałych odbiorców, stosują odroczone terminy płatności od 7 do 120 dni, a ich zabezpieczenie jest w postaci cesji i weksla *in blanco*. Dodatkowo prowadzą działalność gospodarczą nie krócej niż rok, a także dysponują rachunkiem bankowym w tej placówce⁷⁴.

Natomiast BNP Paribas Factor Sp. z o.o. proponuje usługi faktoringowe klientom spełniającym podstawowy profil faktoranta, a mianowicie: posiadanie prawa cesji wierzytelności oraz bezspornego prawa do włas-

⁷² Dostępny w Internecie: <http://raiffeisenpolbank.com/faktoring> [dostęp: 21.05.2013].

⁷³ Dostępny w Internecie: <http://www.uslugifinansowe.arvato.pl/p/factoring> [dostęp: 21.05.2013].

⁷⁴ Dostępny w Internecie: <http://www.bosbank.pl/?page=2825> [dostęp: 21.05.2013].

ności sprzedawanego towaru, wystawianie kontrahentom (minimum 10 odbiorców) faktur z odroczonym terminem zapłaty od 14 do 90 dni. W zamian spółka ta oferuje podmiotom prowadzącym działalność gospodarczą następujące udogodnienia: brak minimalnego obrotu oraz wartości minimalnej faktury, brak dodatkowych zabezpieczeń oraz dokumentów finansowych odbiorców, a ponadto z usługi tej mogą skorzystać firmy rozpoczynające swoją działalność⁷⁵.

Raiffeisen Bank kieruje swoją ofertę również do firm z rocznymi obrotami od 300 tys. do 4 mln zł, ten wariant nosi nazwę mikrofaktoring⁷⁶.

Kolejną kwestią dotyczącą rynku faktoringowego w ujęciu podażowym jest oferta faktoringowa skierowane do klientów. Analiza zagadnienia na przykładzie wybranych instytucji⁷⁷, zaprezentowana w tabeli 16, prowadzi *de facto* do odpowiedzi na następujące pytania: jakie warianty faktoringu są oferowane faktorantom na rynku polskim? Czy dane firmy świadczą tylko podstawowe rodzaje tego instrumentu, czy też może proponują dodatkowe rozwiązania i usługi?

Tabela 6. Porównanie ofert wybranych faktorów należących do PZF.

Rodzaj faktoringu	Raiffeisen Bank Polska	Pekao Faktoring	ING CF	BNP Paribas Factor	Bibby Financial Services
Z regresem	Tak	Tak	Tak	Tak	Tak
Bez regresu	Tak	Tak (w tym pełny z ubezpieczeniem oraz pełny z polisą klienta)	Tak (w tym pełny z ubezpieczeniem oraz pełny z polisą klienta)	Tak	Tak
Samorządowy	Tak	Tak	Tak		
Wymagalnościowy			Tak		
Obsługowy			Tak		

⁷⁵ Dostępny w Internecie: <http://factoring.bnpparibas.com/nlapps/docs/default.asp?fid=350> [dostęp: 21.05.2013].

⁷⁶ Dostępny w Internecie: <http://raiffeisenpolbank.com/male-firmy/faktoring> [dostęp: 21.05.2013].

⁷⁷ Przeanalizowano oferty członków PZF: trzy podmioty o najwyższym udziale w obrocie wszystkich firm oraz dwóch losowo wybranych faktorów.

Rodzaj faktoringu	Raiffeisen Bank Polska	Pekao Faktoring	ING CF	BNP Paribas Factor	Bibby Financial Services
Odwrócony	Tak	Tak	Tak		
Eksportowany		Tak	Tak	Tak	Tak
Importowany		Tak	Tak		
Dodatkowe warianty	Mikro faktoring	Brak	In House Faktoring	Multi-Local Commercial Finance	Integral Collections Faktoring dla transportu (krajowy i zagraniczny), faktoring restrukturyzacyjny

Źródło: opracowanie własne.

Oferty na rynku faktoringowym w Polsce są bardzo zróżnicowane. Faktorzy oferują zarówno podstawowe rodzaje faktoringu, jak również dodatkowe warianty. Pojawiają się nowe propozycje usług jako szybka reakcja na aktualne potrzeby przedsiębiorstw. Najczęściej faktorzy świadczą przy tych formach następujące usługi: finansowanie, zarządzanie i rozliczanie należności, inkaso należności, rozumiane jako monitoring i windykacja tych wierzytelności, a także zabezpieczenie ryzyka niewypłacalności dłużnika.

Należy również pamiętać, iż faktoring nie jest instrumentem bezpłatnym. Faktorant ponosi zatem koszt związany z tą usługą. Jak wspomniano, na cenę faktoringu składa się przede wszystkim: prowizja (przygotowawcza, administracyjna), odsetki (zwykle, umowne, przeterminowane) czy opłaty dodatkowe. W niektórych instytucjach wysokość tej kwoty jest powiększona także o dodatkowe kwoty związane z pełnieniem funkcji tego instrumentu. Podsumowując, koszt faktoringu jest indywidualny i zróżnicowany, gdyż najważniejsze jego składowe zależą od wartości danej wierzytelności i okresu finansowania. Przykładowe ceny faktoringu instytucji zrzeszonych w PZF zaprezentowano w tabelach 7. i 8.

Tabela 7. Przykładowe opłaty za usługi faktoringowe w Banku Millennium i Raiffeisen Banku.

Lp.	Tytuł opłaty/prowizji	Bank Millennium	Raiffeisen Bank
1.	Prowizja przygotowawcza	0,65–1,50%	0,1–3%
2.	Prowizja administracyjna	Uzależniona od terminu	0,1–1,5 %
3.	Prowizja za przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika	min. 0,20%	0,1–0,25 %
4.	Odsetki	wysokości stopy bazowej + marża banku	w zależności od rodzaju: od 1 do 5,5%
5.	Dodatkowe opłaty	10–250 zł	brak

Źródło: opracowanie własne; dane z Banku Millennium oraz Raiffeisen Banku.

Tabela 8. Przykładowe koszty faktoringu w ING CF.

Lp.	Tytuł opłaty/prowizji	Wysokość opłaty/prowizji
1.	Prowizja aranżacyjna z tytułu przyznanej linii na wykup wierzytelności eksportowych/krajowych oraz transakcji o charakterze jednorazowym	Opłata negocjowana
2.	Prowizja od wykupu każdej wierzytelności eksportowej/krajowej w ramach przyznanej linii, o której mowa w pkt. 1	od 0,1% do 0,6%, min. 25 zł od każdej wykupionej wierzytelności
3.	Prowizja za badanie dłużników krajowych i zagranicznych	200 zł od każdego dłużnika
4.	Prowizja od kwoty limitu finansowania na koniec każdego roku kalendarzowego	0,1%
5.	Prowizja od kwoty niewykorzystanego limitu finansowania (za gotowość)	0,4% miesięcznie od kwoty niewykorzystanego limitu
6.	Opłata manipulacyjna w transakcji wykupu weksli (zawiera opłaty telekomunikacyjne i kurierskie). Pobierana każdorazowo za każdą wysyłkę	a) weksel krajowy 100 zł b) weksel zagraniczny 200 zł

Źródło: dane z ING CF.

Koszty faktoringu uzależnione są od warunków zawartych w umowie oraz od usług świadczonych przez faktora. Wysokość tych opłat jest w dużej mierze ustalana indywidualnie i dopasowywana do sytuacji oraz potrzeb klienta. Jak wskazują K. Kreczmańska-Gigol i R. Pajewska-Kwaśny, istnieje „zależność między wysokością należności a czynnikami ją warunkującymi: im większe obroty faktoranta, im wyższe kwoty poszczególnych

faktur, im mniejsza liczba odbiorców, im bardziej stały krąg odbiorców, im mniejsza liczba reklamacji i obniżek cen z nimi związanych i im krótszy średni okres płatności wierzytelności, tym mniejsza będzie należność administracyjna i na odwrót, (...) a im dłuższy okres finansowania, tym koszt odsetek jest wyższy⁷⁸.

Na rynku faktoringowym w Polsce istnieją różnego rodzaju podmioty gospodarcze zajmujące się działalnością faktoringową, wśród nich znajdują się m.in. banki oraz wyspecjalizowane firmy faktoringowe. Instytucje te świadczą usługi finansowe, których celem w dużej mierze jest zarządzanie należnościami przedsiębiorstw współpracujących. Branża ta jest stosunkowo niewielka, ale również popyt na ten rodzaj finansowania jest też na niewielkim poziomie. Zróżnicowanie ofert, które są dopasowywane do bieżących warunków rynkowych, oraz szerzenie wiedzy na temat faktoringu powoduje zwiększenie zainteresowania się nim wśród przedsiębiorców. Z każdym kolejnym rokiem wzrasta wielkość obrotów tego rynku, co może wskazywać, iż zapotrzebowanie na to źródło się zwiększa. Faktoranci, decydując się na kooperację z faktorem, powinni przeprowadzić analizę dotyczącą warunków zawarcia umowy z danym podmiotem, a także uwzględnić swoje wymagania dotyczące transakcji oraz korzyści związanych z tą usługą.

Informacje o pracy

Spis treści

Wstęp

1. Istota usług faktoringowych

1.1. Historia i pojęcie faktoringu

1.1.1. Geneza i ewolucja faktoringu

1.1.2. Pojęcie i istota faktoringu

1.2. Uwarunkowania prawne, podmioty i przedmioty faktoringu

1.2.1. Regulacja prawna faktoringu

⁷⁸ K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Faktoring. Przewodnik dla przedsiębiorcy. Jak utrzymać płynność finansową przedsiębiorstwa pomimo udzielania kredytów kupieckich?*, Warszawa: „Infor”, 2012, s. 237, 239.

- 1.2.2. Podmioty występujące w faktoringu
 - 1.2.3. Przedmiot faktoringu
 - 1.3. Funkcje i formy faktoringu
 - 1.3.1. Funkcje faktoringu
 - 1.3.2. Rodzaje faktoringu
 - 2. **Faktoring jako instrument finansowania przedsiębiorstwa**
 - 2.1. Źródła finansowania przedsiębiorstwa
 - 2.2. Faktoring a alternatywne instrumenty finansowe
 - 2.2.1. Faktoring a kredyt obrotowy
 - 2.2.2. Faktoring a forfaiting
 - 2.3. Ocena przydatności faktoringu
 - 2.3.1. Faktoring w rozwoju przedsiębiorstw
 - 2.3.2. Zalety i wady wynikające z zastosowania faktoringu
 - 3. **Analiza podaźowa na rynku usług faktoringowych**
 - 3.1. Branżowa charakterystyka rynku faktoringowego w Polsce
 - 3.2. Polski Związek Faktorów – charakterystyka
 - 3.3. Analiza porównawcza wybranych faktorów (pod względem zakresu, kosztów i korzyści)
 - 4. **Perspektywy rozwoju faktoringu w Polsce**
 - 4.1. Charakterystyka rynku faktoringowego na świecie i w Polsce
 - 4.2. Bariery i zagrożenia rozwoju faktoringu w Polsce
 - 4.3. Szanse rozwoju faktoringu w Polsce
- Podsumowanie
- Bibliografia
- Spis schematów
- Spis tabel
- Spis wykresów
- Załącznik 1. Członkowie PZF w Polsce (marzec 2013 roku)

Bibliografia

- Biernat T. (red.), „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” Warszawa 2011, R. 2.
- Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Warszawa: „Difin”, 2011.
- Czarecki J., *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa: PWN, 2007.

- Duliniec A., *Finansowanie przedsiębiorstwa*, Warszawa: PWE, 2007.
- Działalność faktoringowa przedsiębiorstw w 2011 r.*, Warszawa: GUS, 2012.
- Godlewska-Majkowska H., Zareński P., *Atrakcyjność inwestycyjna regionów 2011. Raport syntetyczny*, Warszawa: Instytut Przedsiębiorstwa Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie–Szkoła Główna Handlowa, 2011.
- Grzywacz J., *Faktoring*, Warszawa: „Difin”, 2001.
- Heropolitańska I., Kawaler P., Koziół A., *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki (cesja, faktoring, dyskonto, sprzedaż publiczna i niepubliczna)*, Warszawa: „Twigger”, 2000.
- International Factors Group. Raport GIAR 2011.*
- Iwin-Garzyńska J., Adamczyk A., *Wybrane zagadnienia finansów przedsiębiorstw*, Warszawa: PWE, 2009.
- Jonasz E., *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, Warszawa: Promotor, 2004.
- Korenik D., *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Warszawa: „CeDeWu”, 2007.
- Kreczmańska K., *Faktoring w przedsiębiorstwie*, Warszawa: „Bart”, 1997.
- Kreczmańska K., *Faktoring w teorii i praktyce, czyli o tym, jak szybko, tanio, bezpiecznie i zgodnie z prawem odzyskiwać wierzytelność*, Warszawa: „Bart”, 2000.
- Kreczmańska-Gigol K., *Optymalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa: „Difin”, 2007.
- Kreczmańska-Gigol K., Pajewska-Kwaśny R., *Faktoring. Przewodnik dla przedsiębiorcy. Jak utrzymać płynność finansową przedsiębiorstwa pomimo udzielania kredytów kupieckich?*, Warszawa: „Infor”, 2012.
- Kruczalak K., *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Warszawa: PWN, 1997.
- Krzemińska D., *Finanse przedsiębiorstwa*, Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, 2000.
- Pawłowicz L. (red), *Ekonomika przedsiębiorstw. Zagadnienia wybrane*, Gdańsk: ODDK, 2005.
- Piasecki B. (red), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Warszawa–Łódź: PWN, 2001.
- Plota W. (red), *Finanse małych średnich przedsiębiorstw*, Warszawa: PWE, 2004.
- Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring w Polsce – perspektywy rozwoju*, Warszawa: Kolegium Zarządzania i Finansów SGH, 2005 („Studia i Prace”, z. 56).
- Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring w Polsce – szanse i zagrożenia rozwoju*, Warszawa: SGH, 2007.
- Polska branża faktoringowa goni światową czołówkę – relacja z III Międzynarodowego Kongresu Faktoringu*, Warszawa: PZF, 2012.
- Przedsiębiorczość w Polsce*, Warszawa: Ministerstwo Gospodarki, 2012.
- Soduł S., *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Zarządzanie przedsiębiorstwem*, wyd. 2, Warszawa: PWE, 2006.
- Stecki L., *Faktoring w praktyce bankowej*, Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 1996.
- Stecki L., *Forfaiting*, Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 1997.
- Stecki L., *Umowa factoringu*, Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 1996.

Szczepański J., Szyszko L. (red.), *Finanse przedsiębiorstw*, Warszawa: PWE, 2007.
Szczęsny W., *Finanse. Zakres wykładu*, Warszawa: „Difin”, 2009.
Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2005.
Wypych M. (red.), *Finanse przedsiębiorstwa z elementami zarządzania i analizy*, Łódź: „Absolwent”, 1999.
Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze regon 2012 r. Informacje i opracowania statystyczne, Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, 2013.

www.bankmillennium.pl
www.bosbank.pl/?page=2825
www.faktoring.pl
www.factoring.bnpparibas.com
www.ifgroup.com
www.ingbank.pl
www.raiffeisenpolbank.com
www.uslugifinansowe.arvato.pl/p/factoring

Faktoring jako forma finansowania działalności przedsiębiorstwa

Streszczenie

Przedmiotem zainteresowania niniejszej pracy dyplomowej jest specyfika finansowania działalności przedsiębiorstwa za pomocą faktoringu oraz z wykorzystaniem możliwych perspektyw rozwoju tej formy pozyskiwania środków finansowych.

Menadżerowie przedsiębiorstw nieustannie stają w obliczu problemu: jakie źródło finansowania wybrać? Decyzja ta jest bardzo istotna i może zaważyć na przyszłości firmy. Źródło to musi zapewnić stały dopływ środków, będących w stanie pokryć bieżące, jak i przyszłe koszty związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa.

W obecnych czasach nienajlepszej koniunktury i zacieklej rywalizacji istotą zarządzania finansami danego podmiotu gospodarczego wydaje się jak najsprawniejsze transformowanie wierzytelności, posiadanych z tytułu dostaw i usług, w wolne środki finansowe. Nadmierne wydłużenie tego cyklu może powodować potrzebę sięgnięcia po zewnętrzne formy finansowania. Formy tradycyjne, takie jak kredyt bankowy, są w Polsce już od dawna wykorzystywane. Jednakże w okresie zaostrzenia warunków kredytowych przedsiębiorstwa decydują się sięgnąć po bardziej nowoczesne, a tym samym bardziej kreatywne sposoby finansowania. Taką formą jest faktoring, stosunkowo nierozpowszechniony jeszcze w naszym kraju, stanowiący w krajach Europy Zachodniej dobrą alternatywę dla kredytów udzielanych przez banki. Firmy coraz chętniej decydują się na skorzysta-

* Anna Piotrowska – Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Finansów i Ubezpieczeń.

nie z tego typu usług, co skutkuje wciąż rosnącą liczbą konkurentów na polskim rynku faktoringowym. Dzięki tej formie finansowania możliwe jest refinansowanie posiadanych wierzytelności oraz ułatwienie przedsiębiorstwu prowadzenia sprzedaży na kredyt kupiecki, przy jednoczesnym nieobciążaniu jego bilansu, co stanowi dodatkowy atut faktoringu.

Celem pracy jest przedstawienie faktoringu jako źródła finansowania działalności przedsiębiorstwa oraz scharakteryzowanie polskiego rynku usług faktoringowych, jak również określenie dalszych perspektyw jego rozwoju.

Niniejsza praca składa się z trzech rozdziałów – dwóch teoretycznych i jednego empirycznego – które podzielono na krótsze podrozdziały. Szczegółowy układ rozprawy prezentuje spis treści.

Rozdział pierwszy poświęcono źródłom finansowania działalności przedsiębiorstwa. Za punkt wyjścia przyjęto nierozzerwalne powiązanie pomiędzy wypełnianiem przez dany podmiot celu gospodarczego, w jakim został powołany, a koniecznością pozyskiwania kapitału na pokrycie kosztów działań, związanych z realizacją tego celu. Następnie dokonano podziału źródeł finansowania z uwagą na kryterium ich pochodzenia. Zgodnie z przyjętym wyróżnieniem w dalszej części rozdziału przeprowadzono klasyfikację poszczególnych form i źródeł kapitału wraz z ich szczegółową charakterystyką.

Tematyka rozdziału drugiego w całości dotyczy tylko faktoringu. Na początku rozdziału objaśniono samo pojęcie faktoringu, a także opisano jego genezę i etapy rozwoju. W dalszej części scharakteryzowano funkcje pełnione przez opisywaną formę finansowania, jak również rodzaje umów faktoringowych wraz z jej licznymi odmianami. Podsumowania tej części dokonano w ostatnim podrozdziale dotyczącym korzyści i wad płynących z finansowania poprzez faktoring.

Ostatni – trzeci – rozdział ma charakter empiryczny. Znaczną jego część stanowi analiza polskiego rynku faktoringowego z punktu widzenia wolumenu obrotów oraz ich struktury w latach 2006–2011. Dodatkowo w celu pokazania treści teoretycznych, zawartych w rozdziale drugim, w praktyce zwięźle porównano oferty usług faktoringowych dwóch potentatów polskiego rynku faktoringowego – Raiffeisen Bank Polska SA i ING Commercial Finance Polska SA. W ostatniej części rozdziału omówiono determinanty rozwoju i rokowania dla przyszłości faktoringu w Polsce.

Metody badawcze, których użyto przy przygotowaniu pracy, to przede wszystkim analiza polskojęzycznych pozycji literatury przedmiotu, a mianowicie literatury zwartej oraz artykułów. Powyższe wyniki analiz uzupełniono danymi statystycznymi, informacjami prasowymi, a także materiałami konferencyjnymi udostępnionymi przez Polski Związek Faktorów. W pracy wykorzystano także nieliczne akty normatywne – zarówno z dziedziny prawa polskiego, jak i prawa międzynarodowego. Pełen wykaz wykorzystanych publikacji zawiera dołączona bibliografia.

I. Źródła finansowania działalności przedsiębiorstwa

I.1. Przedsiębiorstwo a konieczność pozyskiwania kapitału

W rozumieniu ustawy o swobodzie działalności gospodarczej pojęcie przedsiębiorstwa jest tożsame z pojęciem przedsiębiorcy. Przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą¹. Opierając się na ustawowej definicji działalności gospodarczej, można więc przyjąć, że przedsiębiorca prowadzi działalność wytwórczą, budowlaną, handlową, usługową bądź poszukuje, rozpoznaje i wydobywa kopaliny ze złóż lub prowadzi działalność zawodową w sposób zorganizowany i ciągły². Aby wytworzyć towar lub świadczyć usługi, przedsiębiorstwo jest zmuszone pozyskiwać kapitał na swoją działalność oraz nabywać składniki majątku – trwałego i obrotowego, służące do wytworzenia danego dobra lub usługi. Ta konieczność determinuje działalność przedsiębiorstwa zarówno na rynku dóbr i usług, jak i na rynku finansowym³. Na obu rynkach przedsiębiorstwo spełnia rolę zarówno sprzedającego, a więc strony podażowej, oraz kupującego, reprezentując popyt. Na rynku dóbr i usług przejawia się to w postaci chęci zakupu towarów i usług, będących czynnikami produkcji, niezbędnych do wytworzenia kolejnych dóbr, oraz sprzedaży produkowanych przez siebie

¹ Art. 4 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. 2004, Nr 173, poz. 1807).

² Art. 2 ustawy, tamże.

³ Por. D. Krzemińska, *Finanse przedsiębiorstwa*, Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, 2000, s. 15.

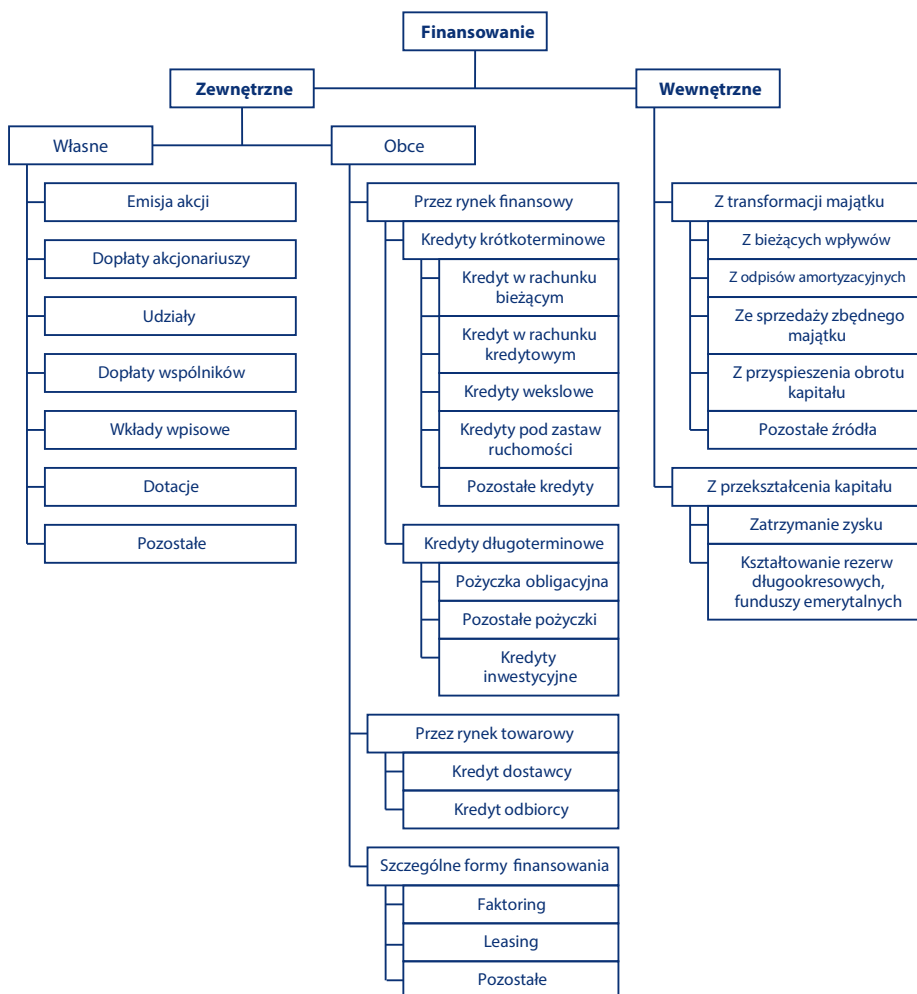
towarów i usług. Natomiast na szeroko pojętym rynku finansowym przedsiębiorstwo jest powiązane dwukierunkowymi strumieniami z państwem – poprzez podatki i subwencje, z towarzystwami ubezpieczeniowymi za sprawą udzielonych kredytów i konieczności ich spłaty.

Poza tradycyjnie pełnionymi na obu tych rynkach rolami – sprzedającego i kupującego – przedsiębiorstwo decyduje się również na pokrycie swojej bieżącej oraz rozwojowej działalności. Kapitał potrzebny do jej sfinansowania może pochodzić z różnych źródeł oraz przybierać odmienne formy. W zależności od przyjętych kryteriów podział źródeł finansowania jest inny. Skupiając się na kryterium podziału, jakim jest źródło pochodzenia kapitału, wyróżnia się finansowanie zewnętrzne i wewnętrzne. Podział ten, z wyszczególnieniem najważniejszych form zasilania przedsiębiorstwa, przedstawia schemat 1.

Już bardzo pobieżna analiza schematu pokazuje, że przynajmniej teoretycznie jest bardzo wiele źródeł pozyskiwania środków. Jednakże trzeba wziąć pod uwagę, iż nie każde przedsiębiorstwo może emitować akcje⁴ czy zbyć zbędne składniki majątku, gdyż małe przedsiębiorstwo może nie posiadać takiego majątku. Schemat ukazuje również znaczną dominację ilościową zewnętrznych metod finansowania nad wewnętrznymi. Z racji, iż te ostatnie są grupą znacznie mniej obszerną i nie są bezpośrednio tematem tej pracy, zostaną omówione jako pierwsze.

⁴ Art. 3 ustawy z dnia 29.07.2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz. U. 2005, Nr 184, poz. 1539).

Schemat 1. Finansowanie zewnętrzne i wewnętrzne



Źródło: J. Ickiewicz, *Zasilanie finansowe przedsiębiorstwa*, w: J. Szczepański, L. Szyszko (red.), *Finanse przedsiębiorstwa. Praca zbiorowa*, wyd. 3 zm. i rozsz., Warszawa: PWE, rys. 5.1., s. 66.

I.2. Finansowanie wewnętrzne

Finansowanie wewnętrzne (*internal financing*) obejmuje wszelkie kapitały pochodzące z prowadzonych przez przedsiębiorstwo przedsięwzięć, czyli

uzyskane w trakcie jego działalności⁵. Ten sposób finansowania korzystnie wpływa zarówno na płynność finansową przedsiębiorstwa, jak również podnosi jego prestiż, co poprawia i umacnia jego konkurencyjną pozycję wśród pozostałych instytucji. Środki finansowe są pozyskiwane przede wszystkim poprzez transformację majątku przedsiębiorstwa oraz kształtowanie wypracowanego kapitału. Dla rentownego przedsiębiorstwa głównym sposobem finansowania powinna być osiągnięta przez nie nadwyżka finansowa. Składają się na nią zysk netto z danego roku obrotowego oraz odpisy amortyzacyjne, przy czym zysk netto jest uważany za podstawowe źródło finansowania działalności. Za sprawą generowania wysokich zysków przedsiębiorstwo staje się bardziej niezależne, podnosząc równocześnie swoją zdolność kredytową. Potencjalni inwestorzy czy instytucje kredytowe postrzegają je jako organizację pewną i solidną, co znacznie ułatwia późniejszy dostęp do dodatkowego, zewnętrznego źródła kapitału. Wizerunek przedsiębiorstwa w oczach tych podmiotów powoduje brak obaw u instytucji kredytowych przed spłatą zobowiązań, a u inwestorów – oczekiwanie wysokiej stopy zwrotu z zainwestowanego kapitału⁶.

Mówiąc o zysku netto, nie należy zapominać o amortyzacji. Obrazuje ona pieniężne zużycie środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych w trakcie ich użytkowania, jednakże koszt tego zużycia jest rozłożony w czasie⁷. Amortyzacja, będąc kosztem, nie jest jednak wydatkiem, gdyż nie wiąże się z fizycznym wypływem pieniądza z przedsiębiorstwa. Dokonywane na jej skutek odpisy mają na celu odtworzenie wartości majątku trwałego, zużytego w trakcie trwania procesu produkcyjnego. Działając w ten sposób, amortyzacja powoduje odzyskanie części środków z przychodów przedsiębiorstwa, a tworzony w ten sposób fundusz amortyzacyjny stanowi dla niego wewnętrzne źródło finansowania⁸.

Przedsiębiorstwa finansują się również ze środków napływających do niego na bieżąco wskutek prowadzonej przez nie działalności. Mimo iż środ-

⁵ Por. Z. Bodie, R. C. Merton, *Finanse*, Warszawa: PWE, 2003, s. 574; hasło: *Finansowanie*. Dostępny w Internecie: <http://www.abc-ekonomii.net.pl/s/finansowanie.html> [dostęp: 18.08.2011].

⁶ Por. M. Milczak, *Finansowanie wewnętrzne – źródła*. Dostępny w Internecie: http://www.ipo.pl/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=25887 [dostęp: 18.08.2011].

⁷ Por z hasłem: *Amortyzacja*. Dostępny w Internecie: http://www.opiwpr.org.pl/pakiety/finanse/index_finanse_amortyzacja.html [dostęp: 18.08.2011].

⁸ Por. W. Dębski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, Warszawa: PWN, 2005, s. 391.

ki te wpływają do przedsiębiorstwa z zewnątrz, to nie może być tu mowy o finansowaniu zewnętrznym, gdyż następuje tu jedynie zamiana formy rzeczowej kapitału na formę pieniężną, która jest typowa dla ruchu okrężnego środków w przedsiębiorstwie⁹. Wielkość wpływów jest zależna od kosztów poniesionych przy realizacji usługi czy wytwarzaniu towaru, a także od ilości sprzedanych dóbr i usług. Te bieżące wpływy obejmują zarówno gotówkę zgromadzoną w kasie i na rachunkach bankowych, jak i krótkoterminowe papiery wartościowe, charakteryzujące się wysoką płynnością¹⁰. Pieniądze te są głównie wykorzystywane do regulacji zobowiązań bieżących, lecz bywają też oszczędzane i odkładane na spłatę zobowiązań przysłych.

Kolejnym sposobem wewnętrznego finansowania jest przyspieszenie rotacji majątku obrotowego. Obrót tym majątkiem i jego tempo może mieć kluczowe znaczenie dla funkcjonowania przedsiębiorstwa, gdyż w zapasach zamrożona jest duża porcja kapitału. Im szybsza rotacja, tym szybciej następuje odzyskanie zainwestowanego w surowce kapitału oraz szybciej wpływają należności z tytułu dostaw i usług, które to można reinwestować¹¹.

Źródłem dodatkowym i pomocniczym, w stosunku do źródeł wcześniejszych, jest sprzedaż zbędnych składników majątku. Mowa tu o wszystkich rzeczach będących w posiadaniu przedsiębiorstwa, które w żadnym stopniu nie wpływają na poprawę działalności przedsiębiorstwa czy są nieefektywnie wykorzystywane. Należy jednak zdać sobie sprawę, iż często są to aktywa trwałe, charakteryzują się niskim stopniem płynności, a zatem ich zbyciu mogą towarzyszyć pewne trudności. Na taką formę samofinansowania mogą się zdecydować jednak tylko większe przedsiębiorstwa, gdyż w nich jest większa szansa na występowanie takich zbędnych części majątku.

Przedsiębiorstwo może pozyskiwać środki także z przekształceń istniejącego w przedsiębiorstwie kapitału. Mogą być to niewykorzystane przez przedsiębiorstwo rezerwy, które zostały utworzone w związku z ryzykiem utrzymania bieżącej płynności, przewidywanymi stratami czy też na wypadek wystąpienia zjawisk nadzwyczajnych. Poprzez takie rezerwy przedsiębiorstwo może zagwarantować sobie utrzymanie płynności finansowej w razie wystąpienia wspomnianych sytuacji¹². Niewykorzystane w danym

⁹ J. Ickiewicz, *Zasilanie finansowe przedsiębiorstwa*, s. 65.

¹⁰ Por. W. Dębski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania...*

¹¹ Tamże.

¹² Por. M. Milczak, *Finansowanie wewnętrzne – źródła*.

roku rezerwy mogą się stać zyskami nadzwyczajnymi, a później zostać wykorzystane jako nakłady inwestycyjne.

Ostatnią metodą w grupie finansowania wewnętrznego jest zatrzymanie zysku na skutek procesu, jakim jest samofinansowanie. Oznacza to, że koszty działalności są pokryte zatrzymanym zyskiem, który stanowi różnicę zysku po opodatkowaniu a sumą wypłaconych dywidend. Patrząc z punktu widzenia pojedynczego podmiotu gospodarczego, samofinansowanie jest tą częścią zysku netto, która zostaje przekazana na kapitał zapasowy lub tzw. niepodzielny zysk netto. Decyzja o pozostawieniu części czy nawet całości zysku jest podejmowana przez właścicieli przedsiębiorstwa w nadziei podniesienia wartości przedsiębiorstwa w przyszłości oraz umocnienia rynkowej pozycji¹³.

I.3. Finansowanie zewnętrzne

Finansowanie zewnętrzne (*external financing*) obejmuje ogół kapitałów, które podmiot pozyskał od zewnętrznych inwestorów i kredytodawców¹⁴. Firma z reguły decyduje się na nie w momencie, gdy ma zamiar rozpocząć swoją ekspansję – wprowadzić nowe technologie czy podbić kolejne rynki zbytu. Uzyskanie zewnętrznego finansowania musi się zatem wiązać ze szczegółowym planem wykorzystania środków, które chce się pozyskać, gdyż w przeciwnym razie potencjalny inwestor czy kredytodawca może nie wykazać chęci ich zaangażowania w tę działalność gospodarczą.

Ten rodzaj finansowania może występować w dwóch różnych wariantach – jako finansowanie zewnętrzne własne lub obce. Metoda finansowania działalności przedsiębiorstwa za pomocą kapitału zewnętrznego własnego obejmuje wszelkie wkłady zewnętrznych kapitałodawców oraz też ich udział w papierach wartościowych firmy. Natomiast o finansowaniu zewnętrznym obcym jest mowa, gdy środki finansowe wpływające do przedsiębiorstwa są pozyskiwane z rynku finansowego. Może być to zarówno rynek pieniężny, jak i kapitałowy, w zależności od okresu, na jaki dane przedsiębiorstwo potrzebuje uzyskać środki.

Istotnym kryterium, często decydującym o wyborze danej formy pozyskania kapitału, jest termin zwrotu pozyskanych środków. Biorąc pod

¹³ Por. W. Dębski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania...*

¹⁴ Por. Z. Bodie, R. C. Merton, *Finanse*.

uwagę ten aspekt, bardzo korzystny jest kapitał zewnętrzny własny, gdyż charakteryzuje go najdłuższy termin zwrotu. Jest to równoznaczne z możliwością obrotu nim praktycznie w dowolnie długim okresie, gdyż jego zwrot następuje w momencie likwidacji danego przedsiębiorstwa. Jednakże możliwość bezterminowego wykorzystywania tych środków skutkuje powstaniem stosunków własnościowych, z czym wiąże się prawo do udziału w zyskach, a nierzadko też obowiązek współuczestnictwa w stratach¹⁵. W odróżnieniu od kapitału zewnętrznego własnego, kapitał zewnętrzny obcy wiąże się z koniecznością zwrotu w ustalonym wcześniej terminie wraz z odsetkami należnymi kapitałodawcy. Przy korzystaniu z tej formy kapitału nawiązuje się stosunki wierzycielskie, a więc nie następuje rozdanie zysków.

W obrębie obu wymienionych form kapitału zewnętrznego istnieje wiele różnych możliwości, w zależności od aktualnych potrzeb kapitałobiorcy. Klasyfikację kapitałów zewnętrznych własnych i obcych zaprezentowano na schemacie 1. i zgodnie z nim zostaną one omówione, począwszy od własnych, na obcych kończąc.

1.3.1. Charakterystyka kapitału zewnętrznego własnego

Kapitał własny stanowi tę część środków przedsiębiorstwa, wniesioną przez jego właścicieli bądź wypracowaną część zysku, który podległ zatrzymaniu. Jest on wysoce bardzo istotny, gdyż nie tylko pozwala na funkcjonowanie przedsiębiorstwa, lecz także warunkuje możliwość pozyskania kapitału zewnętrznego obcego. W zależności od formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa nosi on nazwę kapitału zakładowego – dla spółek kapitałowych, kapitału założycielskiego – dla przedsiębiorstw państwowych czy funduszu udziałowego i zasobowego – w przypadku spółdzielni¹⁶. Forma ta determinuje także minimalną wysokość kwoty, w jakiej kapitał ten powinien zostać ustanowiony. Kwota kapitału własnego może ulec zmianie w trakcie działalności przedsiębiorstwa, jednakże nigdy nie może przekroczyć sumy minimalnej. Stanowi on wkład założycieli i zostaje wniesiony w momencie zakładania przedsiębiorstwa, a jego wysokość powinna zostać wpisana do rejestru handlowego. Kapitał własny pełni w przedsiębiorstwie szereg ważnych ról. Do najważniejszych z nich należy

¹⁵ Por. J. Ickiewicz, *Zasilanie finansowe przedsiębiorstwa*, s. 64–65.

¹⁶ Por. W. Dębski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania...*, s. 387.

zaliczyć funkcję założycielską, roboczą i gwarancyjną. Pierwsza odnosi się do konieczności istnienia kapitału własnego, potrzebnego do rozpoczęcia działalności gospodarczej. Niektóre z form organizacyjno-prawnych prowadzenia przedsiębiorstwa mają ściśle określony, wymagany prawem, poziom tego kapitału. Druga – funkcja robocza – dotyczy tego, że kapitał własny pełni rolę źródła pozyskiwania finansowania na prowadzenie tejże działalności. Ostatnia zaś i najważniejsza – funkcja gwarancyjna – oznacza, że kapitał ten stanowi zabezpieczenie pokrycia potencjalnych strat i zobowiązań wobec wierzycieli przedsiębiorstwa¹⁷.

Opcji pozyskania i utworzenia kapitału własnego jest wiele. Bardzo często stosuje się metodę emisji akcji (dla spółek kapitałowych) i sprzedaży innych papierów wartościowych, gdyż wiąże się ona ze względnie stałym pozyskaniem środków. Wyemitowane akcje stale pozostają w obiegu – zmianie ulega jedynie ich właściciel, a więc akcjonariat spółki¹⁸. Emisje mogą być dokonywane kilkakrotnie w zależności od możliwości i potrzeb przedsiębiorstwa, jednakże powoduje to rozwodnienie ewentualnych zysków, co skutkuje niższym stosunkiem dywidendy przypadającej na jedną akcję. Odpowiednik emisji akcji dla spółek z ograniczoną odpowiedzialnością stanowią udziały, czyli wkłady wspólników, które zostały przez nich wniesione na czas nieograniczony. W spółdzielni natomiast formę budowania kapitału własnego stanowią m.in. wkłady wpisowe. Są to środki wniesione przez jej członków tworzące, obok funduszu udziałowego, fundusz zasobowy, będący źródłem pokrycia strat bilansowych¹⁹.

W zależności od formy prowadzenia działalności – spółki akcyjnej czy z ograniczoną odpowiedzialnością – kapitał własny może być tworzony kolejno: przez dopłaty akcjonariuszy lub dopłaty wspólników. Korzysta się z nich wtedy, gdy spółka jest w trudnej sytuacji finansowej, a poprzez te dopłaty następuje jej zasilenie. Stanowią one ratunkową formę finansowania w sytuacji zagrożenia niewypłacalnością. W takim momencie przekonanie wspólników o konieczności zwiększenia nakładów kapitałowych w przed-

¹⁷ Por. M. Gorczyńska, M. Wieczorek-Kosmala, K. Znaniecka, *Finanse przedsiębiorstwa*, Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, 2008, s. 81.

¹⁸ Por. Fundacja Edukacji Europejskiej, *Źródła finansowania działalności gospodarczej i montaż finansowy*, Wałbrzych 2006. Dostępny w Internecie: <http://www.fee.hm.pl/akademiiaw/doc/modul%2007.pdf>, s. 6 [dostęp: 20.08.2011].

¹⁹ Por. I. Czechowska, *Finansowanie obce*, w: M. Wypych (red.), *Finanse przedsiębiorstwa z elementami zarządzania i analizy*, Łódź: „Absolwent”, 2000, s. 103–104.

siębiorstwie jest zadaniem bardzo trudnym, stąd też decyzja o wniesieniu dopłat musi być poparta wiarygodnym planem naprawczym firmy, zawierającym kompleks środków, które zostaną przedsięwzięte, by uniknąć straty dotychczas już zainwestowanych środków²⁰. Dopłaty są nakładane proporcjonalnie do posiadanych udziałów (akcji), lecz ich nie zwiększają. Dopłaty mogą być zwrócone wspólnikom wtedy, gdy nie zostały przeznaczone na pokrycie straty bilansowej, w innym przypadku nie zwraca się ich.

Kolejną z form pozyskania finansowania własnego stanowi szeroko rozumiana pomoc publiczna. Zaliczają się do niej zarówno subsydia, dotacje, jak i ulgi podatkowe ułatwiające przedsiębiorcom, szczególnie tym dopiero zaczynającym swoją działalność, rozwój i realizację obranych celów. Pojedyncze cele przedsiębiorców często zgodne są z celami państwa, dzięki czemu ich działania są chętniej wspierane. Mowa tu głównie o podniesieniu konkurencyjności producentów krajowych na arenie międzynarodowej, ograniczeniu istniejącej stopy bezrobocia czy rozwoju gospodarki danego kraju. Ten rodzaj finansowego wsparcia ma charakter wybiórczy, co oznacza, że pomoc jest skierowana do konkretnych i wybranych podmiotów, a wybór determinuje region lub rodzaj produkowanego dobra. Z tego względu nie można traktować dotacji i subsydiów jako stałego źródła finansowania. Forma tejże pomocy może być bezpośrednia, czego przykładem może być zwrot podatku, lub pośrednia – obejmująca wszelkie ulgi podatkowe bądź możliwości odliczenia od podatku pewnej ustalonej kwoty²¹.

1.3.2. Charakterystyka kapitału zewnętrznego obcego

Drugą, obok kapitału własnego, bardzo znaczącą częścią środków finansowych danego podmiotu są kapitały zewnętrzne obce. Są to wszelkie kapitały pochodzące od podmiotów funkcjonujących w mikro- lub makrootoczeniu przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo decyduje się na zaangażowanie kapitału obcego w momencie, gdy kapitały własne stają się niewystarczające bądź firma planuje w danym okresie wzmożony rozwój – ekspansję czy zmiany technologiczne. Otrzymane przez firmę kapitały mają charakter tymczasowy, co oznacza, że termin ich zwrotu jest ściśle określony przez kapitałodawcę. Z tego względu finansowanie zewnętrzne obce może występować w formie krótkoterminowej – pozyskanie środ-

²⁰ Por. W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Warszawa: „Difin”, 2000, s. 160.

²¹ Por. W. Dębski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania...*, s. 388.

ków na okres krótszy niż 1 rok, bądź długoterminowej – powyżej 1 roku. Ze względu na występujący termin zapadalności użyczonych kapitałów można je określić jako kapitały czasowo udostępnione²². Oczywiście, tego rodzaju pozyskanie środków nie może się odbyć bezkosztowo – podmioty inwestujące swój kapitał określają zasady, tj. cenę kapitału obcego, jaką musi zapłacić przedsiębiorstwo za możliwość jego wykorzystania. Charakterystyczną cechą kapitału obcego jest jego odnawialność. Stąd można wnioskować, że pojawienie się kapitału obcego w firmie powoduje na stałe jego wpisanie się w bilansie przedsiębiorstwa²³. Oznacza to, że w trakcie działalności przedsiębiorstwa zmianie ulega tylko wielkość i struktura kapitału obcego, a nie sam fakt jego występowania.

Włączenie kapitału obcego w działalność przedsiębiorstwa przynosi mu szereg korzyści, daje szansę rozwoju, lecz także stanowi źródło potencjalnego ryzyka i zagrożenia, wynikających głównie z odpłatności tego kapitału. Biorąc pod uwagę kwestię odpłatności kapitału, należy się liczyć z rosnącymi kosztami działalności danego podmiotu, co długoterminowo może prowadzić do utraty płynności finansowej. Z tego względu przedsiębiorstwo zmuszone jest bardziej racjonalizować swoje decyzje zarówno finansowe, jak i organizacyjne, gdyż każda z nich odbije się echem na jego wypłacalności i ogólnej kondycji finansowej. Nadmierny wzrost udziału kapitału obcego w ogólnej strukturze kapitałowej może stanowić zagrożenie dla prawidłowego działania przedsiębiorstwa, a w przypadkach skrajnych prowadzić do jego upadłości na skutek wpadnięcia w tzw. pułapkę zadłużenia²⁴.

Już na początku rozdziału zaznaczono, że zasadnicza działalność przedsiębiorstwa determinuje jego działalność zarówno na rynku finansowym, jak i na rynku dóbr i usług, zwanym też rynkiem towarowym. Na obu rynkach reprezentuje zarówno stronę podażową – sprzedający, jak i popytową – kupujący. Jednakże rynki te mogą być również dla przedsiębiorstwa źródłem pozyskiwania kapitału obcego. W ramach rynku finansowego można wyróżnić krótko- i długoterminowe kredyty i pożyczki, natomiast rynek towarowy obejmuje kredytowanie odbiorcy oraz dostawcy.

²² Por. M. Gorczyńska, M. Wieczorek-Kosmala, K. Znaniecka, *Finanse przedsiębiorstwa*, s. 82.

²³ Por. W. Dębski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania...*, s. 388.

²⁴ Por. M. Gorczyńska, M. Wieczorek-Kosmala, K. Znaniecka, *Finanse przedsiębiorstwa*, s. 90.

Poza dwoma wspomnianymi rynkami istnieją inne, niesklasyfikowane, szczególne formy finansowania działalności przedsiębiorstwa – leasing i faktoring, które są bezpośrednio przedmiotem tej rozprawy.

Szeroko rozumiany rynek finansowy jest mechanizmem, poprzez który następuje alokacja zasobów pieniądza, występujących najczęściej w formie oszczędności w gospodarce²⁵. W ujęciu wąskim rynek ten traktuje się jako część systemu finansowego, która obejmuje zarówno transakcje pieniądzem gotówkowym, jak i bezgotówkowym w celu zabezpieczenia go przed utratą wartości bądź umożliwienia jego wzrostu w kolejnych okresach²⁶. Takie rozumienie rynku finansowego przedstawia jego funkcję lokacyjno-inwestycyjną – z jednej strony podmioty nadwyżkowe (posiadające oszczędności) poszukują atrakcyjnej okazji do ich ulokowania, z drugiej zaś podmioty deficytowe (poszukujące kapitału) mają możliwość jego pozyskania w celu sfinansowania swojej działalności gospodarczej²⁷. Jednakże, aby ta obustronna wymiana mogła nastąpić, na rynku musi funkcjonować szereg pośredników umożliwiających zawiązanie transakcji. Rolę tychże pośredników najczęściej pełnią banki, oferując swoje kredyty na bazie przyjętych wcześniej depozytów, z których chętnie korzystają przedsiębiorcy. Klasyfikacji kredytów bankowych można dokonać na wielu różnych płaszczyznach, jednakże najistotniejsze wydaje się kryterium czasu. W zależności od okresu, na jaki dany podmiot gospodarczy ma zamiar pozyskać środki, finansowanie działalności przedsiębiorstwa może mieć charakter krótko- lub długoterminowy i w takiej kolejności zostaną omówione.

W ramach krótkoterminowych kredytów bankowych, czyli tych, których okres spłaty nie przekracza jednego roku, wyróżnia się kredyt w rachunku bieżącym oraz kredyt w rachunku kredytowym, jednakże pierwszy udzielany jest najczęściej. Specyfika działania kredytu w rachunku bieżącym jest dość prosta. Dla już istniejącego rachunku przedsiębiorstwa w danym banku ustala się możliwy limit zadłużenia oraz termin, w jakim ma być ono spłacone. Stopień rzeczywiście wykorzystanej części kredytu prezentowany jest przez ujemne saldo rachunku. W ramach kredytu w rachunku bieżącym wyróżnia się dwa jego rodzaje. Pierwszy to kredyt

²⁵ Por. I. Pyka (red.), *Rynek finansowy*, Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, 2010, s. 9.

²⁶ Por. J. Socha, *Rynek, giełda, inwestycje*, Warszawa: „Olympus”, 1999, s. 11.

²⁷ Por. I. Pyka (red.), *Rynek finansowy*, s. 9.

o charakterze celowym, taktowany bardziej jako zadłużenie jednorazowe w celu sfinansowania konkretnego celu czy działania. Drugi z nich to stała linia kredytowa, czyli tzw. kredyt rewolwingowy. Innymi słowy, jest to kredytowanie ciągłe, odnawialne, które najczęściej służy do pokrycia stałych w czasie i wysokości zobowiązań przedsiębiorstwa²⁸. W odróżnieniu od kredytu w rachunku bieżącym, kredyt w rachunku kredytowym wymaga otwarcia nowego rachunku bankowego. Służy do stałej ewidencji stopnia wykorzystania kredytu oraz do ostatecznej jego spłaty, jednakże cel i wykorzystanie limitu kredytowego są podobne. Oba kredyty, ze względu na kryterium przedmiotu kredytowania, należą do grupy kredytów obrotowych. Oznacza to, że są one przeznaczane głównie na finansowanie bieżącej działalności firmy. Jak sama nazwa wskazuje, służą one głównie sfinansowaniu obrotowej części majątku przedsiębiorstwa, a więc jego krótkoterminowych aktywów.

Pozostałe kredyty bankowe, które ze względu na sposób ich zabezpieczenia tworzą oddzielną grupę, stanowią kredyty wekslowe (dyskontowe) oraz kredyty pod zastaw ruchomości. Pierwszy z nich działa na zasadzie weksła, czyli imiennego papieru wartościowego. Na skutek jego wystawienia wystawca weksła (trasant), bądź też osoba przez niego wskazana (trasat), zostaje zobowiązany do bezwarunkowej zapłaty określonej kwoty (sumy wekslowej) na rzecz osoby określonej na wekslu (remitentowi) w oznaczonym czasie i miejscu²⁹. O kredycie dyskontowym mówimy, gdy wierzyciel zdecyduje się na odsprzedanie posiadanego weksła instytucji kredytowej przed upływem terminu jego płatności³⁰. Wierzyciel, którym jest przedsiębiorstwo, oddając bankowi do dyskonta, otrzymuje w zamian sumę wekslową pomniejszoną o kwotę dyskonta, wynikającą z ilości dni pozostałych do terminu spłaty weksła, oraz o prowizje bankowe wynikające z jego obsługi. Ten rodzaj kredytu jest dużo korzystniejszy na tle innych z uwagi na możliwość reinwestycji pieniędzy przez podmiot posiadający papier wartościowy. W wypadku gdy przedsiębiorca oferuje swoim odbiorcom sprzedaż z odroczonym terminem spłaty, tzw. kredyt kupiecki, naraża się na możliwość pogorszenia, bądź nawet utraty swojej płynności finansowej. W przypadku kredytu dyskontowego weksel jest nie tylko za-

²⁸ Por. D. Krzezińska, *Finanse przedsiębiorstwa*, s. 55.

²⁹ Por. hasło: *Weksel*. Dostępny w Internecie: <http://www.bankier.pl/sownik/windykacja/1,weksel.html> [dostęp: 25.08.2011].

³⁰ Por. D. Krzezińska, *Finanse przedsiębiorstwa*, s. 57.

bezpieczeniem jego spłaty, ale również daje przedsiębiorstwu możliwość szybkiego odzyskania większej części swojej wiarytelności w przypadku ewentualnych problemów z płynnością.

Drugi kredyt w tej grupie to kredyt pod zastaw ruchomości. Tak jak w kredycie wekslowym, posiada fizyczne zabezpieczenie, jednakże ma ono bardziej rzeczywisty, materialny charakter. Ruchomością są bardzo często towary, jak i różne papiery wartościowe. Ze strony wierzyciela papiery wartościowe wydają się atrakcyjniejszą formą zabezpieczenia kredytu ze względu na brak kosztów magazynowania towarów, będących przedmiotem zastawu, oraz wyższy poziom ich płynności. W przypadku zaprzestania spłaty kredytu, czyli niewywiązania się dłużnika ze zobowiązań kredytowych, zastaw przechodzi na własność wierzyciela, który może dowolnie nim dysponować. Przedsiębiorstwa chętnie decydują się na tego rodzaju kredytowanie, gdyż dzięki istnieniu takiego zabezpieczenia kredytodawcy mają większą pewność co do odzyskania swoich pieniędzy, a dzięki temu mogą zaoferować niższe oprocentowanie kredytu.

Nierzadko krótkoterminowe kredytowanie jest dla przedsiębiorstwa niewystarczające, stąd też poszukują one długoterminowych źródeł kapitału. Długookresowe pozyskanie środków finansowych może się wiązać przede wszystkim z planowanym rozwojem przedsiębiorstw, wprowadzeniem nowoczesnych technologii czy z innymi inwestycjami. W związku z tym w grupie zewnętrznych, obcych środków finansowych, jako kredyty i pożyczki długoterminowe, znajdują się pożyczki – obligacyjne, pieniężne i inne, oraz kredyty inwestycyjne i hipoteczne.

Pożyczka obligacyjna to nic innego jak emisja obligacji przez przedsiębiorstwo. Są to papiery wartościowe o charakterze wierzycielskim, których emisja jest dokonywana w seriach³¹. Emitent, którym jest przedsiębiorstwo, wypuszczając je na rynek, zadłuża się u ich nabywców. Można więc twierdzić, że ilość i kwota wyemitowanych obligacji są miarą zadłużenia emitującego je podmiotu. Jest to forma pozabankowego pozyskania kapitału. Obligacja zobowiązuje emitenta do wypełnienia określonego świadczenia na rzecz obligatariuszy. Polega ono na spłacie w określonym terminie podstawowej kwoty, na jaką opiewa papier wartościowy – wykup obligacji wraz

³¹ Por. M. Capiga, *Bankowość*, Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, 2008, s. 123.

z ustaloną przy emisji kwotą odsetek³². Przedsiębiorstwa chętnie decydują się na taki sposób pozyskania środków, gdyż daje on możliwość większego zadłużenia. Poza tym pożyczka obligacyjna nierzadko bywa tańsza od kredytu bankowego, a na dodatek podmiot ją biorący nie jest poddawany tak szczegółowej inwigilacji jak w przypadku kredytów bankowych³³. Jednakże dostęp do tego rodzaju finansowania jest ograniczony, gdyż wymaga odpowiedniej formy organizacyjno-prawnej. W praktyce tylko duże przedsiębiorstwa, o solidnej i zagwarantowanej pozycji na rynku, mogą się zdecydować na emisję obligacji, gdyż mogą to robić bez dodatkowych zabezpieczeń, co korzystnie obniża koszt pozyskania kapitału³⁴.

Pod względem sposobu finansowania pożyczka jest bardzo podobna do kredytu bankowego, jednakże zasady jej działania podlegają kodeksowi cywilnemu, a nie prawu bankowemu. Zgodnie z nim na podstawie umowy o pożyczce 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 jakości³⁵. Podmiotem udzielającym pożyczki może być zarówno bank (pożyczka bankowa), jak i inny podmiot gospodarczy. W zależności od umowy zawartej między obiema stronami pożyczka może mieć charakter odpłatny lub nieodpłatny. W przypadku udzielania pożyczki przez podmiot inny niż bank umowa nie musi być zawierana na piśmie, a użyczeniu środków mogą nie towarzyszyć żadne dodatkowe koszty. Jednakże gdy ma się do czynienia z pożyczką bankową, umowę należy sporządzić na piśmie, a pożyczkobiorca jest zobowiązany do zapłacenia odsetek, jak i prowizji. Mimo to pożyczka bankowa może się okazać atrakcyjniejsza od kredytu bankowego ze względu na brak konieczności określenia celu, na jaki zostaną spożytkowane środki.

Ostatnią grupą w grupie długoterminowych źródeł kapitału są kredyty inwestycyjne i hipoteczne. Należy o nich wspomnieć razem, gdyż w przypadku podmiotu gospodarczego są one ściśle ze sobą powiązane. Kredyt hipoteczny jest kredytem o ściśle określonym celu – służy sfinansowaniu inwestycji w nieruchomości, jego zabezpieczenie stanowi wpis do księgi

³² Por. I. Czechowska, *Finansowanie obce*, s.110–111.

³³ Por. W. Dębski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania...*, s. 389.

³⁴ Tamże.

³⁵ Art. 720 ustawy z dnia 23.04.1964 r. – Kodeks cywilny (Dz. U. 1964, Nr 16, poz. 93).

wieczystej nieruchomości³⁶. W ten sposób, w przypadku zaprzestania spłaty kredytu, bank ma możliwość dochodzenia swoich roszczeń wobec dłużnika poprzez sprzedaż nieruchomości obciążonej hipoteką. Celem kredytu nie musi być jednak tylko zakup budynku, może on również dotyczyć jego budowy, modernizacji, czy też prac adaptacyjnych i z tego względu jest on bliski kredytom inwestycyjnym³⁷. Są to kredyty udzielane w celu zakupu rzeczowych składników majątku trwałego przedsiębiorstwa. Do tej grupy można zaliczyć budynki i lokale, grunty (wraz z prawem wieczystego użytkowania), środki trwałe w budowie, środki transportowe, urządzenie techniczne i maszyny oraz pozostałe środki trwałe, wchodzące w skład majątku firmy³⁸. Sfinansowanie wymienionych przedsięwzięć często byłoby niemożliwe bez dodatkowego finansowania. Otrzymanie takiego kredytu uzależnione jest od przedstawienia szeregu dokumentów oraz spełnienia konkretnych wymogów, w tym przedstawienia szczegółowego biznesplanu inwestycji, posiadanie gwarancji bankowej czy też odpowiedniej ilości wkładu własnego. Z tego względu koszt pozyskania kredytu inwestycyjnego jest dużo wyższy niż w przypadku kredytów obrotowych, jednakże kwota możliwa do pozyskania jest nieporównywalnie większa.

Drugim z rynków znajdujących się na obszarze zainteresowań przedsiębiorstwa w kwestii pozyskania dodatkowego kapitału jest rynek dóbr i usług. Jest to miejsce, gdzie popyt na towary i usługi przedsiębiorstwa spotyka się z ich podażą na skutek, czego zostają nawiązane transakcje kupna-sprzedaży. Jednakże z różnych względów bieżące fundusze przedsiębiorstwa nie zawsze są w stanie pokryć jego wydatki na zakup niezbędnych dóbr czy usług. Wynika to często z nieodpowiedniego skoordynowania cyklu należności i cyklu zobowiązań, na skutek czego niezbędne jest poszukiwanie obcego finansowania. Rynek towarowy ze względu na swoją specyfikę wypracował własne metody kredytowania. W zależności od tego, czy przedsiębiorstwo oferuje na sprzedaż swoje produkty, czy decyduje się na ich nabycie, wyróżnia się kolejno: kredyt handlowy (kredyt dostawcy) oraz przedpłatę (kredyt odbiorcy).

³⁶ Por. H. Zadora, *Finanse i bankowość w gospodarce rynkowej*, Gliwice: Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, 2004, s. 246.

³⁷ Por. M. Pilsyk, *Kredyt hipoteczny a pożyczka hipoteczna*. Dostępny w Internecie: http://www.ipo.pl/kredyty/artykuly/kredyt_hipoteczny_a_pożyczka_hipoteczna_592572.html [dostęp: 27.08.2011].

³⁸ Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości (Dz. U. 1994, Nr 121, poz. 591).

Kredyt handlowy, zwany też kupieckim, umożliwia nabywcom regulację zobowiązań z pewnym opóźnieniem w stosunku do daty otrzymania świadczeń objętych umową kupna-sprzedaży. Ten odroczony termin płatności powoduje powstanie stosunków kredytowych między dostawcą a odbiorcą. Coraz częściej można zaobserwować zastępowanie kredytu bankowego właśnie kredytem kupieckim. Dzieje się tak, gdyż jest on dużo tańszy od kredytu bankowego. Co więcej, jest bardziej dostępny, ponieważ przedsiębiorstwa udzielają go między sobą bez konieczności przedstawiania większych zabezpieczeń³⁹. Trzeba jednak wziąć pod uwagę, że taka forma finansowania dla obu stron może nieść ze sobą szanse i zagrożenia. Przedsiębiorstwo, które umożliwia odroczony termin płatności, staje się bardziej konkurencyjne i atrakcyjniejsze wśród pozostałych, co zachęca większą część odbiorców do skorzystania z jego oferty i sprzyja zwiększaniu się jego wpływów ze sprzedaży. Jednakże fakt ten wiąże się z podjęciem sporego ryzyka, jakim jest potencjalna niewypłacalność odbiorców. Ewentualne opóźnienia w spłatach bądź całkowity ich brak mogą zachwiać płynność finansowaną przedsiębiorstwa kredytującego. Patrząc ze strony odbiorcy, czyli podmiotu biorącego kredyt, sytuacja wygląda podobnie. Oferowane krótkoterminowe kredytowanie dostawcy jest bardzo atrakcyjne szczególnie dla małych przedsiębiorstw. Kredyt ten nierzadko bywa dla nich jedyną możliwą formą zakupu niezbędnych dóbr. Z tego względu przedsiębiorstwo kredytowane musi dołożyć wszelkich starań, by nie nadzarpnąć wypracowanego wizerunku i wiarygodności w oczach dostawcy, w przeciwnym razie może on zdecydować o zaprzestaniu udzielania kredytu w kolejnych okresach.

Drugą wymienioną metodą finansowania na rynku towarowym jest stosowanie przedpłat od odbiorców. Są one praktykowane szczególnie w przypadku przedsiębiorstw o długim cyklu produkcyjnym, jak np. w przemyśle ciężkim. Im dłużej trwa proces produkcyjny danego dobra, tym większe koszty on generuje, stąd konieczne jest zapewnienie przedsiębiorstwu zaplecza finansowego już przed rozpoczęciem produkcji. Zaliczka nie tylko pokrywa potrzeby finansowe firmy, stanowi ona również element spajający odbiorcę z nabywcą. Jest to bardzo istotna kwestia dla producenta, szczególnie przy zamówieniach indywidualnych, o specjalistycznym charakterze, gdyż powstanie więzi finansowej jeszcze przed

³⁹ Por. D. Krzezińska, *Finanse przedsiębiorstwa*, s. 62.

rozpoczęciem produkcji gwarantuje w większym stopniu wywiązanie się odbiorcy z umowy⁴⁰.

Zarówno kredyt kupiecki, jak i przedpłata stanowią bardzo istotne źródło kapitału obcego, gdyż przy odpowiedniej ich synchronizacji dają możliwość całkowitej eliminacji kredytów obrotowych, a co za tym idzie – zmniejszenia kosztu pozyskania kapitału.

Jak wspomniano, poza finansowaniem przez oba omówione rynki, istnieją też inne, szczególne formy pozyskiwania środków. Ze względu na swój alternatywny charakter sklasyfikowano je jako odrębną grupę źródeł kapitału. Zgodnie z przyjętym schematem obejmuje ona leasing i faktoring coraz częściej stanowiące substytut tradycyjnego kredytu bankowego.

Leasing jest nietradycyjną formą pozyskiwania kapitału, która po raz pierwszy pojawiła się w latach 50. XX wieku w Stanach Zjednoczonych, a do Europy trafiła 10 lat później. Powstała w odpowiedzi na problemy, jakie zaistniały w tamtym czasie w gospodarce. Z jednej strony producenci dóbr mieli problem ze znalezieniem nabywców, z drugiej – nabywcy chętni je kupić nie byli w stanie wygospodarować odpowiednio wysokiej sumy pieniędzy⁴¹. W tej sytuacji leasing okazał się długo poszukiwanym rozwiązaniem, zapewniającym producentom zbyt ich towarów, a przedsiębiorstwom o kapitale niewystarczającym na ich zakup – możliwość korzystania z nich dzięki umowie leasingowej. Na podstawie definicji kodeksu cywilnego można powiedzieć, że poprzez umowę o leasingu finansującym leasingodawca zobowiązuje się nabyć rzecz od konkretnego zbywcy na określonych w niej warunkach, a następnie oddać tę rzecz korzystającemu (leasingobiorcy) do użytkowania bądź użytkowania i pobierania pożytków na czas oznaczony. Natomiast podmiot korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne, równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego⁴². Umowę leasingową zawierają przynajmniej dwie strony – leasingodawca i leasingobiorca. Pierwszy z nich to podmiot, który z tytułu zawartej umowy nabywa środek trwały, będący przedmiotem leasingu, którego jest właścicielem przez cały okres jej trwania, i odpłatnie

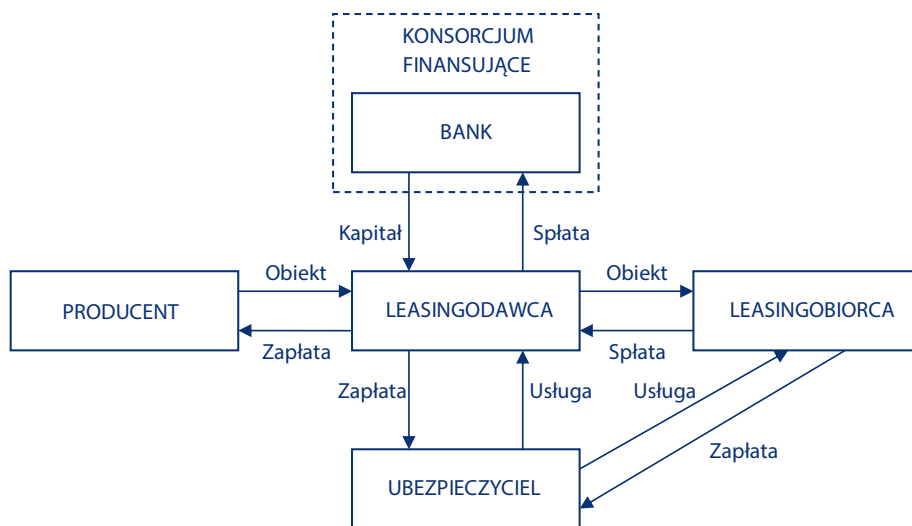
⁴⁰ Tamże, s. 58, 169.

⁴¹ Por. I. Czechowska, *Finanse obce*, s. 119.

⁴² Art. 709 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r.

odstępuje go korzystającemu, który to odpłatnie może z niego korzystać⁴³. Poza dwoma powyższymi w transakcji występują również inne podmioty, takie jak: dostawca przedmiotu leasingu (producent środka trwałego), instytucja finansująca zakup przedmiotu oraz firma ubezpieczająca całą transakcję⁴⁴. Dokładne powiązania między poszczególnymi podmiotami leasingu prezentuje schemat 2.

Schemat 2. Uczestnicy transakcji leasingowej.



Źródło: A. Rutkowski, *Zarządzenie finansami*, wyd. 3 zm., Warszawa: PWE, 2007, rys. 10.1., s. 333.

Istnieje wiele form i odmian leasingu, jednakże na potrzeby tej pracy zaprezentowano najbardziej podstawowe. Ze względu na więzi między leasingodawcą a leasingobiorcą oraz na obciążenia podatkowe można wyróżnić leasing operacyjny i leasing finansowy (kapitałowy).

Pierwszy z nich swoją formą zbliżony jest do umowy najmu bądź dzierżawy, aczkolwiek posiada też własne, odrębne cechy⁴⁵. Na podstawie umowy o leasingu operacyjnym środek trwały będący przedmiotem leasingu jest przekazywany w użytkowanie korzystającemu. Umowa ta z reguły

⁴³ Por. B. Cegłowski, T. Nędzi, *Pozyskiwanie kapitału. Podstawowe formy i możliwości zdobycia kapitału*, Gliwice: „Helion”, 2005, s. 30.

⁴⁴ Por. A. Rutkowski, *Zarządzenie finansami*, wyd. 3 zm., Warszawa: PWE, 2007, s. 332.

⁴⁵ Por. D. Krzemińska, *Finanse przedsiębiorstwa*, s. 58, 169.

jest zawierana krótkoterminowo, a po jej wygaśnięciu leasingobiorca traci wszelkie prawa do przedmiotu leasingu, który wraca do leasingodawcy. Z tego względu ten rodzaj leasingu odnosi się często do środków trwałych z branż, w których szybko następuje postęp technologiczny, a także znajduje zastosowanie w przypadku dóbr sezonowych. Pozwala to na szybką wymianę przestarzałych technologicznie urządzeń wraz z pojawieniem się ich nowych generacji. Oznacza to, że łączna suma wydatków korzystającego jest nieporównywalnie niższa od wartości przedmiotu leasingu. Krótki okres trwania umowy pozwala też na ponowne zawarcie umowy o leasingu, dotyczącej tego samego środka trwałego z tym samym bądź innym podmiotem gospodarczym. Podmiot finansujący przez cały czas pozostaje właścicielem przedmiotu leasingu, a zatem przejmuje wszelkie ryzyko związane z tym przedmiotem, a także z jego eksploatacją – nadzorem, naprawą czy ubezpieczeniem. Ta konieczność ponoszenia dodatkowych kosztów ryzyka odzwierciedla się w wysokości opłat leasingobiorcy⁴⁶. On też dokonuje odpisów amortyzacyjnych – w jego księgach rachunkowych amortyzacja widnieje jako koszt uzyskania przychodu, a czynsz leasingowy płacony przez korzystającego – jako przychód⁴⁷. Ze strony leasingodawcy całość ponoszonych przez niego kosztów, związanych z leasingiem (raty leasingowe), wpisana jest w koszt uzyskania przychodu, który powoduje zmniejszenie kwoty podatku dochodowego. Obopólne korzyści sprawiają, że jest to chętnie wykorzystywana forma finansowania.

Leasing kapitałowy od strony prawnej przypomina umowę sprzedaży, która zastrzega sprzedającemu prawo własności do przedmiotu sprzedaży⁴⁸. W pewien sposób jest to forma finansowania obcego zbliżona do sprzedaży ratalnej. Z reguły czas trwania umowy o leasingu pokrywa się z okresem ekonomicznej użyteczności środka trwałego, co sprowadza się do ograniczenia użytkowania przedmiotu przez tylko jednego korzystającego⁴⁹. Ze względu na długość obowiązywania umowy ten rodzaj leasingu bywa wykorzystywany w celu sfinansowania środków trwałych o bardzo dużej wartości, o długim okresie przydatności gospodarczej. W przeciwieństwie do leasingu operacyjnego, leasingobiorca w przyszłości może nabyć środek trwały, z tym że wymaga to odpowiedniego zapisu w umowie oraz doko-

⁴⁶ Por. I. Czechowska, *Finansowanie obce*, s. 120.

⁴⁷ Por. D. Krzemińska, *Finansowanie przedsiębiorstwa*, s. 52

⁴⁸ Tamże.

⁴⁹ Por. B. Cegłowski, T. Nędzi, *Pozyskiwanie kapitału*, s. 31.

niania wszelkich płatności z niej wynikających⁵⁰. Oznacza to, że wydatki leasingobiorcy związane z umową o leasingu będą zbliżone do wartości tego środka. Inaczej niż w przypadku pierwszej formy leasingu wygląda kwestia zapisu rachunkowego. Zazwyczaj – jeśli umowa nie przewiduje inaczej – przedmiot leasingu pojawia się w bilansie leasingobiorcy i on też dokonuje stosownych odpisów z tytułu amortyzacji. Dodatkowo korzystający może wpisać w ciężar kosztów tę część rat, które mają służyć sfinansowaniu nabycia praw własności⁵¹. W leasingu operacyjnym to przeważnie leasingobiorca pokrywa koszty związane z użytkowaniem środka trwałego, chyba że umowa stanowi inaczej, co przekłada się bezpośrednio na niższą kwotę świadczeń na rzecz leasingobiorcy.

Celem podsumowania podstawowe różnice między leasingiem operacyjnym i kapitałowym prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Podstawowe różnice między leasingiem operacyjnym a finansowym.

	Czas trwania umowy o leasingu	Wysokość opłat	Sfinansowanie opłat przez leasingobiorcę	Odpisy amortyzacyjne	Gotowość eksploatacyjna przedmiotu leasingu
Leasing operacyjny	Okres krótszy od okresu ekonomicznej żywotności przedmiotu leasingu	Nie pokrywają ceny nabycia przedmiotu leasingu	Opłaty leasingowe obciążają koszty uzyskania przychodu u leasingobiorcy	Odpisów amortyzacyjnych dokonuje zawsze leasingodawca	Gotowość eksploatacyjną zapewnia leasingodawca
Leasing finansowy	Okres równy lub zbliżony do okresu ekonomicznej żywotności przedmiotu leasingu	Pokrywają bądź są zbliżone do ceny nabycia przedmiotu leasingu	Rata kapitałowa obciąża zysk netto, a oprocentowanie – koszty uzyskania przychodu u leasingobiorcy	Odpisów amortyzacyjnych dokonuje wskazana w umowie strona, najczęściej leasingobiorca	Gotowość eksploatacyjną zapewnia leasingobiorca

Źródło: L. Lewandowska, *Niekonwencjonalne metody finansowania przedsiębiorczości*, Gdańsk: Wydawnictwo ODDK, 1999, s. 26–27.

Drugim z tej grupy i ostatnim ze źródeł kapitału obcego, wedle przyjętej przeze mnie klasyfikacji, jest faktoring, któremu poświęcono kolejny rozdział.

⁵⁰ Por. D. Krzemińska, *Finansowanie przedsiębiorstwa*, s. 52

⁵¹ Por. I. Czechowska, *Finansowanie obce*, s. 121.

I.4. Finansowanie wewnętrzne i zewnętrzne a decyzja przedsiębiorstwa

Przedstawiony podział kapitałów na wewnętrzne i zewnętrzne jest najczęściej spotykany w literaturze. To rozróżnienie następuje poprzez zastosowanie kryterium własnościowego oraz sposobu, w jaki kapitał uczestniczy w działalności podmiotu gospodarczego. Kapitał własny zaangażowany jest bezpośrednio w działalność przedsiębiorstwa, na skutek czego właściciele dostają wynagrodzenie, jakim jest udział w zysku, natomiast kapitał obcy angażuje się w sposób pośredni, co daje wynagrodzenie w postaci odpowiedniego procentu⁵². Zarówno jeden, jak i drugi z punktu widzenia przedsiębiorstwa ma swoje wady i zalety.

Podstawową zaletą kapitału własnego jest fakt, że stanowi on trwałe i stabilne źródło finansowania, gdyż powstaje wraz z przedsiębiorstwem i pozostaje przez okres jego istnienia. Ze względu na swoją stałość i bezterminowość stanowi on także formę gwaranta dla potencjalnych wierzycieli przedsiębiorstwa. Wraz z długoterminowym zaangażowaniem środków w postaci akcji i udziałów prowadzi do powstania stosunków własnościowych pomiędzy dawcami kapitału a przedsiębiorstwem. Z tej zależności wynika prawo do udziału w podziale wypracowanego zysku⁵³. Do głównych wad tego kapitału należy fakt, iż nie zawsze przynosi on spodziewane korzyści, szczególnie w przypadku wystąpienia straty. W zależności od prawnej formy podmiotu właściciel kapitału własnego uczestniczy w stratach bądź nie, przy czym straty te w znaczący sposób powodują jego zmniejszenie. Co gorsza, wierzyciele przedsiębiorstwa w przypadku jego upadłości mają pierwszeństwo do swoich roszczeń wobec właścicieli kapitału. Ostatecznie kapitał własny stanowi mniej elastyczne źródło środków finansowych, przez co trudniej zaspokoić nim kapitałowe potrzeby przedsiębiorstwa.

Dokonując porównania kapitału obcego z kapitałem własnym, można powiedzieć, iż pierwszy dzięki swojemu wysokiemu stopniowi dostosowania, przejawiającemu się w dużej dowolności czasu i ilości środków możliwych do pozyskania, wychodzi naprzeciw potrzebom nowoczesnej działalności gospodarczej. W ten sposób umożliwia on firmom, szczególnie w początkowych stadiach działalności, podejmowanie i realizowanie

⁵² Por. W. Dębski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania...*, s. 392.

⁵³ Por. J. Ickiewicz, *Zasilanie finansowe przedsiębiorstwa*, s. 68.

przedsięwzięć przekraczających ich możliwości finansowe⁵⁴. Odpowiednie wykorzystanie kosztu uzyskania przychodu, który bezpośrednio wiąże się z zaangażowaniem kapitału obcego (jak np. w przypadku leasingu), może korzystnie wpłynąć na obniżenie obciążeń podatkowych, tworząc efekt tzw. tarczy podatkowej. Jednocześnie odpowiedni dobór finansowania obcego może spowodować pozytywny efekt dźwigni finansowej i tym samym poprawić rentowność kapitałów własnych. W przeciwieństwie do stosunków własnościowych, powstających przy angażowaniu kapitału własnego, stosunki wierzycielskie nie upoważniają kapitałodawców do udziału w zyskach oraz nie dają prawa głosu przy podejmowaniu decyzji w przedsiębiorstwie⁵⁵. Mimo licznych zalet, kapitał obcy posiada również wiele wad. Największą z nich zdaje się koszt jego pozyskania i konieczność zwrotu po ustalonym terminie. Wierzyciele nie tylko otrzymają cały zainwestowany kapitał, ale także kwotę powiększoną o odsetki z tytułu czasowego udostępnienia swoich środków. Kwota ta może ulec zwiększeniu na skutek żądań dodatkowych zabezpieczeń ze strony wierzycieli, spowodowanych istniejącą inflacją w okresie kredytowania⁵⁶. Jak w przypadku kapitału własnego, tak w przypadku likwidacji wierzycielom przysługuje pierwszeństwo zaspokojenia swoich roszczeń. Jednak najpoważniejszym zagrożeniem spowodowanym udziałem kapitału obcego w strukturach majątku przedsiębiorstwa jest rosnący koszt jego utrzymania. Nieprawidłowe zarządzanie środkami finansowymi firmy oraz ciągła konieczność poszukiwania dodatkowych źródeł finansowania powoduje wzrost zadłużenia podmiotu i może stanowić poważne zagrożenie dla funkcjonowania, czy nawet istnienia.

Przedsiębiorstwo w celu podjęcia decyzji o wyborze sposobu finansowania swojej działalności kieruje się przede wszystkim dostępnością danego źródła kapitału, co jest uwarunkowane spełnieniem przez firmę określonych warunków⁵⁷. Jest to przede wszystkim forma organizacyjno-prawna, w jakiej funkcjonują przedsiębiorstwo, jego sytuacja finansowa, a także obecny stan gospodarki. Ta pierwsza, zgodnie z przepisami prawa, określa konieczną sumę początkową kapitałów własnych oraz warunkuje możliwość i zakres ich zwiększenia. Idąc dalej, kapitały własne, jak również

⁵⁴ Tamże, s. 69.

⁵⁵ Tamże.

⁵⁶ Tamże.

⁵⁷ Por. A. Rutkowski, *Zarządzanie finansami*, s. 271.

pozyskane dzięki nim aktywa, stanowią bazę gwarancyjną umożliwiającą sięgnięcie po obce finansowanie. Równie dużą rolę odgrywa sytuacja finansowa firmy. Przedsiębiorstwa w dobrej kondycji finansowej, osiągające wysoką efektywność i charakteryzujące się dynamicznym rozwojem, nie będą miały problemów z pozyskaniem kapitału z zewnątrz. Także stabilny poziom gospodarki, charakteryzujący się długofalowym wzrostem, korzystnie wpływa na dostępność dodatkowych porcji kapitałów. Drugim co do kolejności, ważnym czynnikiem decyzyjnym jest koszt kapitału. Pod uwagę należy wziąć nie tylko koszty nominalne takie jak płacone odsetki, lecz także rozpiętość ram czasowych spłaty zadłużenia⁵⁸. Nierzadko początkowo większy koszt kapitału może być zrównoważony atrakcyjną i bardziej dogodną dla firmy możliwością spłaty, lepiej dopasowaną do płatniczych możliwości przedsiębiorstwa. Przyszłe potrzeby finansowe przedsiębiorstwa nie zawsze są wcześniej znane. Może się pojawić nieprzewidziana konieczność zintensyfikowania produkcji czy poszerzenia obszaru działania firmy. Stąd sposób finansowania działalności podmiotu powinien być jak najbardziej elastyczny, by w jak najlepszym stopniu odpowiadać na jego zapotrzebowanie kapitałowe.

Istnienie tak wielu różnorodnych źródeł finansowania działalności stawia przedsiębiorstwa przed problemem ich wyboru, czyli stworzeniem własnej strategii finansowej określającej jak najkorzystniejszą relację kapitałów własnych i obcych⁵⁹. Z tego względu podmioty starają się zróżnicować źródła finansowania majątku. W skrajnych przypadkach może to oznaczać korzystanie wyłącznie z kapitałów własnych – emisja akcji bądź finansowanie w większości przez kapitał obcy – kredyty. W rzeczywistości zdecydowana większość przedsiębiorstw wybiera rozwiązanie pośrednie, czyli mieszany sposób finansowania. Ustalenie stosunku kapitałów własnych i obcych, a więc struktury kapitałowej podmiotu, należy do kluczowych decyzji przedsiębiorstwa. Stąd też musi być ono poprzedzone wnikliwą analizą ekonomiczną, mającą na względzie przede wszystkim związane z tą strukturą ryzyko oraz koszt kapitału, gdyż przekładają się one bezpośrednio na wynik finansowy jednostki, a w rezultacie na jej wartość⁶⁰.

⁵⁸ Tamże, s. 264.

⁵⁹ Por. W. Dębski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania...*, s. 393.

⁶⁰ Tamże.

3. Rozwój rynku faktoringowego w Polsce w latach 2006–2011

3.1. Początki rynku faktoringowego w Polsce

Faktoring jest jedną z najmłodszych usług finansowych na polskim rynku. Pojawił się stosunkowo późno, dopiero w 1990 roku wraz z nastaniem w Polsce wolnego rynku. Do 1995 roku usługi faktoringowe świadczyły duże banki. Działo się tak ze względu na ich uprzywilejowaną pozycję, a mianowicie z posiadanych uprawnień do korzystania z tzw. szybkiej ścieżki egzekwowania wierzytelności nieregulowanych w terminie⁶¹. Znaczyło to, że wszelkie zapisy w księgach bankowych oraz innych dokumentach, poświadczające istnienie danej wierzytelności, miały moc tytułów wykonawczych, dzięki czemu niepotrzebne było uzyskiwanie specjalnych klauzul sądowych. Bank mógł rozpocząć egzekucję roszczeń od dłużnika na podstawie oświadczenia o wymagalności wierzytelności, co wzmacniało pozycję banków wśród innych podmiotów w zakresie egzekucji swoich należności⁶². Fakt ten powodował liczne nadużycia w postaci celowego skupowania przez banki wierzytelności od innych podmiotów, aby skorzystać z przysługującej im szybkiej ścieżki egzekucyjnej. Spowodowało to zmiany prawne dokonane przez Trybunał Konstytucyjny⁶³ oraz Sąd Najwyższy, na skutek których banki mogły korzystać z przyspieszonego trybu egzekucyjnego tylko i wyłącznie w przypadku egzekucji wierzytelności, wynikających z wykonywanych przez nie czynności bankowych, a określonych w ustawie Prawo bankowe⁶⁴. Ponadto faktoring – z racji, iż nie jest czynnością zastrzeżoną tylko dla banków – nie mógł być od tego momentu wykorzystywany do przyspieszania działań egzekucyjnych, gdyż do tego wymagano klauzuli sądowej. Na skutek zaistniałych w 1996 roku zmian większość banków zrezygnowała ze skupowania wierzytelności od innych przedsiębiorstw, co odzwierciedlają niskie obroty faktoringowe, utrzymujące się do końca lat 90. (wykres 1.).

⁶¹ Por. B. Żuławnik, *Korzyści z faktoringu*, „Gazeta Bankowa” 1995, nr 52, s. 9.

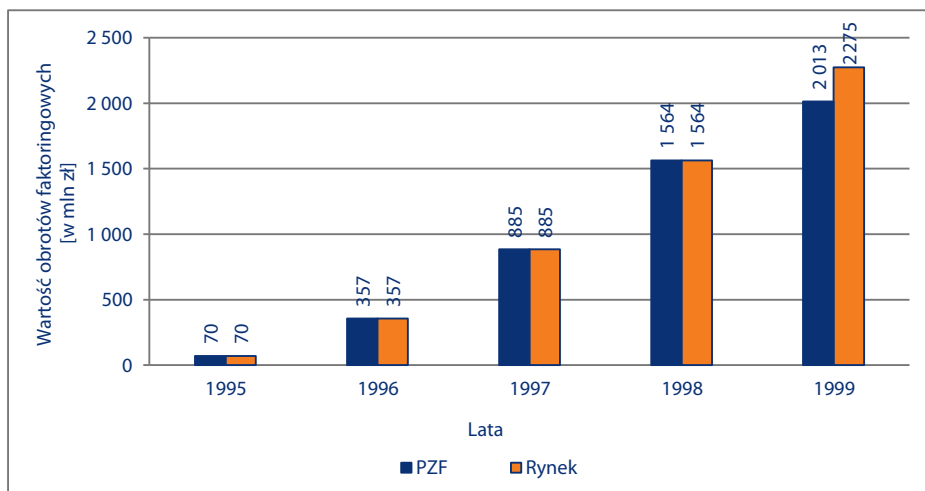
⁶² Por. D. Podedworna-Tarnowska, *Faktoring w Polsce. Szanse i zagrożenia rozwoju*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH, 2007, s. 83.

⁶³ Obwieszczenie Prezesa Trybunału Konstytucyjnego z dnia 3.01.1996 r. o utracie mocy obowiązującej art. 53 ust. 2 ustawy – Prawo bankowe (Dz. U. 1996, Nr 10, poz. 61).

⁶⁴ Ustawa z 29.08.1997 r. – Prawo bankowe (Dz. U. 1997, Nr 140, poz. 939).

Wspomniane uprawnienia do korzystania z przyspieszonej ścieżki egzekucyjnej oraz uprzywilejowana pozycja banków sprawiały, że początkowo faktoring zaczął się pojawiać tylko i wyłącznie w ofertach bankowych. Z początku był on proponowany przez pionierzy kredytowe lub sekcje faktoringowe, specjalnie wyodrębnione ze struktur bankowych. Na kolejnym etapie uruchomiono jednostki organizacyjne, a ostatecznie otworzono przybankowe instytucje faktoringowe funkcjonujące jako odrębne spółki kapitałowe, których udziałowcami były głównie banki⁶⁵. Do pierwszych odrębnych instytucji faktoringowych, utworzonych w Polsce, zalicza się założoną w 1994 roku firmę Handlowy-Heller SA i powstałą rok po niej firmę Polfactor SA. Rok 1999 zaowocował utworzeniem kolejnych dwóch spółek faktoringowych – Forin Sp. z o.o. oraz Pekao Faktoring Sp. z o.o., co z pewnością przekłada się na widoczny wzrost obrotów faktoringowych w 1999 roku w porównaniu do lat ubiegłych.

Wykres 1. Obroty faktoringowe w Polsce w latach 1995–1999 (w mln zł).



Źródło: opracowanie własne na podstawie – A. Żbikowski, *Faktoring jako krótkoterminowy instrument finansowy. Materiały z konferencji „Zarządzanie wierzycelnościami”*, „Gazeta Prawna” 2008, z 16.08., dane GUS z 2008 roku.

⁶⁵ Por. D. Podedworna-Tarnowska, *Faktoring w Polsce*, s. 83.

Jak obrazuje wykres 1., z początku usługi faktoringowe – w odróżnieniu od zachodnich, bardziej rozwiniętych gospodarek – nie cieszyły się dużą popularnością na rynku polskim, pomimo występujących w tym okresie głębokich braków kapitałowych wśród polskich przedsiębiorców. Wpływ na to miał przede wszystkim ich niedostateczny poziom wiedzy na temat sposobu działania i funkcji pełnionych przez faktoring. Jednakże po upływie kilku lat i skutecznie prowadzonej promocji usług faktoringowych zainteresowanie nimi wyraźnie wzrosło. Dopiero w latach 1998–1999 polski rynek faktoringowy zaczął wypracowywać zauważalne wielkości obrotów – kolejno: 1,564 mld zł i 2,275 mld zł, które w kolejnym roku wzrosły aż 3-krotnie (wykres 1. i 2.). Po tym gwałtownym wzroście tempo obrotów w kolejnych latach spadło, choć wciąż było ono wysokie, gdyż jego dynamika przewyższała tę osiąganą przez kraje lepiej rozwinięte, takie jak: Wielka Brytania czy Włochy⁶⁶.

Wszystkie te czynniki zaowocowały powołaniem w listopadzie 2001 roku⁶⁷ – przez cztery wspomniane spółki i jednocześnie największe z ówczesnie funkcjonujących na rynku – wspólnego związku zwanego Konfederacją Instytucji Faktoringowych (KIF) w ramach Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych⁶⁸. Federacja ta miała na celu przede wszystkim promocję usług faktoringowych na polskim rynku. Prowadziła także działania edukacyjne w zakresie usług faktoringowych dla przedsiębiorców i faktorów⁶⁹. Co więcej, data powstania Konfederacji Instytucji Faktoringowych pokrywa się z początkiem rozkwitu usług faktoringowych w Polsce (wykres 2.), a zatem tak silne zgrupowanie faktorów nie mogło pozostać w tamtym czasie bez wpływu na modyfikację, jak i na tworzenie nowego otoczenia prawnego faktoringu.

Przystąpienie do federacji było całkowicie dobrowolne, niemniej przystąpili do niej najwięksi ówcześni faktory. Już w 2004 roku Konfederacja Instytucji Faktoringowych skupiała aż 9 instytucji faktoringowych –

⁶⁶ Tamże, rys. 3.2., s. 86.

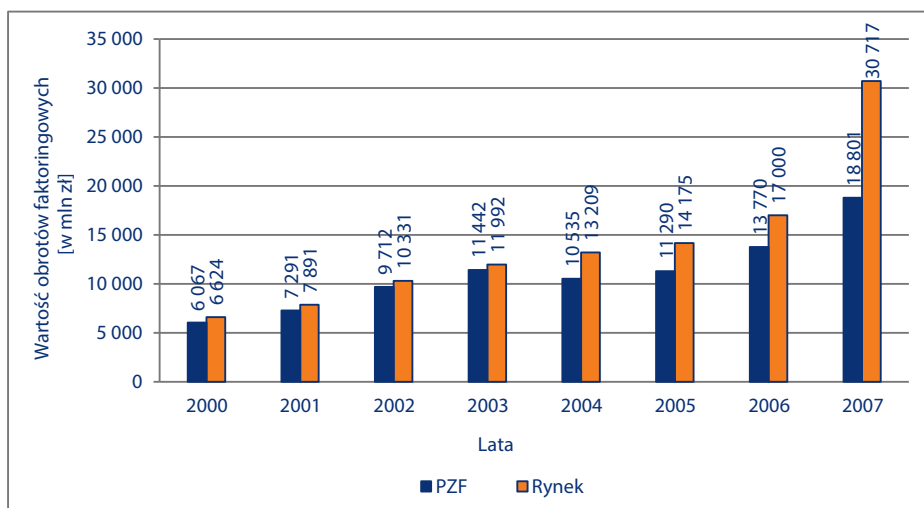
⁶⁷ Kwotowe różnice w wielkościach obrotów przed rokiem 2001 – w roku 1999 i 2000 – przedstawiają skumulowaną wartość obrotów uzyskanych w tych latach przez instytucje, które w 2001 roku utworzyły Konfederację Instytucji Faktoringowych.

⁶⁸ Por. M. Giza, *Rynek faktoringu w Polsce. Coraz lepsze perspektywy*. Dostępny w Internecie: <http://e-rachunkowosc.pl/arttykul.php?view=129> [dostęp: 2.02.2012].

⁶⁹ Por. K. Kreczmańska-Gigol, *Wykład z przedmiotu „faktoring” w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie z dn. 2.06.2009 r.* Dostępny w Internecie: <http://www.sgh.waw.pl/katedry/kafin/materialy/atompage.2008-04-10.7160964108/Wyklad%20FAKTORING%20SGH%203.pdf> [dostęp: 5.02.2012].

Handlowy-Heller SA, Polfaktor SA, Pekao Faktoring Sp. z o.o., Raiffeisen Faktoring Sp. z o.o., Arvato Services Polska Sp. z o.o., Bibby Factors Polska Sp. z o.o., BZ WBK Faktor Sp. z o.o., Eurofaktor SA i GMAC Commercial Finance⁷⁰. Korzyści wynikające ze współdziałania wymienionych faktorów przejawiają się w pozycji rynkowej zajmowanej przez Konfederację. W latach 2001–2005 rynek zmieniał się bardzo szybko, głównie ze względu na powstawanie nowych spółek faktoringowych oraz wprowadzanie usług faktoringowych do portfela ofertowego banków⁷¹. Z analizy wykresu 2. wynika, że w tych latach związek uzyskiwał obroty na poziomie 80–90% ogółu rynku. W 2005 roku wartość jego obrotów osiągnęła poziom 11,29 mld zł. Oznacza to, że w stosunku do roku 2001 nastąpił ich wzrost o prawie 55%. W tym okresie dynamika obrotów faktoringowych w Polsce wyprzedziła dynamikę ogólnoswiatową, mimo że obroty Polski stanowiły niespełna 0,4% światowych obrotów.

Wykres 2. Obroty faktoringowe w Polsce w latach 2000–2007 (w mln zł).



Źródło: opracowanie własne na podstawie statystyk Polskiego Związku Faktorów, dostępne w Internecie: <http://www.factoring.pl/index.php?page=6> [dostęp: 3.02.2012].

⁷⁰ Por. D. Podedworna-Tarnowska, *Factoring w Polsce*, s. 86.

⁷¹ Por. M. Żondełek, *Usługi faktoringowe w banku Pekao SA i spółce Pekao Faktoring*, w: K. Kreczmańska-Gigol, *Factoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, Warszawa: „Difin”, 2010, s. 86.

Te początkowe sukcesy Konfederacji oraz szybki wzrost rynku zaowocowały przyłączeniem się w kwietniu 2006 roku kolejnego, dziesiątego już członka – 4 Factor Sp. z o.o. – i jednoczesnym powołaniem do życia nowej struktury – Polskiego Związku Faktorów. Powstał on w wyniku transformacji Konferencji Instytucji Faktoringowych, która tym samym zakończyła swoją działalność. Związek w dużym stopniu kontynuuje działalność Konferencji Instytucji Faktoringowych i przede wszystkim koncentruje się na dalszej popularyzacji faktoringu w Polsce oraz na działaniu wzorowanym na dobrze prosperujących związkach faktorów w Unii Europejskiej⁷².

3.2. Rynek faktoringowy w Polsce w latach 2006–2011

3.2.1. Obroty faktoringowe ogółem w latach 2006–2011

Rok 2006 był bardzo ważny dla polskiego rynku faktoringowego, gdyż utworzono wtedy Polski Związek Faktorów, zrzeszający wówczas 10 największych firm faktoringowych w Polsce, po dziś dzień działający w niemal niezmiętej formie. Ten silny blok przedsiębiorstw stanowił w tamtym czasie aż 81% wartości obrotów całej branży faktoringowej, co odpowiadało wartości 13,77 mld zł⁷³. W tamtym okresie zdecydowany prym wiodła firma Pekao Faktoring Sp. z o.o., która wypracowała 3.642,6 mld zł i ustanowiła 26% całości obrotów Związku. Wyniki te uzyskano ze sfinansowania aż 1,41 mln faktur pochodzących od 1,6 tys. faktorantów – o 200 więcej niż w roku 2005⁷⁴. Z powodu dużych zmian, które zaszły po omawianym roku, w dalszej części pracy będzie on traktowany jako rok bazowy – podstawa wszelkich obliczeń i porównań.

Po roku 2006 nastąpił kolejny wzrost wartości polskich obrotów w zakresie usług faktoringowych, co jest widoczne po pobieżnej analizie wykresu 3. Już w 2007 roku przedsiębiorstwa zrzeszone w Polskim Związku Faktorów zanotowały obroty na łączną sumę przekraczającą 18,801 mld zł, co bezpośrednio przekłada się na ich prawie 37-procentowy wzrost – przy ponad

⁷² Dane Polskiego Związku Faktorów. Dostępne w Internecie: <http://www.factoring.pl/index.php?page=2> [dostęp: 3.02.2012].

⁷³ Statystyki Polskiego Związku Faktorów. Dostępne w Internecie: <http://www.factoring.pl/index.php?page=6> [dostęp: 3.02.2012].

⁷⁴ Por. E. Urbańska, *Wyniki rynku usług faktoringowych w Polsce* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 17.01.2007). Dostępne w Internecie: http://www.factoring.pl/files/prezentacje/070121143108_Prezentacja_PZF_January_2007_final.pdf [dostęp: 10.03.2012].

80-procentowym wzroście całej branży w stosunku do roku poprzedniego. Jedną z przyczyn zwiększenia obrotów były zapewne nieznaczne zmiany w strukturze członków Polskiego Związku Faktorów. Ze Związku wystąpił Raiffeisen Faktoring Polska Sp. z o.o. i jednocześnie członkowstwo w nim uzyskały Grupa Finansowa Premium SA oraz Coface Poland Factoring Sp. z o.o., co ostatecznie dało 11 członków na rok 2007⁷⁵. Wzrost ten leży także w udziale spółki ING Commercial Finance, która wypracowała 45% wzrostu i tym samym wyprzedziła spółkę Pekao Faktoring Sp. z o.o., plasując się na pozycji lidera z 26-procentowym udziałem w obrotach Związku. Warto także zwrócić uwagę na zmianę liczebności klientów i ilości finansowanych faktur. W porównaniu do roku bazowego z usług faktoringowych skorzystało zalewie 8 nowych przedsiębiorców, co przełożyło się na 1,626 mln faktur⁷⁶. Oznacza to dobrą kondycję przedsiębiorstw korzystających z faktoringu w tym okresie, jak również zaufanie do tej formy finansowania, skoro w tak krótkim czasie zdecydowały się one na zwiększenie udziału środków pochodzących z faktoringu jako źródeł finansowania swojej działalności.

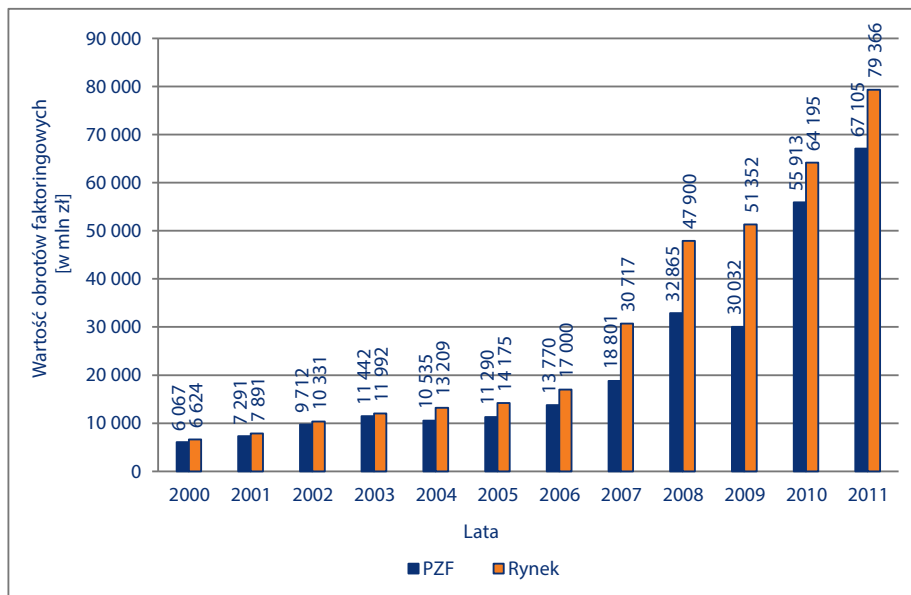
W kolejnym roku widoczna jest kontynuacja wzrostowej tendencji obrotów. Związek osiągnął rekordowe obroty przewyższające 32,865 mld zł, wskazujące na ponad 90% wzrostu w stosunku do roku poprzedniego i prawie 2,5-krotny w stosunku do roku bazowego. W roku tym również nastąpiły kolejne zmiany w strukturze członkowskiej Polskiego Związku Faktorów. Dotychczasowa spółka GMAC Commercial Finance Sp. z o.o. została w 100% wykupiona przez SEB Group, a co za tym idzie – ponownie zarejestrowana pod nazwą SEB Commercial Finance Sp. z o.o. Przyjęto także całkiem nowego członka, jakim jest IFIS Finance Sp. z o.o. Ponadto firma Hilton-Baird Polska Sp. z o.o., będąca częścią brytyjskiej Hilton-Braid Group, uzyskała w Polskim Związku Faktorów status członka wspierającego. Jak do tej pory, jest to pierwsza na polskim rynku instytucja doradztwa finansowego dla przedsiębiorstw, która specjalizuje się szczególnie w usługach faktoringowych, a także w innych formach zależnych od

⁷⁵ Informacja prasowa Polskiego Związku Faktorów z 1.08.2007 roku. Dostępna w Internecie: http://www.factoring.pl/files/informacje_prasowe/070801074555_PZF_Informacja_prasowa_01_08_2007.pdf [dostęp: 10.03.2012].

⁷⁶ Por. E. Urbańska, *Podsumowanie rynku usług faktoringowych 2007 w Polsce* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 15.01.2008). Dostępny w Internecie: <http://www.factoring.pl/index.php?page=5&s=2> [dostęp: 10.03.2012].

aktywów. Porównując zmianę liczby klientów, ponownie można zauważyć – tym razem nieco większy – wzrost o 407 nowych klientów, co skutkowało zwiększeniem ilości sfinansowanych faktur do 1,88 mln⁷⁷.

Wykres 3. Obroty faktoringowe w Polsce w latach 2000–2011 (w mln zł).



Źródło: opracowanie własne na podstawie statystyk Polskiego Związku Faktorów, dostępne w Internecie: <http://www.faktoring.pl/index.php?page=6> [dostęp: 3.02.2012].

Z nastaniem 2009 roku nie tylko branża faktoringowa, ale i cała gospodarka stanęła na skraju kryzysu. Rok ten przyniósł branży szereg zagrożeń spowodowanych silną korelacją z działalnością przedsiębiorstw, które są podstawą funkcjonowania instytucji faktoringowych. Spowolnienie działalności firm, czy nawet znaczny spadek ich aktywności nie pozostały bez znaczenia dla faktorów. Pogorszenie ekonomiczno-finansowej sytuacji wpłynęło także na podniesienie poziomu ryzyka ponoszonego przez faktorów, co znalazło odzwierciedlenie w bardziej zaostrej ocenie zarówno przyszłych faktorantów, jak i ich kontrahentów. Dodatkowe spowolnienie wzrostu obrotów

⁷⁷ Por. też, *Podsumowanie rynku usług faktoringowych 2008 w Polsce* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 13.01.2009). Dostępny w Internecie: <http://www.faktoring.pl/index.php?page=5&s=2> [dostęp: 10.03.2012].

zostało spowodowane zmianami polityki ubezpieczycieli przy reasekuracji należności w ramach faktoringu pełnego⁷⁸. Towarzyszyło temu jednocześnie wycofywanie się towarzystw ubezpieczeniowych ze współpracy z firmami faktoringowymi w obawie przed podwyższonym poziomem ryzyka zabezpieczanych transakcji, co wpłynęło na spore ograniczenie dostępności faktoringu pełnego. To wszystko, a także rosnący koszt pieniądza, doprowadziło do wzrostu kosztów usług faktoringowych. Mimo tych wszystkich trudności cała branża zaskakująco dobrze poradziła sobie z zaistniałą sytuacją w gospodarce. Duże znaczenie odegrał w tym momencie utrudniony dostęp do kredytów dla przedsiębiorstw. Pomimo wzrostu kosztów usług faktoringowych z dużym powodzeniem zastępował on kredyt, obejmował także usługi dodatkowe, a dostęp do niego był w tym okresie bardziej ułatwiony niż do kredytu. Stąd cały rynek usług faktoringowych obronił się przed kryzysem i uzyskał nieduży, 7-procentowy wzrost w stosunku do roku poprzedniego i ponad 3-krotnie przewyższył obroty w roku bazowym. Nieco gorzej z kryzysem poradziły sobie przedsiębiorstwa należące do Polskiego Związku Faktorów. Już z początkiem roku firma Eurofaktor SA wystąpiła ze Związku, a we wrześniu 2009, po ponad 74-procentowym spadku obrotów wobec rekordowego roku 2008, wystąpiła również spółka Grupa Finansowa Premium SA. Obroty Związku osiągnęły 30,032 mld zł (-8,26%), co oznacza ich stosunkowo niewielki spadek, biorąc pod uwagę fakt, iż rok poprzedni, 2008, był bardzo korzystny dla rynku usług faktoringowych. Nawet w obliczu kryzysu i z 28,5-procentowym spadkiem liderem wśród zrzeszonych przedsiębiorstw niezmiennie pozostaje ING Commercial Finance Polska SA, który ponownie wyprzedził Pekao Faktoring Sp. z o.o. (-4,6%). Kryzys pozostawił też swoje ślady na liczbie obsługiwanych faktorantów – spadła ona do 1,62 tys., czyli do poziomu jedynie delikatnie wyższego od tego w roku 2007, co skutkowało znacznym spadkiem sfinansowanych faktur do 1,791 mln⁷⁹.

Wszelkie trudności, z jakimi przyszło się zmierzyć instytucjom faktoringowym w 2009 roku, przełożyły się także na rok 2010. Należało się także spodziewać kolejnej, masowej fali upadłości przedsiębiorstw, co nie było korzystną prognozą dla branży. Jednakże utrzymujący się wciąż utrudniony dostęp do

⁷⁸ Informacja prasowa Polskiego Związku Faktorów z 12.01.2010 roku. Dostępny w Internecie: <http://www.factoring.pl/index.php?page=5&s=1> [dostęp: 10.03.2012].

⁷⁹ Por. M. Jakowiecki, *Podsumowanie rynku usług faktoringowych w Polsce w 2009* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 12.01.2010). Dostępny w Internecie: <http://www.factoring.pl/index.php?page=5&s=2> [dostęp: 10.03.2012].

kredytów, spowodowany bardziej rygorystyczną polityką kredytową banków, konieczność zabezpieczenia transakcji eksportowych oraz rosnące opóźnienia płatności ze strony odbiorców dostaw, a co się z tym wiąże, zwiększone potrzeby zewnętrznego finansowania – stanowiły dużą szansę rynkową dla firm oferujących faktoring. Obroty roku 2010 znacznie przekroczyły te z 2008 roku. Ogół obrotów rynkowych sięgnął 64,195 mln zł, z czego obroty Związku wyniosły 55,913 mld zł (87,10%). Rynek w stosunku do roku poprzedniego wzrósł o 25%, co wydaje się skromnym wynikiem przy ponad 86-procentowym wzroście obrotów Polskiego Związku Faktorów. Uzyskany przez Związek wynik stanowi ponad 9-krotność obrotów uzyskanych w roku bazowym. Wielkości te oznaczają powrót branży do długoterminowego trendu wzrostowego, który został przerwany kryzysem finansowym w roku 2009 i ogólnym spowolnieniem polskiej gospodarki w tym okresie. Rok ten był przełomowy dla Związku, gdyż status członka uzyskały trzy kolejne spółki: Bank Millennium SA, PKO BP Faktoring SA i ponownie – po trzech latach nieobecności – Raiffeisen Bank Polska SA⁸⁰. Ostatnia z nich błyskawicznie objęła pierwszą pozycję wśród zrzeszonych instytucji z obrotami na poziomie 13,434 mld zł, stanowiącymi 24,03% obrotów Związku. Na drugiej pozycji uplasował się dotychczasowy lider – spółka ING Commercial Finance Polska SA – z 19,67% udziału w rynku. Ostatnie miejsce podium przypadło firmie Coface Poland Factoring Sp. z o.o., której obroty wyniosły 13,68%, czym wyprzedziła poprzedniego wicelidera – firmę Pekao Faktoring Sp. z o.o.⁸¹. Rok ten zaowocował prawie 2-krotnym wzrostem liczby faktur – 3,187 mln w porównaniu z 1,791 mln z roku 2009. Faktury te zostały wystawione przez ponad 3,2 tys. przedsiębiorców dla 76,9 tys. odbiorców⁸².

Pod względem osiągniętych wyników rok 2011 był bardzo zbliżony do roku 2010. Do grona członków Związku dołączyły kolejne, tym razem aż cztery nowe spółki – Pragma Faktoring SA, Bank Ochrony Środowiska SA, Faktorzy SA oraz FaktoringBroker Sp. z o.o. jako drugi członek wspierający. Obecny procentowy udział wszystkich instytucji należących do Polskiego Związku Faktorów przedstawia wykres 4. Wynika z niego, że w czołówce

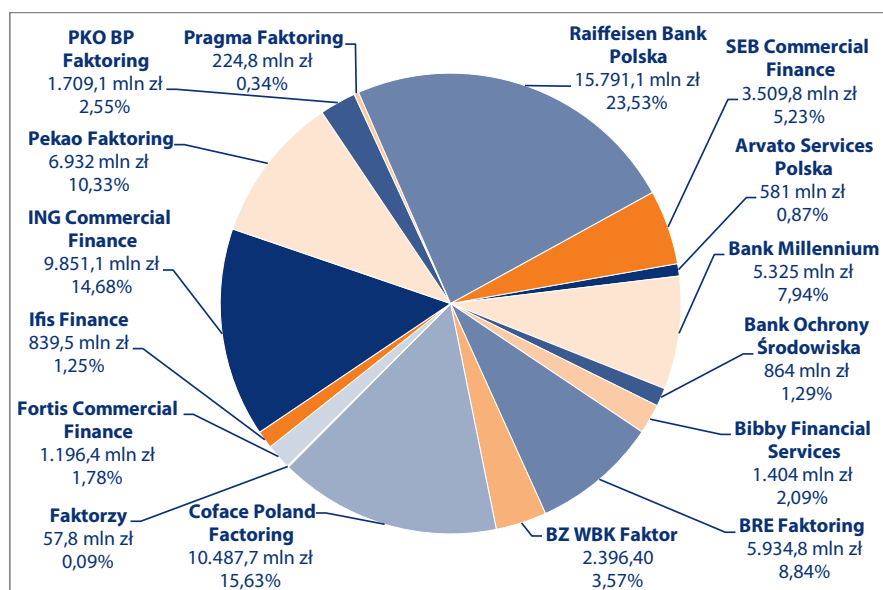
⁸⁰ Por. tenże, *Podsumowanie rynku usług faktoringowych w Polsce w 2010* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 12.01.2011). Dostępny w Internecie: http://www.factoring.pl/files/prezentacje/110117165710_Prezentacja_PZF_styczen_2011.pdf [dostęp: 10.03.2012].

⁸¹ Tamże.

⁸² Informacja prasowa Polskiego Związku Faktorów z 12.01.2011 roku. Dostępny w Internecie: <http://www.factoring.pl/index.php?page=5&s=1> [dostęp: 10.03.2012].

najlepiej prosperujących spółek zaszczyły niewielkie zmiany. W dalszym ciągu, po zeszłorocznym sukcesie, pierwszą pozycję zajmuje spółka Raiffeisen Faktoring Sp. z o.o. z 23,58% udziału, tuż za nią Coface Poland Factoring Sp. z o.o. z 15,63%, czym równocześnie wyprzedziła spółkę ING Commercial Finance Polska SA (14,68%), wcześniej zajmującą drugą lokatę.

Wykres 4. Udział członków w obrotach faktoringowych PZF w 2011 roku.



Źródło: M. Jakowiecki, *Podsumowanie rynku usług faktoringowych w Polsce w 2011* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 11.01.2012). Dostępny w Internecie: http://www.faktoring.pl/files/prezentacje/120124135302_Prezentacja_PZF_styczen_2012.pdf [dostęp: 10.03.2012].

Rozszerzenie składu członkowskiego z pewnością przyczyniło się do wzrostu obrotów Polskiego Związku Faktorów o ponad 20% do wysokości 67,105 mld zł, co w dużym stopniu pokrywa się z ponad 23-procentowym wzrostem całej branży. Oznacza to, że w ciągu swojej 10-letniej historii Polski Związek Faktorów (przed rokiem 2006 Konfederacja Instytucji Faktoringowych) uzyskał obroty ponad 9-krotnie wyższe niż w roku 2001⁸³.

⁸³ Informacja prasowa Polskiego Związku Faktorów z 11.01.2012 roku. Dostępny w Internecie: http://www.faktoring.pl/files/informacje_prasowe/120116034833_komentarz_do_wynikow_za_2011.pdf [dostęp: 10.03.2012].

Pod względem ilości klientów można zauważyć przekraczający 28% przyrost ich liczby w stosunku do roku poprzedniego, co zaowocowało 14,7-procentowym wzrostem sfinansowanych faktur w stosunku do roku poprzedniego (3,656 mln szt.⁸⁴).

Niekwestionowany sukces Polskiego Związku Faktorów, jak i całego rynku w okresie 2010–2011 był spowodowany przede wszystkim ożywieniem gospodarczym i utrudnionym (w dalszym ciągu) dostępem do kredytów. Jednakże duży wpływ na niego miały także edukacja i promocja faktoringu, a co się z tym wiąże, wzrost świadomości wśród polskich przedsiębiorców odnośnie do korzyści płynących z usług faktoringowych. Nie bez znaczenia pozostało także przystąpienie w ciągu dwóch lat siedmiu dużych, wspomnianych, spółek, które sprzyjają popularyzacji tej formy finansowania. Ich prestiż i renoma oraz rozpoznawalny wizerunek na rynku finansowym ułatwiają w znacznym stopniu inicjację działań edukacyjnych, takich jak zorganizowany we wrześniu 2010 roku przez Polski Związek Faktorów pierwszy z cyklu corocznych kongresów – Międzynarodowy Kongres Faktoringu. Dzięki wydarzeniom tego typu można oczekiwać dalszego pogłębiania wiedzy przedsiębiorców na temat faktoringu i dalszego wzrostu popytu na ten rodzaj finansowania działalności przedsiębiorstw⁸⁵.

3.2.2. Struktura obrotów faktoringowych w latach 2006–2011

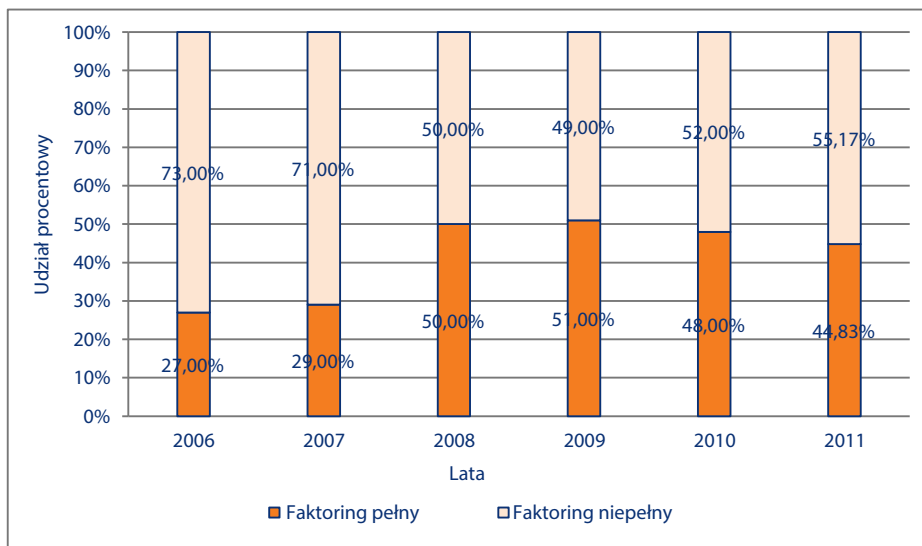
Oprócz wzrostu samych obrotów faktoringowych, wraz z upływem czasu i rozwojem rynku zaczęła się także zmieniać ich struktura. Zgodnie ze wcześniejszym podziałem ze względu na umiejscowienie ryzyka niewypłacalności dłużnika, wyróżniono faktoring pełny – z przejęciem przez faktora ryzyka niewypłacalności dłużnika, faktoring niepełny – bez przejęcia ryzyka niewypłacalności dłużnika, oraz faktoring mieszany – przejęcie ryzyka przez faktora jest ograniczone do kwoty określonej umownie. Na podstawie danych zaprezentowanych na wykresie 5. można zauważyć, że faktoring mieszany nie znalazł, jak do tej pory, grona zwolenników i praktycznie nie występuje. Początkowo – w latach 2006–2007 – udział

⁸⁴ M. Jakowiecki, *Podsumowanie rynku usług faktoringowych w Polsce w 2011* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 11.01.2012). Dostępny w Internecie: http://www.faktoring.pl/files/prezentacje/120124135302_Prezentacja_PZF_styczen_2012.pdf [dostęp: 10.03.2012].

⁸⁵ Informacja prasowa Polskiego Związku Faktorów z 12.01.2011 roku. Dostępny w Internecie: <http://www.faktoring.pl/index.php?page=5&s=1> [dostęp: 10.03.2012].

faktoringu krajowego stanowił mniej niż 30% całości obrotów osiągniętych przez członków Związku. Działo się tak zapewne ze względu na wzrost kosztów towarzyszący temu typowi faktoringu. Ten wzrost odpłatności należy traktować przede wszystkim jako premię za ryzyko ponoszone przez faktoranta, jak również jako cenę związanych z tym działań administracyjnych. W kolejnych latach widoczne stało się nagłe i wyraźne zwiększenie udziału faktoringu pełnego. Zmiana ta została spowodowana obecnym ówczesnie kryzysem finansowym. Załamanie rynku wpłynęło w znacznym stopniu na funkcjonowanie większości przedsiębiorstw. Fakt ten przełożył się na ich pojawiające się problemy z płynnością i wypłacalnością, a więc z bieżącą regulacją posiadanych zobowiązań. Nie jest rzeczą dziwną, że w takiej sytuacji dostawcy w obawie o swoje należności, mimo konieczności poniesienia większych kosztów, zdecydowali się na umowy o faktoringu pełnym. Ten rodzaj faktoringu nie tylko dawał im gwarancję otrzymania należnej im zapłaty i zwalniał z odpowiedzialności wobec faktora, lecz także wyłączał dostawców z nierzadko problematycznych kwestii administracyjno-windykacyjnych wobec ich dłużników.

Wykres 5. Udział faktoringu pełnego i niepełnego w obrotach faktoringowych członków PZF w latach 2006–2011.



Źródła: opracowanie własne na podstawie – E. Urbańska, *Wyniki rynku usług faktoringowych w Polsce* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 17.01.2007). Dostępne w Inter-

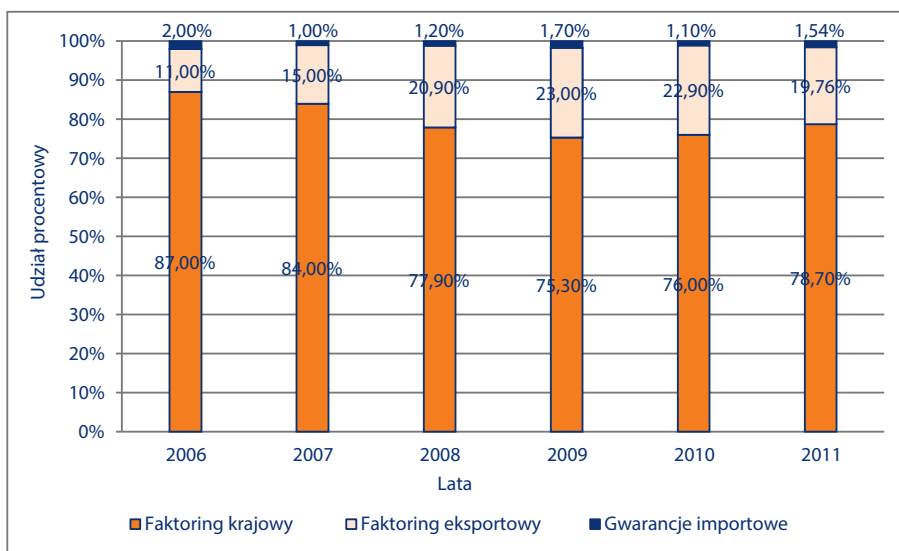
necie: http://www.faktoring.pl/files/prezentacje/070121143108_Prezentacja_PZF_January_2007_final.pdf [dostęp: 10.03.2012]; też, *Podsumowanie rynku usług faktoringowych 2007 w Polsce* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 15.01.2008). Dostępne w Internecie: <http://www.faktoring.pl/index.php?page=5&s=2> [dostęp: 10.03.2012]; też, *Podsumowanie rynku usług faktoringowych 2008 w Polsce* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 13.01.2009). Dostępny w Internecie: <http://www.faktoring.pl/index.php?page=5&s=2> [dostęp: 10.03.2012]; M. Jakowiecki, *Podsumowanie rynku usług faktoringowych w Polsce w 2009* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 12.01.2010). Dostępny w Internecie: <http://www.faktoring.pl/index.php?page=5&s=2> [dostęp: 10.03.2012]; tenże, *Podsumowanie rynku usług faktoringowych w Polsce w 2010* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 12.01.2011). Dostępny w Internecie: http://www.faktoring.pl/files/prezentacje/110117165710_Prezentacja_PZF_styczen_2011.pdf [dostęp: 10.03.2012]; tenże, *Podsumowanie rynku usług faktoringowych w Polsce w 2011* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 11.01.2012). Dostępny w Internecie: http://www.faktoring.pl/files/prezentacje/120124135302_Prezentacja_PZF_styczen_2012.pdf [dostęp: 10.03.2012].

Obroty faktoringowe można także analizować pod względem miejsca działalności podmiotów uczestniczących w transakcji. Ze względu na to kryterium w poprzednim rozdziale wyróżniono faktoring krajowy oraz międzynarodowy – eksportowy i importowy (gwarancje importowe). Zgodnie z wykresem 6. zdecydowana większość obrotów przedsiębiorstw zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów jest uzyskiwana dzięki umowie o faktoringu krajowym, dotyczy ona wszystkich podmiotów, które znajdują się na terenie jednego państwa. Stan ten jest całkowicie naturalny, gdyż polscy przedsiębiorcy zawierają umowy handlowe przede wszystkim z krajowymi odbiorcami. Jednakże, podobnie jak przy analizie poprzedniego wykresu, w latach 2008–2010 można zaobserwować wyraźny spadek udziału faktoringu krajowego w całości obrotów na korzyść faktoringu eksportowego. Fakt ten nie oznacza spadku wpływów w tego rodzaju faktoringu, wręcz przeciwnie – po roku 2006 branża i Związek odnotowywały coraz wyższe roczne obroty⁸⁶. Identyczna tendencja jest widoczna w przypadku faktoringu importowego – wzrost w roku 2008 w stosunku do roku poprzedniego, silniejsze wychylenie w kolejnym roku oraz spadek w roku 2010 – lecz udział procentowy utrzymany wciąż na poziomie wyższym niż w roku 2007. Te miarowe zmiany w strukturze obrotów można ponownie tłumaczyć okresowym załamaniem gospodarki, może być to również wynik rosnącej świadomości wśród polskich przedsiębiorców w kwestii bezpieczeństwa zawieranych transakcji. W tak niepewnym okresie firmy chcą możliwie jak najszybciej otrzymać należną im zapłatę oraz ograniczyć

⁸⁶ Wyjątek stanowił rok 2009 dla przedsiębiorstw Polskiego Związku Faktorów.

do minimum związane z tym kwestie formalno-administracyjne (faktoring eksportowy). Jednocześnie z obawy przed niewypłacalnością swoich kontrahentów poszukują możliwości lepszego zabezpieczenia się przed takowym zajęciem (faktoring importowy).

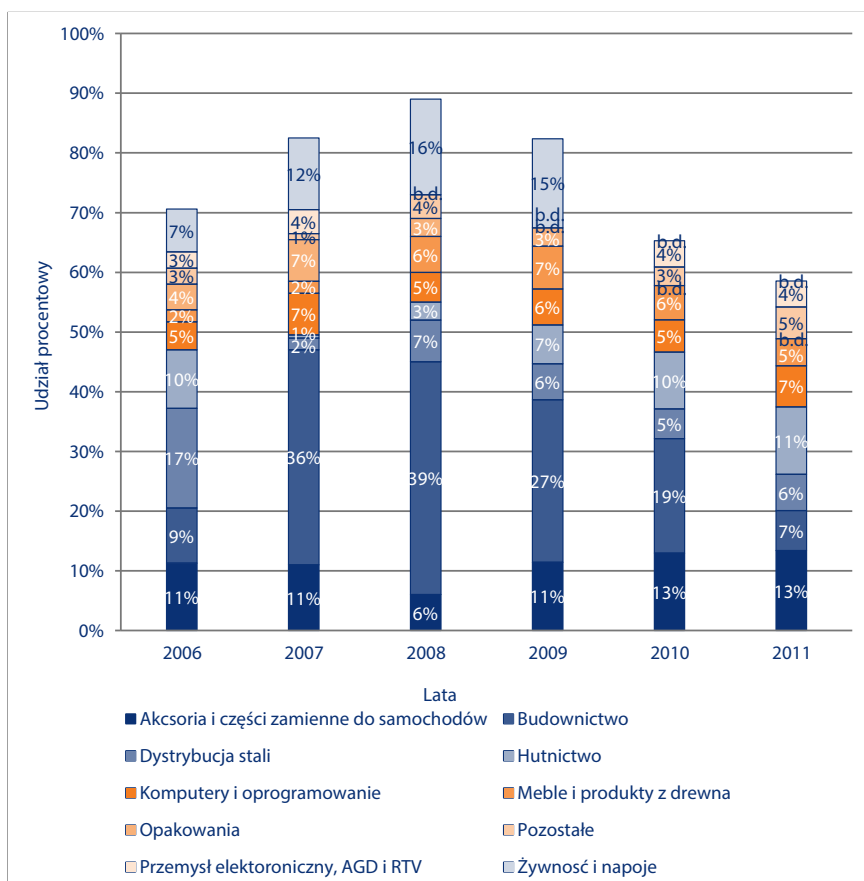
Wykres 6. Udział faktoringu krajowego, eksportowego i gwarancji importowych w obrotach faktoringowych członków PZF w latach 2006–2011.



Źródła: opracowanie własne na podstawie – E. Urbańska, *Wyniki rynku usług faktoringowych w Polsce* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 17.01.2007). Dostępne w Internecie: http://www.faktoring.pl/files/prezentacje/070121143108_Prezentacja_PZF_January_2007_final.pdf [dostęp: 10.03.2012]; też, *Podsumowanie rynku usług faktoringowych 2007 w Polsce* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 15.01.2008). Dostępne w Internecie: <http://www.faktoring.pl/index.php?page=5&s=2> [dostęp: 10.03.2012]; też, *Podsumowanie rynku usług faktoringowych 2008 w Polsce* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 13.01.2009). Dostępny w Internecie: <http://www.faktoring.pl/index.php?page=5&s=2> [dostęp: 10.03.2012]; M. Jakowiecki, *Podsumowanie rynku usług faktoringowych w Polsce w 2009* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 12.01.2010). Dostępny w Internecie: <http://www.faktoring.pl/index.php?page=5&s=2> [dostęp: 10.03.2012]; tenże, *Podsumowanie rynku usług faktoringowych w Polsce w 2010* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 12.01.2011). Dostępny w Internecie: http://www.faktoring.pl/files/prezentacje/110117165710_Prezentacja_PZF_styczen_2011.pdf [dostęp: 10.03.2012]; tenże, *Podsumowanie rynku usług faktoringowych w Polsce w 2011* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 11.01.2012). Dostępny w Internecie: http://www.faktoring.pl/files/prezentacje/120124135302_Prezentacja_PZF_styczen_2012.pdf [dostęp: 10.03.2012].

W celu dopełnienia i bardziej szczegółowej analizy rynku faktoringowego i uzyskiwanych obrotów należy się przyrzeć ostatniej z płaszczyzn, jaką jest branżowy podział faktorantów. Takie spojrzenie na obecnych odbiorców usług faktoringowych pomoże wyłuskać kierunki i określić dziedziny gospodarcze, które w niedalekiej przyszłości powinny stanowić obszar zainteresowania instytucji faktoringowych. Poniższy wykres (7.) zawiera kompleksowe zestawienie procentowych udziałów 10 wiodących branż na rynku faktoringowym w danym roku.

Wykres 7. Struktura obrotów faktoringowych członków PZF według branż w latach 2006–2011 (10 wiodących branż).



Źródła: opracowanie własne na podstawie – E. Urbańska, *Wyniki rynku usług faktoringowych w Polsce* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 17.01.2007). Dostępne w Inter-

niecie: http://www.factoring.pl/files/prezentacje/070121143108_Prezentacja_PZF_January_2007_final.pdf [dostęp: 10.03.2012]; też, *Podsumowanie rynku usług faktoringowych 2007 w Polsce* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 15.01.2008). Dostępne w Internecie: <http://www.factoring.pl/index.php?page=5&s=2> [dostęp: 10.03.2012]; też, *Podsumowanie rynku usług faktoringowych 2008 w Polsce* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 13.01.2009). Dostępne w Internecie: <http://www.factoring.pl/index.php?page=5&s=2> [dostęp: 10.03.2012]; M. Jakowiecki, *Podsumowanie rynku usług faktoringowych w Polsce w 2009* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 12.01.2010). Dostępne w Internecie: <http://www.factoring.pl/index.php?page=5&s=2> [dostęp: 10.03.2012]; tenże, *Podsumowanie rynku usług faktoringowych w Polsce w 2010* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 12.01.2011). Dostępne w Internecie: http://www.factoring.pl/files/prezentacje/110117165710_Prezentacja_PZF_styczen_2011.pdf [dostęp: 10.03.2012]; tenże, *Podsumowanie rynku usług faktoringowych w Polsce w 2011* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 11.01.2012). Dostępne w Internecie: http://www.factoring.pl/files/prezentacje/120124135302_Prezentacja_PZF_styczen_2012.pdf [dostęp: 10.03.2012].

Już po wstępnej analizie zauważalne są duże zmiany zachodzące w strukturze obrotów w ciągu minionych pięciu lat. W roku 2006 wśród wymienionych branż prym wiodła dystrybucja stali. Przedsiębiorstwa działające w tej branży wypracowały aż 17% udziału w ogólnorocznych obrotach Związku, co przełożyło się na kwotę 2,341 mld zł. Branża ta w kolejnym roku dramatycznie spadła, tracąc tym samym pozycję lidera. W kolejnych latach uwidoczniał się niewielki wzrost, utrzymujący się na poziomie 5–4 pkt. proc. w stosunku do spadku w roku 2007. Znajdująca się początkowo na drugiej pozycji branża akcesoriów samochodowych z 11% udziału wysunęła się na pierwszą lokatę w roku 2011. Kilkunastoprocentowy udział przedsiębiorstw specjalizujących się w tej dziedzinie utrzymuje się na stosunkowo stabilnym poziomie, wyłączając spadek z roku 2007. Biorąc pod uwagę rokroczny wzrost obrotów członków Związku, branża ta uzyskiwała początkowo obroty równe 1,515 mld zł aż do 8,724 mld w roku 2011. W tym gremium swoje miejsce znalazła także gałąź przemysłu ciężkiego. Z początku dobrze zapowiadająca się dziedzina hutnictwa niemalże całkowicie zrezygnowała z korzystania z usług faktoringowych. Jednakże w roku 2008 nastąpił powrót hutnictwa i od tego czasu jego udział w uzyskiwanych obrotach powoli, acz dość równomiernie, zaczął rosnąć. Tuż za branżą hutniczą w 2006 roku uplasowała się branża budowlana. Z początkowym 9-procentowym udziałem w okresie 2007–2008 przeżyła ponadprzeciętny rozkwit, osiągając udział w obrotach Związku kolejno na poziomie 36% i 39%. Udział procentowy budownictwa charakteryzował się szybkim tempem wzrostu do roku 2009, a po tym roku nastąpił równie szybki spadek. Odnosząc te uzyskane wartości do kwotowej wielkości ob-

rotów Polskiego Związku Faktorów, zauważalna jest coroczna zmienność w dochodach uzyskiwanych przez tę dziedzinę gospodarki – regularne spadki i wzrosty: 36-procentowy udział z roku 2007 przełożył się na 6,768 mld zł obrotu, 39-procentowy udział z roku 2008 – na ponad 12,817 mld zł, 27-procentowy udział w roku 2009 – na 8,109 mld zł, a 19-procentowy udział z roku 2010 – na prawie 10,624 mld zł obrotu. Ta cykliczność uzyskiwanych obrotów powoduje, iż przyszłość usług faktoringowych w branży budowlanej jest trudna do przewidzenia. Nie zważając na ciągły rozwój nowoczesnych technologii i powszechnej już komputeryzacji branża komputerów i oprogramowania, a także pozostała elektronika taka jak sprzęt RTV czy AGD, w dalszym ciągu nie stanowią dużego odsetka uzyskiwanych obrotów faktoringowych. Utrzymujący się na wysokim poziomie popyt na te produkty, z tendencją wzrostową, sprawia, że zarówno producenci, jak i nabywcy, będący najczęściej dystrybutorami, dobrze prosperują i dodatkowe finansowanie w postaci faktoringu jest dla nich zbędne. Podobny trend charakteryzuje branżę meblarsko-drewnianą. Natomiast trudna do określenia jest sytuacja przedsiębiorstw produkujących opakowania oraz żywność. W przypadku pierwszej po wzroście w 2007 roku nastąpił spadek do poziomu bliskiego temu z roku 2006, a w kolejnych latach – 2010 i 2011 – udział procentowy branży w ogóle obrotów nie jest znany. Podobna sytuacja występuje w sektorze żywności i napojów. Po 16% szczyt z roku 2007 nastąpił spadek o 1 pkt proc. i późniejsze dane kształtowania się wartości obrotów nie są znane. Do branż nieujętych na wykresie 7., a stanowiących od 11% (rok 2008) do 46% (rok 2011), można zaliczyć przedsiębiorstwa działające w przemyśle chemicznym, leśniczym, sportowym, usługowym, obuwniczym, odzieżowym czy energetyki i paliw⁸⁷. Jednakże udział tych branż w ogólnej strukturze obrotów Związku ma charakter szczytkowy i nie wpływa znacząco na ich wielkość.

⁸⁷ Por. E. Urbańska, *Wyniki rynku usług faktoringowych w Polsce* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 17.01.2007). Dostępny w Internecie: http://ww.faktoring.pl/files/prezentacje/070121143108_Prezentacja_PZF_January_2007_final.pdf [dostęp: 10.03.2012].

3.3. Porównanie ofert faktoringu na przykładzie Raiffeisen Bank Polska SA i ING Commercial Finance Polska SA

Dokonana analiza wolumenu obrotów rynkowych oraz ich struktury wskazała na duży potencjał rynku usług faktoringowych. Jednakże dla pełniejszego obrazu rynku warto mu się przyjrzeć w skali mikroekonomicznej poprzez konkretne warunki usług faktoringowych. W tym celu wybrane zostały oferty proponowane przez największych rynkowych potentatów – Raiffeisen Bank Polska SA oraz ING Commercial Finance Polska SA. Usługi obu spółek porównano kolejno pod kątem stażu rynkowego firmy korzystającej z usług, wielkości jej obrotów, procentu wartości faktury wypłacanej faktorantowi, czasu oczekiwania płatności ze strony faktora, limitu wartości pojedynczej faktury, terminu płatności faktur objętych umową faktoringową, prowizji oraz przykładowych czynności dodatkowych świadczonych na rzecz faktoranta. Biorąc pod uwagę pierwsze wspomniane kryterium – wielkość i okres działalności faktoranta – obie firmy świadczą swoje usługi jedynie podmiotom, które prowadzą działalność co najmniej rok. Raiffeisen Bank Polska wymaga od potencjalnych odbiorców swoich usług obrotów na poziomie zaledwie 300 tys. zł w ramach specjalnej usługi mikrofaktoringu niepełnego, skierowanej do wzrastających przedsiębiorstw⁸⁸. Suma ta nie stanowi wygórowanej kwoty w porównaniu z minimalną kwotą 3 mln zł, wymaganą przez ING Commercial Finance⁸⁹. Jeśli porównać tych dwóch faktorów pod względem finansowania wartości faktur, to mniej korzystnie prezentuje się członek grupy ING, oferujący wypłatę zaliczki na poziomie 80–90% wartości faktur⁹⁰ w porównaniu z możliwością otrzymania 100% zaliczkowania⁹¹ oferowanego przez konkurenta. Płatności te w obu przypadkach są dokonywane

⁸⁸ Dane Raiffeisen Bank Polska SA. Dostępne w Internecie: <http://www.raiffeisen.pl/male-firmy/mikrofaktoring> [dostęp: 27.05.2012].

⁸⁹ Por. K. Ostrowska, *Gotówka zaraz po wystawieniu faktur*. Dostępny w Internecie: http://www.rp.pl/arttykul/5,656291_Faktoring_jest_takze_dla_mikrofirm.html?p=2 [dostęp: 27.05.2012].

⁹⁰ Dane ING Commercial Banking SA. Dostępne w Internecie: <http://www.ingcommercialbanking.com/eCache/POL/19/442.html> [dostęp: 27.05.2012].

⁹¹ Por. B. Sielicka, *Zestawienie ofert faktoringowych*. Dostępny w Internecie: http://www.bankier.pl/static/att/84000/2248728_ZESTAWIENIEOFERTFAKTORINGOWYCH.pdf [dostęp: 27.05.2012].

w ciągu dwóch dni roboczych. Generalnie rzecz biorąc, obaj factorzy nie ustalają także minimalnego limitu wysokości kwoty pojedynczej faktury. Odstępstwo stanowi jedynie umowa dotycząca faktoringu pełnego z ubezpieczeniem, dla której Raiffeisen przewidział minimalną wartość faktury na poziomie 2 tys. zł. Duża różnica jest widoczna przy porównaniu ofert pod względem maksymalnego okresu płatności faktur objętych umową faktoringową. ING Commercial Banking oferuje jedynie 90-dniowy termin⁹², co wydaje się okresem krótkim i potencjalnie niewystarczającym przy oferowanym 180-dniowym, dłuższym terminie płatności faktur. Biorąc pod uwagę prowizje, pobierane przez omawiane instytucje finansowe, kształtują się one w bardzo zbliżony do siebie sposób. Raiffeisen przewiduje pobranie prowizji przygotowawczej, administracyjnej oraz za przejście ryzyka. Nie są natomiast przewidziane żadne opłaty dodatkowe, wynikające z tabeli opłat i prowizji⁹³. Z kolei ING Commercial Finance, poza prowizją przygotowawczą i obsługową, przewiduje wystąpienie opłat dodatkowych⁹⁴. Jeśliby porównać wachlarz usług dodatkowych, pełnionych przez factorów, okaże się on bardzo podobnych dla obu instytucji, gdyż generalnie część usług z zasady – na mocy Konwencji ottawskiej – jest taka sama wśród wszystkich podmiotów świadczących usługi faktoringowe. Zatem w ofertach omawianych instytucji znajdują się usługi, takie jak: inkaso należności, przejście ryzyka niewypłacalności, monitorowanie i windykacja należności lub zarządzanie wierzytelnościami⁹⁵.

Ta krótka charakterystyka porównawcza dwóch dużych graczy rynku faktoringowego potwierdza występowanie przedstawionych w rozdziale drugim elementów teoretycznych w praktyce. Te dwie konkretne oferty różnią się między sobą dość znacznie pod kątem dostępności finansowania – wymagany przez ING Commercial Banking limit obrotów w porównaniu z Raiffeisen Bank Polska jest bardzo wygórowany, co uniemożliwia mniejszym podmiotom uzyskanie finansowania. Pozostałe elementy ofert można uznać za dość zbliżone, za czym przemawia fakt podobieństwa

⁹² Dane ING Commercial Banking SA.

⁹³ Por. A. Wasilewska, *Świadczenie usług faktoringowych przez banki w Polsce. Analiza porównawcza oferty Raiffeisen Bank Polska oraz Milenium Bank*, w: K. Kreczmańska-Gigol (red.), *Faktoring w Polsce 2010*, s. 117.

⁹⁴ Dane ING Commercial Bankig SA. Dostępny w Internecie: <http://www.ingcommercialbanking.com/eCache/POL/19/391.Ym9va21hcms9Mg.html> [dostęp: 27.05.2012].

⁹⁵ Por. B. Sielicka, *Zestawienie ofert faktoringowych*.

omawianych podmiotów – dużych instytucji finansowych o ugruntowanej pozycji na rynku usług faktoringowych.

3.4. Determinanty rozwoju i przyszłość faktoringu w Polsce

Chociaż faktoring w Polsce nadal znajduje się w fazie rozwoju i w dalszym ciągu wykazuje spore zacofanie w stosunku do krajów zachodnioeuropejskich, jest jednak formą finansowania dobrze rokującą na przyszłość. Przychylny temu twierdzeniu wydaje się fakt, iż warunki, w jakich działają polskie przedsiębiorstwa, ulegają ciągłym przemianom. Jak twierdzi Elżbieta Mączyńska, w Polsce panuje niepewność oraz wzrasta ryzyka ze względu na obecne w kraju trzy równoczesne rewolucje – cywilizacyjną, integracyjną i transformacyjno-ustrojową⁹⁶. Skutkuje to niewystarczającą ilością zasobów, zarówno kapitałowych jak i informacyjnych w polskich przedsiębiorstwach. Brak któregośkolwiek z nich prowadzi początkowo do pogorszenia ekonomiczno-finansowej sytuacji przedsiębiorstwa, a ostatecznie do jego upadłości. Stąd najważniejszą kwestią wydaje się nie tyle realizacja długoterminowych, strategicznych zamierzeń, ale często finansowanie bieżącej działalności, co wiąże się z kwestią znalezienia odpowiedniego źródła finansowania. Nie mniej ważne są posiadanie dostępu do jak najpełniejszych informacji oraz umiejętność ich odpowiedniego wykorzystania w celu efektywnego zarządzania przedsiębiorstwem⁹⁷.

Zdaniem Alana Hughesa, szefa nieistniejącego już *Association of British Factors and Discounters*, obroty uzyskiwane z usług faktoringowych nie rosną w okresach dobrej koniunktury, ale w okresie recesji⁹⁸. Patrząc na zmiany zachodzące na polskim rynku faktoringowym, teza ta nie znajduje potwierdzenia w danych liczbowych (wykres 3.). Biorąc pod uwagę całokształt zmian rynkowych, można zauważyć długoterminowy trend wzrostowy obrotów w zasadzie od początku lat 90. Utrzymywał się on w kolejnych latach z wyjątkiem roku 2009, w którym podmioty zrzeszone w Polskim Związku Faktorów odnotowały widoczny spadek obrotów (wykres 3.), lecz w niewielkim stopniu zachwiały on wartością ogółu obrotów rynkowych. Należy także zauważyć, iż nastąpiły nie tylko znaczny wzrost

⁹⁶ Por. E. Mączyńska (red.), *Ekonomiczne aspekty upadłości przedsiębiorstw*, Warszawa: Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej SGH, 2005, s. 11.

⁹⁷ Por. D. Podedworna-Tarnowska, *Faktoring w Polsce*, s. 94.

⁹⁸ M. Bose, *Talking all factors into account*, „Director” 1993 (z lipca), Vol. 46, No. 12, s. 25.

oraz zmiany strukturalne obrotów – znacznemu przyspieszeniu ulegała także dynamika wzrostu, którą szczegółowo przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Indeksy zmian dynamiki obrotów faktoringowych w latach 2006–2011 (w mln zł).

	Lata (t)					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
PZF	13.770	18.801	32.865	30.032	55.913	67.105
$I_{tn/t1}^{99}$	1,000	1,365	2,387	2,181	4,060	4,873
$I_{tn/tn-1}^{100}$	–	1,365	1,748	0,914	1,862	1,200
Rynek	17.000	30.717	47.900	51.352	64.195	79.366
$I_{tn/t1}$	1,000	1,807	2,818	3,021	3,776	4,669
$I_{tn/tn-1}$	–	1,807	1,559	1,072	1,250	1,236

Źródło: opracowanie własne na podstawie statystyk Polskiego Związku Faktorów, dostępne w Internecie: <http://www.faktoring.pl/index.php?page=6> [dostęp: 3.02.2012].

Pomijając załamanie roku 2009, obroty – zarówno Związku, jak i całego rynku – rosły nie mniej niż 20% w stosunku do roku poprzedniego, a rekordowo wysoki wzrost rynku w stosunku do roku poprzedniego nastąpił w 2007, kiedy wartość obrotów wzrosła o 80,7%, a wzrost obrotów Związku równał się 36% (tabela 3).

Kolejnym potwierdzeniem przyspieszonego wzrostu jest fakt, że już w roku 2011 branża osiągnęła obroty ponad 4-krotnie wyższe niż w roku 2006, a przedsiębiorstwa członkowskie Polskiego Związku Faktorów osiągnęły prawie 5-krotność tego wyniku. Nie mniej ważną wielkością jest również wskaźnik średniego tempa zmian obrotów faktoringowych w latach 2006–2011. Wielkość ta oznacza średni procentowy wzrost obrotów rynkowych z roku na rok. Z przeprowadzonych obliczeń wynika, że w badanym okresie wspomniany wskaźnik kształtował się na poziomie 36,09%, podczas gdy w latach 2000–2005 osiągnął poziom zaledwie 16,43%.

⁹⁹ Rok 2006 =100.

¹⁰⁰ Rok poprzedni =100.

Wszystkie dane liczbowe – analiza obrotów i ich struktury – wyraźnie potwierdzają silny wzrost branży faktoringowej i jednocześnie średnio silną korelację branży ze stanem koniunktury. Na poziom osiągniętych obrotów mają wpływ przede wszystkim polityka kredytowa banków, stabilność i bezpieczeństwo obrotu gospodarczego, a także wielkość wymiany handlowej z zagranicą¹⁰¹. W okresie zastoju gospodarczego zdecydowanie pogarsza się sytuacja finansowa przedsiębiorstw. Ich ulegająca coraz silniejszemu pogorszeniu płynność skutkuje zaprzestaniem przez odbiorców terminowej spłaty zobowiązań, co powoduje ich narastanie i pogłębia niemożność ich spłaty. Ta narastająca pułapka zadłużenia sprawia, że zatory płatnicze coraz bardziej się pogłębiają, co nierzadko prowadzi do bankructwa odbiorców. Stąd rozwiązaniem zaistniałych płatniczych trudności są usługi faktoringowe, które regulują płatności pomiędzy kontrahentami i łagodzą napięcia pomiędzy nimi. Faktoring jest szczególnie ważny w okresie dekoniunktury, gdyż wiąże się on z bardziej restrykcyjną polityką kredytową banków, co zmusza przedsiębiorców do poszukiwań alternatywnych źródeł finansowania.

Dla umożliwienia dalszego rozwoju usług faktoringowych konieczna jest poprawa niskiego bezpieczeństwa obrotu gospodarczego¹⁰². Fakt ten przejawia się przede wszystkim w długotrwałym i często nieskutecznym procesie ściągania wierzytelności, czego przyczyna leży w polskim systemie wymiaru sprawiedliwości, nieodpowiednio funkcjonującym i przeciążonym natłokiem spraw. Postępowania sądowe, w zależności od części kraju, w której są prowadzone, trwają nawet kilka lat w przypadku, gdy oba podmioty prowadzą działalność na terenie tego samego kraju. Sytuacja mocno się komplikuje, gdy dłużnikiem jest podmiot zagraniczny – w takim przypadku, ze względu na uregulowania prawne, samo dostarczenie pozwu może potrwać nawet kilkanaście miesięcy, a często okazuje się bezskuteczne¹⁰³. Zgodnie z raportem Banku Światowego procedura ściągania wszystkich nieuregulowanych należności trwa w Polsce nawet do 1000 dni, podczas gdy w krajach Unii Europejskiej czas ten wynosi zaledwie 147¹⁰⁴. Tak długotrwała procedura, nawet zakończona przychylnym dla dostawcy wyrokiem, w wielu przypadkach nie prowadzi jednak do odzyskania na-

¹⁰¹ Por. D. Podedworna-Tarnowska, *Faktoring w Polsce*, s. 95.

¹⁰² Tamże.

¹⁰³ Tamże.

¹⁰⁴ Por. A. Kowalik, *Długi tańsze niż kredyt*, „Rzeczpospolita” 2003, z 17.02.

leżnych mu wierzytelności. Długi okres trwania postępowania ułatwia nieuczciwym dłużnikom przestępczy proceder ukrywania posiadanego majątku, stąd wierzyciel może jedynie wpisać wartość wierzytelności w straty. Zabieg ten obniża wartość podstawy do obliczenia podatku dochodowego, co przekłada się na zaledwie 19% zwrotu należnej od dłużnika kwoty¹⁰⁵.

Duże znaczenie dla rynku faktoringowego miało także wstąpienie Polski do Unii Europejskiej, gdyż dzięki temu polska gospodarka uzyskała znaczne wpływy z tytułu handlu zagranicznego i jednocześnie wzrostowi uległy obroty faktoringowe. W handlu zagranicznym faktoring jest instrumentem wysoce pożądanym, gdyż umożliwia omińnięcie uwarunkowań zagranicznych, charakterystycznych dla danego kraju¹⁰⁶. Ważną kwestią jest także włączenie polskich instytucji faktoringowych do ponadnarodowych organizacji skupiających faktorów z różnych krajów, takich jak Chain Factors czy też International Factors Group. Polscy faktorzy należący do tych organizacji aktywnie uczestniczą w ich działaniach mających na celu tworzenie nowych i usprawnianie istniejących międzynarodowych systemów przekazu informacji i dokumentów, które nie tylko ułatwią faktorom funkcjonowanie w faktoringu zagranicznym, ale przyczynią się znacznie do poprawy bezpieczeństwa i jakości świadczonych usług.

Jednakże pomimo istnienia przeszkód, które muszą zostać pokonane dla pełnego rozkwitu rynku faktoringowego, przed branżą tą stoi wiele szans wartych wykorzystania. Najważniejszymi kwestiami są stale prowadzone promocja i edukacja, zwiększające świadomość przedsiębiorców w dziedzinie usług faktoringowych. Konieczne jest zwrócenie ich uwagi na fakt, że faktoring nie oznacza dla przedsiębiorstwa tylko finansowania, lecz proponuje także szereg usług dodatkowych w ramach funkcji administracyjnej faktoringu, takich jak: badanie wiarygodności i wypłacalności dłużników, inkasowanie czy windykacja wierzytelności. Powierzenie tych kwestii wyspecjalizowanej instytucji umożliwia faktorantowi skupienie się w większym stopniu na produkcyjnej sferze działalności przedsiębiorstwa, przy jednoczesnym obniżeniu kosztów zatrudnienia i lepszej skuteczności zarządzania wierzytelnościami.

Warto także zwrócić uwagę na bardzo niewielki udział finansowania poprzez faktoring branż, które są uważane za motor rozwoju gospodarki w przyszłości. Głównie mowa tu o rolnictwie, budownictwie, mediach,

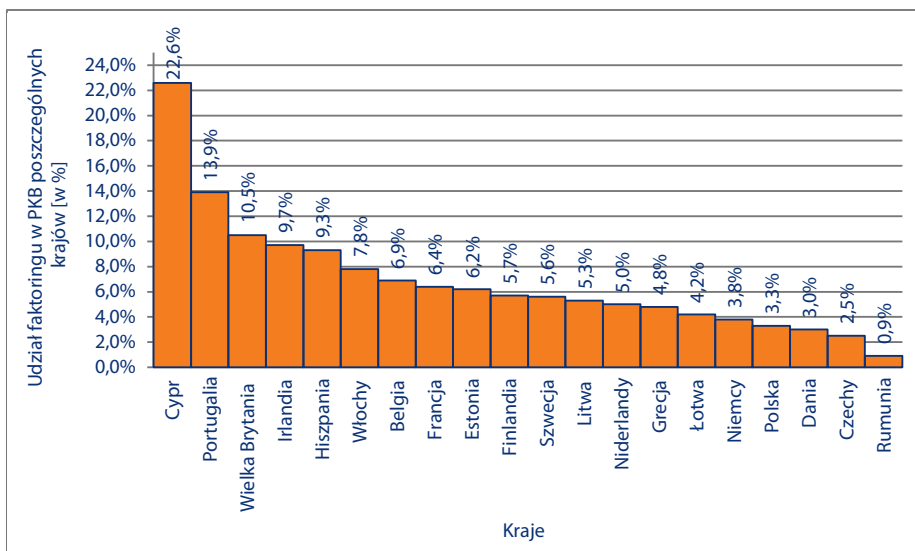
¹⁰⁵ Por. D. Podedworna-Tarnowska, *Faktoring w Polsce*, s. 95.

¹⁰⁶ Tamże, s. 96.

zdrowiu i medycynie, nowoczesnych technologiach, usługach, rozrywce czy o tzw. zielonej energii¹⁰⁷. Obecnie stanowią one znikomy udział bądź nie występują wcale w strukturze obrotów faktoringowych. Biorąc pod uwagę ciągły postęp technologiczny i światowy pęd ku nowoczesności, powyższe dziedziny nadal będą silnie się rozwijały, warto więc przygotować dla nich specjalną, jak najlepiej dopasowaną formę usług faktoringowych.

Polski rynek usług faktoringowych prezentuje się obecnie dość niepozornie w porównaniu z innymi europejskimi państwami. Pod względem uczestnictwa faktoringu w PKB danego kraju w Europie Polska zajmuje pozycję w pierwszej 20 (wykres 8.).

Wykres 8. Udział faktoringu w PKB poszczególnych krajów w 2009 roku (w %).



Źródło: A. Żbikowski, *Perspektywy branży w 2011 roku* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 12.01.2011). Dostępny w Internecie: http://www.factoring.pl/files/prezentacje/110117165710_Prezentacja_PZF_styczen_2011.pdf [dostęp: 27.05.2012].

3,3% udziału w krajowym PKB pozwolił Polsce wyprzedzić w rankingu takie kraje, jak: Dania, Czechy i Rumunia. Polski rynek faktoringowy

¹⁰⁷ A. Żbikowski, *Perspektywy branży w 2011 roku* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 12.01.2011). Dostępny w Internecie: http://www.factoring.pl/files/prezentacje/110117165710_Prezentacja_PZF_styczen_2011.pdf [dostęp: 27.05.2012].

jednakże stale się rozwija i już w roku 2010 udział faktoringu w PKB Polski wyniósł 4%, czym przewyższył wynik Niemiec z roku 2009. Zgodnie z wypowiedzią Mirosława Jakowieckiego, przewodniczącego Komitetu Wykonawczego Polskiego Związku Faktorów, w 2011 roku wskaźnik penetracji PKB przekroczył 4% i pomimo że jest niższy niż średnia tzw. 15 EU (6,7%), to stałe, wzrostowe tempo tego wskaźnika potwierdza dużą atrakcyjność i potencjał tej usługi finansowej¹⁰⁸. Jednocześnie przy zachowaniu obecnego poziomu dynamiki wzrostu obrotów oraz wykorzystaniu istniejących dla branży szans przewiduje się kontynuację tendencji wzrostowej nawet na poziomie 18–25%¹⁰⁹.

Informacje o pracy

Spis treści

Wstęp

1. Źródła finansowania działalności przedsiębiorstwa

1.1. Przedsiębiorstwo a konieczność pozyskiwania kapitału

1.2. Finansowanie wewnętrzne

1.3. Finansowanie zewnętrzne

1.3.1. Charakterystyka kapitału zewnętrznego własnego

1.3.2. Charakterystyka kapitału zewnętrznego obcego

1.4. Finansowanie wewnętrzne i zewnętrzne a decyzja przedsiębiorstwa

2. Faktoring jako sposób finansowania działalności przedsiębiorstwa

2.1. Pojęcie i rozwój faktoringu

2.2. Umowa faktoringowa i jej strony

2.3. Funkcje faktoringu i usługi z nimi związane

2.4. Rodzaje umów faktoringowych

2.5. Faktoring – korzyści i wady

3. Rozwój rynku faktoringowego w Polsce w latach 2006–2011

3.1. Początki rynku faktoringowego w Polsce

¹⁰⁸ Wypowiedź M. Jakowieckiego w relacji z II Międzynarodowego Kongresu Faktoringu z dn. 21.09.2011 roku. Dostępny w Internecie: http://www.faktoring.pl/kongres/relacja_kongres.pdf, s. 1 [dostęp: 27.05.2012].

¹⁰⁹ Tamże.

- 3.2. Rynek faktoringowy w Polsce w latach 2006–2011
 - 3.2.1. Obroty faktoringowe ogółem w latach 2006–2011
 - 3.2.2. Struktura obrotów faktoringowych w latach 2006–2011
- 3.3. Porównanie ofert faktoringowych na przykładzie Raiffeisen Bank Polska SA i ING Commercial Finance Polska SA
- 3.4. Determinanty rozwoju i przyszłość faktoringu w Polsce

Zakończenie

Bibliografia

Wykaz schematów

Wykaz tabel

Wykaz wykresów

Bibliografia

Literatura zwarta

- Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Warszawa: „Difin”, 2000.
- Bodie Z., Merton R. C., *Fiananse*, tłum. J. i A. Stolarkowie, Warszawa: PWE, 2003.
- Bryła P., *Wierzytelność w praktyce gospodarczej*, Warszawa: „Bart”, 1999.
- Capiga M., *Bankowość*, Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, 2008.
- Cegłowski B., Nędzi T., *Pozyskiwanie kapitału. Podstawowe formy i możliwości zdobycia kapitału*, Gliwice: „Helion”, 2005.
- Czechowska I., *Finansowanie obce*, w: Wypych M. (red.), *Finanse przedsiębiorstwa z elementami zarządzania i analizy*, Łódź: „Absolwent”, 2000.
- Czechowska I., *Finansowanie obce*, w: Wypych M. (red.), *Finanse przedsiębiorstwa z elementami zarządzania i analizy*, Łódź: „Absolwent”, 2007.
- Dębski W., *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, Warszawa: PWN, 2005.
- Felis P., *Factoring*, w: Szczepański J., Szyszko L., *Finanse przedsiębiorstwa. Praca zbiorowa*, wyd. 3 zm. i rosz., Warszawa: PWE, 2007.
- Golawska-Witkowska G., *Krótkoterminowe zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, w: Golawska-Witkowska G., A. Rzeczycka, H. Zalewski, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Warszawa: Wydawnictwo Branta, 2006.
- Gorczyńska M., Wieczorek-Kosmala M., Znaniecka K., *Finanse przedsiębiorstwa*, Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, 2008.
- Grzywacz J., *Factoring*, Warszawa: „Difin”, 2005.
- Heropolitańska J., Kawaler P., Kozioł A., *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki (sesja, faktoring, dyskonto, forfaiting, sprzedaż publiczna i niepubliczna)*, Warszawa: „Twigger”, 1998.

- Ickiewicz J., *Zasilanie finansowe przedsiębiorstwa*, w: Szczepański J., Szyszko L., *Finanse przedsiębiorstwa. Praca zbiorowa*, wyd. 3 zm. i rozsz., Warszawa: PWE, 2007.
- Jonasz E., *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, Warszawa: „Promotor”, 2008.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w przedsiębiorstwie. Instytucje faktoringowe. Informator*, Warszawa: „Bart”, 1997.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w teorii i praktyce*, wyd. 3 rozsz. i zaktual., Gliwice: „Helion”, 2007.
- Krzemińska D., *Finanse przedsiębiorstwa*, Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, 2000.
- Lewandowska L., *Niekonwencjonalne metody finansowania przedsiębiorczości*, Gdańsk: Wydawnictwo ODDK, 1999.
- Mączyńska E. (red.), *Ekonomiczne aspekty upadłości przedsiębiorstw*, Warszawa: Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej SGH, 2005.
- Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring w Polsce. Szanse i zagrożenia rozwoju*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, 2007.
- Pyka I. (red.), *Rynek finansowy. Praca zbiorowa*, Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, 2010.
- Rutkowski A., *Zarządzenie finansami*, wyd. 3 zm., Warszawa: PWE, 2007.
- Socha J., *Rynek, giełda, inwestycje*, Warszawa: „Olympus”, 1999.
- Stecki L., *Faktoring w praktyce bankowej*, Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 1993.
- Śliwa J., *Zarządzenie finansowe przedsiębiorstwa. Od diagnozy do projekcji*, Warszawa: FRR, 1998.
- Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2005.
- Wasilewska A., *Świadczenie usług faktoringowych przez banki w Polsce. Analiza porównawcza oferty Raiffeisen Bank Polska oraz Milenium Bank*, w: Kreczmańska-Gigol K. (red. nauk.), *Faktoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, Warszawa: „Difin”, 2010.
- Zadora H., *Finanse i bankowość w gospodarce rynkowej*, Gliwice: Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, 2004.
- Żondełek M., *Usługi faktoringowe w banku Pekao SA i spółce Pekao Faktoring*, w: Kreczmańska-Gigol K. (red. nauk.), *Faktoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, Warszawa: „Difin”, 2010.

Artykuły

- Bose M., *Talking all factors into account*, „Director” 1993, Vol. 46, No. 12.
- Giza M., *Rynek faktoringu w Polsce. Coraz lepsze perspektywy*. Dostępny w Internecie: <http://e-rachunkowosc.pl/artukul.php?view=129> [dostęp: 2.02.2012].
- Kowalik A., *Długość tańsze niż kredyt*, „Rzeczpospolita” 2003, z 17.02.

- K. Kuniewicz, *Faktoring a dyskonto faktur – dwa warianty finansowania*. Dostępny w Internecie: http://www.ipo.pl/faktoring/artykuly/faktoring_a_dyskonto_faktur_-_dwa_warianty_finansowania_592509.html [dostęp: 22.12.2011].
- Milczak M., *Finansowanie wewnętrzne – źródła*. Dostępny w Internecie: http://www.ipo.pl/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=25887 [dostęp: 18.08.2011].
- Ostrowska K., *Gotówka zaraz po wystawieniu faktur*. Dostępny w Internecie: http://www.rp.pl/artykul/5,656291_Faktoring_jest_takze_dla_mikrofirm.html?p=2 [dostęp: 27.05.2012].
- Piłyk M., *Kredyt hipoteczny a pożyczka hipoteczna*. Dostępny w Internecie: http://www.ipo.pl/kredyty/artykuly/kredyt_hipoteczny_a_pozyczka_hipoteczna_592572.html [dostęp: 27.08.2011].
- Żuławnik B., *Korzyści z faktoringu*, „Gazeta bankowa” 1995, nr 52.

Akty notmatywne

- Convention on International Factoring, Ottawa, 28 maj 1998.
- Obwieszczenie Prezesa Trybunału Konstytucyjnego z dnia 3 stycznia 1996 r. o utracie mocy obowiązującej art. 53 ust. 2 ustawy – Prawo bankowe (Dz. U. 1996, Nr 10, poz. 61).
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz. U. 1964, Nr 16, poz. 93).
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. 1994, Nr 121, poz. 591).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (Dz. U. 1997, Nr 140, poz. 939).
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. 2004, Nr 173, poz. 1807).
- Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz. U. 2005, Nr 184, poz. 1539).

Inne

- Fundacja Edukacji Europejskiej, *Źródła finansowania działalności gospodarczej i montaż finansowy*, Wałbrzych 2006. Dostępny w Internecie: <http://www.fee.hm.pl/akademiiaw/doc/modul%2007.pdf>, s. 6. [dostęp: 20.08.2011].
- Hasło: *Amortyzacja*. Dostępny w Internecie: http://www.opiwrp.org.pl/pakiety/finanse/index_finanse_amortyzacja.html [dostęp: 18.08.2011].
- Hasło: *Finansowanie*. Dostępny w Internecie: <http://www.abc-ekonomii.net.pl/s/finansowanie.html> [dostęp: 18.08.2011].
- Hasło: *Weksel*. Dostępny w Internecie: <http://www.bankier.pl/sloownik/windykacja/1,weksel.html> [dostęp: 25.08.2011].

- Ministerstwo Gospodarki, *Przedsiębiorczość w Polsce*, Warszawa 2011. Dostępny w Internecie: http://www.mg.gov.pl/files/upload/14678/MG_DAP_SM%20BP%20www_RoP2011_2011011.pdf, s. 7. [dostęp: 28.12.2011].
- Sielicka B., *Zestawienie ofert faktoringowych*. Dostępny w Internecie: http://www.bankier.pl/static/att/84000/2248728_ZESTAWIENIEOFERTFAKTORINGOWYCH.pdf [dostęp: 27.05.2012].
- Informacja prasowa Polskiego Związku Faktorów z 1.08.2007 r. Dostępny w Internecie: http://www.factoring.pl/files/informacje_prasowe/070801074555_PZF_Informacja_prasowa_01_08_2007.pdf [dostęp: 10.03.2012].
- Informacja prasowa Polskiego Związku Faktorów z 12.01.2010 r. Dostępny w Internecie: <http://www.factoring.pl/index.php?page=5&s=1> [dostęp: 10.03.2012].
- Informacja prasowa Polskiego Związku Faktorów z 6.10.2011 r. Dostępny w Internecie: http://www.factoring.pl/files/informacje_prasowe/111007102433_Informacja_prasowa_3Q_2011.pdf [dostęp: 12.11.2011].
- Informacja prasowa Polskiego Związku Faktorów z 12.01.2011 r. Dostępny w Internecie: <http://www.factoring.pl/index.php?page=5&s=1> [dostęp: 10.03.2012].
- Informacja prasowa Polskiego Związku Faktorów z 11.01.2012 r. Dostępny w Internecie: http://www.factoring.pl/files/informacje_prasowe/120116034833_komentarz_do_wynikow_za_2011.pdf [dostęp: 10.03.2012].
- Jakowiecki M., *Podsumowanie rynku usług faktoringowych w Polsce w 2009* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 12.01.2010). Dostępny w Internecie: <http://www.factoring.pl/index.php?page=5&s=2> [dostęp: 10.03.2012].
- Jakowiecki M., *Podsumowanie rynku usług faktoringowych w Polsce w 2010* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 12.01.2011). Dostępny w Internecie: http://www.factoring.pl/files/prezentacje/110117165710_Prezentacja_PZF_styczen_2011.pdf [dostęp: 10.03.2012].
- Jakowiecki M., *Podsumowanie rynku usług faktoringowych w Polsce w 2011* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 11.01.2012). Dostępny w Internecie: http://www.factoring.pl/files/prezentacje/120124135302_Prezentacja_PZF_styczen_2012.pdf [dostęp: 10.03.2012].
- Kreczmańska-Gigol K., *Wykład z przedmiotu „faktoring” w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie z dn. 2.06.2009 r.* Dostępny w Internecie: <http://www.sgh.waw.pl/katedry/kafin/materiały/atompge.2008-04-10.7160964108/Wyklad%20FAKTORING%20SGH%203.pdf> [dostęp: 5.02.2012].
- Urbańska E., *Wyniki rynku usług faktoringowych w Polsce* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 17.01.2007). Dostępny w Internecie: http://www.factoring.pl/files/prezentacje/070121143108_Prezentacja_PZF_January_2007_final.pdf [dostęp: 10.03.2012].
- Urbańska E., *Podsumowanie rynku usług faktoringowych 2007 w Polsce* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 15.01.2008). Dostępny w Internecie: <http://www.factoring.pl/index.php?page=5&s=2> [dostęp: 10.03.2012].

- Urbańska E., *Podsumowanie rynku usług faktoringowych 2008 w Polsce* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 13.01.2009). Dostępny w Internecie: <http://www.factoring.pl/index.php?page=5&s=2> [dostęp: 10.03.2012].
- Wypowiedź M. Jakowieckiego w relacji z II Międzynarodowego Kongresu Faktoringu, 21.09.2011. Dostępny w Internecie: http://www.factoring.pl/kongres/relacja_kongres.pdf, s. 1 [dostęp: 27.05.2012].
- Żbikowski A., *Perspektywy branży w 2011 roku* (materiały z konferencji prasowej Polskiego Związku Faktorów, 12.01.2011). Dostępny w Internecie: http://www.factoring.pl/files/prezentacje/110117165710_Prezentacja_PZF_styczen_2011.pdf [dostęp: 27.05.2012].

Strony internetowe

- <http://www.bankier.pl/>
<http://www.factoring.pl/>
<http://www.ipo.pl/>
<http://isap.sejm.gov.pl/>
<http://www.stat.gov.pl/gus>

Faktoring jako źródło finansowania działalności przedsiębiorstwa

Streszczenie

Faktoring rozwija się w Polsce od 1989 roku. Za jego ojczyznę uznaje się Stany Zjednoczone, a korzenie sięgają samej starożytności. Stosunkowo krótka historia funkcjonowania faktoringu w Polsce przyczynia się do tego, że jest instrumentem finansowania napotykanym przeszkody, które stają na drodze do jego pełnego rozwoju. Co więcej, wiedza na temat przedmiotowej instytucji wydaje się wciąż jeszcze bardzo znikoma, mimo że jego popularność na świecie i w Polsce stale rośnie.

Głównym zamierzeniem niniejszej pracy było ukazanie fenomenu instytucji faktoringowej jako źródła finansowania działalności przedsiębiorstwa w Polsce. Podjęto próbę jak najlepszego i kompletnego przybliżenia jej. W związku ze złożonością przedmiotowej instytucji całościowa analiza, w ramach jednego opracowania, jest bardzo trudna. Praca składa się z czterech rozdziałów i stanowi kompleksowe studium faktoringu: jego historii, istoty, przydatności w praktyce gospodarczej, czynników na niego wpływających, ograniczeń oraz perspektyw rozwoju.

W rozdziale pierwszym, zatytułowanym *Istota faktoringu*, przedstawiono rys historyczny instytucji oraz różne jego definicje – występujące w literaturze i doktrynie. Ponadto przybliżono rozległą tematykę jego rodzajów, występujących w Polsce i na świecie. Wskazano także funkcje, jakie są jego domeną. Bardzo istotną część rozdziału stanowi również opis podstawy prawnej faktoringu.

Rozdział drugi – *Faktoring jako umowa handlowa* – ukazuje tytułowy instrument finansowania jako część Prawa handlowego, jest nim umowa

* Joanna Wiśniewska – Uniwersytet Gdański, Wydział Prawa i Administracji.

nienazwana, ukazująca trójstronny stosunek prawny. Tym samym w rozdziale przybliżono zakres właściwy dla wszystkich kontraktów, mianowicie przedmiot umowy, podmioty będące w nią zaangażowane, treść, a także odpowiedzialność stron.

Rozdział trzeci, zatytułowany *Faktoring jako instrument finansowania działalności przedsiębiorstwa*, rozpoczyna się opisem istoty funkcjonowania systemu finansowania przedsiębiorstw w Polsce – systematyki ich podziału, a także miejsca faktoringu w tym mechanizmie. Ponadto dokonano porównania tytułowej instytucji do innych przykładowych instrumentów finansowania, takich jak: kredyt bankowy czy forfaiting. Podsumowanie tej części pracy kończy ukazanie zalet i wad faktoringu w perspektywie rozwoju przedsiębiorstwa.

Rozdział czwarty nosi tytuł *Perspektywy rozwoju faktoringu w Polsce*. Nie ograniczono go do ukazania funkcjonowania tej instytucji wyłącznie w Rzeczypospolitej. Jako iż wywodzi się ze Stanów Zjednoczonych, a jej popularność i zastosowanie wzrasta na całym świecie, przybliżono krótką charakterystykę rynku faktoringowego w Polsce, na świecie, ale i w Unii Europejskiej. Rozdział zawiera także próbę odpowiedzi na pytanie o przeszłość i możliwości rozwoju faktoringu jako źródła finansowania działalności przedsiębiorstwa w Polsce.

III. Faktoring jako instrument finansowania działalności przedsiębiorstwa

§2. Faktoring a alternatywne instrumenty finansowe

I. Faktoring a kredyt bankowy

Zgodnie z badaniami ankietowymi kredyt bankowy stanowi drugi, zaraz po leasingu, najbardziej popularny sposób finansowania polskich przedsiębiorstw¹. Podstawowe podobieństwa między faktoringiem i kredytem są takie, że ich skutek polega na zwiększeniu gotówki oraz płynności w firmie. Obie instytucje stanowią źródło finansowania jej działalności

¹ D. Korenik, *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Warszawa: „CeDeWu”, 2007, s. 86, cyt. za: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2003*.

bieżącej. Opłaty, które są uiszczane na rzecz kredytodawcy oraz faktora, to koszty finansowe kredytobiorcy oraz faktoranta. Ponadto efekty korzystania z kredytu przypominają korzystanie z funkcji finansowej faktoringu². Najważniejsze różnice zachodzące między przedmiotowymi instytucjami przedstawia tabela 1.

Tabela 1.

Faktoring	Kredyt
Umowa nienazwana	Umowa nazwana
Podstawowym źródłem prawa Kodeks cywilny	Prawo wekslowe
Trzy podmioty transakcji	Dwa podmioty transakcji
Stronami umowy firmy	Firmy i osoby prywatne
Charakter prawny uiszczanych opłat: koszty finansowe	Koszty finansowe
Umowa bezterminowa lub terminowa	Umowa terminowa
Skutek ekonomiczny w postaci zwiększenia gotówki: tak lub nie	Tak
Obowiązek celowego wykorzystania środków: nie	Tak
Funkcja finansowa, administracyjna, zabezpieczająca, usługowa	Funkcja finansowa
Cel gospodarczy: uzyskanie środków finansowych, racjonalizacja działalności firmy, zmniejszenie ryzyka oraz outsourcing	Uzyskanie środków pieniężnych
Opodatkowanie podatkiem VAT	Brak opodatkowania podatkiem VAT
Wpływ na rating firmy dodatni	Wpływ na rating firmy ujemny ³
Finansowane jest najczęściej 80–90% wierzycelności	Jego wysokość to zazwyczaj od 30 do 50% wartości wierzycelności stanowiących zabezpieczenie kredytu
Finansowanie faktoringowe jest skorelowane z wielkością obrotów osiąganymi przez przedsiębiorstwo	Wysokość jest stała. Bez względu na zakres wykorzystania dostępnych środków przedsiębiorstwo musi ponieść ustalone koszty
Wierzycelności cedowane co do zasady na faktora	Wierzycelności przenoszone wyłącznie w celu zabezpieczenia roszczeń
Faktoring nie jest zobowiązaniem wobec instytucji finansującej, lecz szybszym uzyskaniem środków ze sprzedaży. Spłata udzielonego finansowania następuje poprzez płatności odbiorców	Zapotrzebowanie na dodatkowe środki pieniężne w momencie spłaty kredytu. Stałe obciążenie z tytułu zadłużenia w banku

² K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa: „Difin”, 2006, s. 186.

³ Tamże, s. 187.

Factoring	Kredyt
Jego zastosowanie zwiększa pewność otrzymania zapłaty za sprzedane towary lub usługi	Kredyt bankowy nie chroni przed ryzykiem straty należności
Zabezpieczenia majątkowe z zasady nie są wymagane. W praktyce stosowany jest najczęściej weksel	Często są wymagane dodatkowe zabezpieczenia, które pokrywać będą kwotę kredytu i odsetki w okresie kredytowania oraz uwzględniają ryzyko banku
Formalności są znacznie mniejsze – w efekcie przedsiębiorstwo o wiele szybciej dysponuje gotówką	Długotrwały proces rozpatrzenia wniosku kredytowego ⁴
Odsetkami obciążani są dłużnicy	Koszt odsetek karnych w całości obciąża kredytobiorcę
Występuje świadczenie usług dodatkowych – kompleksowe zarządzanie należnościami.	Nie występuje świadczenie usług dodatkowych – obsługa kredytu sprowadza się do poboru rat i odsetek kredytowych oraz innych ewentualnych składników wynagrodzenia banku ⁵

Traktując o kredytach bankowych, nie sposób pominąć kredytu obrotowego i jego znaczenia dla przedsiębiorstw, zwłaszcza tych małych oraz średnich. Umowa faktoringowa stanowi alternatywę dla kredytu obrotowego oferowanego przez banki, jest jego surogatem. Kredyt ten ma wpływ na strukturę bilansu, ponieważ podwyższa pasywa (to znaczy zewnętrzne źródła finansowania majątku firmy). W przypadku faktoringu dochodzi do przyspieszenia rotacji zobowiązań, a tym samym spada zapotrzebowanie na kapitał oraz wzrasta samofinansowanie w przedsiębiorstwie. Umowa faktoringowa polega na refinansowaniu należności handlowych przedsiębiorców, dlatego mimo wydłużania okresu płatności udzielanego kredytu skraca się cykl rotacji należności w przedsiębiorstwie⁶.

Banki zazwyczaj życzą sobie, aby kredytobiorca spłacał kredyt w ratach. W przypadku faktoringu nie ma tego problemu. Decyzja o terminie otrzymania środków pieniężnych należy do przedsiębiorstwa, które przedstawia jedynie wierzytelność do wykupu. Przeszkodę w przyznaniu kredytu stanowi wymagane zabezpieczenie, natomiast w przypadku faktoringu problem zabezpieczenia nie istnieje. Koszty faktoringu, z punktu widzenia faktoranta, są mniejsze o wartość odsetek karnych w porównaniu z kosztami kredytu. Należy ponadto zauważyć, że korzystanie z instytucji

⁴ W. Gos, *Kapitał oraz finansowanie działalności gospodarczej*, Warszawa: „Difin”, 2012, s. 195–196.

⁵ D. Korenik, *Factoring w bankowości*, s. 90.

⁶ K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring. Przewodnik dla przedsiębiorcy*, Warszawa: „Infor”, 2012, s. 210–211.

faktoringowej nie wyklucza możliwości uzyskania kredytu. Firmy mogą korzystać jednocześnie z faktoringu oraz kredytu.

Znamienne stanowisko w sprawie relacji kredytu bankowego oraz faktoringu przedstawiła A. Rogacka-Łukasik. Napisała, że „(...) rozpoczynający działalność gospodarczą, wiele inwestujący przedsiębiorcy to podmioty, które z punktu widzenia banków nie posiadają odpowiedniej wiarygodności kredytowej. Uzyskanie kredytu jest wówczas utrudnione, gdyż pojawia się konieczność udzielania zabezpieczeń rzeczowych lub poręczeń. Zatem factoring dostępny jest dla przedsiębiorców, którzy nie kwalifikują się do kredytu bankowego. Z tego też względu faktoring (...) stanowi ciekawą alternatywę finansowania bieżącej działalności przedsiębiorców”⁷. Podstawowe zalety i wady kredytu kupieckiego, wymieniane w literaturze, przedstawia tabela 2.

Tabela 2.⁸

Zalety	Niedostatki, niedogodności
<ul style="list-style-type: none"> – różnorodność form jego udzielania – każdy podmiot może wybrać odpowiadający jego potrzebom poziom finansowania oraz tryb zaciągania i spłaty kredytu; – instrument popularny; – względnie niski koszt; – możliwość negocjacji z bankiem w przypadku trudności w spłacie (zwykle z wyłączeniem klientów mało ważnych dla banku); – może być odnawialny; – odsetki od kredytu stanowią koszt uzyskania przychodu dla kredytobiorcy; – uzyskanie kredytu oznacza dużą wiarygodność finansową 	<ul style="list-style-type: none"> – mogą z niego skorzystać tylko firmy posiadające zdolność kredytową (z wyłączeniem wyjątkowych przypadków, określonych Prawem bankowym); – ze względu na uregulowania prawne to bank jest stroną uprzywilejowaną umowy, z czym wiąże się konieczność zapewnienia przez przedsiębiorcę odpowiednich zabezpieczeń spłaty kredytu, a także poddanie się różnym formom kontroli ze strony banku; – skorzystanie z kredytu powoduje zwiększenie wskaźnika zadłużenia, a przez to obniżenie współczynnika wypłacalności – obniża to wiarygodność przedsiębiorstwa; – wysokie odsetki od kredytów przeterminowanych

2. Faktoring a kredyt kupiecki

Analizując relacje zachodzące między faktoringiem a kredytem bankowym, nie sposób nie wspomnieć o powszechnie stosowanej w polskiej praktyce handlowej instytucji kredytu kupieckiego, określanego również

⁷ A. Rogacka-Łukasik, *Factoring w obrocie krajowym i międzynarodowym*, Warszawa: „Difin”, 2011, s. 107.

⁸ D. Korenik, *Factoring w bankowości*, s. 91.

jako kredyt handlowy, kredyt towarowy lub kredyt od dostawców. Stanowi on formę krótkoterminowego, pozabankowego finansowania działalności przedsiębiorstwa. W praktyce może przyjąć on jedną z dwóch form – kredyt od dostawców lub kredyt od odbiorców⁹. Zgodnie z ujęciem przyjmowanym w rachunkowości, przez należność rozumie się świadczenie dłużnika na rzecz wierzyciela, zagwarantowane umową, w określonym terminie i o określonej kwocie. Według interpretacji prawnej jest to wierzytelność pieniężna wymagająca zabezpieczenia prawnego. Z kolei zgodnie z kontekstem finansowym należność jest traktowana jako kredyt kupiecki. Tym samym przez należność można rozumieć sprzedaż z odroczonym terminem płatności, to znaczy wyrażenie zgody na otrzymanie zapłaty za otrzymany towar lub wykonaną usługę po terminie dostawy lub wykonania usługi. Zgodnie z literaturą zazwyczaj wyróżnia się następujące jej rodzaje: podmiotowe, przedmiotowe, terytorialne (krajowe i zagraniczne), terminowe (średnio- i długoterminowe) oraz dotyczące pewności dokonania (pewne i wątpliwe oraz warunkowe i bezwarunkowe)¹⁰. Należności pochodzące od odbiorców przedsiębiorstwa kwalifikuje się jako jego wewnętrzne źródło finansowania. Jeśli przedsiębiorstwo dokonuje sprzedaży towarów, usług lub produktów z odroczonym terminem zapłaty, dochodzi do powstania należności, które dla dłużnika stanowią będą kredyt kupiecki. Zgodnie z uwagą E. Jonasz, „odroczony termin płatności w gospodarce rynkowej jest bardzo częstym zjawiskiem. Większość transakcji przedsiębiorstwa dokonują właśnie za pośrednictwem kredytu kupieckiego”¹¹. Termin płatności przedmiotowego kredytu może mieć charakter manipulacyjny lub handlowy. W pierwszym przypadku płatność musi nastąpić w ciągu kilku dni – jest to czas na przyjęcie i odbiór towaru oraz przelew środków na konto dostawcy. W przypadku drugim termin płatności jest dłuższy (zazwyczaj od 15 do 45 dni odroczenia terminu płatności)¹².

Należy zwrócić uwagę, iż pewna część należności powstaje z przyczyn technicznych. Zgodnie z uwagą J. Grzywacza, „pomiędzy datą płatności

⁹ I. Pruchnicka-Grabias, A. Szelągowska (red.), *Finansowanie działalności gospodarczej w Polsce*, Warszawa: „CeDeWu”, 2006, s. 43.

¹⁰ E. Jonasz, *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, Warszawa: „Promotor”, 2008, s. 17, cyt. za: W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, s. 208.

¹¹ Tamże, s. 19.

¹² Tamże, s. 18.

a datą wystawienia faktury istnieje kilka dni różnicy, co związane jest z opóźnieniem pomiędzy wydaniem towaru a otrzymaniem środków pieniężnych. Odbiorca zyskuje w ten sposób tzw. kredyt manipulacyjny, będący praktycznie darmową formą kredytu. Traktowany jest on z reguły jako płatność kasowa. Pozostała grupa należności ma swoje źródło we właściwym kredycie handlowym¹³.

Poprawa płynności finansowej przedsiębiorstwa może następować poprzez przyspieszanie napływu gotówki albo opóźnianie płatności zobowiązań w stosunku do własnych dostawców. Może prowadzić to do negatywnych konsekwencji w relacjach z kontrahentami. Chcąc temu zapobiec, to znaczy uniknąć pogorszenia kontaktów z dostawcami, przy równoczesnym radzeniu sobie z brakiem gotówki w inny sposób, przedsiębiorstwo powinno:

- udzielać kredytów wyłącznie wiarygodnym odbiorcom,
- oferować swym odbiorcom korzystniejsze warunki kredytowania kredytem handlowym tylko, jeśli wzrost kosztów będzie niższy w stosunku do wzrostu sprzedaży i dochodów,
- odnaleźć zewnętrzne źródła finansowania (np. faktoring)¹⁴.

Podstawowymi zaletami kredytu kupieckiego jest między innym to, że jest łatwo dostępny, nie jest kosztowny oraz nie wymaga trudnej i długotrwałej procedury (w przeciwieństwie do kredytu bankowego). W związku z tym stanowi on bardzo ważny instrument finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Udzielenie kontrahentom kredytu kupieckiego może się wiązać z ryzykiem. W praktyce dochodzi zazwyczaj do ryzyka utraty płynności, ryzyko współpracy z mało wiarygodnym kontrahentem oraz ryzyko utraty zapłaty przez dłużnika¹⁵. Ponadto korzystając z kredytu handlowego, odbiorca zostaje pozbawiony możliwości korzystania z niezwykle dogodnego upustu cenowego – skonta. W ramach skonta przedsiębiorstwo może skorzystać z rabatu pod warunkiem dokonania wcześniejszej płatności¹⁶. Zgodnie z opinią D. Korenik najważniejszymi zaletami i wadami kredytu kupieckiego są:

¹³ J. Grzywacz, *Faktoring*, Warszawa: „Difin”, 2005, s. 18–19.

¹⁴ K. Kreczmańska, *Faktoring w przedsiębiorstwie. Informator – instytucje faktoringowe*, Białystok: „Bart”, 1999, s. 31.

¹⁵ E. Jonasz, *Faktoring jako jedna z metod...*, s. 19–20.

¹⁶ Tamże, s. 19.

Tabela 3.¹⁷

Zalety	Niedostatki, niedogodności
<ul style="list-style-type: none"> – niski stopień sformalizowania procesu ubiegania się o kredyt; – stosunkowo niski koszt; – uzyskanie kredytu oznacza dużą wiarygodność finansową; – możliwość zastosowania upustów cenowych i rabatów dla stałych odbiorców; – prolongowanie odbiorcom terminu płatności wspiera ich utrzymanie przy firmie – skłania do powtórzenia zamówień i przyciąga kolejnych odbiorców; – stymulowanie zwiększenia popytu na swoje towary, usługi, nie redukując ceny dla stałych odbiorców; – uzyskanie szerokiego zakresu informacji o kontrahentach i możliwość pełniejszego monitorowania należności oraz domagania się ich zwrotu; – w przypadku towarów sezonowych istnieje możliwość wcześniejszej ich sprzedaży i dzięki temu obniżenia kosztów magazynowania; – w przypadku opóźnień w płatnościach istnieje możliwość przejęcia towarów przez dostawcę i ich samodzielnego upłynnienia (swoiste zabezpieczenie kredytu handlowego) 	<ul style="list-style-type: none"> – możliwy do uzyskania dopiero po jakimś czasie współpracy pomiędzy kontrahentami; – istnieje możliwość zażądania zabezpieczeń w postaci klauzul umownych, weksla <i>in blanco</i>, poręczenia, zastawu albo hipoteki, ustanowienia gwarancji bankowej w postaci dobrego wykonania kontraktu albo zabezpieczającej zapłatę za zakupione towary i usługi; – może sprzyjać powstawaniu zatorów płatniczych, zwłaszcza w okresie pogarszającej się koniunktury gospodarczej; – może spowodować czasową utratę płynności finansowej u kredytodawcy; – koszt utraconych korzyści z tytułu zmiennej wartości pieniądza w czasie; – wysokie koszty i duża nieskuteczność dochodzenia praw dostawcy na drodze sądowej

3. Faktoring a leasing

Nazwa „leasing” pochodzi z języka angielskiego i oznacza „(...) dzierżawę bądź wynajem, gdzie wynajmujący wdzierżawia najemcy przedmiot leasingu na podstawie umowy i otrzymuje z tego tytułu wynagrodzenie w postaci płaconych okresowo czynszów leasingowych”¹⁸. Według treści art. 709¹ k.c.¹⁹ umowa o leasingu polega na tym, że finansujący zobowiązuje się, w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa, do nabycia rzeczy od oznaczonego zbywcy zgodnie z warunkami określonymi w umowie oraz oddania tej rzeczy korzystającemu do używania albo do używania i pobierania pożytków przez oznaczony czas. Korzystający zobowiązuje się natomiast do zapłaty finansującemu wynagrodzenia pieniężnego w okre-

¹⁷ D. Korenik, *Faktoring w bankowości*, s. 91.

¹⁸ I. Pruchnicka-Grabias, A. Szelańska (red.), *Finansowanie działalności gospodarczej*, s. 89.

¹⁹ Ustawa z dnia 23.04.1964 r. – Kodeks cywilny (Dz. U., Nr 16, poz. 93 ze zm.).

ślonych ratach, równego co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego. W Kodeksie cywilnym leasingodawca jest nazywany „finansującym”, natomiast leasingobiorca – „korzystającym”, a sam leasing został określony jako „umowa o leasingu”. Ponadto w transakcji leasingowej uczestniczy zbywca, to znaczy producent lub firma handlowa, od której finansujący kupuje przedmiot leasingu, oraz ubezpieczyciel. Wśród podstawowych rodzajów leasingu występują: operacyjny, finansowy, pośredni, bezpośredni, zwrotny²⁰. Według badań ankietowych leasing jest najpopularniejszym sposobem finansowania polskich małych i średnich przedsiębiorstw²¹.

Tabela 4.

Factoring	Leasing
Umowa nienazwana	Umowa nazwana (art. 709 ¹ k.c.)
Dotyczy finansowania bieżącej działalności – obrotu	Dotyczy finansowania zakupu dóbr inwestycyjnych
Powoduje poprawę płynności firmy poprzez wcześniejszą zamianę wierzytelności na środki pieniężne	Pozwala na poprawę płynności firmy. Firma może użytkować potrzebne dobro inwestycyjne (maszynę, samochód, nieruchomości) bez konieczności angażowania jednorazowo całej gotówki
Nie powoduje wzrostu zadłużenia firmy. Faktorant jest jedynie zobowiązany do uiszczenia na rzecz faktora opłat przewidzianych w umowie, które są dla niego kosztami finansowymi. Korzystanie z faktoringu skutkuje wzrostem samofinansowania firmy	Nie powoduje zbyt dużego zwiększenia zadłużenia firmy. Firma może korzystać z dobra inwestycyjnego (np. samochodu), mimo że nie jest jej właścicielem i nie musiała się zadłużać na jego kupno. Firma jest jedynie zobowiązana do zapłacenia leasingodawcy (finansującemu) co miesiąc raty leasingowej ²²

Podstawowe, pozytywne i negatywne, aspekty leasingu przedstawia tabela 5.

²⁰ H. Chynał, *Kredyty bankowe i inne formy finansowania*, Warszawa: „Difin”, 2011, s. 108.

²¹ D. Korenik, *Factoring w bankowości*, s. 86, cyt. za: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2003*.

²² K. Kreczmańska-Gigoł, *Factoring w teorii i w praktyce*, wyd. 3 rozsz. i zaktual., Gliwice: „Helion”, 2007, s. 50–51.

Tabela 5.²³

Zalety	Niedostatki, niedogodności
<ul style="list-style-type: none"> – wzrost płynności finansowej firmy, gdyż przedsięwzięcie gospodarcze jest realizowane ze środków leasingodawcy; – możliwość skorzystania z tarczy podatkowej; – możliwość finansowania do 100% inwestycji; – ograniczone formalności związane z udzielaniem leasingu, szybkość uzyskania kapitału finansowego; – mniejsze wymagania w zakresie kondycji finansowej klienta, względnie niski stopień zabezpieczeń; – elastyczność firm leasingowych w zakresie ustalania warunków kontraktu, dostosowywanie ich do indywidualnych potrzeb klienta; – sprawne działanie i kompleksowość firm leasingowych (np. występowanie doradztwa w sprawach finansowych); – możliwość pozyskania środka gospodarczego o nawet dużym stopniu zużycia, co praktycznie nie jest stosowane w przypadku kredytu; – pozabilansowy charakter leasingu (operacyjnego), a więc nie zmniejsza zdolności kredytowej korzystającego; – brak rozbieżności czasowej pomiędzy zainwestowaniem środków finansowych a efektami, jakie inwestycja przynosi – dzięki leasingowi środek staje się aktywem pracującym od chwili jego pozyskania 	<ul style="list-style-type: none"> – wysokie koszty; – brak własności przedmiotu leasingu, co najmniej w okresie trwania umowy leasingowej; – obawa przed nadmiernym zwiększeniem zobowiązań firmy; – zbyt małe uprawnienia korzystającego w czasie trwania umowy; – ewentualne problemy z rozliczeniem transakcji leasingu z urzędem skarbowym; – długi czas realizacji transakcji leasingu; – konieczność spłaty rat i odsetek w wyznaczonym terminie, a w przypadku braku zapłaty obciążenie odsetkami karnymi; – niedostępny w przypadku firm dopiero rozpoczynających działalność gospodarczą; – ponoszenie odpowiedzialności za środek leasingowany przez klienta, chociaż prawnie do niego nie należy

4. Faktoring a forfaiting

Forfaiting jest instytucją polegającą na tym, że forfaiter (instytucja forfaitingowa) nabywa od forfaitysty (in. forfetyty, to znaczy zbywcy towarów i produktów) terminową wierzytelność pieniężną z tytułu dostaw przed terminem jej płatności. To zakup z całkowitym przejęciem ryzyka wypłacalności dłużnika. Forfaiting, podobnie jak faktoring, jest umową nienazwaną i nieuregulowaną w Kodeksie cywilnym oraz innych aktach prawnych. Ich treść jest kształtowana przez praktykę obrotu gospodarczego. Obie umowy stanowią formę obrotu wierzytelnościami, a odpowiedzialność za istnienie wierzytelności ciąży na zbywcy. Forfaiting to umowa

²³ D. Korenik, *Faktoring w bankowości*, s. 91.

zobowiązująco-rozporządzająca, skutkiem jej zawarcia jest definitywne przeniesienie praw do wierzytelności. Wykazuje także cechy wzajemności – świadczenie jednej strony jest ekwiwalentem świadczenia strony przeciwnej²⁴. Celem faktoringu oraz forfaitingu jest szybsze wejście w posiadanie gotówki przez przedsiębiorcę, a ich sens gospodarczy dotyczy likwidacji luki finansowej w firmie albo pozyskania środków na rozwój. Tak jak w przypadku faktoringu, w umowie forfaitingu występują trzy podmioty: forfaitysta (dostawca produktów, towarów lub usług), dłużnik oraz forfaiter (instytucja forfaitingowa). W obu przypadkach umowa jest dwustronna, a towarzyszy jej trójstronny stosunek prawny. Możliwe jest także dodatkowe występowanie, w toku transakcji, instytucji forfaitingowej pośredniczącej oraz podmiotu zabezpieczającego transakcję, którym może być po prostu bank, udzielający gwarancji, albo towarzystwo ubezpieczeniowe. Sytuacja prawna dłużnika w przypadku obu umów jest taka sama.

Omawiane instytucje są do siebie podobne. W literaturze można spotkać się ze stanowiskiem, że forfaiting jest rodzajem faktoringu właściwego, którego przedmiot stanowią wierzytelności średnio- i długoterminowe²⁵. Najistotniejsza różnica zachodząca między nimi dotyczy zasięgu terytorialnego. Forfaiting mianowicie odgrywa największe znaczenie w handlu zagranicznym, ponieważ dotyczy głównie obrotu wierzytelnościami w ramach handlu zagranicznego (w konsekwencji może sprzyjać ograniczaniu ryzyka walutowego)²⁶. Pozostałe różnice, zachodzące między instytucją faktoringu oraz forfaitingu, przedstawia tabela 6.

Tabela 6.

Faktoring	Forfaiting
Krótkoterminowa forma finansowania (180–210 dni), ale mogą być też dłuższe	Średnio- i długoterminowa forma finansowania (od 6 miesięcy do 7 lat i więcej), choć mogą być krótsze
Jest adresowany do tzw. „małego biznesu”	Jest adresowany do klientów z grupy średniej i dużej
Przedmiotem umowy jest na ogół finansowanie na podstawie wierzytelności wynikających z umowy i sprzedaży wyrobów oraz usług; rzadko dotyczy obrotu wekslowego	Zazwyczaj dotyczy obrotu wekslowego; przedmiotem umowy są wierzytelności w wekslach oraz objęte akredytywami, a także wynikające z umów leasingu, i wierzytelności księgowo

²⁴ W. Gos, *Kapitał oraz finansowanie...*, s. 196.

²⁵ K. Kreczmańska-Gigoł, *Faktoring w teorii i w praktyce*, s. 90.

²⁶ W. Gos, *Kapitał oraz finansowanie...*, s. 196–197.

Faktoring	Forfaiting
Przedmiotem mogą być wszystkie wierzytelności przysługujące danemu odbiorcy lub wszystkim odbiorcom	Przedmiotem umowy jest z reguły jedna, indywidualnie oznaczona wierzytelność pieniężna
Nie jest wymagane zabezpieczenie wierzytelności	Przedmiotem umowy są wierzytelności zabezpieczone
W ofercie faktora znajduje się cały zestaw usług, wśród których finansowanie nie musi odgrywać najważniejszej roli. Zazwyczaj występują dodatkowe usługi – faktoring z założenia wymaga co najmniej dwóch usług dodatkowych	Celem jest finansowanie wierzytelności i temu są podporządkowane wszystkie czynności. Zazwyczaj nie występują dodatkowe usługi – mamy do czynienia jedynie z finansowaniem
Finansowanie obrotu krajowego, a także eksportu	Finansowanie tylko eksportu
Dłużnik jest zazwyczaj informowany (poza faktoringiem tajnym) o zawarciu umowy	Dłużnik często nie wie o zawarciu transakcji – regułą jest forfaiting tajny
Wykupowi mogą podlegać niskie wartościowo wierzytelności pieniężne (małe kwoty, ale duża liczba wierzytelności)	Wykupowi podlegają duże wartościowo wierzytelności (jedna wierzytelność na wysokie kwoty)
Wykup zbliżony do cesji globalnej (duża liczba różnych wierzytelności)	Instytucja forfaitingowa nabywa poszczególne wierzytelności
Faktor wykupuje 50–90% wartości faktury (średnio 80–90%)	Forfaiteer zawsze wykupuje 100% wartości faktury
Faktor finansuje dostawcę na ogół we własnym imieniu i na własne ryzyko	Często tworzone są konsorcja forfaiteerów w celu zgromadzenia środków finansowania danej transakcji, co umożliwi rozłożenie ryzyka między kilka podmiotów finansujących
Faktor nie musi przejmować ryzyka	Finansowanie tylko bez regresu (z przejściem ryzyka)
Usługa tańsza od forfaitingu	Koszty są wysokie ze względu na bezregresowy charakter. Na koszty te składa się dyskonto, marża forfaiteera, opłaty dodatkowe dotyczące dni, w których mimo wymagalności należności nie ma wpływu środków pieniężnych oraz opłaty związane z wycofaniem się którejś ze stron
Faktor stosuje zabezpieczenia, gdyż liczy się ze stratami	Nie stosuje się dodatkowych zabezpieczeń, gdyż forfaiteer wyklucza z reguły poniesienie strat
	Podobnie jak faktoring, forfaiting można klasyfikować według różnych kryteriów, np. forfaiting właściwy, niewłaściwy, quasi-forfaiting, poszerzony, bezpośredni, pośredni, otwarty, ukryty, dalszy ²⁷
Kwoty są najczęściej niewielkie, ale liczba wierzytelności jest duża. Średnia wartość wierzytelności wynosi od 5 do 50 tys. zł, ale nic nie stoi na przeszkodzie, aby były wyższe	Kwoty wierzytelności są najczęściej wysokie

²⁷ Tamże, s. 198–199.

Faktoring	Forfaiting
Mamy do czynienia z długotrwałą umową, a wierzytelności są wykupywane w ramach limitu	Wykupowane są duże pojedyncze wierzytelności. Przy forfaitingu leasingowym wykupywany jest pakiet rat. Raty mogą być wykupywane oddzielnie. Może mieć również miejsce umowa na wykup wielu wierzytelności
Rzadko mamy do czynienia z obrotem wekslowym	Często dotyczy obrotu wekslowego ²⁸

Główne zalety i wady forfaitingu to:

Rysunek 7.²⁹

Zalety	Niedostatki, niedogodności
<ul style="list-style-type: none"> – poprawa płynności związana z możliwością szybkiego spieniężenia długoterminowej wierzytelności handlowej; – ułatwienie sprzedaży do państw niestabilnych politycznie lub gospodarczo za sprawą gwarancji wypłacalności dłużnika; – forfaitysta nie ponosi ryzyka – ryzyko kredytowe i niehandlowe przejmuje na siebie bez prawa regresu forfaiter; – forfaiter zyskuje możliwość zapewnienia klientom korzystnego kredytowania za sprawą odroczonego terminu płatności bez ryzyka zagrożenia swojej płynności, a w konsekwencji zyskuje przewagę konkurencyjną nad swoimi konkurentami rynkowymi; – dłużnik uzyskuje możliwość ustalenia o wiele korzystniejszych terminów płatności niż wynikające z umowy pierwotnej; – komfort forfaitera wiąże się z faktem, że dysponuje on pełną dowolnością w decydowaniu o sprzedaży indywidualnych wierzytelności 	<ul style="list-style-type: none"> – koszty stosunkowo wyższe od faktoringu; – wysokie wymagania stawiane wobec przedsiębiorców przez nabywcę wierzytelności

²⁸ K. Kreczmańska-Gigoł, *Faktoring w teorii i w praktyce*, s. 89–90.

²⁹ *Taż*, *Faktoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, Warszawa: „Difin”, 2010, s. 49–50.

§3. Faktoring w rozwoju przedsiębiorstwa (zalety i wady)

Zgodnie z opinią wielu autorów umowa faktoringowa może być wykorzystywana przez niemalże wszystkie podmioty zajmujące się sprzedażą lub dostawą towarów i świadczeniem usług. Najistotniejsze jest, aby przeprowadzony rachunek ekonomiczny wykazywał opłacalność zastosowania jej w konkretnym przypadku lub w określonym czasie³⁰. Przedmiotowa instytucja, podobnie jak inne usługi finansowe, przynosi korzystającym z niej podmiotom gospodarczym wiele korzyści, aczkolwiek spotyka się także z krytyką.

Podstawowymi zaletami stosowania faktoringu są przede wszystkim:

- możliwość finansowania przedsiębiorstw niemających szans uzyskania kredytu albo przedsiębiorstw już zadłużonych, w przypadkach których dalsze finansowanie miałyby negatywny wpływ na ich wiarygodność w odbiorze kontrahentów;
- procedura załatwiania formalności jest prostsza niż w przypadku kredytu, a tym samym możliwe jest szybkie pozyskanie środków pieniężnych;
- zwiększona elastyczność finansowania, co wynika z wysokości obrotów firmy;
- możliwość przeniesienia ryzyka wypłacalności na faktora w sposób całkowity lub częściowy;
- faktor, jako osoba trzecia, działa dyscyplinująco na terminowość wzajemnych rozliczeń między kontrahentami;
- faktor jest podmiotem, który dysponuje większymi możliwościami w zakresie ściągania należności niż dostawa towarów bądź usług (np. odpowiednie środki finansowe, wykwalifikowana kadra, sztab prawników, doświadczenie itp.);
- możliwość korzystania z dodatkowych usług, związanych z umową faktoringową³¹;
- zapewnienie firmie otrzymania szybkiej zapłaty za sprzedane towary bądź usługi i brak konieczności spłaty środków pozyskanych w ten sposób;

³⁰ K. Kruczalak, *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze PWN, s. 98.

³¹ K. Kreczmańska-Gigol, *Factoring w teorii i w praktyce*, s. 9.

- zapewnienie firmie stałego dopływu kapitału obrotowego, a w konsekwencji możliwość terminowego regulowania własnych zobowiązań;
- poprawa stanu aktywów bilansu firmy, przez zmianę posiadanych należności, na środki pieniężne;
- uzyskanie zapewnienia dotyczącego otrzymania zapłaty za sprzedane towary lub usługi w dowolnym momencie cyklu rozliczeniowego faktury;
- umożliwienie podmiotom stosującym faktoring osiągnięcie przewagi konkurencyjnej;
- możliwość zawierania przez przedsiębiorców nowych kontraktów handlowych na skutek oferowania długoterminowych i konkurencyjnych terminów płatności za sprzedawane towary bądź usługi;
- brak blokowania możliwości pozyskiwania innych zewnętrznych źródeł finansowania za sprawą nieangażowania majątku firmy w zabezpieczenie transakcji faktoringowych;
- brak konieczności dyskontowania weksli kontrahentów;
- brak konieczności wejścia kapitałowego nowych właścicieli do podmiotu;
- pomoc oferowana faktorantom przez faktora w zakresie oceny sytuacji ekonomicznej dłużników klienta faktora;
- możliwość zaoszczędzenia w stosunku do wynagrodzeń dodatkowych pracowników;
- możliwość wyeliminowania ryzyka strat inflacyjnych za sprawą inkasa wierzytelności w krótkim odstępie czasu – po realizacji dostawy towarów lub wykonaniu usług³².

Najczęściej wskazywane obawy związane z rozwojem instytucji faktoringu to m.in.:

- zerwanie bezpośrednich relacji między producentami i odbiorcami może prowadzić do negatywnego wpływu na jakość produktów;
- brak kontroli nad rozliczeniami finansowymi może powodować zbyt mocno opóźnioną reakcję dostawców na brak zapłaty, a nawet nieterminową albo niepełną spłatę wierzytelności;

³² J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa: PWN, 2007, s. 105–106.

- możliwość popadnięcia w zbyt silną zależność wobec nowego partnera, to znaczy faktora³³;
- wysoki koszt całkowity korzystania z usługi faktoringowej w porównaniu z innymi źródłami finansowania zewnętrznego (m.in. faktoring pełny);
- postrzeganie przez kontrahentów przedsiębiorstwa korzystającego z usług faktoringowych jako podmiotu niewłaściwie prosperującego i wykazującego się złą sytuacją finansową;
- nie każda wierzytelność spełnia warunki dopuszczające ją do obrotu faktoringowego³⁴.

Zgodnie z opinią K. Kreczmańskiej-Gigol wszelkie obawy kierowane do instytucji faktoringowej należy uznać za nieuzasadnione, ponieważ nawet jeśli w jej przypadku dochodzi do uczestnictwa strony trzeciej – faktora, to – zdaniem autorki – nie należy wyolbrzymiać jego wpływu³⁵. Liczba pozytywnych aspektów związanych z wykorzystywaniem możliwości, jakie daje faktoring, jest nieporównywalna do potencjalnych zagrożeń i negatywnych opinii.

Korzyści dla podmiotów umowy faktoringowej – tzw. „efekty faktoringu” – przedstawia poniższy rysunek.

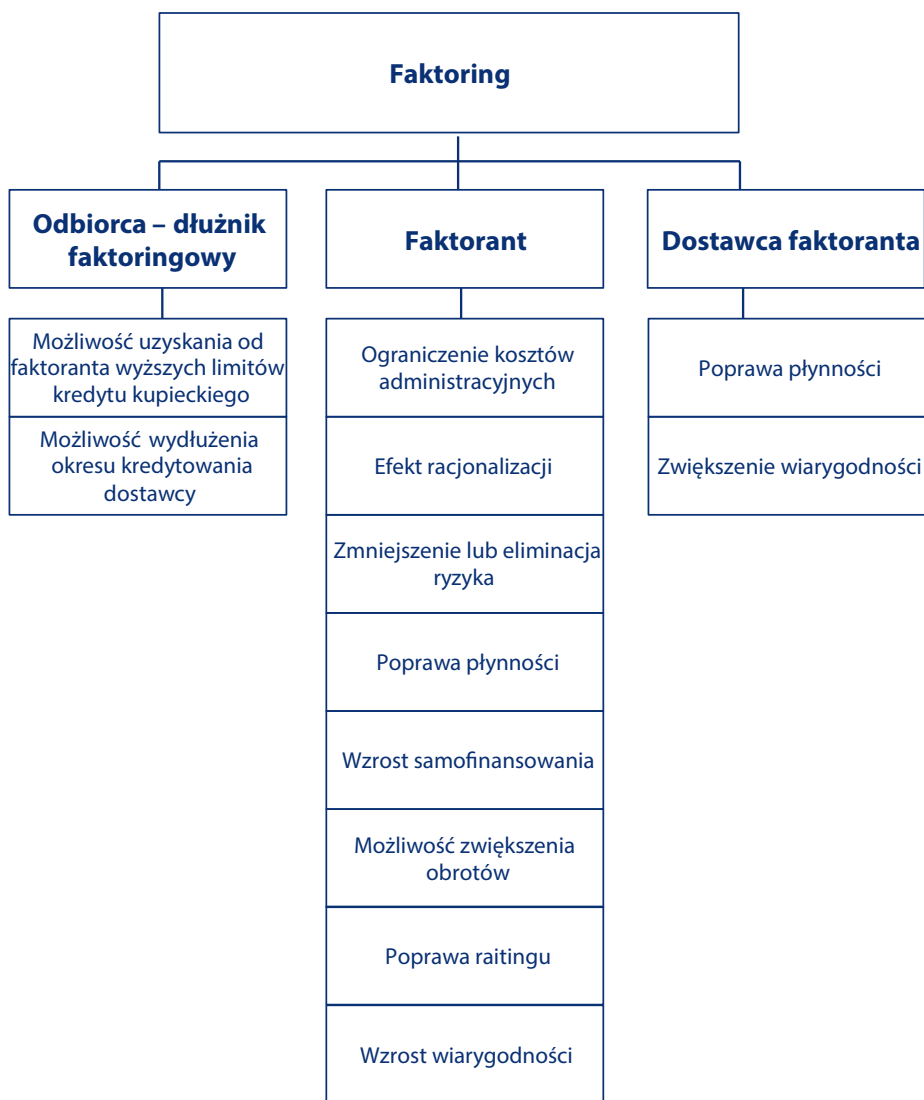
Korzyści wynikające z umowy faktoringowej dotyczą również faktora. Przede wszystkim pobiera on różnego rodzaju opłaty, prowizje, marże oraz odsetki od udzielonych kredytów lub zaliczek. Ponadto ma szanse nawiązywania współpracy z wieloma przedsiębiorstwami, co w konsekwencji przynosi zwiększony zysk³⁶.

³³ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w teorii i w praktyce*, s. 9–10.

³⁴ J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania...*, s. 106–107.

³⁵ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w teorii i w praktyce*, s. 10.

³⁶ E. Jonasz, *Faktoring jako jedna z metod finansowania...*, s. 54.

Rysunek 1.³⁷³⁷ Tamże, s. 66.

Informacje o pracy

Spis treści

Wykaz skrótów

Wstęp

Rozdział I. Istota faktoringu

- §1. Historia i pojęcie faktoringu
 - 1. Rys historyczny faktoringu
 - 2. Pojęcie faktoringu
- §2. Funkcje i rodzaje faktoringu
 - 1. Funkcje faktoringu
 - 2. Rodzaje faktoringu
- §3. Podstawa prawna faktoringu

Rozdział II. Faktoring jako umowa handlowa

- §1. Uwagi wstępne
- §2. Przedmiot umowy faktoringowej
- §3. Podmioty występujące w stosunku faktoringu
 - 1. Faktor
 - 2. Faktorant
 - 3. Dłużnik faktoringowy
- §4. Treść umowy faktoringowej
- §5. Odpowiedzialność podmiotów uczestniczących w stosunku faktoringu
 - 1. Uwagi wstępne
 - 2. Odpowiedzialność faktoranta wobec faktora
 - 3. Odpowiedzialność faktora wobec faktoranta
 - 4. Odpowiedzialność dłużnika faktoringowego

Rozdział III. Faktoring jako instrument finansowania działalności przedsiębiorstwa

- §1. Źródła finansowania działalności przedsiębiorstwa
- §2. Faktoring a alternatywne instrumenty finansowe
 - 1. Faktoring a kredyt bankowy
 - 2. Faktoring a kredyt kupiecki
 - 3. Faktoring a leasing
 - 4. Faktoring a forfaiting
- §3. Faktoring w rozwoju przedsiębiorstwa (zalety i wady)

Rozdział IV. Perspektywy rozwoju faktoringu w Polsce

§1. Charakterystyka rynku faktoringowego

1. Faktoring w Polsce
2. Faktoring na świecie
3. Faktoring w Unii Europejskiej

§2. Możliwości i bariery rozwoju faktoringu w Polsce

Zakończenie

Bibliografia

Bibliografia

Wykaz źródeł prawa

Ustawa z dnia 23.04.1964 r. – Kodeks cywilny (tekst jednolity Dz. U. 1964, Nr 16, poz. 93).
 Jednolita konwencja dotycząca faktoringu międzynarodowego z dn. 28.05.1988 r.,
 w: K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w teorii i praktyce*, Gliwice: „Helion”, 2007,
 s. 127–136.

Ustawa z dnia 31.01.1989 r. – Prawo bankowe (tekst jednolity Dz. U. 1989, Nr 72, poz. 359).
 Ustawa z dnia 11.03.2004 r. o podatku dochodowym od towarów i usług (tekst jednolity Dz. U. 2004, Nr 177, poz. 1054).

Wykaz orzecznictwa sądowego

Wyrok NSA z dnia 31.07.1995 r., sygn. akt SA/Ka 1487/94.

Wykaz literatury przedmiotu

- Chynał H., *Kredyty bankowe i inne formy finansowania*, Warszawa: „Difin”, 2011.
 Ciszewski J. (red.), *Polskie prawo handlowe*, Warszawa: „LexisNexis”, 2011.
 Ciszewski J., Kruczałak-Jankowska J. (red.), *Prawo handlowe. Kazusy*, Warszawa: „LexisNexis”, 2011.
 Czarecki J., *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa: PWN, 2007.
 Głuchowski J., *Leksykon finansów*, Warszawa: PWE, 2001.
 Gmytrasiewicz M., Karmańska A., *Rachunkowość finansowa*, Warszawa: „Difin”, 2006.
 Gos W., *Kapitał oraz finansowanie działalności gospodarczej*, Warszawa: „Difin”, 2012.
 Grzywacz J., *Faktoring*, Warszawa: „Difin”, 2005.

- Jonasz E., *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, Warszawa: „Promotor”, 2008.
- Katner P., *Przeniesienie wierzycelności w umowie faktoringu*, Warszawa: „Lex”, 2011.
- Korenik D., *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Warszawa: „CeDeWu”, 2007.
- Krawczyk M., *Finansowanie działalności innowacyjnej MŚP*, Łódź: Wydawnictwo UŁ, 2012.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, Warszawa: „Difin”, 2010.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa: „Difin”, 2006.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w teorii i w praktyce*, wyd. 3 rozsz. i zaktual., Gliwice: „Helion”, 2007.
- Kreczmańska-Gigol K., *Oplacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa: „Difin”, 2007.
- Kreczmańska-Gigol K., Pajewska-Kwaśny R., *Faktoring. Przewodnik dla przedsiębiorcy*, Warszawa: „Infor” Biznes sp. z o.o., [b.r.w.].
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w przedsiębiorstwie. Informator – instytucje faktoringowe*, Białystok: „Bart”, 1999.
- Kruczałak-Jankowska J., *Prawo handlowe w pytaniach i odpowiedziach*, Warszawa: „LexisNexis”, 2006.
- Kruczałak K., *Faktoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze PWN, 1997.
- Pruchnicka-Grabias I., Szelańska A. (red.), *Finansowanie działalności gospodarczej w Polsce*, Warszawa: „CeDeWu”, 2006.
- Rogańska-Lukasik A., *Faktoring w obrocie krajowym i międzynarodowym*, Warszawa: „Difin”, 2011.
- Stecki L., *Faktoring w praktyce bankowej*, Toruń: Dom Organizatora TNOiK, 1996.
- Szyguła A., *Finansowanie działalności przedsiębiorstw ze źródeł bankowych*, Warszawa: „Difin”, 2012.

Strony internetowe

www.bankier.pl
 www.factors-chain.com
 www.faktoring.pl
 www.stat.gov.pl

Faktoring jako źródło finansowania przedsiębiorstw z sektora MSP

Streszczenie

Finansowanie przedsiębiorstwa to nieodłączny element jego funkcjonowania, gdyż każda firma korzysta w mniejszym bądź większym stopniu z kapitału obcego. Głównie z dwóch powodów: by mieć większe możliwości rozwoju działalności oraz by uniknąć tego, co jest najczęstszą przyczyną upadania przedsiębiorstw, czyli problemu z utrzymaniem płynności finansowej. Wychodzenie naprzeciw oczekiwaniom i potrzebom klienta polega także na dostosowywaniu się do niego również w kwestii płatności. Udzielanie kredytów kupieckich jest często kartą przetargową przy zawieraniu transakcji. Firmy, które oferują długie terminy płatności, mają przewagę nad konkurencją. Dla odbiorcy jest to szansa, dla dostawcy ryzyko, że płynność finansowa zostanie zachwiana i przedsiębiorstwo upadnie, dlatego przedsiębiorcy szukają dogodnych źródeł finansowania. Jednej z takich form poświęcono tę pracę.

Celem pracy jest przybliżenie pojęcia faktoringu poprzez zagłębienie się w jego mechanizmy i przedstawienie owego narzędzia finansowego od strony firmy z sektora małych i średnich przedsiębiorstw jako alternatywę dla innych źródeł finansowania.

Pierwszy rozdział poświęcono wyłącznie analizie sektora MSP. Skupiono się w nim głównie na zapotrzebowaniu przedsiębiorstw na kapitał obcy oraz na ograniczeniach w rozwoju firm w Polsce, analizowane zagadnienia uzupełniono wykazami liczbowymi i statystykami.

* Wojciech Latała – Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Informatyki, Zarządzania i Finansów.

W rozdziale drugim zajęto się faktoringiem w teorii. Przedstawiono pojęcia, jakie funkcjonują w literaturze, budowę tego instrumentu finansowego oraz mechanizm jego działania. Uwzględniono również formy, w jakich występuje faktoring, oraz opis funkcji, jakie może spełniać. Skupiono się także na ważnym aspekcie prawnym. Na koniec jako podsumowanie zestawiono zalety i wady faktoringu.

W rozdziale trzecim zamieszczono statystyki dotyczące rozwoju faktoringu w Polsce, które pozwolą zbadać tempo rozwoju tego instrumentu finansowania na naszym rynku. W dalszej części zaprezentowano spostrzeżenia firmy na temat faktoringu, korzystającej z tego typu finansowania, oraz przybliżono proces inicjacji współpracy firmy faktoringowej z ich klientem. W końcowej części tego rozdziału przedstawiono opinię przedsiębiorcy, głównie w postaci zalet i wad, na temat faktoringu.

I. Małe i średnie przedsiębiorstwa

I.2. Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw

I.2.1. Źródła finansowania MSP

Jednym z podstawowych składników potencjału ekonomicznego przedsiębiorstw jest ich majątek. W bilansie zapisany jest jako aktywa trwałe i aktywa obrotowe. Do aktywów trwałych zaliczamy majątki niezbędne do wytworzenia dóbr i usług. Z kolei aktywa obrotowe pozwalają na realne wykonanie czynności związanych z produkcją lub realizacją usługi. Majątek ten finansowany jest głównie z dwóch źródeł kapitałów: kapitału własnego i kapitału obcego. W bilansie ujmowane są one jako pasywa. Z punktu widzenia tematu mojej pracy ważne również jest przedstawienie źródeł finansowania, które wykorzystywały podmioty gospodarcze.

Tabela 1. Kapitały sektora przedsiębiorstw w Polsce w 2011 roku.

Wyszczególnienie	Podmioty zatrudniające		
	10–49 osób	50–249 osób	powyżej 249 osób
	mln zł	mln zł	mln zł
Kapitał własny	156.703,7	266.081,6	747.452
w tym kapitał podstawowy	87.868,9	132.476,4	339.368,1
Kapitał obcy	204.591	300.610,6	673.123,4
Rezerwy na zobowiązania	6.124,6	10.925,6	71.442,7
Zobowiązania długoterminowe	58.660,3	80.828,3	182.713,9
w tym kredyty i pożyczki	47.335,9	63.379,7	120.220,3
Zobowiązania krótkoterminowe	127.607,7	184.666,6	362.252,5
w tym kredyty i pożyczki	35.261,1	46.372,7	68.908,7
w tym zobowiązania z tytułu dostaw i usług	60.795,1	95.299,6	187.069,3

Źródło: *Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2011 roku*, Warszawa: GUS, 2012, tabl. 35, s. 160.

Kapitał małych i średnich przedsiębiorstw w większości stanowił kapitał obcy. W obu kategoriach jest to relacja około 45% kapitału własnego oraz około 55% kapitału obcego. Przedsiębiorstwa, które posiadają niskie kapitały własne, wykorzystują przeważnie kapitał obcy do finansowania działalności gospodarczej. Oznacza to, że przy wzroście wartości po stronie aktywów w bilansie firmy zmuszone będą do szukania nowych źródeł finansowania, przeważnie kapitałów obcych, które pokryją przyrost wartości aktywów.

Mimo szybkiego rozwoju sektora MSP w Polsce oraz wzrostu znaczenia tych firm w gospodarce narodowej można dostrzec pewne niekorzystne zjawiska. Spośród wszystkich należy wyróżnić te o największym natężeniu, takie jak:

- ponad połowa firm zarejestrowanych w systemie REGON jest nieaktywna,
- duże prawdopodobieństwo upadku w pierwszej fazie życia podmiotu,
- w sektorze MSP dominują mikroprzedsiębiorstwa, wśród których najwięcej jest firm jednoosobowych niezatrudniających pracowników,

- średnie przedsiębiorstwa to stosunkowo niewielki odsetek firm z sektora MSP,
- zorientowanie tylko na rynki lokalne,
- brak środków na prowadzenie badań w celu rozwoju technologicznego przedsiębiorstwa,
- korzystanie ze starych rozwiązań technicznych.

Biorąc pod uwagę te negatywne tendencje, nie można liczyć na dynamiczny rozwój sektora MSP, tym samym na poprawę aktualnej sytuacji tych podmiotów.

I.2.2. Ograniczenia w funkcjonowaniu przedsiębiorstw

Na ową sytuację wpływ mają ograniczenia hamujące rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Zidentyfikowanie licznych trudności wpływających z otoczenia może pomóc w rozwiązaniu przynajmniej kilku problemów. Na podstawie raportów o stanie sektora MSP można wyróżnić główne ograniczenia uniemożliwiające ich rozwój:

- rynkowe i społeczne, głównie niski prestiż małych przedsiębiorstw, zniechęcający pracowników do podjęcia zatrudnienia w takiej firmie, a także mniejszy popyt wśród konsumentów;
- polityka gospodarowania władz publicznych, a wśród nich polityka dotycząca zatrudnienia (regulacje prawne, znikoma refundacja tworzenia nowych miejsc pracy) oraz polityka kas fiskalnych (przy czym sporo jednostek mających duży udział przy tworzeniu PKB nie jest obciążonych prawem fiskalnym, a i tak istnieje nadmierny fiskalizm jednostkowy i system podatkowy jest uważany za zbyt pasywny). Trudności stwarza także polityka ubezpieczeń społecznych pod względem niedopracowania systemu rozliczeniowego, nieporozumień pomiędzy ZUS-em a firmą, co odzwierciedla wynik ankiety, w której przedsiębiorcy mieli wskazać instytucję najbardziej utrudniającą prowadzenie działalności – około 35% wskazało ZUS;
- finansowe, mające swoje podłoże w ograniczonym dostępie do kapitałów, dużego kosztu pozyskiwania obcych kapitałów oraz długie procedury przy wykorzystywaniu ich;
- prawne, jak np. często zmieniające się prawo prowadzenia działalności gospodarczej, nieprzyjazne podejście urzędów do klienta-właściciela firmy, zwiększające się koszty prowadzenia działalności;

- informacyjne, wynikające ze słabego przepływu informacji na temat zmian w prawie, wprowadzania reform czy wchodzenia nowych programów politycznych;
- technologiczne, mały dostęp do licznych rozwiązań ułatwiających prowadzenie działalności i wprowadzanie innowacji;
- brak wsparcia ze strony administracji i urzędów;
- duża biurokracyzacja przy zakładaniu przedsiębiorstwa.

Wyniki badań ankietowych przeprowadzonych nie tylko w Polsce, ale i w innych krajach Unii Europejskiej zawarte są w tabeli. Na jej podstawie możemy porównać, jakie przeszkody najbardziej blokują rozwój przedsiębiorstw w Polsce i UE.

Tabela 2. Główne ograniczenia w funkcjonowaniu małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce oraz w krajach Unii Europejskiej w krótkim okresie.

Bariery rozwoju	MSP w Polsce (%)	MSP w UE (%)
Finansowe bariery rozwoju		
wysokie koszty finansowania	57	21
brak kapitału obrotowego	42	16
niekorzystne kursy walutowe	13	5
wysokie koszty badań i rozwoju	14	7
Pozafinansowe bariery rozwoju		
brak możliwości produkcyjnych	3	12
brak wykształconej kadry menedżerskiej	10	16
zbyt niski poziom zamówień	36	25
brak wykwalifikowanej siły roboczej	13	39
ograniczenia prawno-podatkowe	50	29
złe ustawodawstwo Unii Europejskiej	3	7
inne bariery	13	13

Źródło: J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa 2007, s. 33, za: *Europejski sondaż małych i średnich przedsiębiorstw*, Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2001, s. 38–39.

Tabela przedstawia podstawowe ograniczenia w funkcjonowaniu i rozwoju, dotyczące krótkiego okresu. Można wywnioskować, że najpoważniejsze trudności stanowią koszty finansowania działalności i wysokie

oprocentowanie kredytów dla podmiotów gospodarczych. W Polsce co drugi przedsiębiorca wskazuje to jako główną przeszkodę, w Unii – tylko co piąty. Dużą różnicę widać również w pozyskiwaniu kapitału obrotowego. Znowu na krajowym „podwórku” możemy zauważyć sporą trudność w pozyskiwaniu, a w UE tylko 16% przedsiębiorców wskazuje to jako hamulec rozwoju.

Wśród pozafinansowych ograniczeń przedsiębiorcy wskazali te z dziedziny prawno-podatkowej, co stanowi problem dla 50% polskich przedsiębiorców, 29% przedsiębiorców europejskich firm również uważa to za problem. Przewagę mamy w wykwalifikowanej sile roboczej. Przedsiębiorcy działający w Unii Europejskiej (39%) zgadzają się w kwestii tego, że jest to znacząca trudność w rozwoju. Z kolei w Polsce jest to problem dla zaledwie 13%. Sporo przedsiębiorców uważa, że mają zbyt niski poziom zamówień – zarówno w Polsce (36% firm), jak i w Unii Europejskiej (25%).

W przeprowadzonej ankiecie uwzględniono również trudności występujące w dłuższym okresie. Wyniki przedstawia tabela.

Tabela 3. Główne ograniczenia w funkcjonowaniu małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce oraz w krajach Unii Europejskiej w długim okresie.

Trudności w rozwoju	MSP w Polsce (%)	MSP w UE (%)
Finansowe bariery rozwoju		
wysokie koszty finansowania	44	16
brak długoterminowych źródeł finansowania	42	18
wysokie koszty badań i rozwoju	16	7
Pozafinansowe bariery rozwoju		
ciągłość zarządzania (przekazywanie kierownictwa)	9	19
ograniczenia eksportowe	5	4
ograniczony popyt konsumentów	59	27
ograniczenia prawno-podatkowe	44	26
złe ustawodawstwo Unii Europejskiej	4	8
dostępność nowych rynków	47	28
inne trudności	9	12

Źródło: J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, s. 33 za: *Euro-pejski sondaż małych i średnich przedsiębiorstw*, s. 40–41.

Na podstawie powyższych wyników możemy wnioskować, że zdecydowaną przewagę mają ograniczenia pozafinansowe. Najpoważniejsze z nich, wymieniane najczęściej wśród polskich przedsiębiorców, to ograniczony popyt konsumentów, dostępność do nowych rynków, a raczej jej brak, oraz ograniczenia prawno-podatkowe. Te same czynniki ograniczające wymieniali w ankiecie przedsiębiorcy działający w krajach Unii Europejskiej.

3. Studium przypadku

3.2. Faktoring – studium przypadku na przykładzie firmy Artco Trade

Teoria często nie oddaje tego, co dzieje się w praktyce, dlatego ważne jest zestawienie tych dwóch punktów widzenia. Podmiot gospodarczy korzystający z faktoringu jest najlepszym przykładem praktycznego spojrzenia na badany problem.

3.2.1. Charakterystyka firmy Artco Trade

Firma Artco Trade sp. z o.o. działa na rynku od 2008 roku w branży budowlanej, sprzedając profile oraz inne elementy do montażu płyt GKB. Specjalizuje się w obsłudze sieci sklepów budowlanych w całej Europie, m.in. OBI czy Bauhaus. W przedsiębiorstwie zatrudnionych jest 20 osób, które zajmują się sprzedażą, obsługą magazynu i logistyką. Firma posiada własny transport, co umożliwia szybkie dostarczanie towaru do klienta.

Spółka zdecydowała się na korzystanie z faktoringu, gdyż umowy, które podpisali z kontrahentami, narzucały im terminy oczekiwania na płatności od 30 do nawet 90 dni. Faktoring pozwolił im na skrócenie czasu oczekiwania na gotówkę do kilku dni, co było głównym warunkiem utrzymania płynności finansowej. Dzięki temu firma mogła na bieżąco finansować zakup towarów bez zaciągania kredytów bankowych.

Głównymi odbiorcami są sklepy w kilku krajach Europy, a więc firma Artco Trade korzysta z faktoringu eksportowego. Ze względu na umiejscowienie ryzyka jest to faktoring pełny, gdyż faktor przejął ryzyko niewypłacalności klienta. Wartość faktury wystawionej dla odbiorcy i zaakceptowanej przez faktora jest wypłacana natychmiast po zweryfikowaniu

dokumentów, a więc w tej kwestii faktoring przyjmuje formę faktoringu przyśpieszonego (dyskontowego). Ostatnim kryterium jest powiadomienie dłużnika o faktoringu. Klienci firmy Artco Trade informowani są o tym fakcie bezzwłocznie na początku współpracy, a więc faktoring jest jawny. Firma faktoringowa, która świadczy usługi na rzecz opisywanej przeze mnie spółki, to PKO BP Faktoring SA.

3.2.2. Procedury realizacji faktoringu w firmie Artco Trade

Firma faktoringowa PKO BP Faktoring SA oferuje realizację swoich usług on-line. Oznacza to, że każdy klient (faktorant) ma zakładane swoje konto w ich systemie i w ten sposób załatwia wszelkie formalności, rozlicza się z faktorem. Innymi słowy, faktorant posiada indywidualne konto rozliczeniowe, za pomocą którego kontaktuje się i rozlicza z firmą PKO BP Faktoring. Współpraca rozpoczyna się od tego, że przedsiębiorstwo ubiegające się o finansowanie wypełnia arkusz informacyjny, w którym podaje się wszelkie finansowe parametry firmy (obróć roczny, straty, zyski, prognozy na kolejne lata itd.), a także opisuje się profil przedsiębiorstwa (załącznik nr 2). Na podstawie analizy tych danych faktor udziela odpowiedzi, czy może finansować działalność i do jakiej sumy sprzedaży jest gotów to robić. W arkuszu informacyjnym znajduje się też rubryka poświęcona najważniejszym odbiorcom towarów od przyszłego faktoranta. Oni także są sprawdzani przez faktora, ponieważ ich kondycja finansowa również ma duży wpływ na decyzję o przyznaniu faktoringu. Ostatecznie faktor może zdecydować o przyznaniu finansowania, a co do odbiorców wydaje odrębne decyzje, wskazując, które rozliczenia będzie finansować, a których nie będzie ze względu na zbyt wysokie ryzyko. Ważnym elementem jest także limit kredytowania, czyli wspomniane sumy maksymalne, które będą finansowane w przypadku poszczególnych odbiorców towaru. Wyznaczanie takich limitów odbywa się w porozumieniu faktora z ubezpieczycielem należności, ponieważ w przypadku faktoringu pełnego (z przejściem ryzyka), który opisuję, faktor ubezpiecza się od niewypłacalności dłużnika. To właśnie ubezpieczyciel określa limit oraz jaki wkład własny musi mieć faktorant. Przykład może być następujący:

- ubezpieczyciel wyznacza limit 100.000 zł przy wkładzie własnym dostawcy 20%,
- faktor finansuje zatem każdą fakturę dla określonego dłużnika do podanej sumy w 80%, ponieważ reszta jest wkładem własnym firmy

sprzedającej, odejmując oczywiście pozostałe należności w postaci prowizji i odsetek.

Bardzo rzadko się zdarza, by faktor wypłacał 100% należności (minus prowizje i odsetki), ponieważ firmy ubezpieczające zawsze wymagają procentowego wkładu własnego dostawcy, najczęściej w przypadku firmy Artco Trade jest to od 10% do 20%. Na każdego klienta tego przedsiębiorstwa faktor uzyskuje limity od ubezpieczyciela, o których informuje faktoranta.

Kolejnym punktem jest już podpisanie umowy faktoringowej, którą sporządza się indywidualnie dla każdego odbiorcy faktoringu, a wraz z nią odpowiednie klauzule i dokumenty zabezpieczające, jak np. informację o ubezpieczeniu wierzytelności i warunkach owego ubezpieczenia. Podpisuje się również cesję wierzytelności, czyli przejęcie przez faktora praw do długu. Faktorant wysyła do dłużnika odpowiednie oświadczenie podpisane przez swojego przedstawiciela i przedstawiciela faktora w celu poinformowania go o cesji i zmianie wierzyciela na firmę faktoringową. Wraz z oświadczeniem wysyła się również zgodę na taką operację, by dłużnik formalnie przyjął do wiadomości ten fakt. Zgoda podpisana przez dłużnika trafia z powrotem do faktoranta, a ten przedstawia ją faktorowi i nie ma już przeszkód w rozpoczęciu finansowania. Współpraca rozpoczyna się od uzyskania dostępu do indywidualnego konta faktoranta, o którym wspomniałem. Firma poprzez system informatyczny zgłasza swoich odbiorców, przesyła za jego pomocą faktury do sfinansowania. Zamieszczenie ich w systemie jednak nie zawsze jest wystarczające. Na początku współpracy faktor wymaga, by faktorant dostarczał również papierową wersję faktury oraz inne dokumenty, jak: zamówienie od klienta, potwierdzenie dostawy z każdej transakcji. Z upływem czasu faktor, nabierając zaufania do swojego klienta, prosi go sporadycznie o wgląd w dokumentację sprzedaży. Jest to standardowa procedura kontroli faktoranta.

Opłaty, jakie ponoszą faktoranci na rzecz faktora, są w większości stałe i identyczne dla wszystkich klientów PKO BP Faktoring. Wyjątkiem jest prowizja od każdej faktury, ustalana indywidualnie, zależna od stopnia ryzyka niewypłacalności faktoranta. W przypadku Artco Trade faktor nalicza od 0,23% do 0,35% wartości netto z każdej faktury.

3.2.3. Zalety i wady według przedsiębiorcy korzystającego z faktoringu

Zdaniem przedstawiciela firmy Artco Trade faktoringu nie można rozpatrywać jako metody dobrej czy złej. Korzystanie z finansowania to decyzja biznesowa podjęta w wyniku analizy obecnej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa oraz prognozy na dłuższy czas jego funkcjonowania. Wybór najlepszego sposobu jest już z kolei wynikiem analiz wad i zalet wszystkich dostępnych rozwiązań. Według firmy Artco Trade faktoring posiada następujące zalety, które dają przewagę nad innymi formami finansowania:

- możliwość uzyskania szybkiego finansowania,
- mniejsze wymagania, jeżeli chodzi o dokumentację potrzebną do uzyskania finansowania,
- monitoring należności przez faktora (firma nie musi się już tym zajmować),
- uzyskanie przewagi konkurencyjnej poprzez udzielanie klientom kredytów kupieckich,
- kompleksowa obsługa wierzytelności,
- stosowanie wygodnego systemu informatycznego, który umożliwia sprawną komunikację między faktorem i faktorantem,

Obok zalet są również wady. Te najistotniejsze, z punktu widzenia przedsiębiorcy korzystającego z faktoringu, to:

- wysoki koszt finansowania,
- limity koncentracji – w przypadku zmniejszenia się liczby klientów istnieje możliwość wstrzymania finansowania,
- monitoring należności bywa zbyt uciążliwy dla odbiorców poprzez natarczywość faktora, co może zniechęcać dłużników do dalszej współpracy.

Reasumując, największą wadę i jednocześnie zaletę faktoringu można ująć w stwierdzeniu, że faktoring jest szybkim, ale droгим finansowaniem.

3.3. Kierunki rozwoju faktoringu dla MSP

Oferta usług faktoringowych jest coraz szersza i dociera do coraz większej grupy przedsiębiorców. Ukierunkowana jest na zadowolenie klienta, czyli faktoranta. Jednak dużo wątpliwości wzbudzają relacje między faktorem a dłużnikiem oraz zmiana nastawienia tego drugiego do dostawcy, gdy ten decyduje się korzystać z faktoringu.

Zawarcie umowy faktoringowej formalnie nie zmienia nic na linii dostawca–odbiorca, nie wymaga od klienta wyrażania zgody, jedynie podpisania oświadczenia o przyjęciu informacji o cesji wierzytelności i zmianie rachunku rozliczeniowego dostawcy na rachunek faktora. Jednak przez dłużnika często jest to odbierane jako ofensywa ze strony dostawcy i ograniczenie zaufania bądź jego całkowita utrata. W takim przypadku faktor powinien działać nie tylko na rzecz faktoranta, ale także na rzecz samego faktoringu, promując go nie jako narzędzie pomocnicze przy windykacji, ale właściwie do celów, w jakich stosuje go przedsiębiorca. Reasumując, jednym z kierunków rozwoju faktoringu powinna być właściwa edukacja nie tylko potencjalnych klientów faktoringowych, ale także ich dłużników.

Zmianie powinien także ulec sposób, w jaki faktor traktuje dłużnika. Jako jedną z wad stosowania faktoringu przedsiębiorca z Artco Trade wymienił zbytnią natarczywość faktora względem dłużnika, co zniechęca odbiorców do dalszej współpracy z dostawcą. Warto byłoby pomyśleć o tym, aby faktor traktował dłużnika jako swojego klienta, o którego również trzeba zabiegać.

Wzrost zainteresowania faktoringiem, szczególnie wśród najmniejszych przedsiębiorstw, skutkowałby na pewno obniżeniem kosztów tej usługi. Faktoring byłby jeszcze bardziej konkurencyjny dla kredytów bankowych dzięki swej wielofunkcyjności oraz zbliżonemu kosztowi. Należy jednak pamiętać, że faktor także ponosi wiele kosztów i nie będzie skłonny świadczyć faktoringu za cenę kształtującą się poniżej granicy opłacalności.

Faktoring, jako stosunkowo nowa usługa, wciąż jest badany i ulepszany na potrzeby klientów. Znaczący i specjaliści na pewno będą się starali odkrywać nowe kierunki rozwoju.

Informacje o pracy

Spis treści

Wstęp

Rozdział I. Małe i średnie przedsiębiorstwa

1.1 Pojęcie i charakterystyka małych i średnich przedsiębiorstw

1.1.1. Kryteria jakościowe

- 1.1.2. Kryteria ilościowe
- 1.1.3. Kryteria mieszane
- 1.2. Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw
 - 1.2.1. Źródła finansowania MSP
 - 1.2.2. Ograniczenia w funkcjonowaniu przedsiębiorstw

Rozdział II. Faktoring

- 2.1. Rozwój i pojęcie faktoringu
- 2.2. Podmioty faktoringu
- 2.3. Przedmiot faktoringu
- 2.4. Funkcje faktoringu
- 2.5. Formy faktoringu
- 2.6. Faktoring w prawie polskim
- 2.7. Zalety i wady faktoringu

Rozdział III. Studium przypadku

- 3.1. Faktoring w statystykach
- 3.2. Faktoring – studium przypadku na przykładzie firmy Artco Trade
 - 3.2.1. Charakterystyka firmy Artco Trade
 - 3.2.2. Procedury realizacji faktoringu w firmie Artco Trade
 - 3.2.3. Zalety i wady według przedsiębiorcy korzystającego z faktoringu
- 3.3. Kierunki rozwoju faktoringu dla MSP

Zakończenie

Załącznik nr 1

Załącznik nr 2

Bibliografia

Spis rysunków i tabel

Bibliografia

- Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2011 roku*, Warszawa: GUS, 2012.
- Czarecki J., *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa: PWN, 2007.
- Głuchowski J., *Leksykon finansów*, Warszawa: PWE, 2001.

- Grzywacz J., *Factoring*, wyd. 2 uzupełn. i zaktual., Warszawa: „Difin”, 2005.
- Jonasz E., *Factoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, wyd. 2, Warszawa: „Promotor”, 2008.
- Kreczmańska-Gigol K., *Factoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa: „Difin”, 2006.
- Podedworna-Tarnowska D., *Factoring w Polsce. Szanse i zagrożenia rozwoju*, Warszawa: SGH Oficyna Wydawnicza, 2007.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2012.
- Timmermans E., *Branża faktoringowa w 2011 roku. Obserwacje – rekomendacje*, w: Biernat T. (red.), „Factoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” 2012, R. 2.
- Tokarski M., *Factoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2005.

Źródła internetowe:

- <http://www.egospodarka.pl/94229,Polski-factoring-rosnie-szybciej-niz-na-swiecie,1,39,1.html>
- <http://www.factoring.pl/index.php?page=6>
- http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PGW_dzialal_factoringowa_przed_finanr2011.pdf

Bilansowe aspekty faktoringu

Streszczenie

Pozyskanie i utrzymanie klientów jest dla przedsiębiorców bardzo ważnym zadaniem. Wynika to przede wszystkim z dużej konkurencyjności na rynku towarów i usług, co wiąże się z wchodzeniem na rynek znacznej liczby podmiotów handlowych, a także oferowanej przez nie szerokiej gamy produktów. Przedsiębiorstwa walczą o klientów również za pomocą ceny i jakości, ale istotne wydają się także warunki, na jakich ma zostać dokonana płatność¹.

Chcąc zachęcić kontrahentów do korzystania ze swoich usług, przedsiębiorcy często decydują się na zastosowanie elastycznego podejścia w kontaktach handlowych. Przejawia się ono głównie w oferowaniu kredytu kupieckiego, czyli odroczeniu odbiorcy płatności za zakupione wyroby². Jest to niewątpliwie bardzo ważny element kontaktów handlowych, zwłaszcza dla małych i średnich przedsiębiorstw, ze względu na stosunkowo łatwą dostępność³. Należy jednak podkreślić, że z korzystniejszymi dla odbiorców warunkami płatności powinien być związany wzrost sprzedaży⁴, w przeciwnym wypadku podobne zabiegi wydają się bezcelowe.

* Magdalena Tyśkiewicz – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

¹ K. Kreczmańska, *Faktoring w teorii i w praktyce, czyli o tym, jak szybko, bezpiecznie i zgodnie z prawem odzyskiwać wierzytelności*, Warszawa: „Bart”, 1996, s. 27.

² J. Folga, B. Pawłowska, *Zarządzanie kredytem kupieckim, analiza pozycji odbiorcy i dostawcy oraz determinanty przyznawania kredytu*, „Rachunkowość Finansowa i Audyt” 2005, nr 4, s. 13–17.

³ E. Jonasz, *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, wyd. 2, Warszawa: „Promotor”, 2008, s. 19.

⁴ K. Kreczmańska, *Faktoring w teorii...*, s. 28.

Kiedy przedsiębiorstwo sprzedaje swoje towary lub usługi i ustala z odbiorcą, że ten ureguje płatność np. dopiero po kilkudziesięciu dniach, oznacza to zamrożenie na ten okres gotówki w należnościach, co może prowadzić do problemów z zachowaniem płynności finansowej⁵. Pojawia się zatem potrzeba pozyskania środków na finansowanie bieżącej działalności dostawcy, którą może zaspokoić właśnie faktoring.

Faktoring, będący operacją gospodarczą, wymaga ujęcia w księgach rachunkowych podmiotów w nim uczestniczących. Jako że w literaturze fachowej istnieje wiele rozbieżności, dotyczących tej kwestii, celem niniejszej pracy jest próba usystematyzowania dostępnych informacji i wskazanie właściwego sposobu, w jaki dekreteacja faktoringu powinna być dokonywana.

Jednocześnie warto w tym miejscu postawić hipotezę badawczą, którą autorka podda badaniu w ramach niniejszej pracy: Transakcje faktoringowe najczęściej opierają się na cesji wierzytelności, dlatego ich księgowanie powinno się opierać na przepisach dotyczących usuwania bądź pozostawiania wierzytelności w księgach rachunkowych cedenta. Ponadto większość transakcji faktoringowych powinna skutkować usunięciem wierzytelności z ksiąg rachunkowych faktoranta.

Niniejsza praca składa się z trzech rozdziałów. Pierwszy z nich stanowi wprowadzenie do zagadnień faktoringu, tłumaczy jego istotę, także w kontekście historycznym, opisuje podmioty i funkcje faktoringu, jak również przedstawia klasyfikację transakcji faktoringowych w zależności od przyjętych kryteriów. Rozdział pierwszy wieńczy opis rynku usług faktoringowych w Polsce, wraz ze wskazaniem na szanse i zagrożenia dla jego rozwoju.

Rozdział drugi poświęcono aspektowi prawnemu faktoringu. Przedstawia kwalifikację transakcji faktoringowych według polskich regulacji prawnych, charakter prawny wierzytelności będących przedmiotem faktoringu oraz ograniczenia obrotu wierzytelnościami, a także konstrukcje prawne służące przeniesieniu wierzytelności. Zakończony jest opisem praw i obowiązków podmiotów faktoringu, którymi stają się w momencie zawarcia umowy faktoringowej przez faktoranta i faktora.

Ostatni, trzeci, rozdział niniejszej pracy jest próbą przedstawienia zagadnienia księgowania transakcji faktoringowych. Wskazuje on na aspekty

⁵ J. Grzywacz, *Faktoring*, Warszawa: „Difin”, 2005, s. 21.

rachunkowości i prawa podatkowego odnoszące się do faktoringu, opisuje sposób ujęcia transakcji faktoringowych w księgach rachunkowych faktora, faktora i dłużnika, a także przedstawia, w jaki sposób korzystanie z faktoringu wpływa na bilans oraz rachunek zysków i strat klienta faktoringowego, z uwzględnieniem podziału transakcji faktoringowych według kryterium wpływu na strukturę kapitału faktora.

2. Istota cesji wierzytelności i subrogacji

2.2. Charakter prawny wierzytelności i ograniczenia obrotu wierzytelnościami

Za podstawowy element większości umów faktoringowych uważa się przeniesienie wierzytelności z faktora na faktora. Owszem, jak wspomniano w rozdziale pierwszym, przedmiotem faktoringu, obok wierzytelności istniejących, mogą być także zobowiązania klienta faktoringowego oraz wierzytelności przyszłe, jednak jako że przeniesienie właśnie wierzytelności istniejących jest zjawiskiem najsilniej wpisanym w istotę faktoringu, to właśnie na nim skupiono się w niniejszej części pracy.

Nie wszystkie wierzytelności jednak mogą być przenoszone na faktora. Konieczne jest zatem, aby w odniesieniu do wierzytelności istniejących posiadały one następujące cechy prawne (cechy ekonomiczne wierzytelności opisano w rozdziale pierwszym): pieniężny charakter, zbywalność, bezsporność, niewymagalność oraz oznaczoność⁶.

Pieniężny charakter wierzytelności wynika z celu, w jakim są one nabywane przez faktora. Oczekuje on bowiem ich spieniężenia przez dłużnika w momencie wymagalności, tak aby dysponować środkami na kontynuację działalności. Zbywalność zaś pozwala faktora na spełnienie obowiązku na rzecz faktora, polegającego na przeniesieniu na niego wierzytelności. Wówczas faktor może dochodzić zaspokojenia wierzytelności na własny rachunek i w swoim imieniu. Bezsporność natomiast oznacza, że dłużnik nie kwestionuje istnienia wierzytelności, jej wysokości ani zakresu. Niewymagalność polega na tym, że moment przeniesienia wierzytelności

⁶ P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*, Warszawa: Wolters Kluwer Polska, 2011, s. 135–148.

następuje wcześniej niż chwila, w której świadczenie to powinno zostać spełnione. Oznaczoność zaś daje wierzycielowi wiedzę o tym, czego może się domagać od dłużnika, a także dłużnikowi o tym, w jaki sposób spełnić obowiązek wobec wierzyciela⁷.

Należy także podkreślić, że dopuszczalność zbywania wszystkich wierzytelności stanowi zasadę zarówno polskiego prawa cywilnego, jak i handlowego. Istnieją jednak sytuacje, w których prawo przeniesienia wierzytelności z faktoranta na faktora podlega ograniczeniom. Owe ograniczenia mogą wynikać z przepisów ustawy, właściwości zobowiązania lub z zapisów umowy⁸.

Za najważniejsze wśród wymienionych uważa się ograniczenia wynikające z przepisów prawa. Wyróżniamy tutaj dwie grupy zastrzeżeń ustawowych: bezwzględne i względne. Ograniczenie bezwzględne przeniesienia wierzytelności oznacza, że istnieje całkowity zakaz ich przenoszenia. Do wierzytelności objętych takim typem ograniczeń możemy zaliczyć np. prawo dożywocia lub prawo pierwokupu czy zbycie lub przeniesienie wynagrodzenia za pracę. Zaś przy ograniczeniu względnym, po uprzednim spełnieniu dodatkowych warunków, wierzytelności zostają dopuszczone do obrotu⁹. Wyróżnić tu możemy m.in. wierzytelności odszkodowawcze, które są związane z osobą poszkodowanego. Mogą one się stać przedmiotem cesji tylko, gdy są wymagalne, zostały stwierdzone na piśmie albo przyznane prawomocnym orzeczeniem¹⁰.

Kolejny rodzaj ograniczenia obrotu wierzytelnościami, wynikający z właściwości zobowiązania, sprzeciwia się zbyciu wierzytelności w trzech przypadkach: gdy wierzytelność ma ściśle osobisty charakter (m.in. prawo do renty, prawo do alimentacji czy roszczenie o zachówek), gdy mamy do czynienia ze szczególnym interesem dłużnika (zwłaszcza w przypadku wierzytelności z tytułu umowy przedwstępnej czy niektórych umów wzajemnych) lub gdy wierzytelność jest niesamoistna (np. wierzytelność wynikająca z umowy poręczenia)¹¹.

⁷ Tamże.

⁸ Art. 509 § 1 Kodeksu cywilnego; J. Mojak, *Obrót wierzytelnościami*, wyd. 2, Warszawa: „LexisNexis”, 2004, s. 29; K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa: „Difin”, s. 44–46.

⁹ P. Bryła, *Wierzytelność w praktyce gospodarczej*, Warszawa: „Bart”, 1999, s. 9–11.

¹⁰ J. Mojak, *Obrót wierzytelnościami*, s. 32.

¹¹ P. Bryła, *Wierzytelność w praktyce gospodarczej*, s. 11–13.

Jednak, co istotne, dwa wymienione ograniczenia obrotu wierzytelnościami nie mają zastosowania do faktoringu. Kluczowe zatem okazują się tutaj ograniczenia umowne, czyli *pactum de non cedendo*¹². Przyjmują one postać zastrzeżenia, zgodnie z którym dopuszczalność obrotu wierzytelnościami może nastąpić tylko za zgodą dłużnika, który najczęściej w przypadku takich umów posiada silniejszą niż wierzyciel pozycję negocyjną¹³. Jeżeli wierzytelność potwierdzono pismem, również zastrzeżenie musi mieć taką formę¹⁴. Dostrzec przy tym należy, że wyłączenie lub ograniczenie umowne ma służyć ochronie interesów dłużnika, ponieważ wierzyciel, który nie jest zainteresowany sprzedażą wierzytelności, nie zawrze po prostu stosownej umowy¹⁵. Ograniczenie umowne może także dotyczyć terminu dokonania przelewu wierzytelności¹⁶. Gdyby przelew nastąpił bez uzyskania zgody dłużnika, natomiast wierzytelność podlegałaby ograniczeniom *pactum de non cedendo*, cesja taka byłaby dotknięta bezskutecznością zawieszoną, co oznacza, że nie spowoduje przeniesienia wierzytelności na nowego wierzyciela (faktora) do momentu uzyskania potwierdzenia ze strony dłużnika¹⁷.

2.3. Konstrukcje prawne służące przeniesieniu wierzytelności

Warto w tym miejscu się zastanowić, jakie sposoby na przeniesienie wierzytelności w ramach umowy faktoringowej są dostępne w polskim prawodawstwie. Największe znaczenie mają dwie konstrukcje, którymi są przelew oraz subrogacja. Istnieje ponadto możliwość przeniesienia wierzytelności na zasadzie indosu¹⁸. Niewątpliwie istotne jest ich bliższe przedstawienie w celu zrozumienia, jak w praktyce wygląda główny element faktoringu.

W polskim porządku prawnym przelew jest podstawowym sposobem umownej zmiany wierzyciela¹⁹. Jest on unormowany przepisami Kodeksu

¹² I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Koziół, *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki (cesja, faktoring, dyskonto, forfaiting, sprzedaż publiczna i niepubliczna)*, wyd. 2, Warszawa: „Twigger”, 2000, s. 97.

¹³ P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności...*, s. 225, 239.

¹⁴ P. Bryła, *Wierzytelność w praktyce gospodarczej*, s. 14.

¹⁵ J. Mojak, *Obrót wierzytelnościami*, s. 41.

¹⁶ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 46.

¹⁷ P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności...*, s. 251.

¹⁸ Tamże, s. 213.

¹⁹ Tamże, s. 214.

cywilnego (art. 509–517²⁰). Jego istota zawiera się w przeniesieniu wierzytelności przez jej dotychczasowego właściciela na kontrahenta, który wówczas zajmuje miejsce zbywcy²¹, co stanowi bezpośredni cel przelewu. Cesja wierzytelności wywołuje zatem skutek rozporządzający²². Jest on związany z bezpośrednią zmianą w majątku cedenta. Czynności zobowiązujące zaś skutkują zobowiązaniem się danej osoby do konkretnego zachowania. W polskim Kodeksie cywilnym w art. 510 § 1 przyjęto zapis o podwójnym skutku, tj. zobowiązująco-rozporządzającym, dla umowy cesji wierzytelności²³. Umowę tę może zawrzeć wierzyciel bez zgody dłużnika, co normuje art. 509 § 1 Kodeksu cywilnego. Na jej podstawie zmienia się osoba wierzyciela, sama zaś wierzytelność nie podlega żadnym zmianom²⁴. Jeśli chodzi zaś o regulacje prawne odnoszące się do cesji wierzytelności w ramach umów faktoringowych, mają tutaj zastosowanie te same przepisy, które normują tradycyjny przelew²⁵.

Drugim ze sposobów służących zmianie wierzyciela, występującym w polskim prawie, jest subrogacja. Oznacza ona, że osoba trzecia nabywa praw zaspokojonego wierzyciela, co następuje na skutek spłaty przez nią cudzego długu²⁶. Korzenie subrogacji sięgają prawa rzymskiego, kiedy to początkowo traktowano ją jako odmianę przelewu. Obecnie natomiast konstrukcja ta wykazuje znaczące różnice w stosunku do cesji. Najczęściej dochodzi do niej niezależnie od tego, czy wierzyciel wyraził na to zgodę²⁷. W miejsce starego wierzyciela wstępuje wówczas nowy – ten, który spełnił świadczenie dłużnika. Doktryna wyróżnia dwa rodzaje podstawienia – subrogację umowną i ustawową²⁸.

²⁰ I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Kozioł, *Skup i sprzedaż wierzytelności...*, s. 33.

²¹ W. Czachórski, A. Brzozowski, M. Safjan, E. Skowrońska-Bocian, *Zobowiązania. Zarys wykładu*, wyd. 7, Warszawa: PWN, 1999, s. 330.

²² E. Gniewek (red.), *Podstawy prawa cywilnego i handlowego*, t. 1: *Prawo cywilne*, Warszawa: C.H. Beck, 2002, s. 455.

²³ J. Mojak, *Obrót wierzytelnościami*, s. 48–49.

²⁴ I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Kozioł, *Skup i sprzedaż wierzytelności...*, s. 32.

²⁵ P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności*, s. 223.

²⁶ W. Katner (red.), *Podstawy prawa cywilnego i handlowego dla ekonomistów*, Gdańsk: „Arche”, 2003, s. 214.

²⁷ A. Szpunar, *Wstąpienie w prawa zaspokojonego wierzyciela*, Kraków: „Zakamycze”, 2000, s. 21.

²⁸ W. Czachórski, A. Brzozowski, M. Safjan, E. Skowrońska-Bocian, *Zobowiązania. Zarys wykładu*, wyd. 11, Warszawa: „LexisNexis”, 2009, s. 336.

Z subrogacją umowną mamy do czynienia, gdy zmiana wierzyciela następuje z mocy umowy zawartej przez osobę trzecią z dotychczasowym wierzycielem i kiedy połączona jest ona ze spełnieniem świadczenia. Wtedy wierzytelność przechodzi na spłacającego i zyskuje on roszczenie o świadczenie, które spełnił. Nabywa praw, którymi dysponował wraz z posiadaniem wierzytelności poprzedni jej właściciel²⁹.

Subrogacja ustawowa będzie zaś miała miejsce wtedy, gdy zmiana wierzyciela nastąpi z mocy ustawy, bez konieczności dokonywania kolejnych czynności prawnych³⁰. Sytuacje, w których nastąpi owo podstawienie, wskazane są w art. 518 § 1 Kodeksu cywilnego. Gdyby któryś z wymienionych przypadków wystąpił, wierzyciel nie może odmówić przyjęcia świadczenia osoby trzeciej, o ile wierzytelność jest już wymagalna (art. 518 § 2 Kodeksu cywilnego)³¹. Kodeks cywilny stanowi ponadto, że osoba trzecia nabywa daną wierzytelność do wartości zapłaconej kwoty, tak więc gdy wierzytelność zostaje spłacona częściowo, osoba ta staje się właścicielem jej części. Wówczas dotychczasowy wierzyciel ma pierwszeństwo zaspokojenia niespłaconej reszty świadczenia przed daną osobą trzecią³².

Jeśli chodzi o przeniesienie ustawowe, to raczej nie znajduje ono zastosowania w przypadku umowy faktoringowej wobec braku celowości. Korzyści płynące z subrogacji ustawowej można bowiem uzyskać przy stosowaniu cesji, natomiast ten rodzaj podstawienia niesie ze sobą konieczność wykonywania dodatkowych czynności. Ponadto subrogacja ustawowa jest zawierana między faktorantem, który oferuje wierzytelności do sprzedaży, a faktorem, świadczącym usługi na rzecz faktoranta. Przeniesienie wierzytelności jest zatem normowane uzgodnieniami faktora i faktoranta, nie zaś dłużnika, zaś Kodeks cywilny w art. 518 § 1 pkt 3 nie wspomina o możliwości zawarcia umowy przez dotychczasowego wierzyciela i osobę trzecią³³.

Natomiast subrogacja umowna jako odrębny od przelewu sposób zbycia wierzytelności, wynikający ze swobody zawierania umów, na gruncie prawa polskiego obecnie nie ma racji bytu. Wynika to z zapisów Kodeksu cywilnego, odnoszących się do cesji, które stanowią, że jeśli między wierzycie-

²⁹ Tamże, s. 336–337.

³⁰ A. Szpunar, *Wstąpienie w prawa...*, s. 23.

³¹ W. Czachórski, A. Brzozowski, M. Safjan, E. Skowrońska-Bocian, *Zobowiązania*, s. 337.

³² K. Pietrzykowski (red.), *Kodeks cywilny, t. 2: Komentarz do artykułów 450–1088*, wyd. 6, Warszawa: C. H. Beck, 2011, s. 206.

³³ P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności...*, s. 300.

lem a osobą trzecią dojdzie do przeniesienia wierzytelności niezwiązanych z dokumentem na okaziciela, dokumentem zbywalnym przez indos lub z przeniesieniem własności dokumentu, wtedy mamy do czynienia z cesją. Ponadto zasada swobody zawierania umów umożliwia ułożenie stosunku tylko między stronami umowy, w przypadku faktoringu zaś przeniesienie wierzytelności wywołuje również skutki względem osób trzecich, tj. zwłaszcza dłużnika. Dlatego też subrogacja umowna nie znajdzie zastosowania w faktoringu wierzytelnościowym³⁴. Subrogacja może mieć zastosowanie do faktoringu zobowiązaniowego, kiedy umowa zawierana jest między dłużnikiem, którym jest faktorant, a instytucją faktoringową i na mocy tej umowy faktor spłaca zobowiązania wobec wierzycieli faktoranta.

Trzecim sposobem na przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringowej jest indos. Niektórych wierzytelności nie można bowiem przenieść, korzystając z cesji, co wynika z art. 517 Kodeksu cywilnego³⁵. Są nimi m.in. weksle towarowe, które wystawia lub akceptuje kupujący, jeśli w chwili zakupu nie dysponuje odpowiednią kwotą, po to, aby pokryć cenę kupna danego dobra lub usługi. Taki kredyt jest najczęściej krótkoterminowy³⁶. Gdy wierzytelności wekslowe nabywane za pomocą indosu stanowią przedmiot świadczenia umowy faktoringowej, wiąże się to z określonymi skutkami. Umowa taka nie spowoduje zmiany wierzyciela, konieczne ku temu jest dokonanie odrębnej czynności indosu. Ponadto każdą wierzytelność wekslową instytucja faktoringowa będzie musiała nabywać osobno³⁷.

Z przeniesieniem wierzytelności przy pomocy indosu związane są też istotne zalety. Należą do nich: brak problemu zastrzeżenia umownego przez dłużnika ograniczenia zbywalności wierzytelności, uzyskanie przez faktora legitymacji formalnej z weksła, uzyskanie przez niego wszelkich praw związanych z wekslem i ochrony przed zarzutami pochodzącymi od dłużnika, a dotyczącymi stosunków z faktorantem czy możliwości łatwego zbycia weksła³⁸.

Podsumowując rozważania dotyczące konstrukcji prawnych służących przeniesieniu wierzytelności, należy uznać, że podstawową i jednocześnie

³⁴ Tamże, s. 307.

³⁵ Tamże, s. 311.

³⁶ A. Szpunar, M. Kaliński, *Komentarz do prawa wekslowego i czekowego*, wyd. 4, Warszawa: „LexisNexis”, 2003, s. 36.

³⁷ P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności...*, s. 312–314.

³⁸ Tamże, s. 314–315.

najpowszechniejszą z nich stanowi przelew. Innym sposobem na przeniesienie, wykorzystywanym szczególnie w przypadku, gdy przysługującą klientowi faktoringowemu wierzytelność inkorporuje się w wekslu towarowym – jest indos, stosowany zdecydowanie rzadziej. Co do subrogacji zaś, to niemożliwe jest przeniesienie wierzytelności na instytucję faktoringową przy pomocy subrogacji umownej, zaś wykorzystywanie subrogacji ustawowej wydaje się bezcelowe z punktu widzenia możliwych do osiągnięcia korzyści ekonomicznych czy praktycznych³⁹. Subrogacja ma zastosowanie do faktoringu zobowiązaniowego, kiedy klientem faktora jest dłużnik.

2.4. Prawa i obowiązki podmiotów faktoringu

Do odpowiedniego wykonania umowy faktoringowej niezbędne jest sprecyzowanie, jakimi prawami dysponują strony umowy faktoringowej, a także jakie obowiązki posiadają w związku z jej zawarciem. Kwestia ta dotyczy ponadto dłużnika, mimo że nie jest on stroną umowy⁴⁰.

Przedstawienie praw i obowiązków w umowie faktoringowej warto rozpocząć od analizy sytuacji faktoranta, ponieważ to on jest inicjatorem dojścia do skutku prawnego umowy faktoringowej⁴¹. Z tego też względu przysługuje mu prawo wyboru faktora, z którego usług będzie korzystał. Prawo to może zostać ograniczone przed zawarciem umowy faktoringowej, jeśli taką wolę wyraził dłużnik⁴². Ponadto gdy umowa faktoringowa zostanie zawarta, faktorant może się domagać od instytucji faktoringowej wykupienia wierzytelności, które określono w umowie, a także zapłaty za nie. Jeśli faktorant umieści w umowie zapisy dotyczące warunków, które muszą spełniać wykupowane przez niego wierzytelności, prawo to może ulec ograniczeniom⁴³. Czasem instytucja faktoringowa zastrzega sobie w umowie prawo do odmowy wykupu wierzytelności bez konieczności wskazania ku temu powodów. W takiej sytuacji faktorant ma prawo do ubiegania się o wykupienie wierzytelności, nie zaś domagania się tego⁴⁴. Kolejne uprawnienie klienta faktoringowego dotyczy oczekiwania od faktora rzetelnego

³⁹ Tamże, s. 323–324.

⁴⁰ J. Grzywacz, *Faktoring*, s. 130.

⁴¹ L. Stecki, *Umowa faktoringu*, Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 1996, s. 78.

⁴² K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 47.

⁴³ A. Rogacka-Łukasik, *Faktoring w obrocie...*, s. 63.

⁴⁴ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 47.

wywiązywania się z przewidzianych w umowie usług. Gdyby faktor nie-solidnie wykonywał usługi dodatkowe, faktorantowi przysługuje prawo rozwiązania z nim umowy⁴⁵. Poza tym faktorant może się domagać od instytucji faktoringowej zwrotu kwot nienależnych faktorowi, które należą się jemu, kiedy np. faktor zobowiązuje faktoranta do tego, aby wszystkie wpłaty z tytułu wierzytelności od dłużników faktoringowych wpływały na rachunek faktoringowy, nawet wówczas, gdy owe wierzytelności nie są objęte umową. W ten sposób faktor ogranicza ryzyko pomyłkowych wpłat, dokonanych na rachunek faktoranta z tytułu wierzytelności, za które zapłatę powinna otrzymać instytucja faktoringowa, występująca w roli nowego wierzyciela⁴⁶.

Obowiązki faktoranta w przypadku umów faktoringowych są potraktowane znacznie szerzej niż te dotyczące faktora⁴⁷. Do jego podstawowych powinności można zaliczyć przedstawienie instytucji faktoringowej wymaganej dokumentacji i pełnego zestawienia wierzytelności⁴⁸, które są niezbędne zarówno do sporządzenia wniosku faktoringowego, jak i w celu właściwego funkcjonowania umowy. Poza tym klient faktoringowy ma obowiązek uiszczania wszelkich opłat należnych faktorowi oraz pokrycia kosztów poniesionych na potrzeby ustanowienia zabezpieczeń⁴⁹. Faktorant odpowiada także względem instytucji faktoringowej za istnienie przysługującej jej wierzytelności w określonych rozmiarach⁵⁰. Jeśli bowiem dana wierzytelność przestałaby istnieć, to powinnością faktoranta jest zwrócenie faktorowi środków pieniężnych uprzednio otrzymanych z tytułu nieistniejącej wierzytelności, jak również związanych z nią kosztów. W przypadku zaś faktoringu niepełnego na faktorancie ciąży ryzyko wypłacalności dłużnika⁵¹. Ponadto faktorant, jako strona stosunku zobowiązaniowego, odpowiada względem faktora za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zawartej między nimi umowy faktoringowej⁵². Gdyby natomiast zaistnia-

⁴⁵ M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2005, s. 90.

⁴⁶ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 49.

⁴⁷ J. Grzywacz, *Faktoring*, s. 133.

⁴⁸ W. Gos, *Faktoring a forfaiting*, w: K. Czubakowska (red.), *Od auditingu do sponsoringu w rachunkowości. Praca zbiorowa*, Warszawa: PWE, 2007, s. 92–141.

⁴⁹ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 49–50.

⁵⁰ A. Rogacka-Łukasik, *Faktoring w obrocie...*, s. 94.

⁵¹ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 50.

⁵² A. Rogacka-Łukasik, *Faktoring w obrocie...*, s. 94.

ła sytuacja, w której pojawiłyby się opóźnienia w spełnieniu świadczeń na rzecz instytucji faktoringowej ze strony dłużnika, wówczas faktorant ponosi odpowiedzialność za należne faktorowi odsetki⁵³. Wobec dłużnika zaś faktorant odpowiada z tytułu rękojmi i gwarancji, czyli ciąży na nim powinność prawidłowego wywiązania się z kontraktu handlowego. W ramach umowy faktoringowej mogą być też nałożone na faktoranta dodatkowe powinności, jak zawiadomienie dłużnika o fakcie zawarcia umowy z faktorem⁵⁴.

Dłużnik faktoringowy również posiada swoje prawa. Najważniejsze z nich wydaje się prawo do tego, aby na skutek zawarcia umowy faktoringowej między dostawcą dłużnika i faktorem jego sytuacja nie uległa pogorszeniu. Przysługują mu zatem te same prawa, które posiadał przed jej zawarciem. Jest więc on zobowiązany do dokonania zapłaty na rzecz nowego wierzyciela tylko wtedy, gdy został powiadomiony o cesji wierzytelności. Jeśli dokona on płatności na rzecz poprzedniego wierzyciela jeszcze przed otrzymaniem takowego zawiadomienia, jest zwolniony z długu⁵⁵. Poza tym w przypadku gdyby dłużnik posiadał wierzytelność przysługującą mu w stosunku do klienta faktoringowego, może pomniejszyć kwotę zapłaty z tytułu należności wobec faktoranta o wartość tej wierzytelności, o ile termin jej wymagalności przypada wcześniej niż termin płatności zobowiązania dłużnika względem dostawcy towarów i usług⁵⁶. Ponadto jeśli dłużnik zastrzegł sobie takie prawo przed zawarciem umowy faktoringowej, przeniesienie wierzytelności na faktora wymaga uzyskania zgody ze strony dłużnika⁵⁷. Dłużnikowi przysługują także w stosunku do faktora te zarzuty, które miał wobec faktoranta przed uzyskaniem zawiadomienia o przelewie⁵⁸. Jednak, jak wspomniano, zarzuty z tytułu rękojmi i gwarancji może wysuwać dłużnik w dalszym ciągu wobec faktoranta, nie zaś faktora. Dłużnik może również zyskać nowe korzyści na skutek zawarcia umowy faktoringowej, a mianowicie w porozumieniu z faktorem może wydłużyć okres płatności wierzytelności lub negocjować z dostawcą

⁵³ L. Stecki, *Umowa faktoringu...*, s. 79.

⁵⁴ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 50–51.

⁵⁵ Art. 512 Kodeksu cywilnego; K. Kreczmańska-Gigol, *Sytuacja dłużnika w transakcjach faktoringowych*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, z. nauk. 85, Warszawa: SGH, 2007, s. 46–57.

⁵⁶ Art. 513 § 2 Kodeksu cywilnego; K. Kreczmańska-Gigol, *Sytuacja dłużnika...*, s. 46–57.

⁵⁷ Tamże, s. 46–57.

⁵⁸ K. Kruczałak, *Faktoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Warszawa: PWN, 1997, s. 62.

zwiększenie limitu przysługującego mu kredytu kupieckiego, jako że na faktoringu, na skutek uzyskania nowego surogatu finansowania, jakim jest faktoring wierzytelnościowy, nie ciąży ryzyko utraty płynności⁵⁹.

Po zawarciu umowy faktoringowej obowiązki dłużnika są zaś identyczne jak te, które powinien spełniać przed jej zawarciem. Jedyna różnica polega na zmianie osoby wierzyciela, wobec którego dłużnik powinien uregulować należność⁶⁰.

Faktor natomiast może się zgodzić – lub nie – na zawarcie umowy faktoringowej z przedsiębiorcą wyrażającym chęć nawiązania z nim stosunku prawnego, jakim jest faktoring. Przed zawarciem umowy ma także prawo do akceptacji dłużników faktoringowych, których wierzytelności przejmie, spośród dłużników przedstawionych mu przez faktoranta. Może się również domagać od klienta faktoringowego uiszczenia ustalonych w umowie opłat oraz dostarczania niezbędnej dokumentacji i udzielania informacji w zakresie, w jakim przewidziano to w umowie. Prawem faktora jest też odmowa wykupu wierzytelności, jeśli zaistnieją ku temu okoliczności przewidziane w umowie, a także domaganie się zapłaty od faktoranta w przypadku stwierdzenia, że dana wierzytelność nie istnieje. Faktor może też wystąpić z regresem w stosunku do klienta faktoringowego, w przypadku faktoringu niewłaściwego, w razie niewypłacalności dłużnika, jak również wypowiedzieć umowę z faktorantem w sytuacjach uzasadnionych umową. Ponadto jeśli nastąpiło zawiadomienie dłużnika o fakcie zmiany wierzyciela, faktorowi przysługuje prawo domagania się zapłaty z jego strony⁶¹. Faktor może też żądać wstrzymania dostawy dobra lub świadczenia usługi przez faktoranta na rzecz takiego dłużnika, który nie uregulował wcześniejszych zobowiązań⁶².

Do obowiązków faktora zaś należy wykup wierzytelności, które przedstawi faktorant w ramach umowy, a także dokonanie zapłaty za przelane wierzytelności. Faktor jest ponadto zobowiązany do świadczenia na rzecz faktoranta usług zarówno z tytułu zakupionych wierzytelności, jak i usług dodatkowych, które przewidziano w umowie. Poza tym w przypadku faktoringu właściwego instytucja faktoringowa przejmuje na siebie ryzyko wypłacalności dłużnika. Faktor musi także zwrócić faktorantowi kwoty jemu

⁵⁹ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 55.

⁶⁰ Tamże, s. 52–53.

⁶¹ Tamże, s. 56–58.

⁶² J. Grzywacz, *Faktoring*, s. 131.

nienależne, wpłacone pomyłkowo na rachunek instytucji faktoringowej. Na faktorze mogą ciążyć też dodatkowe obowiązki, jak np. zawiadomienie dłużnika o zmianie wierzyciela⁶³.

3. Księgowanie transakcji faktoringowych

3.1. Rachunkowość i prawo podatkowe a transakcje faktoringowe

Transakcje faktoringowe od strony rachunkowości są normowane w polskim prawodawstwie Ustawą o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku z późniejszymi zmianami⁶⁴. Ustawa ta jednak nie reguluje szczegółowo aspektów związanych z faktoringiem, dlatego też w przypadku transakcji faktoringowych zastosowanie znajdują uniwersalne zasady rachunkowości, do których możemy zaliczyć takie zasady, jak: kontynuacji działania, memoriału i współmierności, ostrożności, ciągłości, istotności, indywidualnej wyceny czy zakazu kompensat⁶⁵.

Ustawa o rachunkowości wskazuje natomiast definicję instrumentu finansowego, co z punktu widzenia transakcji faktoringowych jest szczególnie istotne. Instrumentem finansowym jest więc taka umowa, której skutkiem jest powstanie u jednej z jej stron składnika aktywów finansowych, zaś u drugiej strony – zobowiązania finansowego lub składnika kapitałów własnych⁶⁶.

W przypadku jednak, gdy zapisy Ustawy nie są precyzyjne lub gdy polskie standardy nie regulują danej kwestii, w odniesieniu do faktoringu zastosowanie znajduje Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 39. Regulują one m.in. początkowe ujęcie składnika aktywów finansowych w księgach, zasady wyceny instrumentów finansowych, problem usunięcia danego składnika aktywów finansowych ze sprawozdania finansowego czy bilansu oraz kwestię zabezpieczenia⁶⁷.

⁶³ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 58–59.

⁶⁴ Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości.

⁶⁵ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 95–97.

⁶⁶ M. Frendzel, *Adaptacja MSR w polskiej rachunkowości. Klasyfikacja i wycena aktywów i zobowiązań finansowych w świetle MSR 39. Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena*, „Przegląd Podatkowy” 2005, nr 7, s. 48–53.

⁶⁷ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 97–99.

Aspekt podatkowy transakcji faktoringowych jest również niezwykle ważny. Zgodnie bowiem z polskimi unormowaniami faktoring podlega opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług, przy czym podstawę opodatkowania stanowi wynagrodzenie instytucji faktoringowej z tytułu świadczenia usług faktoringowych (z wyłączeniem opłaty za funkcję finansowania), zaś stawka VAT wynosi 23%⁶⁸.

Opłaty płacone przez faktoranta na rzecz faktora są związane z funkcjami, które pełni faktoring. W przypadku funkcji administracyjnej oraz zabezpieczającej klient faktoringowy jest zobowiązany do uiszczania prowizji, a także pokrycia kosztów działań faktora, zmierzających do przygotowania umowy faktoringowej, a więc m.in. badania wiarygodności i wypłacalności dłużników oraz samego faktoranta. W ramach funkcji finansowej zaś koszty ponoszone przez faktoranta związane są z faktem zaliczkowania wierzytelności przez faktora, na co wpływ ma zarówno wysokość zaliczkowanej kwoty, jak i długość okresu finansowania, a także ryzyko ponoszone przez instytucję faktoringową. Oprocentowanie z tego tytułu może być uiszczane z góry – przyjmuje wtedy formę dyskonta. Dodatkowo w przypadku świadczenia przez instytucję faktoringową usług dodatkowych wynagrodzenie faktora z tego tytułu ustala się indywidualnie⁶⁹. Wszystkie wymienione opłaty stanowią dla instytucji faktoringowej przychód, jednak tylko część z nich podlega opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług. Do podstawy opodatkowania VAT nie jest wliczana wartość odsetek z tytułu finansowania⁷⁰.

Zawieranie niektórych umów podlega ponadto podatkowi od czynności cywilnoprawnych. Faktoring jednak nie figuruje w spisie czynności, które są opodatkowane tym obciążeniem fiskalnym, więc strony umowy faktoringowej nie są zobowiązane do wnoszenia opłat z tego tytułu.

⁶⁸ M. Miklewska, *Jaką stawkę stosujemy do opodatkowania usług faktoringowych*, „Biuletyn VAT” 2011, nr 9, s. 45–48.

⁶⁹ K. Kreczmańska-Gigoł, R. Pajewska-Kwaśny, *Faktoring. Poradnik dla przedsiębiorcy*, wyd. 2, Warszawa: „Infor”, 2012, s. 236–243.

⁷⁰ Tamże, s. 254.

3.2. Dekretacja transakcji faktoringowych w księgach rachunkowych faktoranta, faktora i dłużnika

Transakcje faktoringowe mają wpływ na kształt składników wykazywanych w bilansie podmiotów faktoringu. Dlatego też, jako operacja gospodarcza, faktoring wymaga ewidencji w księgach rachunkowych zarówno faktoranta, jak i faktora. Faktoring ma też niewielki wpływ na dłużnika, niebędącego *de facto* stroną umowy faktoringowej, jednak zobowiązanego do uiszczenia zapłaty za wierzytelność, początkowo przysługującej faktorantowi, a następnie instytucji faktoringowej. Pewne zmiany w jego ewidencji księgowej również powinny więc zostać odnotowane.

Jako że sprzedaż wierzytelności stanowi podstawowy element większości transakcji faktoringowych, jej wykazanie w księgach rachunkowych jest podstawowym zadaniem stron umowy⁷¹. Bogactwo odmian faktoringu powoduje jednak, że ewidencja różnych jego typów przebiega w nieco odmienny sposób. Składnikiem wspólnym, stanowiącym niejako warunek wstępny, bez którego faktoring wierzytelności istniejących nie mógłby mieć miejsca, jest samo powstanie wierzytelności. Gdy faktorant sprzedaje swoje dobra lub usługi z odroczonym terminem płatności, w jego księgach operacja ta znajduje odzwierciedlenie w postaci wzrostu wartości należności od odbiorców, wykazywana jest tam również wartość brutto sprzedanego dobra. Koresponduje ona z przychodami ze sprzedaży oraz z kontem VAT należnym, na którym wykazywane są odpowiednio: wartość netto wierzytelności oraz podatek od towarów i usług, powstały na skutek sprzedaży. Jednocześnie faktorant pomniejsza wartość wykazywanych w aktywach towarów, produktów czy usług, które w kwocie netto zwiększają koszty podstawowej działalności operacyjnej⁷².

Następnie w zależności od tego, z jakim rodzajem umowy mamy do czynienia, faktorant pozostawia daną wierzytelność w swoich księgach lub ją z nich usuwa. Decyduje o tym kilka czynników, które należy wziąć pod uwagę na etapie podejmowania decyzji o tym, czy wierzytelność w dalszym ciągu będzie wykazywana w bilansie faktoranta. Jeśli jego prawo do otrzymania zapłaty za wierzytelność wygasło, na faktora zostaje przeniesione całe ryzyko i wszystkie korzyści lub jeśli klient faktoringowy nie

⁷¹ Tamże.

⁷² K. Kreczmańska-Gigoł, *Faktoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 101.

dokonuje przeniesienia całości ryzyka i wszystkich korzyści, lecz tylko ich części, ale jednocześnie przelew wierzytelności skutkuje utratą przez niego kontroli nad danym składnikiem aktywów finansowych, wówczas taka wierzytelność powinna zostać usunięta z ksiąg faktoranta⁷³. W przypadku jednak, gdy po stronie faktoranta pozostanie całe ryzyko i korzyści z tytułu przelewanej wierzytelności, lub nawet gdy przeniesie on część tego ryzyka i korzyści na faktora, ale zachowa kontrolę nad wierzytelnością, pozostawia wierzytelność w swoich księgach⁷⁴.

Jeśli chodzi o faktoring właściwy, usunięcie wierzytelności z ksiąg faktoranta nastąpi zawsze. Zazwyczaj również w przypadku faktoringu niepełnego faktorant postąpi z przekazywanym faktorowi składnikiem aktywów finansowych w podobny sposób, jednak – jak wspomniano – istnieją przesłanki pozwalające zachować przez faktoranta daną wierzytelność w księgach. Z sytuacją tego typu będziemy mieć do czynienia m.in. wówczas, gdy mimo przejścia przez faktora kontroli nad danym składnikiem aktywów finansowych, a także mimo utraty przez faktoranta części korzyści z nim związanych (chodzi tu o fakt sprzedania wierzytelności poniżej jej wartości rynkowej, gdyż zostaje ona pomniejszona o prowizje i dyskonto), przy faktorancie pozostaje ryzyko wypłacalności dłużnika. Gdy jest ono duże, czyli niebezpieczeństwo braku zapłaty przez dłużnika jest uprawdopodobnione, np. gdy dłużnik jest niesolidny, do tej pory płacił nieterminowo, a dodatkowo wszczęto wobec niego postępowanie upadłościowe, faktorant, jako gwarant zapłaty, nie może usunąć danej wierzytelności z bilansu. Jest bowiem niemal pewne, że będzie zmuszony do świadczenia pieniężnego na rzecz faktora. Podobnie rzecz wygląda w sytuacji, kiedy faktorant ograniczy prawa instytucji faktoringowej do tego, aby w sposób swobodny rozporządzać nabytą wierzytelnością. Wtedy to klient faktoringowy zachowuje kontrolę nad wierzytelnością i nie usuwa jej z ksiąg⁷⁵.

Jak wspomniano, w przypadku faktoringu pełnego faktorant zawsze usuwa ze swoich ksiąg wierzytelność, która przysługuje mu od dłużnika. Początkowo na skutek zawartej uprzednio umowy z instytucją faktoring-

⁷³ M. Fendzel, *Instrumenty finansowe w świetle MSR 39. Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena*, „Przegląd Podatkowy” 2005, nr 8, s. 56–61.

⁷⁴ Tamże.

⁷⁵ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 110–112; W. Molenda, *Rachunkowość instrumentów finansowych*, Warszawa: SKwP.ZG.COSZ, 2004, s. 100.

gową faktorant przelewa na jej rzecz dany składnik aktywów finansowych. Spisuje wówczas należność brutto dłużnika z konta „Rozrachunki z odbiorcami”, natomiast na rachunku rozliczeniowym faktoringu zapisuje ją po stronie debetowej. Jeśli mamy do czynienia z faktoringiem przyspieszonym, w którym faktorant otrzyma całość kwoty przysługującej mu z tytułu wierzytelności w dniu jej przekazania faktorowi, bezpośrednio po tym zdarzeniu rachunek bieżący faktoranta zostaje zasilony kwotą równą wartości wierzytelności brutto, pomniejszoną o opłaty na rzecz faktora (prowizję brutto i dyskonto). Jednocześnie faktorant odnotowuje fakt otrzymania środków pieniężnych od faktora w rachunku rozliczeniowym faktoringu, zapisując w nim wartość przelewu po stronie kredytowej. Faktoring, jako usługa finansowa, niesie ze sobą koszty dla faktoranta, które wykazuje on w trzecim segmencie działalności. Koszty te ujmowane są w wartości netto w przypadku prowizji lub w wartości nominalnej (dyskonto). VAT naliczony, powstały w tej transakcji, faktorant odnotowuje na przeznaczonym do tego koncie⁷⁶.

W faktoringu zaliczkowym, w którym faktor płaci faktorantowi w dniu otrzymania faktury za część przelanej wierzytelności, nie zaś, jak w faktoringu przyspieszonym, za jej całość, występują pewne różnice w zakresie księgowania. Podstawowym czynnikiem odróżniającym oba typy transakcji jest właśnie fakt odnotowania jedynie zaliczki otrzymanej od faktora na poczet przeniesionej na niego wierzytelności. Ujęcie rachunkowe tej operacji jest jednak identyczne, jak w przypadku przelania kwoty za sto procent wierzytelności w faktoringu przyspieszonym. Warto odnotować także, że koszty finansowe ponoszone przez faktoranta będą w faktoringu zaliczkowym niższe. Wynika to z faktu, że dyskonto odnosi się tutaj do części, a nie do całości wierzytelności. Faktorant ujmie więc w swoich księgach koszty finansowe o mniejszej wartości. Natomiast po upływie terminu wymagalności instytucja faktoringowa przelewa na rzecz faktora niezaliczkowaną część wierzytelności, co skutkuje zwiększeniem salda rachunku bieżącego. Następuje także końcowe rozliczenie należności, przysługujących faktorantowi od faktora, przejawiające się w zapisaniu po stronie kredytowej rozliczeń z faktorem kwoty niezaliczkowanej wierzytelności brutto⁷⁷.

⁷⁶ *Taź, Faktoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 101–102.

⁷⁷ *Tamże*, s. 105–106.

Warto się również pochylić nad kwestią księgowania faktoringu właściwego przez instytucję faktoringową. W momencie nabycia wierzytelności w jej księgach powstaje należność od dłużnika faktoringowego oraz zobowiązanie wobec faktoranta w wysokości wartości wierzytelności brutto. Następnie faktor wystawia faktorantowi fakturę VAT za wykonywane przez siebie usługi. Na jej skutek powstaje należność, którą ma zapłacić klient faktoringowy w wysokości prowizji brutto powiększonej o dyskonto. Faktor zaś powiększa przychody przyszłych okresów o wysokość prowizji netto i dyskonta, a także księguje odpowiednią wysokość VAT należnego. Gdy faktor płaci faktorantowi za wierzytelność, następuje obciążenie rachunku bieżącego instytucji faktoringowej wartością wierzytelności brutto, pomniejszoną o opłaty faktoringowe. W ramach rozrachunków z faktorantem zaś kwota ta jest wówczas księgowana po stronie debetowej. W faktoringu zaliczkowym faktor płaci wówczas jedynie za część wierzytelności, zaś pozostałą kwotę przelewa na rachunek faktoranta w terminie płatności wynikającym z faktury⁷⁸.

Dalsze losy wierzytelności w księgach rachunkowych faktora zależeć będą od postawy dłużnika. Gdy dokona on zapłaty w terminie płatności wynikającym z faktury, rachunek bieżący instytucji faktoringowej zwiększa swoje saldo o równowartość wierzytelności brutto. Faktor odnotowuje to zdarzenie również w rozrachunkach z dłużnikiem, usuwając z nich wierzytelność. Przenosi również kwoty zaliczone wcześniej do przychodów przyszłych okresów w przychody ze sprzedaży⁷⁹.

Zaś w przypadku braku terminowej zapłaty ze strony dłużnika faktor ma prawo do żądania od niego odsetek. Jeśli ich wysokość i sposób naliczania określono w umowie zawartej pomiędzy faktorantem a dłużnikiem, to w ten sam sposób nalicza je instytucja faktoringowa. Jeżeli natomiast nie doprecyzowano tego w ramach umowy, naliczane są wówczas odsetki ustawowe. Odsetki te, zapłacone przez dłużnika wraz z wierzytelnością po terminie płatności, zwiększają przychody finansowe faktora, co koresponduje z zapisem debetowym w ramach rozrachunków z odbiorcami – w tym przypadku z dłużnikiem. Pozostałe czynności wykonywane przez faktora są takie same jak w przypadku zapłaty terminowej. Jeśli zaś dłużnik po terminie płatności dokona zapłaty jedynie za wierzytelność, świadczenie

⁷⁸ Tamże, s. 127–128, 136.

⁷⁹ Tamże, s. 129–133.

za odsetki nie zostaje jednak przez niego uregulowane, instytucja faktoringowa, po uprzednim zakwalifikowaniu ich do przychodów, dokonuje odpisów aktualizujących należności z tytułu odsetek, uznając je za wątpliwe i wpisując ich wartość w koszty finansowe⁸⁰.

W tym miejscu warto się zastanowić, jakie sytuacje będą stanowiły dla instytucji faktoringowej uzasadnioną przyczynę, pozwalającą na utworzenie odpisów aktualizujących zarówno odsetki, jak i całe należności. Kwestia ta regulowana jest przez Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 39. Wskazuje on, że jednostka jest zobowiązana na każdy dzień bilansowy sprawdzić, czy przysługujące jej aktywa finansowe nie utraciły swojej wartości. Można wyróżnić kilka przesłanek, które będą skutkowały pogłębioną analizą sytuacji i ewentualnym dokonaniem odpisu aktualizującego. Wiążą się one ściśle z sytuacją finansową dłużnika. Gdyby pojawiły się bowiem jakiegokolwiek informacje, wskazujące na jego możliwe kłopoty finansowe, a w konsekwencji – na niewypłacalność, instytucja faktoringowa dokonuje takich odpisów. Podobnie dzieje się w sytuacji, gdy dłużnik przez dłuższy czas zwleka z zapłatą części kapitałowej lub odsetkowej należności lub gdy z powodu napotkanych trudności finansowych uzyskał specjalne prawa, które w innym przypadku by mu nie przysługiwały⁸¹.

W faktoringu niewłaściwym zaś to na faktorancie ciąży ryzyko wypłacalności dłużnika. Fakt ten znajduje odzwierciedlenie w ewidencji pozabilansowej faktoranta, w której wykazuje on gwarancję udzieloną instytucji faktoringowej z tytułu przejęcia owego ryzyka. Jeśli mamy do czynienia z faktoringiem niepełnym, a instytucja faktoringowa płaci za całą przelaną wierzytelność w dniu otrzymania faktury od faktoranta lub jeśli tylko ją zaliczkuje do pewnej wysokości, ewidencja w księgach rachunkowych będzie wyglądała tak jak przy, odpowiednio: faktoringu pełnym przyspieszonym lub zaliczkowym. Gdyby w takiej sytuacji dłużnik nie uiścił zapłaty za wierzytelność na rzecz faktora w terminie, zaś później opłacił kwotę wierzytelności wraz z należnymi odsetkami, nie skutkuje to żadnymi zapisami w księgach klienta faktoringowego. Jeśli zaś dłużnik nie dokonałby zapłaty za wierzytelność, to na faktorancie będzie ciążyła konieczność zwrotu kwot należnych faktorowi, czyli całości lub części

⁸⁰ Tamże, s. 129–133, M. Frendzel, *Instrumenty finansowe w świetle MSR 39. Instrumenty finansowe: ujmowanie...*, s. 56–61.

⁸¹ M. Frendzel, *Instrumenty finansowe w świetle MSR 39. Instrumenty finansowe: ujmowanie...*, s. 56–61.

wartości wierzytelności brutto – w zależności od tego, jak wysokie kwoty otrzymał do tej pory faktorant – a także kwoty odsetek karnych. Inną możliwością zaspokojenia instytucji faktoringowej będzie zwrot klientowi faktoringowemu wierzytelności przez faktora, połączony z koniecznością zwrócenia faktorowi otrzymanych uprzednio kwot, powiększonych o odsetki z tytułu finansowania⁸².

Ewidencja faktoringu niepełnego w księgach rachunkowych faktora będzie przebiegała w taki sam sposób jak w faktoringu właściwym, o ile dłużnik dokona zapłaty w terminie lub z opóźnieniem pokryje świadczenie za wierzytelność wraz z odsetkami. Sytuacja wygląda inaczej, jeśli dłużnik nie zapłaci. Wtedy faktor może wystąpić z regresem w stosunku do faktoranta – skorzystać z gwarancji, której faktorant udzielił lub zwrócić mu wierzytelność. Gdyby jednak zdarzyło się tak, że zarówno dłużnik, jak i faktorant nie zapłacą faktorowi za przeniesioną na niego wierzytelność, to instytucja faktoringowa odnotowuje wówczas stratę z tego tytułu⁸³. Strata owa nie zawsze jednak może stanowić dla faktora koszty uzyskania przychodów. Jest tak klasyfikowana tylko wówczas, gdy usługi faktoringowe są świadczone przez banki, co stawia je przez to w uprzywilejowanej pozycji w stosunku do innych instytucji faktoringowych⁸⁴.

Jeśli natomiast mamy do czynienia z pozostawieniem przez faktoranta wierzytelności w swoich księgach, faktoring jest traktowany jak udzielana przez faktora pożyczka, zaś spłata wierzytelności jest rozliczana przez faktoranta, nie przez faktora. Zobowiązanie faktoringowe jest odnotowywane jako wzrost wartości salda rachunku bieżącego klienta faktoringowego o wartość wierzytelności brutto, pomniejszoną o opłaty na rzecz faktora. Koresponduje to z kontem – poświęconym rozrachunkom z tytułu zobowiązań faktoringowych – na którym dokonywany jest zapis po stronie kredytowej – powstaje zobowiązanie wobec faktora. Następnie faktorant ewidencjonuje otrzymanie faktury VAT. Kiedy dłużnik dokona zapłaty za całą wierzytelność, należy uznać, że zobowiązanie faktoringowe zostało spłacone. Faktor musi następnie poinformować o tym faktoranta, ten zaś odnotowuje ten fakt, tworząc zobowiązanie od instytucji faktoringowej, przysługujące mu w wysokości wierzytelności brutto, oraz za-

⁸² K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 112–115.

⁸³ Tamże, s. 140.

⁸⁴ K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Faktoring*, s. 254.

pisując tę kwotę po stronie debetowej rozrachunków z tytułu zobowiązań faktoringowych. Kolejnym krokiem podejmowanym przez faktoranta jest rozliczenie spłaty wierzytelności przez dłużnika, co dokonuje się poprzez spisanie wierzytelności brutto z rozrachunków zarówno z dłużnikiem, jak i faktorantem⁸⁵. Gdyby jednak w takim przypadku dłużnik nie zapłacił, faktor zwraca mu wówczas wierzytelność, zaś obowiązkiem faktoranta jest spłacenie całego zobowiązania faktoringowego. W księgach rachunkowych skutkuje to zmniejszeniem salda rachunku bieżącego oraz rozliczeniem rozrachunków z faktorem⁸⁶.

Obok faktoringu wierzytelności istniejących, coraz większą popularnością cieszy się faktoring zobowiązaniowy, w którym przedmiotem faktoringu są zobowiązania faktoranta, oraz faktoring wierzytelności przyszłych. Faktoring zobowiązaniowy skutkuje w księgach klienta faktoringowego zamianą dotychczasowych zobowiązań na zobowiązania wobec instytucji faktoringowej. Dzięki temu, że zobowiązanie wobec faktora ma dłuższy termin płatności niż dotychczasowe zobowiązania faktoranta, w jego przedsiębiorstwie następuje wydłużenie cyklu rotacji zobowiązań. W faktoringu wierzytelności przyszłych natomiast faktor zaliczkuje je do wysokości maksymalnie 50% w chwili, gdy wierzytelności te nie są jeszcze ewidencjonowane w bilansie faktoranta. Powoduje to więc powstanie zobowiązania wobec instytucji faktoringowej. Kiedy zamówienie, wykonywane przez faktoranta, zostaje zrealizowane, klient faktoringowy wystawia swojemu kontrahentowi fakturę, a w jego bilansie pojawia się należność od dłużnika. Faktorant dokonuje następnie przelewu tej wierzytelności na faktora, co skutkuje zlikwidowaniem powstałego uprzednio zobowiązania, a także samej wierzytelności, i wpływem środków pieniężnych pochodzących od faktora, stanowiącego zapłatę za pozostałą część wierzytelności⁸⁷.

Jeśli zaś przyrzeć się księgowaniu transakcji faktoringowych w przedsiębiorstwie dłużnika, to wygląda ono niemal identycznie jak przed zawarciem umowy faktoringowej. Jedyna zmiana polega na przeksięgowaniu wierzytelności przysługującej uprzednio faktorantowi na zobowiązania wobec faktora.

⁸⁵ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 116–117.

⁸⁶ Tamże, s. 125.

⁸⁷ K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Faktoring*, s. 262–263.

3.3. Zmiany w bilansie oraz rachunku zysków i strat faktoranta po skorzystaniu z faktoringu

W rozdziale pierwszym niniejszej pracy dokonano klasyfikacji transakcji faktoringowych według następujących kryteriów: przedmiotu faktoringu, umiejscowienia ryzyka wypłacalności dłużnika, momentu zapłaty, zawiadomienia dłużnika o zawarciu umowy faktoringowej, zasięgu terytorialnego oraz rodzaju faktoranta. Jeśli jednak spojrzeć na transakcje faktoringowe z księgowego punktu widzenia, faktoring można również podzielić według tego, jaki wpływ wywiera on na strukturę kapitału w firmie klienta faktoringowego.

Klasyfikacji takiej dokonała K. Kreczmańska-Gigol, która wyszczególniła transakcje, nieskutkujące wzrostem zadłużenia, takie, które wywołują wzrost zobowiązań, oraz transakcje mieszane, powodujące równocześnie spadek zapotrzebowania przedsiębiorstwa na kapitał i wzrost zadłużenia. Warto zaznaczyć, że w podziale tym uwzględniono tylko takie typy faktoringu, w których wykorzystywana jest funkcja finansowa, tak więc pominięto faktoring wymagalnościowy⁸⁸.

Do grupy pierwszej zaliczono te spośród transakcji faktoringowych, których przedmiotem są wierzytelności istniejące. Także faktoring pełny przyspieszony i pełny zaliczkowy oraz faktoring niepełny w sytuacjach, gdy nie ma podstaw do pozostawienia wierzytelności w księgach faktoranta, nie powodują wzrostu zadłużenia w bilansie klienta faktoringowego⁸⁹. W wymienionych sytuacjach występuje bowiem zamiana jednych składników aktywów na inne – należności od odbiorców zostają zastąpione przez wpływ gotówki pochodzącej od instytucji faktoringowej, zaś sama suma bilansowa ulega niewielkiemu zmniejszeniu o koszty faktoringu.

W sytuacji wskazanej powyżej faktorant może w dowolny sposób dysponować gotówką otrzymaną z tytułu sprzedaży wierzytelności. Gdyby zdecydował się przeznaczyć otrzymane kwoty na częściową spłatę posiadanych zobowiązań, skutkowałoby to zwiększeniem stopnia samofinansowania i byłoby korzystne np. w sytuacji ubiegania się o kredyty inwesty-

⁸⁸ K. Kreczmańska-Gigol, *Factoring a struktura kapitałów w przedsiębiorstwie – różne oblicza faktoringu*, w: J. Ostaszewski (red.), *Dylematy kształtowania struktury kapitału w przedsiębiorstwie*, Warszawa: SGH, 2009, s. 231–240.

⁸⁹ Tamże.

cyjne, wiązałyby się to również ze wzrostem zaufania ze strony zarówno kontrahentów, jak i inwestorów⁹⁰.

Kolejna grupa transakcji faktoringowych, wyszczególniona ze względu na wpływ na strukturę kapitału klienta faktoringowego, skutkuje wzrostem zadłużenia faktoranta. Można tu wyróżnić faktoring wierzytelności przyszłych, w którym jako przykład wymienia się faktoring zamówieniowy, ponadto faktoring zobowiązań, a także faktoring wierzytelności istniejących, o ile nie ma podstaw do usunięcia ich z bilansu klienta faktoringowego. Te typy faktoringu powodują powstanie zobowiązań wobec instytucji faktoringowej, natomiast po stronie aktywów w bilansie następuje zwiększenie wartości środków pieniężnych⁹¹.

Transakcje z zakresu faktoringu należące do ostatniej, trzeciej, grupy w klasyfikacji ze względu na wpływ na strukturę kapitału faktoranta, z jednej strony w pewnym stopniu powodują zmniejszenie zapotrzebowania na kapitał, z drugiej – skutkują wzrostem zobowiązań. Do transakcji tego typu należy zaliczyć faktoring restrukturyzacyjny, w którym często jednocześnie wykorzystywane są różne typy faktoringu, stąd i skutki nie są jednoznaczne. Do efektów zastosowania faktoringu restrukturyzacyjnego można zaliczyć: spadek wartości należności przysługujących faktorantowi, zwiększenie stanu środków pieniężnych, zmniejszenie zapotrzebowania na kapitał jako rezultat wydłużenia przez instytucję faktoringową okresu płatności zobowiązań, ale także wzrost wartości zobowiązań jako efekt wykorzystania faktoringu zobowiązaniowego⁹².

Podsumowując, można stwierdzić, że faktoring zawsze powoduje zmiany w bilansie klienta faktoringowego. Jednak skutki te będą się różniły w zależności od tego, z jakim rodzajem transakcji faktoringowych będziemy mieli do czynienia.

Analizując wpływ faktoringu na rachunek zysków i strat klienta faktoringowego, należy zauważyć, że powoduje on powstanie kosztów finansowych z tytułu opłat ponoszonych na rzecz instytucji faktoringowej. Koszty te skutkują zmniejszeniem wyniku finansowego jednostki gospodarczej. Ich ujemny wpływ jest jednak niwelowany tym, że faktorant może je zali-

⁹⁰ *Taż, Faktoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 147.

⁹¹ *Taż, Faktoring a struktura kapitałów...*, s. 231–240.

⁹² *Tamże.*

czyć do kosztów uzyskania przychodu, co poprzez zmniejszenie podstawy opodatkowania prowadzi do zapłaty niższego podatku⁹³.

Informacje o pracy

Spis treści

Wstęp

Rozdział I. Istota transakcji faktoringowych

- 1.1. Pojęcie faktoringu
- 1.2. Podmioty występujące w transakcjach faktoringowych
- 1.3. Funkcje faktoringu
- 1.4. Rodzaje transakcji faktoringowych i usługi z nimi związane
- 1.5. Rynek usług faktoringowych w Polsce

Rozdział II. Istota cesji wierzytelności i subrogacji

- 2.1. Regulacje prawne dotyczące faktoringu w Polsce
- 2.2. Charakter prawny wierzytelności i ograniczenia obrotu wierzytelnościami
- 2.3. Konstrukcje prawne służące przeniesieniu wierzytelności
- 2.4. Prawa i obowiązki podmiotów faktoringu

Rozdział III. Księgowanie transakcji faktoringowych

- 3.1. Rachunkowość i prawo podatkowe a transakcje faktoringowe
- 3.2. Dekretacja transakcji faktoringowych w księgach faktoringowych faktora, faktoranta i dłużnika
- 3.3. Zmiany w bilansie oraz rachunku zysków i strat faktoranta po skorzystaniu z faktoringu

Zakończenie

Bibliografia

Streszczenie

⁹³ *Taż, Faktoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 143.

Bibliografia

Pozycje książkowe i czasopisma

- Bryła P., *Wierzytelność w praktyce gospodarczej*, Warszawa: „Bart”, 1999.
- Czachórski W., Brzozowski A., Safjan M., Skowrońska-Bocian E., *Zobowiązania. Zarys wykładu*, wyd. 7, Warszawa: PWN, 1999.
- Czarecki J., *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa: PWN, 2007.
- Felis P., *Faktoring – krótkoterminowe finansowanie przedsiębiorstw*, „Bank i Kredyt” 1997, nr 11.
- Folga J., Pawłowska B., *Zarządzanie kredytem kupieckim, analiza pozycji odbiorcy i dostawcy oraz determinanty przyznawania kredytu*, „Rachunkowość Finansowa i Audyt” 2005, nr 4.
- Gos W., *Faktoring a forfaiting*, w: Czubakowska K. (red.), *Od auditingu do sponsoringu w rachunkowości. Praca zbiorowa*, Warszawa: PWE, 2007.
- Grzywacz J., *Faktoring*, Warszawa: „Difin”, 2005.
- Frendzel M., *Adaptacja MSR w polskiej rachunkowości. Klasyfikacja i wycena aktywów i zobowiązań finansowych w świetle MSR 39. Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena*, „Przegląd Podatkowy” 2005, nr 7.
- Fendzel M., *Instrumenty finansowe w świetle MSR 39. Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena*, „Przegląd Podatkowy” 2005, nr 8.
- Gniewek E. (red.), *Podstawy prawa cywilnego i handlowego*, t. 1: *Prawo cywilne*, Warszawa: C.H. Beck, 2002.
- Heropolitańska I., Kawaler P., Koziół A., *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki (cesja, faktoring, dyskonto, forfaiting, sprzedaż publiczna i niepubliczna)*, wyd. 2 uzup. i zaktual., Warszawa: „Twigger”, 2000.
- Jonasz E., *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, wyd. 2, Warszawa: „Promotor”, 2008.
- Katner W. (red.), *Podstawy prawa cywilnego i handlowego dla ekonomistów*, Gdańsk: „Arche”, 2003.
- Katner P., *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*, Warszawa: Wolters Kluwer Polska, 2011.
- Kreczmańska K., *Faktoring w teorii i w praktyce, czyli o tym, jak szybko, bezpiecznie i zgodnie z prawem odzyskiwać wierzytelności*, Warszawa: „Bart”, 1996.
- Kreczmańska-Gigol K., *Efekty korzystania z faktoringu w zależności od rodzaju transakcji*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, z. nauk. 86, Warszawa: SGH, 2008.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring a struktura kapitałów w przedsiębiorstwie – różne oblicza faktoringu*, w: Ostaszewski J. (red.), *Dylematy kształtowania struktury kapitału w przedsiębiorstwie*, Warszawa: SGH Oficyna Wydawnicza, 2009.

- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa: „Difin”, 2006.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w teorii i w praktyce*, wyd. 3, Gliwice: „Helion”, 2007.
- Kreczmańska-Gigol K., *Oplacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa: „Difin”, 2007.
- Kreczmańska-Gigol K., *Sytuacja dłużnika w transakcjach faktoringowych*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, z. nauk. 85, Warszawa: SGH, 2007.
- Kreczmańska-Gigol K., Pajewska-Kwaśny R., *Faktoring. Poradnik dla przedsiębiorcy*, Warszawa: „Infor”, 2010.
- Kreczmańska-Gigol K., Pajewska-Kwaśny R., *Faktoring. Poradnik dla przedsiębiorcy*, wyd. 2, Warszawa: „Infor”, 2012.
- Kruczalak K., *Faktoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Warszawa: PWN, 1997.
- Miklewska M., *Jaką stawkę stosujemy do opodatkowania usług faktoringowych*, „Biuletyn VAT” 2011, nr 9.
- Mojak J., *Obrót wierzytelnościami*, wyd. 2, Warszawa: „LexisNexis”, 2004.
- Molenda W., *Rachunkowość instrumentów finansowych*, Warszawa: SKwP.ZG.COSZ, 2004.
- Ostaszewski J., Cicirko T., Kreczmańska-Gigol K., Russel P., *Finanse spółki akcyjnej*, wyd. 3, Warszawa: „Difin”, 2009.
- Pietrzykowski K. (red.), *Kodeks cywilny, t. II, Komentarz do artykułów 450–1088*, wyd. 6, Warszawa: C.H. Beck, 2011.
- Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring w Polsce. Szanse i zagrożenia rozwoju*, Warszawa: SGH Oficyna Wydawnicza, 2007.
- Rogacka-Łukasik A., *Faktoring w obrocie krajowym i międzynarodowym*, Warszawa: „Difin”, 2011.
- Sobol I., *Faktoring międzynarodowy*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2005.
- Stecki L., *Umowa faktoringu*, Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 1996.
- Szpunar A., *Wstąpienie w prawa zaspokojonego wierzyciela*, Kraków: „Zakamycze”, 2000.
- Szpunar A., Kaliński M., *Komentarz do prawa wekslowego i czekowego*, wyd. 4, Warszawa: „LexisNexis”, 2003.
- Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2005.
- Tokarski M., *Faktoring samorządowy*, w: Dragun-Gertner M. (red.), „Roczniki Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu” 2011, nr 10, Toruń: Wyższa Szkoła Bankowa.
- Żelazek K., *Obroty faktorów dynamicznie rosną*, „Rzeczpospolita” 2012, z 13.09. Dostępny w Internecie: www.ekonomia24.pl [dostęp: 30.11.2012].

Źródła internetowe

- Bariery i szanse rozwoju branży faktoringowej w Polsce*, „Rzeczpospolita” 2010, nr 37. Dostępny w Internecie: www.faktoring.pl [dostęp: 30.11.2012].

Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2011 r., Dostępny w Internecie: www.stat.gov.pl [dostęp: 29.11.2012].

Komentarz do wyników za III kwartał 2012 r., Dostępny w Internecie: www.faktoring.pl [dostęp: 30.11.2012].

Akty normatywne

Ustawa z dnia 23.04.1964 r. – Kodeks cywilny.

Ustawa z dnia 29.09.1994 r. o rachunkowości.

Faktoring jako narzędzie łagodzenia zatorów płatniczych w Polsce

Streszczenie

Praca swoim zakresem obejmuje przede wszystkim aspekt nowoczesnej usługi wspomagającej zarządzanie należnościami i zobowiązaniami w przedsiębiorstwie, jaką jest faktoring, na płaszczyźnie aktualnego problemu zatorów płatniczych w Polsce. Przedmiot pracy stanowi zagadnienie faktoringu jako narzędzia do sterowania płynnością finansową firmy, z którym wiążą się pewne czynniki generujące pozytywne efekty współpracy przedsiębiorstwa z wyspecjalizowaną instytucją faktoringową. Ze względu na rosnące zainteresowanie faktoringiem należy prezentować wszelkie korzyści oraz koszty z nim związane, również w odniesieniu do pozostałych możliwości pozyskania kapitału. Stąd wynika również ogólny cel pracy, który zakłada ukazanie faktoringu jako dogodnej alternatywy dla przedsiębiorcy, będącego w trudnej sytuacji przede wszystkim w przypadku zatorów płatniczych.

W pierwszym rozdziale przedstawiono istotę faktoringu oraz poszczególne jego rodzaje. Ponadto porównano faktoring z forfaitingiem, a także z kredytem obrotowym, uważanym za pewien substytut faktoringu. Drugi rozdział pracy szeroko charakteryzuje zjawisko zatorów płatniczych oraz bieżącą sytuację polskich przedsiębiorstw na podstawie najnowszych statystyk. Przedstawiono również ważne zagadnienie płynności finansowej, które bezpośrednio nawiązuje do skutków, jakie niosą ze sobą zatory płatnicze. Poza tym krótko scharakteryzowano regulacje prawne mające na celu przeciwdziałanie zatorom płatniczym. Natomiast trzeci rozdział

* Hanna Skowrońska – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

zawiera praktyczne informacje odnoszące się do konkretnych korzyści wynikających z zastosowania faktoringu, jak również związanych z nim kosztów. Zawarta w tym rozdziale krótka charakterystyka rozwijającego się rynku faktoringu w Polsce jest istotna z punktu widzenia możliwości wykorzystania efektów tej usługi na polskim rynku. Pracę napisano, korzystając z możliwie najbardziej aktualnych statystyk i dostępnych materiałów. Wszelkie podane w niej informacje pochodzą z wiarygodnych, a zarazem ciekawych źródeł internetowych, artykułów naukowych oraz z literatury. Wykorzystano ponadto akty prawne poruszające ważne kwestie w zakresie analizy tematu faktoringu na tle występującego problemu zatorów płatniczych w Polsce.

2. Zatory płatnicze w aspekcie płynności finansowej przedsiębiorstwa

2.1. Istota zatorów płatniczych

Zatory płatnicze zasadniczo utożsamiane są ze swego rodzaju kumulacją zadłużeń. Dochodzi do niej, gdy zadłużenie pojedynczego przedsiębiorcy rzutuje na nieterminowe regulowanie zobowiązań i w efekcie zaczyna przenosić się na kolejne, powiązane ze sobą podmioty. Kumulacja ta jest o tyle istotna, że jeśli zjawisko to występuje w większej skali, negatywnie oddziałuje na koniunkturę, hamując rozwój gospodarczy, dlatego można mówić o zatorach płatniczych jako problemie, z którym boryka się gospodarka. Pojedyncze zatory płatnicze nie są odczuwalne w większym zakresie i nie wpływają znacząco na krajowy obrót gospodarczy.

Problem zatorów płatniczych dotyka przede wszystkim mniejsze i średnie przedsiębiorstwa, które nie są tak odporne, jak większe firmy, na opóźnienia w spłacie należności od kontrahentów i bardzo szybko tracą płynność finansową, nie mogąc tym samym terminowo regulować swoich zobowiązań. Dotyczy to także wypłat wynagrodzeń pracownikom oraz zobowiązań wobec urzędów skarbowych. Jako że każde przedsiębiorstwo tworzy pewną sieć powiązań z kontrahentami, bardzo szybko można uzyskać efekt domina, który rozpocznie choćby jeden przedsiębiorca mający – nawet przejściowe – problemy z płynnością. Wówczas rzutuje to na płynność pozostałych członków tej sieci i tak możliwe jest doprowadzenie do

kryzysu lub upadłości wielu firm. Należy wspomnieć, że zatory płatnicze są zjawiskiem nasilającym się w okresie załamania gospodarczego, natomiast rzadziej się je spotyka, gdy gospodarka jest w rozkwicie¹.

Bardzo ważnym aspektem zatorów płatniczych są ich przyczyny. Często wynikają one z różnych sytuacji losowych, gdy wiarygodny oraz uczciwy kontrahent może się nagle okazać niewypłacalny. Wpływ na to mogą mieć niekorzystna koniunktura gospodarcza bądź nieudolne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa i niezajomość procesów ekonomicznych. Jednakże bardzo często dochodzi do pojawiania się zatorów płatniczych wskutek celowego kredytowania własnej działalności kosztem innych. Niektórzy przedsiębiorcy korzystają ze swego rodzaju łatwego i taniego kredytu kupieckiego, jakim jest niepłacenie swoim dostawcom w terminie, tym samym doprowadzając u nich do problemów z płynnością finansową, które mogą się rozwinąć na większą skalę i uwidocznic w gospodarce w postaci zatorów płatniczych. Zatem jest to działanie zamierzone, nastawione na poprawę sytuacji we własnym przedsiębiorstwie, lecz powodujące również utratę reputacji i wizerunku solidnego odbiorcy w oczach kontrahentów. W dłuższym okresie takie zachowanie może spowodować spadek obrotów i zachwianie stabilnością finansów firmy. Tym samym można wysnuć wniosek, iż jest to nie tylko problem biznesowy, lecz również psychologiczny. Niejednokrotnie przyczyn zatorów płatniczych można szukać w zbyt wysokich obciążeniach na rzecz Skarbu Państwa, które mogą się stać wyniszczające dla niektórych – zwłaszcza mniejszych – podmiotów gospodarczych. Powiązany z tym faktem może być po prostu słaby system gospodarczy, a z tym wiąże się niepewność przedsiębiorców co do przyszłości ich biznesu i częste zaniechania płatności swoim kontrahentom. W takim wypadku musiałyby zostać podjęte pewne reformy mające na celu zoptymalizowanie zarówno obciążeń podatkowych, jak i niepodatkowych przedsiębiorstw względem państwa.

Trzeba jednak podkreślić, że można przeciwdziałać zatorom płatniczym na rynku lub minimalizować wpływ tego zjawiska na finanse przedsiębiorstwa. Wydaje się, iż najpowszechniejszą formą zabezpieczenia się przed takim problemem jest wcześniejsze sprawdzenie wiarygodności i kondycji swojego kontrahenta. Wtedy pomocne stają się bazy danych Krajowego Rejestru Długów, Biura Informacji Gospodarczej czy Biura

¹ M. Zawiśliński, *Ty mi wisisz, ja wiszę jemu, a on wisi nam*, „Puls Biznesu” 2006, z 31.08.

Informacji Kredytowej, które mogą dysponować istotnymi informacjami dla przyszłych wierzycieli. Zawsze warto również zasięgnąć opinii innych przedsiębiorców, którzy być może mieli ciekawe doświadczenia z potencjalnym kontrahentem. Wszystkie te działania nakierowane są oczywiście na zminimalizowanie ryzyka dotyczącego ewentualnych problemów odbiorcy z terminową zapłatą, lecz nie ostrzegą przed żadnym nagłym i losowym zdarzeniem, skutkującym niewypłacalnością dłużnika. Należałoby także spisać stosowną umowę z kontrahentem, w której zawarte byłyby szczegółowe sankcje pieniężne za każde opóźnienie w spłacie, konkretne zasady i terminy płatności oraz dodatkowe wymogi zwiększające bezpieczeństwo zawieranej transakcji, np. okresowe analizy, raporty. Nie ulega wątpliwości, że pewność otrzymania zapłaty podnoszą również wszelkie monity wysyłane niezwłocznie w przypadku nawet minimalnej zwłoki z płatnością. Ponadto zawsze można telefonicznie, za pośrednictwem faksu, e-maila czy innych środków przekazu przypominać odbiorcy o zbliżającym się terminie zapłaty za zamówienie. Zatem zwykła przezorność przedsiębiorcy, a nawet obawa o przyszłe wpływy, wynikające z zawieranej transakcji, może się okazać kluczem do wyeliminowania ryzyka powstawania zatorów płatniczych, wyłączając niektóre losowe przypadki związane ze swego rodzaju czynnikami makroekonomicznymi.

W sytuacjach gdy mamy do czynienia z zatorami płatniczymi na rynku, wiele przedsiębiorstw decyduje się na skorzystanie z usług firmy windykacyjnej. Jednak należy podkreślić, że działania te nie zawsze przynoszą zamierzony skutek i przedsiębiorstwo przeważnie nie jest w stanie odzyskać całości lub nawet części należności. Wówczas bardzo często firma zmuszona jest finansować swoją działalność z innych środków i wtedy specyficzną rolę odgrywa bank, który daje do dyspozycji swoim klientom różne narzędzia służące poprawie ich płynności finansowej. Należą do nich m.in. wspomniany kredyt obrotowy, a także faktoring, przy czym ten drugi nie jest zarezerwowany jedynie dla banków – usługi te mogą świadczyć wyspecjalizowane instytucje faktoringowe. Narzędzia te co prawda cechują się odpłatnością, jednak bardzo często stanowią jedyne wyjście z trudnej sytuacji, gdy zamrożone niejako środki pieniężne można uwolnić i regulować własne zobowiązania w terminie, a nieraz nawet realizować zamierzone inwestycje.

Badania pokazują, że polscy przedsiębiorcy najchętniej finansują swoją działalność ze środków własnych (80–90%). Jedynie wśród dostawców

usług finansowych widoczne jest trochę większe zainteresowanie pozostałymi instrumentami, takimi jak: obligacje, środki pozyskiwane przez inwestorów oraz inne, w tym faktoring. Popularny jest także kredyt, z którego korzysta mniej więcej 1/3 zainteresowanych i są to w większości kredyty zaciągane w bankach komercyjnych, ale firmy często też biorą kredyty w bankach spółdzielczych².

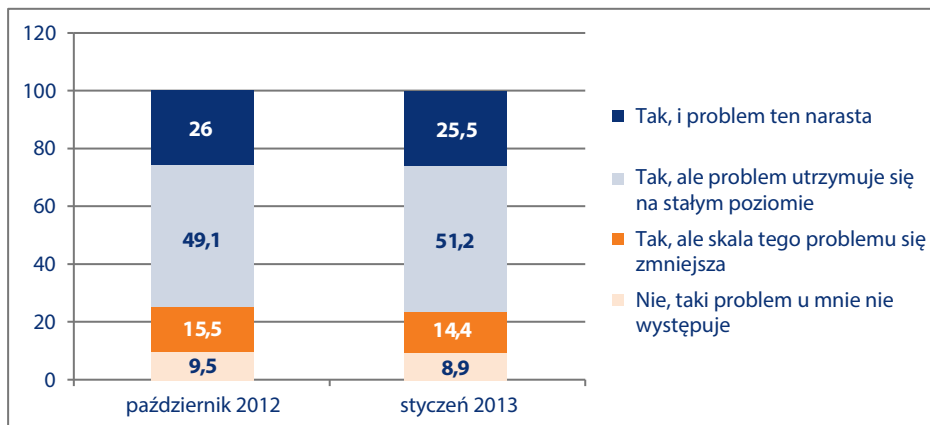
Wszystkie opisane działania oraz narzędzia mają na celu zmniejszenie negatywnego wpływu zjawiska zatorów płatniczych na przedsiębiorstwo. W trudnej sytuacji ważne jest bowiem zapewnienie bezpieczeństwa płatności także, a może przede wszystkim, z wykorzystaniem instrumentów finansowania dłużnego.

2.2. Portfel należności polskich przedsiębiorstw

W polskiej rzeczywistości problem zatorów płatniczych jest stosunkowo dobrze widoczny, jednak – jak pokazują dostępne statystyki – sytuacja raczej powoli zmierza ku poprawie. Bardzo ważne są odczucia przedsiębiorców, które pozwalają zobaczyć, jaka jest rzeczywista skala tego zjawiska. Według badań KPF i KRD ze stycznia 2013 roku co czwarty polski przedsiębiorca jest zdania, że problem ten narasta. Natomiast ponad połowa twierdzi, iż problem z regulowaniem zobowiązań przez kontrahentów utrzymuje się na stałym poziomie. 14,4% przedsiębiorców jest przekonanych, że występowanie opóźnień w otrzymywaniu należności się zmniejsza, a mniej niż 10% nie ma do czynienia z podobnymi problemami w swojej bieżącej działalności. Nie są to dane wyjątkowo optymistyczne z uwagi na fakt, że w październiku 2012 przedsiębiorcy, którzy nie dostrzegali tego zjawiska lub zmniejszała się jego skala, stanowili wyższy odsetek o blisko 2 p.p. Zatem ponad 90% polskich przedsiębiorców ma problem z nieterminowymi spłatami należności.

² Raport BIG. Wskaźnik bezpieczeństwa działalności gospodarczej, BIG „InfoMonitor”, marzec 2013.

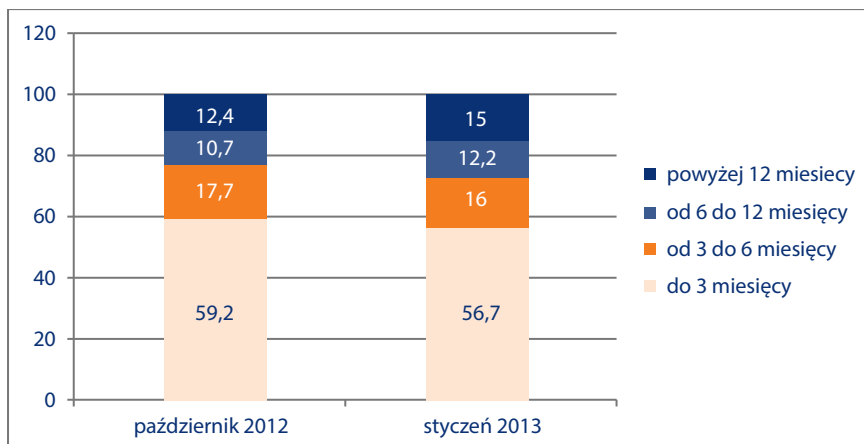
Wykres 1. Skala problemów z regulowaniem zobowiązań przez klientów/kontrahe-
ntów polskich przedsiębiorców – stan bieżący (w %).



Źródło: P. Białowolski, *Portfel należności polskich przedsiębiorstw*, Projekt badawczy Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce oraz Krajowego Rejestru Długów, styczeń 2013.

Sytuacja rysuje się podobnie, jeśli chodzi o przewidywania przedsiębiorców, spora część jest zdania, że opóźnienia w płatnościach wystąpią, pozostaje kwestia, w jakiej skali – większej, niezmienionej lub mniejszej niż do tej pory. Ponadto warto poddać analizie strukturę terminową należności przeterminowanych. W porównaniu z październikiem 2012 roku odsetek należności najbardziej przeterminowanych, czyli powyżej 12 miesięcy, wzrósł o około 2,5 p.p. i obejmuje obecnie 15% wszystkich należności. Spadł natomiast udział należności przeterminowanych do 3 miesięcy, lecz nadal stanowi ponad połowę (56,7%), przy czym średni okres przeterminowania wynosi 4,3 miesięcy.

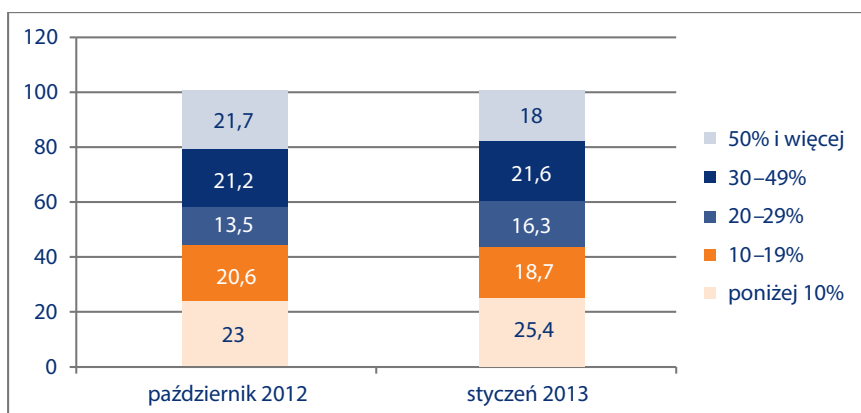
Wykres 2. Struktura terminowa należności przeterminowanych w polskich przedsiębiorstwach.



Źródło: P. Białowolski, *Portfel należności polskich przedsiębiorstw*.

Wykres 3. wskazuje na fakt, że przeciętnie odsetek należności nieregulowanych w polskich przedsiębiorstwach to aż 26,3%. Prawie co piąty przedsiębiorca posiada nieregulowanych minimum 50% przysługujących mu należności.

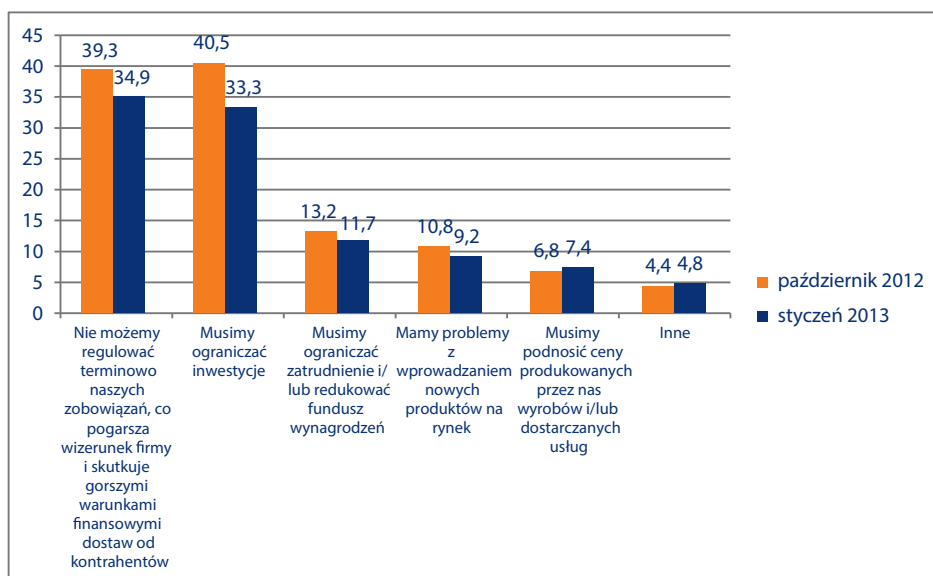
Wykres 3. Odsetek należności nieregulowanych w portfelu polskich przedsiębiorstw.



Źródło: P. Białowolski, *Portfel należności polskich przedsiębiorstw*.

W związku z nieregularną obsługą zobowiązań przez kontrahentów polskie firmy ponoszą pewne koszty, a także zmuszone są podejmować określone działania. Co trzecie przedsiębiorstwo musi ograniczać zaplanowane inwestycje, a jeszcze częściej zdarza się problem z obsługą własnych zobowiązań, co bez wątpienia wpływa negatywnie na wizerunek firmy w oczach kontrahentów, a także skutkuje gorszymi warunkami dostaw. Ponad 10% firm zmuszonych jest do redukcji zatrudnienia i/lub wynagrodzeń. Również około 10% ma problem z wprowadzaniem nowych produktów na rynek wskutek opóźnień w płatnościach. W porównaniu z październikiem 2012 roku wszystkie uwzględnione powyżej zachowania przedsiębiorstw zmniejszyły swój udział w całości pozostałych podejmowanych przez nie działań. Nieznacznie zwiększył się udział firm radzących sobie w inny sposób w takich sytuacjach, a także tych, które zmuszone są podnosić ceny swoich wyrobów lub usług.

Wykres 4. Odsetek przedsiębiorstw wskazujących na podejmowanie wybranych działań w związku z nieregularną obsługą zobowiązań przez klientów/kontrahentów.

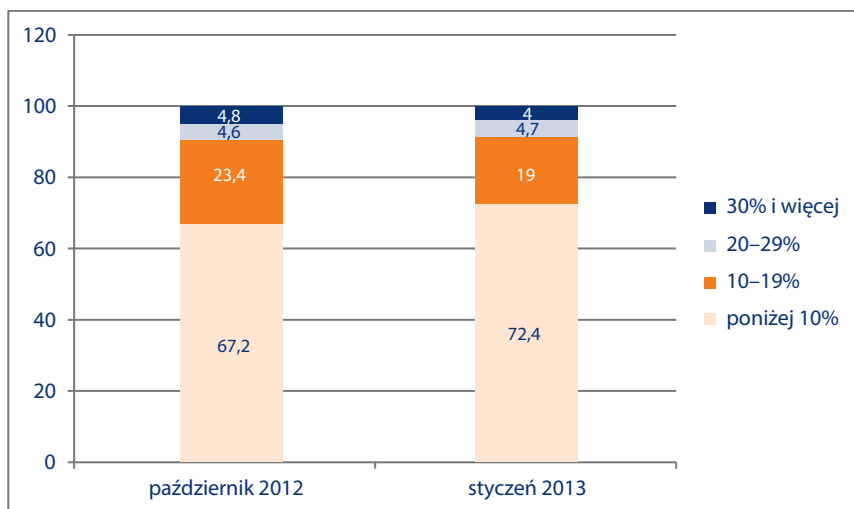


Źródło: P. Białowolski, *Portfel należności polskich przedsiębiorstw*.

Jednak nie ulega wątpliwości, że przedsiębiorstwa ponoszą spore koszty, będące wynikiem nieterminowych płatności. Średni koszt polskiego

przedsiębiorstwa borykającego się z tym problemem stanowi około 7,4% wszystkich wydatków i jest niższy o 0,9 p.p. w porównaniu z październikiem 2012 roku. Koszt ten u blisko 3/4 firm nie przekracza 10%. Natomiast minimum 30-procentowy jego udział w całości odnotowano u 4% przedsiębiorstw³.

Wykres 5. Odsetek przedsiębiorstw ponoszących w różny sposób obciążające je koszty w związku z nieregularną obsługą zobowiązań przez klientów/kontrahentów.



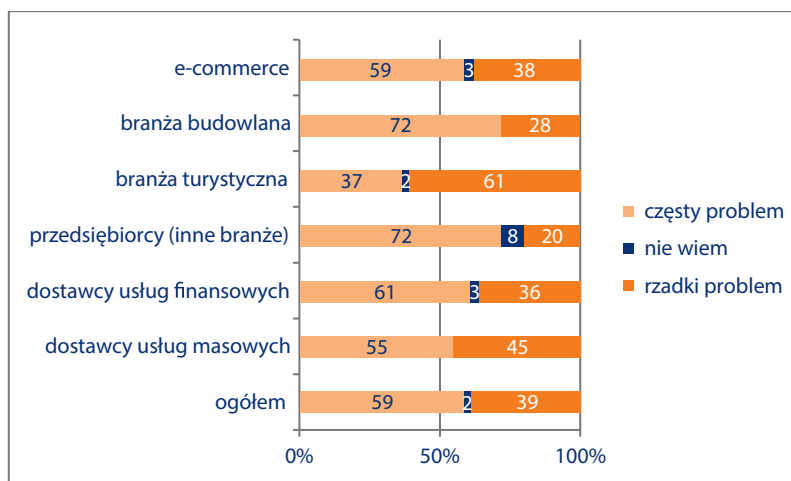
Źródło: P. Białowolski, *Portfel należności polskich przedsiębiorstw*.

Powyższa analiza dotycząca struktury należności akcentuje obecność problemu nieterminowego regulowania zobowiązań w polskiej rzeczywistości. Jednak zaprezentowane statystyki wskazują na znaczny spadek kosztów związanych z tym problemem, co pozwala wysnuć wniosek, że nawet przy wzroście skali tego zjawiska przedsiębiorstwa w Polsce wydają mniej na jego obsługę i ewentualne zmniejszenie skutków, jakie może on wywołać, a to napawa optymizmem.

³ P. Białowolski, *Portfel należności polskich przedsiębiorstw*, Projekt badawczy Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce oraz Krajowego Rejestru Długów, styczeń 2013.

Trochę inne spojrzenie – z uwzględnieniem podziału na branże – prezentują statystyki Biura Informacji Gospodarczej „InfoMonitor”, obejmujące dane z lutego 2013 roku.

Wykres 6. Ocena problemu nieterminowego regulowania należności wśród polskich przedsiębiorców (N = 400).



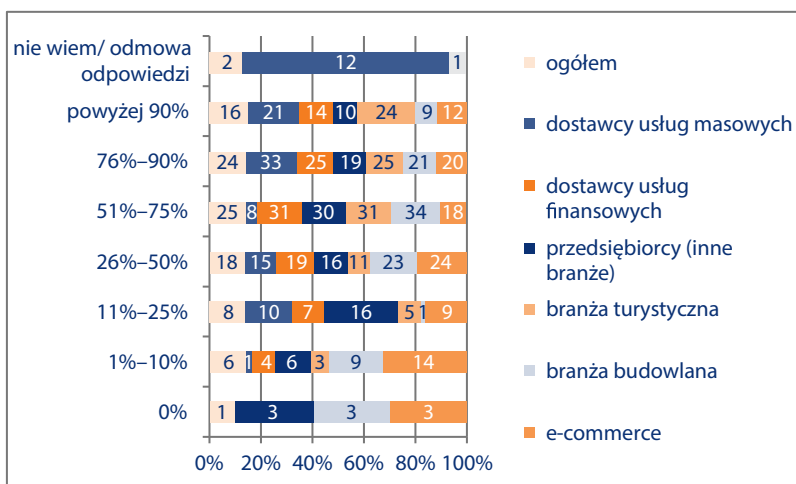
Źródło: Raport BIG. Wskaźnik bezpieczeństwa działalności gospodarczej, BIG „InfoMonitor”, marzec 2013.

Nieterminowo spływające płatności stanowią poważną przeszkodę w prowadzeniu działalności gospodarczej w Polsce dla 83% ankietowanych podmiotów, co jest widoczne zwłaszcza w branżach budowlanej, finansowej oraz w handlu elektronicznym. Około 60% przedsiębiorców ogółem spotyka się z częstymi opóźnieniami w regulowaniu zobowiązań, przy czym w branży turystycznej odsetek ten jest sporo niższy i wynosi 37%, natomiast dla branży budowlanej jest on najwyższy – sięga 72%. Wynik ogólny jest aż o 12 p.p. wyższy niż ten wyliczony pod koniec 2012 roku. Wśród dostawców usług finansowych ponad połowa wskazuje na częsty problem kontrahentów z nieterminowymi płatnościami i jest to wzrost o 29 p.p. w porównaniu z badaniem z grudnia 2012 roku.

Znacznie bardziej pozytywny wymiar ma badanie dotyczące oceny zdolności kontrahentów do regulowania bieżących zobowiązań. Prawie 2/3 wszystkich przedsiębiorców uważa, że ich partnerzy biznesowi cechują się wysoką zdolnością do regulowania bieżących zobowiązań. Jednak najsla-

biej jest ona oceniana w branży budowlanej, w której 47% respondentów wskazało na zdecydowanie niską zdolność swoich odbiorców, podobnie jak dostawcy usług masowych.

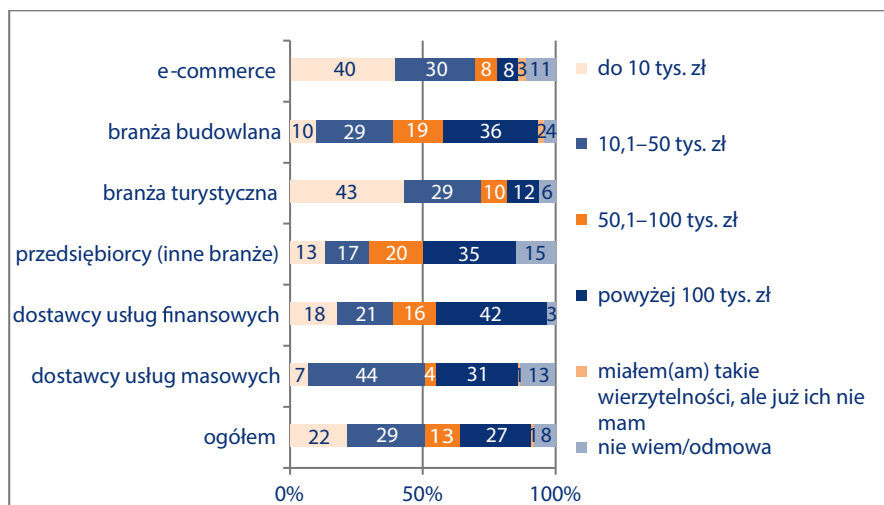
Wykres 7. Odsetek należności polskich przedsiębiorstw płaconych w terminie.



Źródło: Raport BIG. Wskaźnik bezpieczeństwa działalności gospodarczej.

Ponadto pod koniec lutego 2013 roku zmalała liczba przedsiębiorstw, których przynajmniej 75% wszystkich należności jest regulowana w terminie. Może to być przesłanką do wysnucia wniosku, że sytuacja przedsiębiorstw na polskim rynku niekoniecznie zmierza ku poprawie. Jednak obecnie liczebność tej grupy spadła o 4 p.p. – do 40%. Analizując ten aspekt, można stwierdzić, że w najgorszym położeniu ponownie znajduje się branża budowlana oraz branża e-commerce, wśród których tylko mniej więcej 1/3 przedsiębiorców otrzymuje ponad 75% swoich należności w terminie, a pozostali muszą się zadowolić niższym odsetkiem ściąganych należności lub ich brakiem. Najlepiej sytuacja przedstawia się w branży usług finansowych, w której ponad połowa jest w stanie wyegzekwować minimum 75% zaległych płatności. Podobnie wygląda to w branży turystycznej, w której przedsiębiorcy w ogóle nie mają do czynienia z nieściągalnymi należnościami. Co czwarte przedsiębiorstwo jest w stanie odzyskać od 51% do 75% płatności.

Wykres 8. Szacunkowy poziom zadłużenia wobec przedsiębiorstw w Polsce.



Źródło: Raport BIG. Wskaźnik bezpieczeństwa działalności gospodarczej.

Analizując szacunkowy poziom zadłużenia kontrahentów wobec firmy, jednoznacznie można stwierdzić, że prawie każde polskie przedsiębiorstwo boryka się z problemem nieterminowych spłat, ponieważ tylko 1% przedsiębiorców ogółem zdołał wyeliminować takie wierzytelności ze swojego portfela. Pozostałej większości wciąż przysługują należności na wysokie kwoty. Aż 27% twierdzi, że suma przeterminowanych wierzytelności przekracza 100 tys. zł, jednak jest to wynik o 10 p.p. niższy w porównaniu z końcem 2012 roku. Mniej więcej połowa deklaruje, iż suma ta nie przekracza 50 tys. zł. Z pewnymi niekorzystnymi szacunkami można się spotkać w branży budowlanej oraz u dostawców usług masowych, a także dostawców usług finansowych, w których mniej więcej 1/3 przedsiębiorców ocenia wartość należności, z jakimi zalegają kontrahenci, na wyższą niż 100 tys. zł, a zaledwie około 10% deklaruje sumę tych wierzytelności na kwotę nie wyższą niż 10 tys. zł. Natomiast w branży turystycznej oraz handlu elektronicznym sytuacja przedstawia się zgoła inaczej – aż 70% przedstawicieli tych branż należy się nie więcej niż 50 tys. zł tytułem nieterminowo regulowanych płatności. Trzeba jednak podkreślić fakt, że branże te cechują się przeważnie koniecznością natychmiastowej zapłaty

całości, więc bardzo często nie ma tam pola do powstania jakiegokolwiek wierzitelności⁴.

Na podstawie powyższych analiz można dojść do wniosku, że branżą najbardziej narażoną na zetknięcie się z problemem zatorów płatniczych jest branża budowlana, w której przeterminowane należności są sporym utrudnieniem. Spora część polskich przedsiębiorców ogółem dostrzega powagę sytuacji i swoje niedobory finansuje obcymi środkami, pochodzącymi z banków. Niejednokrotnie są oni zmuszeni do takich działań z uwagi na spory udział należności przeterminowanych o minimum 1 rok. Taki stan z jednej strony niepokoi, ale z drugiej cieszy fakt, że sytuacja przedstawia się korzystniej niż kilka miesięcy temu – także z uwagi na spadek kosztów związanych z tą niekorzystną strukturą.

2.3. Płynność finansowa i jej rola w przedsiębiorstwie

Bez wątplenia można stwierdzić, że płynność finansowa odgrywa kluczową rolę w przedsiębiorstwie, ma wymiar wielopłaszczyznowy, a jej zachwianie oddziałuje na wszystkie sfery w prowadzonym biznesie. Firma może utracić płynność, czyli zdolność do terminowego regulowania zobowiązań, z uwagi na pewne czynniki zewnętrzne, na które nie ma wpływu i które wynikają z jakichś niezależnych, umiejscowionych poza przedsiębiorstwem, czasem losowych sytuacji, np. zmiany regulacji podatkowych. Także czynniki wewnętrzne, wynikające z praktyk i decyzji podjętych w obrębie przedsiębiorstwa, oddziałują na stan finansów przedsiębiorstwa, np. nadmierne wydłużanie terminów płatności, uzależnienie od jednego źródła finansowania czy zamrożenie środków w niepracujących aktywach. Istnieje wiele możliwości mogących zapewnić poprawę płynności finansowej, jednak trzeba pamiętać o tym, że tylko sprawne zarządzanie finansami firmy i swego rodzaju elastyczność w tej działalności zapewnia widoczne efekty. Do pomocnych narzędzi należy przede wszystkim wspomniany i szeroko rozumiany monitoring należności, a także szybkie i efektywne ich odzyskiwanie. Wszystkie zamrożone środki pieniężne powinny być skutecznie upłynniane bez generowania dotkliwych kosztów. Kluczem jest także odpowiednia polityka przyznawania kredytów kupieckich, której

⁴ Raport BIG. Wskaźnik bezpieczeństwa działalności gospodarczej, BIG „InfoMonitor”, marzec 2013.

wprowadzenie sprecyzowałoby konieczne warunki i skutki tego działania oraz różnorodność i właściwy dobór źródeł finansowania. Wszystkie te działania są przejawem troski o szybki obieg pieniądza w przedsiębiorstwie. Przejawia się on właśnie w minimalizacji stanu zapasów, premiowaniu szybkich płatności, monitorowaniu płatności od klientów, odpowiedzialnej polityce kredytu kupieckiego oraz szybkim upłynnieniu należności, co po części oferuje firmie faktoring. To jedna z dróg prowadzących do uwolnienia środków pieniężnych zamrożonych w aktywach. W tym celu do dyspozycji przedsiębiorstwa jest również leasing zwrotny środków trwałych albo windykacja należności przeterminowanych. Przedsiębiorstwo może także podejmować inne działania nakierowane na poprawę płynności i utrzymanie względnie stabilnej sytuacji finansowej w firmie, jak np. sprzedaż nierotujących zapasów, sprzedaż lub dzierżawa zbędnych środków trwałych lub udzielanie skonta za szybką płatność i skrócenie okresu, na jaki przyznaje kredyt kupiecki.

Trzeba podkreślić, że rozważne kierowanie przedsiębiorstwem, które ma na uwadze przede wszystkim zapewnienie mu permanentnej płynności w sferze finansowej, jest czynnikiem mającym na celu również eliminowanie zatorów płatniczych. Jako że ich konsekwencje mogą być naprawdę poważne, należy odpowiednio kształtować zarówno stronę pasywów, jak i aktywów w firmie oraz ostrożnie podejmować decyzje co do struktury kapitału i relacji kapitałów własnych do kapitałów obcych.

2.4. Konsekwencje zatorów płatniczych

Zatory płatnicze mogą wywołać najróżniejsze konsekwencje, które prowadzą do hamowania rozwoju gospodarczego całego kraju. Zatory płatnicze zwykle występują w natężeniu i wtedy właśnie stanowią największy problem, trudny do rozwiązania i przezwyciężenia. Począwszy od pojedynczych problemów z terminowym regulowaniem płatności, bardzo często kończy się na niekorzystnym zjawisku oddziałującym na szerszą skalę. Jako że zatory płatnicze trudno jest wyeliminować do końca z uwagi na aspekty psychologiczne i celowe opóźnienia w spłacie, problem ten staje się poważny i zaczyna narastać. Dlatego istotna jest skuteczna walka z zatorami płatniczymi, a także skuteczne im zapobieganie.

Chyba najbardziej oczywistym i najważniejszym skutkiem tego zjawiska jest utrata płynności firmy, a w konsekwencji ograniczenie sprzedaży.

Koniecznością może się okazać podwyższenie cen oferowanych produktów i usług. Jednak to posunięcie wiąże się już z utratą części klientów mogących zniechęcić się z uwagi na wzrost ponoszonych wydatków. Taka sytuacja wzmaga zahamowanie dalszego rozwoju firmy. Bardzo często dochodzi również do zmniejszenia zatrudnienia oraz płac. W przypadku problemów z płynnością finansową przedsiębiorstwa powszechnie znane „cięcia” wydają się stosunkowo prostym i dość szybkim rozwiązaniem, nastawionym na poprawę sytuacji firmy. Ponadto w sytuacji występowania zatorów płatniczych na rynku wielu przedsiębiorców także zalega ze zobowiązaniami wobec Skarbu Państwa. Należy także pamiętać, iż zjawiska te w większości przypadków dotyczą konieczności poszukiwania nowych źródeł finansowania, czyli zaciągania kredytów lub pożyczek. Wówczas ewidentnie zwiększają się koszty prowadzonej działalności gospodarczej. Poważnym skutkiem zatorów płatniczych wśród przedsiębiorstw jest także fakt, że one same nie są w stanie terminowo regulować zobowiązań wobec swoich dostawców, mając równocześnie trudności z bieżącym zarządzaniem biznesem.

Można zatem powiedzieć, że zatory płatnicze początkowo uderzają w pojedyncze przedsiębiorstwa, lecz w konsekwencji oddziałują na cały rynek i jest to oddziaływanie na wielu płaszczyznach. Na zatorach płatniczych tracą zarówno pracownicy, jak i klienci, dostawcy, odbiorcy, a nawet państwo. Kluczowa jest odpowiednia działalność przedsiębiorców minimalizująca ryzyko powstania zatorów płatniczych oraz – w przypadku ich wystąpienia – ograniczająca negatywny ich wpływ na gospodarkę krajową.

2.5. Regulacje prawne mające przeciwdziałać zatorom płatniczym

Analizując zjawisko zatorów płatniczych, trzeba zaznaczyć, że niedawno wprowadzono odpowiednie regulacje prawne (będące wynikiem wdrożenia dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/7/UE z dnia 16 lutego 2011 roku w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych) w postaci znowelizowanej Ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych z dnia 8 marca 2013, mające na celu walkę z tym problemem. Stare przepisy okazały się niewystarczające w zakresie skutecznego dyscyplinowania dłużników i zostały rozszerzone m.in. o zakres podmiotowy. Nowa ustawa opiera się przede wszystkim na krótkich terminach płatności w odniesieniu do stron umowy i swoim zakresem

obejmuje podmioty publiczne, osoby prowadzące działalność i przedsiębiorców z państw członkowskich Unii Europejskiej, państw członkowskich Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA) stron umowy o Europejskim Obszarze Gospodarczym lub Konfederacji Szwajcarskiej⁵; jednakże ze sfery swojego oddziaływania wyłącza konsumentów.

Według nowych przepisów termin płatności określony w umowie między przedsiębiorstwami nie może być dłuższy niż 60 dni, po spełnieniu odpowiednich warunków może zostać wydłużony. Wierzyciel ma prawo naliczyć odsetki w wysokości odsetek od zaległości podatkowych, gdy dłużnik nie respektuje warunków umowy dotyczących terminowości wpłat lub strony ustaliły zbyt długi termin płatności należności przy istnieniu sprzeczności ze społeczno-gospodarczym celem umowy i zasadami współżycia społecznego. W przypadku gdy dłużnikiem jest podmiot publiczny – z uwagi na stosunkowo stabilne dochody – maksymalny termin zapłaty wynosi 30 dni i może ulec wydłużeniu do 60 dni, jeżeli nastąpi obustronna zgoda podmiotów transakcji, a w transakcjach handlowych, w których dłużnikiem jest podmiot publiczny leczniczy, termin ten zasadniczo nie może przekraczać 60 dni. Jednakże istnieje również możliwość naliczania odsetek ustawowych, gdy termin zapłaty nie został określony w umowie. Wówczas wierzycielowi, bez wezwania, po upływie 30 dni owe odsetki przysługują. Powyżej wymienione terminy liczone są od dnia otrzymania faktury bądź dostarczenia towaru czy wykonania usługi. Ustawa wprowadza także maksymalny 30-dniowy termin przeznaczony na weryfikację i badanie zgodności towaru/usługi z zawartą umową. Dokument przewiduje również tzw. stałą rekompensatę za koszty dochodzenia należności, poniesione przez wierzyciela w wysokości równoważności 40 euro, wyrażonej w złotych. Jeżeli koszty okażą się wyższe, wierzycielowi przysługuje zwrot całości kosztów pomniejszonych o tę kwotę. Podstawę naliczania odsetek lub określania wysokości kosztów stanowi zasadniczo całość świadczenia pieniężnego, chyba że zgodnie z umową jego spłata następuje w ratach, wówczas wszelkie opłaty nalicza się od niezapłaconej części.

Zawarte w ustawie przepisy mają na celu przede wszystkim swoiste zdyscyplinowanie stron umowy, a także zabezpieczenie wierzyciela, który w sytuacji pogłębiających się zatorów płatniczych ponosi większe ryzyko, oraz zwiększenie bezpieczeństwa transakcji i całego obrotu gospodarczego.

⁵ Ustawa z dnia 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych.

Dochodzenie roszczeń odbywa się w postępowaniu nakazowym, co skraca jego czas i zmniejsza koszty ponoszone przez strony. Ponadto nowa ustawa z uwagi na przyspieszenie regulowania terminów płatności powinna znacznie ograniczyć zakres i częstotliwość występowania tego zjawiska, a przez to poprawić zarówno płynność finansową przedsiębiorstw, jak i ich rentowność.

3. Faktoring w odniesieniu do zatorów płatniczych w Polsce

3.1 Koszty i korzyści dla przedsiębiorstwa wynikające z zastosowania faktoringu

Jak powszechnie wiadomo, wszystko ma zarówno swoje zalety, jak i wady. Podobnie jest z faktoringiem, który wiąże się z określonymi korzyściami oraz kosztami. Do podstawowych kosztów należą oczywiście koszty finansowe, które musi ponieść przedsiębiorstwo w związku z zawarciem umowy z faktorem. W praktyce składają się na nie przede wszystkim prowizje – przygotowawcza (pobierana od kwoty głównego limitu faktoringowego) oraz serwisowa, czyli administracyjna (od każdej faktury), a także odsetki od wykorzystanej kwoty finansowania lub dyskonto czy inne opłaty administracyjne. Jednak poniższa tabela przedstawia opłaty pobierane przez faktora, które wynikają z funkcji, jakie pełni faktoring.

Tabela 2. Opłaty pobierane przez faktora.

OPŁATY FAKTORINGOWE		
Prowizja	Odsetki	Opłaty dodatkowe
przygotowawcza	zwykłe – zaliczkowanie	wstępna
administracyjna	umowne – okres tolerancji	za zmianę warunków umowy
<i>za del credere</i>	umowne – od umownego terminu	za raporty z wywiadowni
	umowne – dodatkowe kredytowanie faktoranta lub dłużnika	za pomoc w windykacji
	przeteterminowane – po terminie z faktury lub umownym	za korekty faktur

Źródło: opracowanie własne na podstawie – K. Kreczmańska-Gigol, *Opłacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa: „Difin”, 2007, s. 94.

Zarówno prowizja przygotowawcza, jak i administracyjna oraz wszystkie opłaty dodatkowe wiążą się z administracyjną funkcją faktoringu. Na wysokość tychże prowizji wpływ ma przede wszystkim pracochłonność odpowiedniej obsługi transakcji. Natomiast prowizja za *del credere*, będąca efektem funkcji zabezpieczającej, wiąże się z przejmowanym przez faktora ryzykiem i jej wysokość zależy właśnie od jego wielkości. Zatem pobierana jest tylko w przypadku zawarcia transakcji z zakresu faktoringu pełnego lub mieszanego – od każdej wykupionej faktury. Wszystkie wymienione w tabeli 2. odsetki związane są z finansowaniem faktoranta, więc bezpośrednio wynikają z finansowej funkcji faktoringu. Natomiast do opłat dodatkowych zalicza się także opłaty związane z usługami dodatkowymi, które mogą świadczyć instytucje faktoringowe⁶.

Powyższe koszty finansowe zależą przede wszystkim od ryzyka, jakie niesie ze sobą dana transakcja, od kwoty finansowania, rodzaju faktoringu, nakładu pracy faktora, a także od marży zysku, jaką faktor może ustalić indywidualnie. Wszystko to sprawia, że usługa faktoringowa najczęściej wiąże się z wyższymi opłatami niż np. w przypadku kredytu bankowego. Powszechnie panuje również przeświadczenie, że podpisanie umowy z wyspecjalizowaną instytucją faktoringową jest wyrazem pewnej słabości i swego rodzaju problemów w przedsiębiorstwie. Jako że faktor często świadczy usługi dodatkowe na rzecz faktoranta, zdarza się, że przedsiębiorstwo staje się dość uzależnione od instytucji faktoringowej, a to z kolei może nieraz powodować problemy w bieżącej organizacji firmy, np. w przypadku konfliktu między stronami, z czym wiążą się także trudności w przepływie informacji między stronami. Korzystanie z usług faktora potencjalnie wpływa tym samym na osłabienie powiązań pomiędzy odbiorcą a dostawcą, gdyż stanowi on zwykle trzecią – obcą – osobę we wzajemnych stosunkach pomiędzy kontrahentami. Ponadto warto zaznaczyć, że faktoring nie adaptuje się dobrze we wszystkich branżach, nie do końca jest to usługa uniwersalna. Zatem przed podjęciem współpracy z faktorem przedsiębiorstwo powinno dobrze przeanalizować swoją sytuację oraz otoczenie, w którym działa⁷.

⁶ J. Ostaszewski, T. Cicirko, K. Kreczmańska-Gigol, P. Russel, *Finanse spółki akcyjnej*, wyd. 3 rozsz., Warszawa: „Difin”, 2009, s. 149–150.

⁷ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, Warszawa: „Difin”, 2010, s. 49.

Jeśli chodzi o korzyści wynikające z faktoringu, to bez wątpienia znajdzie się ich dużo więcej niż kosztów, jakie przedsiębiorstwo musi ponieść, a zwłaszcza jeśli pod uwagę bierzemy jedynie te odniesione do faktoranta. Oczywiście zaletą tej usługi jest wielokrotnie podkreślane zwiększenie płynności finansowej przedsiębiorstwa poprzez skrócenie rotacji należności i/lub wydłużenie cyklu zobowiązań. Tym samym – w przeciwieństwie do kredytów i pożyczek – może to skutkować poprawą rentowności mierzonej różnymi wskaźnikami, na które często składają się m.in. wysokość należności i zobowiązań, a na ich zmniejszenie oddziałuje narzędzie w postaci faktoringu. Pośrednio wpływa ono także na wzrost obrotów, gdyż przedsiębiorstwo jest w stanie utrzymać bądź rozszerzać skalę swojej działalności i inwestować w rozwój. Ponadto faktoring właściwy lub mieszany stanowi niejako ochronę wierzyciela przed niewypłacalnością dłużnika, zatem występuje znaczne ograniczenie ryzyka prowadzonej działalności gospodarczej. Korzystanie z tej nowoczesnej usługi może również oznaczać pewną redukcję zatrudnienia w ramach usług administracyjnych, co skutkuje zmniejszeniem kosztów generowanych przez przedsiębiorstwo. Pewną korzyścią dla faktoranta jest również gama usług dodatkowych, np. usług prawnych, proponowanych przez instytucję faktoringową. Trzeba zaznaczyć, że mniejszym przedsiębiorstwom dużo łatwiej uzyskać dostęp do faktoringu aniżeli do kredytu z uwagi na prostsze procedury i mniejszą ilość formalności oraz brak konieczności ustanowienia odpowiednich zabezpieczeń. Zatem faktoring stanowi bardzo dobrą alternatywę dla kredytu, która stwarza możliwość finansowania przede wszystkim mniejszych firm⁸.

Poprzez współpracę z faktorem przedsiębiorstwo jest w stanie precyzyjniej określać swoje przychody i wydatki z uwagi na przejrzystą informację oraz przewidywalne, terminowe wpływy od faktora. Przy czym wszelkie koszty związane z obsługą firma ma prawo wliczyć w swoje koszty finansowe, a pozyskanie owego kapitału nie jest równoznaczne z utratą części własności na rzecz obcych inwestorów. Dzięki terminowym lub przedterminowym spłatom zobowiązań faktorant jest w stanie zawierać umowy na korzystniejszych warunkach. Faktor po szczegółowej analizie kontrahentów faktoranta jest w stanie wyeliminować tych niewiarygod-

⁸ J. Grzywacz, *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, wyd. 5 rozsz. i zaktual., Warszawa: „Difin”, 2006, s. 207.

nych, co pozwala przedsiębiorstwu pozyskiwać zwykle rzetelnych partnerów w biznesie. Jednak wśród typowych korzyści płynących z faktoringu wymieniane jest bardzo często ograniczanie zjawiska zatorów płatniczych, co w nawiązaniu do tematu pracy wydaje się bardzo istotnym faktem. Powyższe oczywiście ma wpływ na poprawę sytuacji finansowej w całej gospodarce oraz możliwość oferowania konkurencyjnych warunków wobec alternatywnych narzędzi zapewniających przedsiębiorstwu odpowiedni stan płynności finansowej⁹.

3.2. Specyfika rynku faktoringowego w Polsce

Wszelkie dostępne dane wskazują na fakt, że rynek usług faktoringowych nie jest dość dobrze znany polskim przedsiębiorcom, ale cały czas się rozwija. W celu oceny wielkości, zakresu oddziaływania oraz specyfiki tego rynku można się oprzeć na statystykach udostępnionych przez Główny Urząd Statystyczny oraz Polski Związek Faktorów.

W odniesieniu do danych zaprezentowanych przez GUS w 2011 roku mniej więcej po równo rozkładały się proporcje co do liczby instytucji bankowych (19) oraz niebankowych (20), prowadzących działalność faktoringową na terenie Polski. Od 2007 roku powstało znacznie więcej instytucji zajmujących się działalnością faktoringową, co może nasuwać wnioski wyjaśniające tę sytuację oraz dotyczące prawdziwości tezy, że w czasach kryzysu i zatorów płatniczych wzrasta popyt na ich usługi. Na polskim rynku usług faktoringowych w 2011 roku działały zarówno spółki akcyjne, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, jak i spółki funkcjonujące w grupie kapitałowej zorganizowanej w formie spółki akcyjnej bądź spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, przy czym w każdym z tych typów większość stanowią spółki z przewagą kapitału zagranicznego¹⁰. W tabeli 3. przedstawiono specyfikację konkretnych usług, jakie świadczyły wyspecjalizowane instytucje faktoringowe, czyli banki komercyjne, oraz firmy działające w Polsce w roku 2011.

⁹ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w Polsce 2010*, s. 48.

¹⁰ *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2011 r. Raport Głównego Urzędu Statystycznego*, Warszawa: GUS, 2012.

Tabela 3. Charakterystyka działalności badanych podmiotów i zakres prowadzonych usług faktoringowych w 2011 roku.

Wyszczególnienie	Liczba podmiotów		
	Ogółem	Banki	Firmy faktoringowe
Ogółem	39	19	20
Faktoring – jedyny rodzaj działalności	7	1	6
Faktoring – działalność dominująca	10	1	9
Faktoring – działalność uboczna	22	17	5
Przyjęcie ryzyka wypłacalności dłużnika	32	16	16
Wypłacanie zaliczek na poczet przyszłych należności	26	10	16
Udzielanie pożyczek na pozostałe środki obrotowe	10	5	5
Monity do dłużników zalegających ze spłatą	35	17	18
Monitorowanie stanu wypłacalności odbiorców	29	12	17
Ocena wiarygodności kredytowej dłużnika	29	15	14
Dokonywanie rozliczeń wzajemnych transakcji bezgotówkowych	19	10	9
Prowadzenie kont rozliczeniowych klientów	26	15	11
Sporządzanie wyciągów z kont	24	16	8
Windykacja przedsądowa	28	12	16
Windykacja sądowa	22	6	16
Finansowanie	33	17	16

Źródło: Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2011 r. Raport Głównego Urzędu Statystycznego, Warszawa: GUS, 2012, s. 7.

W analizowanym roku ponad połowa instytucji zajmujących się świadczeniem usług faktoringowych traktowała je jako działalność uboczną. Jednak, jeśli brać pod uwagę jedynie instytucje niebankowe, to większość stanowiły te, dla których faktoring był działalnością dominującą. Zaledwie jeden bank w Polsce zajmował się tylko i wyłącznie faktoringiem. Prawie wszystkie takie instytucje miały w swojej ofercie faktoring właściwy – w równej liczbie: zarówno banki, jak i firmy faktoringowe – oraz finansowanie działalności faktoranta. Ponad połowę, lecz w mniejszym stopniu, stanowiły banki, oferowały także faktoring zamówieniowy. Znaczna część instytucji świadczących usługi faktoringowe kompleksowo analizowała sytuację dłużnika, a także zajmowała się windykacją przedsądową. Mniej-

szość z nich proponowała również dokonywanie rozliczeń wzajemnych transakcji bezgotówkowych, windykację sądową oraz sporządzała wyciągi z kont.

Główny Urząd Statystyczny dysponuje dość szczegółowymi danymi, dotyczącymi rodzajów transakcji faktoringowych, uwzględniając moment zapłaty za kupioną wierzytelność. Stosunkowo rzadko stosowany był faktoring wymagalnościowy – jego udział najczęściej nie przekraczał 20% i oferowało go zaledwie 8 instytucji faktoringowych, w tym 6 banków. Blisko połowa wszystkich instytucji faktoringowych, działających w Polsce w roku 2011, zajmowała się także faktoringiem przyspieszonym, z czego 13 były bankami, a 4 – firmami faktoringowymi. Odwrotna proporcja występowała przy faktoringu zaliczkowym, który znajdował się w ofercie 18 firm faktoringowych i 14 banków, przy czym w większości tych instytucji obejmował on 80–100% zleceń.

Ponadto aż 26 podmiotów oferowało wówczas wyłącznie faktoring jawny, a 10 zajmowało się faktoringiem tajnym tylko okazjonalnie. Trzy instytucje faktoringowe proponowały klientom także faktoring półjawny, natomiast żadna nie oferowała tylko faktoringu tajnego. Stąd wniosek, że w polskich realiach nie ma większej potrzeby utrzymania faktu zawarcia umowy faktoringowej w tajemnicy przed dłużnikiem.

Jeśli analizować rodzaje faktoringu, to GUS udostępnia również dane grupowane pod względem liczby faktur wykupionych w ciągu roku według kryterium skali przejętego ryzyka – czyli faktoringu właściwego i niewłaściwego. W 2011 roku ponad 4000 umów zawartych było w ramach faktoringu krajowego, a zaledwie 181 wynikało z faktoringu zagranicznego. W przypadku banków komercyjnych doszło do skutku prawie cztery razy mniej transakcji z dziedziny krajowego faktoringu bez regresu w porównaniu do faktoringu z regresem. Podobna zależność widoczna jest w przypadku firm faktoringowych, lecz ta dysproporcja była nieznacznie mniejsza. Ponadto zauważyć można, że najwięcej transakcji zawierały przedsiębiorstwa o wysokich sumach bilansowych, a prawidłowość ta dostrzegalna była zarówno w przypadku faktoringu krajowego, jak i zagranicznego. Wartość tych transakcji łącznie w 2011 roku wyniosła ponad 95 mld zł, z czego około 51 mld zł wygenerowały banki komercyjne. Mimo przewagi liczby umów w ramach krajowego faktoringu z regresem, ich wartość była o około 1,5 mld zł niższa niż w przypadku faktoringu krajowego bez regresu. Wartość transakcji wynikających z faktoringu zagranicznego wyniosła blisko

16 mld zł i w większości złożyły się na nią transakcje zawarte przez firmy faktoringowe. Instytucje faktoringowe zaangażowały łącznie blisko 13 mld zł środków w roku 2011, z czego ponad połowę stanowiły środki banków komercyjnych udostępnione przedsiębiorstwom przede wszystkim w ramach transakcji faktoringu krajowego¹¹.

Analizując liczbę faktorantów według wielkości obrotów z faktorem, można stwierdzić, że w porównaniu z rokiem poprzednim nastąpił wzrost liczby klientów o 18% i ostatecznie z usług faktora skorzystało ponad 6000 faktorantów – wzrosła zarówno liczba klientów banków, jak i firm faktoringowych. O 10 spadła jedynie liczba faktorantów firm faktoringowych, osiągających obroty wartości 20–50 mln zł. We wszystkich instytucjach faktoringowych obroty największej części klientów nie przekraczały 1 mln złotych. Nieznacznie mniej faktorantów zleciło faktorom usługi na kwotę do 5 mln zł. Stosunkowo niewiele, bo około 400 klientów posiadało obroty z faktorem wyższe niż 50 mln zł, przy czym około 2/3 tych faktorantów stanowili klienci banków komercyjnych.

Bardzo istotna, a zarazem ciekawa jest statystyka dotycząca liczby faktorantów według rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej. Mniej więcej 1/3 związana była z przetwórstwem przemysłowym i w większości byli to klienci banków. Równie popularnymi branżami były handel hurtowy i detaliczny oraz naprawa pojazdów samochodowych. Pozostałe branże nie były aż tak licznie reprezentowane w usługach faktoringowych, ale do częściej spotykanych należą również budownictwo, transport i gospodarka magazynowa, a także pozostała działalność usługowa. Klientami instytucji faktoringowych najrzadziej byli faktoranci prowadzący działalność związaną z kulturą, rozrywką i rekreacją, dostawą wody, gospodarowaniem ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją, edukacją, jak również opieka zdrowotna i pomoc społeczna. Uzasadnia to fakt, że w tych branżach rzadko kiedy tworzy się pole do powstawania znacznie obciążających należności czy zobowiązań. Ponadto ważne wydaje się spostrzeżenie, że w ramach działalności faktoringowej banki komercyjne pozyskiwały większą liczbę klientów z sektora rolniczego i szeroko pojętego przemysłu. Jeśli chodzi o faktorantów związanych z usługami raczej nowoczesnymi, kierowali oni swoje kroki raczej do firm faktoringowych, dotyczy to np. komunikacji i informacji, działalności profesjonalnej, naukowej

¹¹ Tamże.

i technicznej czy organizacji i zespołów eksterytorialnych. Administracja publiczna i obrona narodowa oraz obowiązkowe zabezpieczenia społeczne to dziedziny, w których banki obsługiwały wszystkich zainteresowanych faktorantów.

Główny Urząd Statystyczny różnicuje również klientów wyspecjalizowanych instytucji faktoringowych w Polsce w 2011 roku względem województw, w jakich zarejestrowali działalność. Stąd można wysnuć wniosek, że faktoring był stosunkowo mało popularny wśród faktorantów ze wschodnich województw kraju – podlaskiego oraz podkarpackiego. Sytuacja wyglądała podobnie w województwach: lubuskim i świętokrzyskim. Być może był to skutek niewiedzy tamtejszych przedsiębiorców w kwestii istnienia faktoringu lub braku konieczności ściągania należności. Najwięcej transakcji w tej dziedzinie zawarto z faktorantami pochodzącymi z województw mazowieckiego, śląskiego i wielkopolskiego. Około 200 klientów miały w roku 2011 instytucje faktoringowe w województwach: dolnośląskim, kujawsko-pomorskim oraz łódzkim, co świadczy o stosunkowo sporym zainteresowaniu faktoringiem. Ponadto w województwie lubelskim występuje wyraźna dysproporcja pomiędzy liczbą klientów banków a firm faktoringowych z przewagą na korzyść tych pierwszych instytucji.

W 2011 roku instytucje faktoringowe łącznie wykupiły ponad 4 miliony faktur i w porównaniu z rokiem ubiegłym liczba ta jest wyższa o 400 tys. faktur. Około 2,5 mln wykupiły firmy faktoringowe, a ponad 1,5 mln faktur – banki komercyjne, głównie w województwach mazowieckim, wielkopolskim oraz śląskim. Dla tych województw również wartość wierzytelności wykupionych w ciągu 2011 roku była najwyższa¹².

Jak pokazują statystyki udostępnione przez Polski Związek Faktorów, największy udział w polskim rynku faktoringowym w 2012 roku miały banki lub spółki należące do banków Raiffeisen Bank (20%), Pekao Faktoring (16%) i ING CF (14%). Wszystkie te podmioty miały w tym roku obroty na poziomie ponad 10 mld zł. Liczącymi się wówczas instytucjami faktoringowymi były również Coface Poland, BRE Faktoring i Bank Millennium z udziałami w rynku powyżej 5% i obrotami powyżej 5 mld zł. Jednak raport roczny PZF za 2012 rok obejmuje wyłącznie instytucje należące do federacji PZF.

¹² Tamże.

Według tych danych całkowita wartość wykupionych przez faktorów wierzytelności w 2012 roku była wyższa o około 22% niż w roku ubiegłym i wyniosła blisko 82 mld zł, co przełożyło się na ponad 3,5 mln sfinansowanych faktur. Także większa liczba przedsiębiorców wykazała zainteresowanie usługą faktoringową i zarejestrowano mniej więcej 90 tys. odbiorców tej usługi, czyli dłużników faktoringowych. Jeśli chodzi o strukturę obrotów, to przeważał faktoring krajowy (79%), natomiast faktoring eksportowy (19%) i importowy (2%) stanowił mniejszość w tej statystyce. Jednak chyba najistotniejszym faktem jest to, że udział obrotów faktoringowych przekroczył w roku 2012 granicę 5% wartości polskiego PKB, który pokazuje ciągle dojrzewanie tego rynku w Polsce. Jest to wartość niższa w porównaniu z rynkiem europejskim, dla którego wartość ta wynosi 9,5%, co świadczy o potencjale polskiego rynku faktoringowego i możliwościach rozwoju. Zatem uzasadnione jest stwierdzenie, że faktoring staje się jednym z najlepiej radzących sobie segmentów rynku finansowego¹³.

Warto przy tym wspomnieć o wymaganiach, jakie instytucje faktoringowe w Polsce stawiają przed potencjalnymi faktorantami. Zaprezentowano je w tabeli 4., z której wynika, że minimalna wartość rocznych przychodów faktoranta jest stosunkowo wysoka tylko w niektórych instytucjach. Wielu faktorów nie wyznacza takiego limitu. Ważniejszy i częściej spotykany jest graniczny termin płatności faktur, który można określić jako dość liberalny w większości przypadków. Dla kilku faktorów ważne są ponadto staż przedsiębiorstwa na rynku, prowadzenie pełnej księgowości oraz czas współpracy z kontrahentami. Jednak w praktyce bardzo wiele aspektów, będących przesłankami do wyznaczenia ostatecznego kosztu tej usługi, przedsiębiorstwo ustala z faktorem w sposób indywidualny.

Tabela 4. Wymagania faktorów na polskim rynku.

Faktor	Minimalna wartość rocznych przychodów faktoranta	Dodatkowe istotne wymagania dla faktoranta i jego wierzytelności
Raiffeisen Bank Polska	1 mln euro	przynajmniej roczny staż na rynku
Pekao Faktoring	brak	termin płatności faktur do 120 dni

¹³ Raport roczny Polskiego Związku Faktorów, Warszawa: PZF, 2012.

Faktor	Minimalna wartość rocznych przychodów faktoranta	Dodatkowe istotne wymagania dla faktora i jego wiarytelności
ING Commercial Finance	brak	termin płatności faktur do 90 dni
Bank BGŻ	brak	termin płatności faktur do 185 dni
Alior Bank	brak	termin płatności faktur do 180 dni
Getin Noble Bank	ustalany indywidualnie	termin płatności faktur do 90 dni
Idea Bank	brak	przynajmniej sześciomiesięczny staż na rynku, minimalna kwota wiarytelności to 500 zł
Bank BPH	5 mln zł	prowadzenie pełnej księgowości, przynajmniej trzyletni staż na rynku, termin płatności faktur do 120 dni
Bank BZWBK	1 mln zł	prowadzenie pełnej księgowości lub księgi przychodów i rozchodów, przynajmniej roczny staż na rynku, współpraca z kontrahentami dłuższa niż rok
BOŚ Bank	1,2 mln zł	prowadzenie pełnej księgowości
BNP Paribas	bez limitu	termin płatności faktur od 14 do 90 dni, przynajmniej 10 stałych kontrahentów
Crédit Agricole	800 tys. euro	prowadzenie pełnej księgowości

Źródło: www.rynekpierwotny.com/biuro-prasowe/komunikaty-prasowe/faktoring-sposob-na-plynosc-i-nowych-kontrahentow,1073/.

W 2011 roku najwyższą wartość obrotów faktoringowych w ramach Polskiego Związku Faktorów generowały następujące dziedziny: żywność i napoje, hutnictwo, budownictwo, dystrybucja stali, akcesoria i części zamienne do samochodów, przemysł elektroniczny, AGD i RTV, chemia, energetyka i paliwa, meble i produkty z drewna oraz komputery i oprogramowanie¹⁴.

Powszechnie wiadomo, że nie wszystkie branże są przedmiotem szczególnego zainteresowania faktorów z uwagi na ryzyko, jakie jest z nimi powiązane. Jednak faktory unikają konkretnej segmentacji branż z uwagi na fakt, że nawet w bardzo ryzykownej branży może działać stosunkowo stabilne finansowo przedsiębiorstwo, mające odbiorców działających w bezpiecznych dziedzinach gospodarki i mogące zostać potencjalnym

¹⁴ Polska branża faktoringowa w 2011 r., Warszawa: PZF, 2012.

faktorantem. Zatem wszystko uzależnione jest od analizy konkretnego przypadku, a faktoring może mieć zastosowanie we wszystkich branżach, w których występuje sprzedaż z odroczoneymi terminami płatności i nie jest to działalność detaliczna¹⁵.

2.3. Rzeczywiste efekty faktoringu w porównaniu do innych surogatów kapitału

Surogaty kapitału to specyficzne narzędzia, których zastosowanie może zwiększyć skalę działalności przedsiębiorstwa poprzez poprawienie jego płynności strukturalnej, równocześnie nie powodując wzrostu zadłużenia i kapitału w firmie. Zatem w wyniku korzystania z surogatów kapitału zmniejsza się zapotrzebowanie na kapitał (obrotowy netto) w przedsiębiorstwie. Do surogatów kapitału powszechnie zalicza się faktoring wierzytelnościowy, forfaiting, sekurytyzację aktywów, a także amortyzację (będącą zjawiskiem niezależnym od banków) i leasing operacyjny. Analizując efekty, jakie niesie ze sobą zastosowanie surogatów kapitału w przedsiębiorstwie, trzeba odnieść je zarówno do szans, jak i zagrożeń towarzyszących zwiększaniu udziału finansowania dłużnego lub własnego.

Zwiększanie kapitałów obcych niesie ze sobą wiele możliwości, które z powodzeniem mogą uwidocznic się w transakcjach z zakresu faktoringu, forfaitingu czy sekurytyzacji aktywów. Należy do nich przede wszystkim oczywiste wykorzystanie efektu dźwigni finansowej, które zakłada realizację niedostępnych przedsięwzięć oraz spadek średniego ważonego kosztu kapitału (WACC). Obok tego efektu występuje także tzw. efekt tarczy podatkowej, gdy koszty długu obniżają podstawę opodatkowania. Ponadto istotne wydaje się zachowanie kontroli nad przedsiębiorstwem i szansa na zwiększanie skali działalności firmy oraz jej rozwój, przy czym nie ma potrzeby jakichkolwiek modyfikacji personalnych na szczeblu właścicielskim. Warto podkreślić, że zależność od instytucji udzielającej przedsiębiorstwu finansowania dłużnego jest tymczasowa, a dodatkowo istnieje możliwość wykorzystania dobrej koniunktury gospodarczej.

Także zwiększanie kapitałów własnych w przedsiębiorstwie generuje pewne możliwości rozwoju, które wykorzystują również zaprezentowane

¹⁵ T. Biernat (red.), „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Warszawa 2012, R. 2, s. 192.

surogaty kapitału. Chodzi przede wszystkim o większą wiarygodność firmy z uwagi na odpowiednią płynność finansową, przez co prowadzona działalność charakteryzuje się wyższym poziomem bezpieczeństwa. Przy dostatecznej wielkości kapitałów własnych przedsiębiorstwo może w miarę swobodnie starać się o ewentualne pozyskanie kapitałów obcych, gdyż jego zdolność kredytowa jest wówczas większa. Dzięki temu istnieje możliwość elastycznego reagowania na potencjalnie niekorzystne zmiany sytuacji rynkowej. Ponadto surogaty kapitału nie przeszkadzają w utrzymaniu niezależności ekonomicznej, a kapitał własny jest za każdym razem do dyspozycji przedsiębiorstwa i tylko ono może decydować o celu i czasie jego przeznaczenia. Zatem muszą wystąpić wyjątkowe okoliczności, by kapitał ten oddano właścicielom. Warunki takie stwarza nieraz faktoring niepełny, gdy zaistnieją przesłanki do zwrócenia się z regresem do faktoranta. Jednak z reguły wymienione surogaty kapitału nie kolidują, a wręcz potęgują szanse generowane przez podwyższanie kapitałów własnych, a także kapitałów obcych.

Przechodząc do głównych zagrożeń powiązanych ze zwiększaniem finansowania własnego, można zauważyć, że właściwie żaden z trzech surogatów kapitału nie wykazuje związku z nimi, co tylko potwierdza zalety surogatów. W wyniku zastosowania faktoringu, forfaitingu oraz sekurytyzacji aktywów ani nie ulega zmianie struktura własnościowa przedsiębiorstwa, ani nie występuje segmentacja przedsiębiorstw i związane z nią trudności w pozyskaniu kapitałów obcych przez mniejsze przedsiębiorstwa, nie będące spółkami publicznymi. Właściciele kapitałów własnych nie są narażeni na ryzyko uzależnienia efektywności działania przedsiębiorstwa ze zwrotem lub stratą na tym kapitale.

Podobnie rysuje się sytuacja w przypadku analizy zagrożeń wynikających z podwyższania stanu kapitałów obcych. Surogaty kapitału nie zakładają limitowanego korzystania z kapitału i nie zakładają także jego zwrotu – z pewnymi wyjątkami w ramach faktoringu niepełnego. Tym samym nie ma ryzyka pogorszenia płynności finansowej, do czego dochodzi zwykle w momencie konieczności spłaty długu. Skoro w wyniku stosowania surogatów kapitału nie wzrastają zobowiązania przedsiębiorstwa, czyli jego zadłużenie, to nie pogarsza się ani wiarygodność firmy, ani jej wizerunek w oczach kontrahentów. Podobnie jest z przeznaczeniem tego kapitału, żadna z instytucji wierzycieli nie narzuca przedsiębiorstwu celu jego wykorzystania. Jednak trochę inaczej wygląda sytuacja w przypadku kosztów.

Jak powszechnie wiadomo, pozyskanie finansowania dłużnego wiąże się z poniesieniem określonych kosztów. Zarówno faktoring, forfaiting, jak i sekurytyzacja aktywów zakładają odpowiednią cenę za świadczoną usługę w postaci prowizji, odsetek czy innych opłat i zwykle nie należy ona do najniższych, ponieważ jest wyższa niż cena kredytu. Przy tym trzeba zaznaczyć, że konieczność ustanowienia zabezpieczeń występuje jedynie w przypadku forfaitingu, co jest uzasadnione z uwagi na większą kwotę, dłuższy okres i, ogólnie rzecz biorąc, wyższe ryzyko transakcji¹⁶.

Wszelkie pozytywne efekty, jakie wywołuje korzystanie z usługi faktoringowej, można omawiać w nawiązaniu do funkcji pełnionych przez faktoring. Najbardziej oczywiste wydają się efekty związane z funkcją finansową, czyli zwiększenie ilości gotówki, która może być spożytkowana na dowolny cel, bez wzrostu pasywów, oraz pewne zmniejszenie sumy bilansowej jako konsekwencja poniesionych kosztów wynikających z faktoringu, a także poprawa wiarygodności przedsiębiorstwa z uwagi na stabilność finansowania.

Równie istotne są efekty wynikające wprost z funkcji administracyjnej faktoringu oraz jego usług dodatkowych. Przede wszystkim znacznie zmniejszone zostaje ryzyko współpracy przedsiębiorstwa z nierzetelnymi odbiorcami, a dłużnicy zostają w pewien sposób zdyscyplinowani, co także oddziałuje na zewnętrzny wizerunek firmy. Ponadto przedsiębiorstwo może się skupić na swojej podstawowej działalności, bo wszelkie sprawy związane z egzekwowaniem należności załatwia faktor, mogący również świadczyć szereg dodatkowych usług w celu odciążenia faktoranta, przy czym jakość zarządzania należnościami wzrasta, ponieważ faktor często ma szerszy dostęp do różnych nowoczesnych narzędzi i rozwiązań. Dlatego niekiedy dochodzi także do znacznego obniżenia kosztów wynikających z administrowania należnościami. Zatem struktura całości kosztów ulega zmianie, gdyż część kosztów stałych zostaje przetransferowana na faktora, a na znaczeniu zyskują koszty zmienne.

Faktorant może również wykorzystywać efekty związane z funkcją zabezpieczającą. Należy do nich przede wszystkim całkowite lub częściowe wyeliminowanie polityki kredytowania kontrahenta, którego wierzycielem

¹⁶ K. Kreczmańska-Gigol, J. Lipiec, *Finansowanie przedsiębiorstw rodzinnych a surogaty kapitału*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, z. nauk. 117, Warszawa: SGH, 2012, s. 81–92.

staje się instytucja faktoringowa. Powiązany z tym jest również znaczny wzrost bezpieczeństwa prowadzonej działalności, a z tego wynika także poprawa ratingu przedsiębiorstwa¹⁷.

Efekty transakcji faktoringowych można także przeanalizować, biorąc pod uwagę podział faktoringu ze względu na umiejscowienie ryzyka. Zatem jeśli chodzi o efekt racjonalizacji działalności, niższe koszty administracyjne, poprawę zarządzania należnościami, poprawę płynności finansowej, wzrost samofinansowania, zwiększenie obrotów i możliwości rozwoju firmy, zdyscyplinowanie dłużników czy zmniejszenie ryzyka prowadzonej działalności oraz korzystniejszy rating przedsiębiorstwa – jednoznacznie można stwierdzić, że wszystkie te efekty są charakterystyczne zarówno dla faktoringu pełnego, jak i niepełnego i mieszanego. Natomiast dwa ostatnie rodzaje nie pozwalają na całkowite pozbycie się ryzyka kredytowego dłużnika. Taką pewnością gwarantuje jedynie faktoring pełny.

Moment zapłaty za kupioną wierzytelność dzieli faktoring na przyspieszony, wymagalnościowy oraz zaliczkowy. W tym przypadku żaden z wymienionych typów nie gwarantuje eliminacji ryzyka kredytowego dłużnika w całości. Ponadto z faktoringiem wymagalnościowym wcale nie wiąże się zwiększenie obrotów przedsiębiorstwa, jego lepszy rating, wzrost samofinansowania i poprawa płynności finansowej.

Patrząc na kryterium zawiadamiania dłużnika, również można wysnuć różne wnioski. Ani faktoring jawny, ani półjawny nie gwarantują całkowitej eliminacji ryzyka kredytowego dłużnika, a faktoring tajny w ogóle je wyklucza. Faktoring półjawny, podobnie jak faktoring tajny, nie dyscyplinuje dłużników faktoranta, gdyż nie są oni świadomi faktu zawarcia umowy faktoringowej. Faktoring tajny zapewnia jedynie poprawę płynności, zwiększenie obrotów oraz zmniejszenie ryzyka prowadzonej działalności.

Jeśli chodzi o zasięg terytorialny, to jedynie faktoring krajowy nie oddziałuje na łatwiejszy dostęp do nowych rynków, unikanie skutków ryzyka politycznego i gospodarczego kraju dłużnika i jest podatny na wpływ różnic kursowych. Zarówno faktoring krajowy, jak i międzynarodowy nie dają pewności co do likwidacji ryzyka związanego z ewentualną niewypłacalnością dłużnika, podobnie jak wyróżniany na podstawie kryterium sposobu komunikacji między faktorem i faktorantem faktoring tradycyjny

¹⁷ J. Ostaszewski, T. Cicirko, K. Kreczmańska-Gigoł, P. Russel, *Finanse spółki akcyjnej*, wyd. 3 rozsz., Warszawa: „Difin”, 2009, s. 151.

i e-factoring, a także metafactoring i faktoring powierniczy oraz faktoring zmodyfikowany. Przy tym ostatnim nie występuje dodatkowo ani efekt racjonalizacji działalności, lepsze zarządzanie wierzytelnościami, ani niższe koszty administracyjne.

Biorąc pod uwagę pozostałe typy faktoringu, warto wspomnieć jeszcze o faktoringu zobowiązaniowym i zamówieniowym. Ten pierwszy wiąże się jedynie z poprawą płynności finansowej przedsiębiorstwa, wzrostem jego obrotów, jak również wydłuża cykl konwersji zobowiązań. Natomiast faktoring zamówieniowy, jeśli wierzytelność jeszcze nie istnieje, oznacza przede wszystkim poprawę płynności, zwiększenie obrotów, zmniejszenie ryzyka prowadzonej działalności oraz możliwość realizacji dużych kontraktów. Jednakże w przypadku już istniejącej wierzytelności większe kontrakty nie mają szansy na dojdzie do skutku, ale za to typ ten gwarantuje wszystkie pozostałe efekty charakterystyczne dla transakcji faktoringowych i może gwarantować wyeliminowanie ryzyka związanego z niewypłacalnością odbiorcy¹⁸.

Powyższe rozważania wskazują na fakt, że faktoring – mimo że zwykle wiąże się z wyższymi kosztami – generuje przede wszystkim pewne pozytywne efekty dla działalności przedsiębiorstwa, co może mieć szczególne znaczenie w sytuacji kryzysu i zatorów płatniczych na rynku. Dobór odpowiedniego typu faktoringu i indywidualne ustalenie opłat jest jednym z przejawów elastyczności tej usługi. Zatem faktoring jako surogat kapitału nie tylko wspiera bieżącą działalność przedsiębiorstwa, ale również działa zapobiegawczo przed ewentualnymi przyszłymi problemami z płynnością finansową w ramach faktoringu wymagalnościowego. Taka oferta znacznie zmniejsza ryzyko przedsiębiorstwa w związku z udzielanym przez niego kredytem kupieckim. Z tego powodu możliwa jest dalsza sprzedaż i kontynuacja współpracy z odbiorcą, który nieterminowo reguluje płatności.

¹⁸ K. Kreczmańska-Gigoł, *Opłacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa: „Difin”, 2007, s. 45, 115–140.

Informacje o pracy

Spis treści

Wstęp

Rozdział I. Faktoring jako surogat kapitału

- 1.1. Pojęcie i przedmiot faktoringu
- 1.2. Klasyfikacja transakcji faktoringowych
- 1.3. Faktoring na tle forfaitingu oraz kredytu obrotowego

Rozdział II. Zatory płatnicze w aspekcie płynności finansowej przedsiębiorstwa

- 2.1. Istota zatorów płatniczych
- 2.2. Portfel należności polskich przedsiębiorstw
- 2.3. Płynność finansowa i jej rola w przedsiębiorstwie
- 2.4. Konsekwencje zatorów płatniczych
- 2.5. Regulacje prawne mające przeciwdziałać zatorom płatniczym

Rozdział III. Faktoring w odniesieniu do zatorów płatniczych w Polsce

- 3.1. Koszty i korzyści dla przedsiębiorstwa wynikające z zastosowania faktoringu
- 3.2. Specyfika rynku faktoringowego w Polsce
- 3.3. Rzeczywiste efekty faktoringu w porównaniu do innych surogatów kapitału

Zakończenie

Bibliografia

Spis tabel

Spis wykresów

Streszczenie

Bibliografia

Książki

Dziuba D., *Gospodarki nasycone informacją i wiedzą. Podstawy ekonomiki sektora informacyjnego*, Warszawa: UW, 2000.

- Grzywacz J., *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, wyd. 5 rozsz. i zaktual., Warszawa: „Difin”, 2006.
- Grzywacz J., *Faktoring*, wyd. 2 uzup. i zaktual., Warszawa: „Difin”, 2005.
- Kreczmańska-Gigol K., *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Warszawa: „Difin”, 2010.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, Warszawa: „Difin”, 2010.
- Kreczmańska-Gigol K., *Opłacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa: „Difin”, 2007.
- Ostaszewski J., Cicirko T., Kreczmańska-Gigol K., Russel P., *Finanse spółki akcyjnej*, wyd. 3 rozsz., Warszawa: „Difin”, 2009.

Artykuły i studia

- Białowolski P., *Portfel należności polskich przedsiębiorstw*, Projekt badawczy Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce oraz Krajowego Rejestru Długów, styczeń 2013.
- Biernat T. (red.), „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Warszawa 2012, R. 2.
- Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2011 r. Raport Głównego Urzędu Statystycznego*, Warszawa: GUS, 2012.
- Kreczmańska-Gigol K., Lipiec J., *Finansowanie przedsiębiorstw rodzinnych a surogaty kapitału*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, z. nauk. 117, Warszawa: SGH, 2012.
- Raport BIG. Wskaźnik bezpieczeństwa działalności gospodarczej*, BIG „InfoMonitor”, marzec 2013.
- Polska branża faktoringowa w 2011 r.*, Warszawa: PZF, 2012.
- Raport roczny Polskiego Związku Faktorów*, Warszawa: PZF, 2012.
- Słabe i mocne strony sektora MSP w Polsce. Szanse i zagrożenia rozwojowe*, Warszawa: PKPP Lewiatan, 2011.
- Zawiśliński M., *Ty mi wisisz, ja wiszę jemu, a on wisi nam*, „Puls Biznesu” 2006, 31.08.

Akty prawne

Ustawa z dnia 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych.

Strony internetowe

www.rynekpierwotny.com/biuro-prasowe/komunikaty-prasowe/faktoring-sposob-na-plynnosc-i-nowych-kontrahentow,1073/

Faktoring samorządowy z punktu widzenia głównych interesariuszy

Streszczenie

Niniejsza praca, zatytułowana *Faktoring samorządowy z punktu widzenia głównych interesariuszy*, ma na celu scharakteryzowanie stosunkowo młodego produktu na polskim rynku usług finansowych – jest nim wykup wierzytelności wobec jednostek samorządu terytorialnego i jednostek Skarbu Państwa. Praca przedstawia poszczególne mechanizmy rządzące transakcjami tego typu z perspektywy biorących w nich udział podmiotów, tj. jednostki samorządowej (dłużnika), wykonawcy zamówienia i zarazem zbywcy wierzytelności (faktoranta) oraz instytucji finansowej (faktora).

W pracy podjęto próbę odpowiedzi na następujące pytania: jaka jest geneza powstania tego instrumentu finansowego? W jakim celu się go stosuje? Jakie niesie on ze sobą szanse i zagrożenia dla poszczególnych stron? Co miało wpływ na jego rozwój i jaka rysuje się przed nim przyszłość? Za cel pracy przyjęto również ukazanie, jak szybko faktoring samorządowy, zwany też faktoringiem JST lub JSP, zdobył uznanie w gronie jego odbiorców i, co za tym idzie, znalazł się w ofercie dostawców. Jednocześnie przedstawiono sytuację formalno-prawną, która z uwagi na akty prawne, wydawane przez władzę ustawodawczą i wykonawczą, formowała w ciągu poszczególnych lat ilość zawieranych transakcji.

Przyjętą cezurą czasową dla przedmiotowego tematu był moment od wprowadzenia produktu w 2008 roku do szerokiej oferty grona instytucji finansowych po stan występujący na dzień dzisiejszy. Z uwagi na krótką historię tego instrumentu i krótki okres, w jakim znajduje się on na rynku, w literaturze przedmiotu nie występują dokładne opracowania i stu-

* Łukasz Ostrowski – Uniwersytet Szczeciński, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług.

dia z zakresu poruszanej tematyki. Z tego względu autor w dużej mierze korzystał z własnych doświadczeń zawodowych i zdobytej na tym polu wiedzy. Źródła stały się z kolei podstawą teoretycznego punktu wyjścia rozdziałów praktycznych, obejmujących swoją zawartością punkt widzenia poszczególnych stron.

Praca zawiera cztery rozdziały. Pierwszy ma charakter ogólnego wprowadzenia do poruszanej tematyki i stanowi część teoretyczną. Opis jego elementów bazował głównie na źródłach naukowych, obrazujących mechanizmy generalnego funkcjonowania faktoringu jako instrumentu. Ważnymi pozycjami były prace *Faktoring w teorii i praktyce* oraz *Faktoring w Polsce 2010*, obie autorstwa dr Katarzyny Kreczmańskiej-Gigoł, która specjalizuje się w tej tematyce zarówno pod względem zawodowym, jak i naukowym. Prekursorem rozważań dotyczących działalności faktoringowej jest z kolei Leopold Stecki, którego publikacja z 1995 roku, zatytułowana *Faktoring w praktyce bankowej* również została wykorzystana przez autora w pierwszej części pracy. Przy konstrukcji kolejnych rozdziałów wykorzystano także branżowe czasopisma, jak „Finanse Sektora Publicznego” i „Finanse Komunalne”, gdzie w poszczególnych artykułach poruszana była problematyka z zakresu faktoringu samorządowego. Nie można również pominąć wydanego przez Polski Związek Faktorów w 2011 roku almanachu „Faktoring”. W ostatniej części pracy korzystano także ze źródeł internetowych z uwagi na podawane przykłady konkretnych transakcji wykupu wierzytelności z odroczonym terminem zapłaty.

Jak wspomniano, pierwszy rozdział pracy stanowi wprowadzenie do faktoringu jako instrumentu finansowego oraz zawiera charakterystykę tej metody finansowania. Poszczególne podrozdziały przedstawiają historię i korzenie powstania faktoringu, podmioty, które występują w umowach tego typu, funkcje, które ten produkt spełnia, i rodzaje usług, które oferuje.

Drugi rozdział prezentuje faktoring samorządowy z punktu widzenia jednostek samorządowych. Opisano w nim również możliwości ich finansowania za pomocą zwrotnych tytułów dłużnych zarówno tych standardowych i najpopularniejszych, jak też alternatywnych. Przedstawiono także kontekst uwarunkowań legislacyjnych w tym zakresie. Następnie scharakteryzowano transakcje z zakresu faktoringu samorządowego pod kątem ich poszczególnych etapów oraz możliwości finansowania za pomocą tego rozwiązania samorządowych inwestycji czy też dostaw i usług. Dokonano

analizy kwalifikacji zadłużenia jednostek samorządowych i zmienionej w tej materii interpretacji.

W rozdziale trzecim przedstawiono produkt z perspektywy wykonawcy zamówienia publicznego, który w transakcjach dotyczących faktoringu samorządowego jest stroną umowy zarówno dla zamawiającego, jak i instytucji finansowej. Opisano wady i zalety takiego finansowania z punktu widzenia faktoranta oraz elementy kosztów, które się na nie składają.

W ostatnim rozdziale przedstawiono rozwój tego instrumentu pod kątem instytucji finansowych oraz przegląd faktorów oferujących na dzień dzisiejszy tego typu usługi. Zaprezentowano przykłady właściwych inwestycji, które zostały sfinansowane przez faktorów za pomocą zamówień publicznych, zakładających wykup wierzytelności z odroczonym terminem spłaty przez jednostki samorządu terytorialnego.

2. Faktoring samorządowy jako forma finansowania jednostek samorządowych

2.1. Zewnętrzne metody finansowania inwestycji JST

Zasoby finansowe jednostek samorządu terytorialnego i ich gromadzenie w celu realizacji postawionych przed nimi wyzwań określane jest jako finansowanie ich działalności. Samorządy realizują szereg publicznych zadań w celu zaspokajania potrzeb mieszkańców. Do tego typu zadań możemy zaliczyć wydatki związane z bieżącym utrzymaniem szerokiego zakresu usług użyteczności publicznej i społecznej, wydatki majątkowe obejmujące działania zakupów i wnoszenia kapitałów do spółek prawa handlowego oraz wydatki inwestycyjne związane z realizacją zamówień obiektów infrastrukturalnych, komunalnych, sieciowych czy z zakupami środków trwałych¹. Trzecią grupę wydatków samorządu stanowią te przeznaczane na obsługę lokalnego długu, który częstokroć jest bezpośrednio związany z koniecznością pokrycia niedoborów finansowych na realizację poprzednich.

¹ J. Zawora, *Samodzielność finansowa samorządu gminnego*, Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, 2008, s. 118.

Do najważniejszych zadań stojących przed polskimi samorządami należą te z gatunku inwestycji i najczęściej mają one charakter niedochodowy, a ich głównym celem jest poprawa poziomu życia mieszkańców oraz umożliwianie podmiotom prywatnym prowadzenie dalszych inwestycji. Zwłaszcza przedsięwzięcia z zakresu komunalnego stanowią największe wyzwania stojące przed władzami gmin, powiatów i województw. Wśród najpoważniejszych ograniczeń należy wymienić wysoką kapitałochłonność, długi czas realizacji i koszty przekraczające możliwości finansowania z rocznych dochodów budżetowych. Dlatego tak ważnym czynnikiem w zarządzaniu jednostką samorządową jest wybór optymalnego i dostępnego w danym momencie źródła finansowania w celu zaspokojenia zapotrzebowania na odpowiednie środki finansowe do realizacji inwestycji.

Podstawowy podział dotyczący źródeł można określić na bazie ich pochodzenia, dzieląc je na wewnętrzne i zewnętrzne. Tymi pierwszymi są środki budżetowe jednostek samorządowych, pochodzące zazwyczaj z podatków i opłat. Oprócz nich do środków wewnętrznych na finansowanie inwestycji zalicza się wpływy z prywatyzacji i nadwyżki budżetowe². W praktyce jednak ww. środki nie zawsze pokrywają nawet zapotrzebowanie na działalność bieżącą, nie wspominając już o przeznaczaniu ich na zadania inwestycyjne.

Wobec powyższego bardzo ważną rolę w tym aspekcie odgrywiają zewnętrzne źródła finansowania za pomocą obcego kapitału. Te z kolei dzielą się na bezzwrotne oraz zwrotne. Do bezzwrotnych źródeł finansowania należą przede wszystkim dotacje przekazywane z budżetu centralnego na mocy ustawy z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego oraz dotacje z funduszy Unii Europejskiej³. Oprócz nich do omawianych źródeł należą subwencje, programy pomocowe oraz partycypacja finansowa podmiotów instytucjonalnych oraz fizycznych. Wymienione możliwości z punktu widzenia samorządów i ponoszonych przez nie kosztów są najlepszym rozwiązaniem dla pozyskania środków zewnętrznych do realizacji zadań inwestycyjnych, jednak wiążą się z nimi określone wymogi i zagrożenia. Oprócz konieczności spełnienia wymaganych procedur rozdział środków ma częściowo uznaniowy charakter,

² Tamże, s. 119–120.

³ E. Chilicka, *Źródła finansowania inwestycji samorządowych*, w: A. Koźuch, A. Mirończuk (red.), *Zarządzanie finansami lokalnymi*, Białystok: Fundacja Współczesne Zarządzanie, 2005, s. 144.

przez co nie może być traktowany przez samorządy jako zaplanowany i stabilny aspekt finansowania wieloletnich planów inwestycyjnych. Co więcej, zwłaszcza środki pochodzące z funduszy Unii Europejskiej muszą być wydatkowane wedle jasno określonych kryteriów i przy stałej kontroli, co w przypadku niedopełnienia obowiązków formalnych grozi określonymi konsekwencjami, łącznie ze zwrotem przyznaných środków. Może to postawić daną jednostkę w bardzo trudnej sytuacji finansowej.

Wśród zewnętrznych, zwrotnych metod finansowania jednostek samorządu terytorialnego najczęściej stosowaną formą są bankowe kredyty i pożyczki oraz obligacje komunalne. Zaciągane przez instytucje samorządowe tytuły dłużne służą sfinansowaniu budżetowego deficytu, przy czym mogą one mieć charakter krótkoterminowy w celu zrównoważenia deficytu bieżącego lub długoterminowy przy finansowaniu deficytu planowanego. Z drugiego wariantu korzysta się najczęściej przy finansowaniu samorządowych inwestycji, ze względu na ograniczone możliwości bilansowania budżetu poprzez oddziaływanie na dochody oraz wydatki i korzystanie z bezzwrotnych źródeł finansowania⁴. Kolejnym czynnikiem sprzyjającym takiemu stanowi rzeczy jest konieczność posiadania własnego wkładu przy absorpcji środków płynących z funduszy Unii Europejskiej.

Wobec prawnych uregulowań dostępności do rynków finansowych, a także problemów z wypracowywaniem równowagi budżetowej i pozyskiwaniem środków z budżetu państwa oraz konieczności zaspokajania oczekiwań społecznych i ekonomicznych, zwrotne źródła finansowania odgrywają bardzo dużą rolę w montażu finansowym inwestycji samorządów. W przeciwieństwie do źródeł dochodów budżetów jednostek sektora samorządowego, które w dużej mierze są uzależnione od uwarunkowań legislacyjnych władzy ustawodawczej, wybór zewnętrznych źródeł finansowania zależy od decyzji organów samorządowych⁵. Podejmowanie decyzji należy do kilku osób, które zajmują się polityką finansową i preferencjami oraz dotychczasową praktyką i strategią rozwoju.

Środki pozyskiwane z rynku finansowego na realizację zadań jednostek samorządu terytorialnego muszą być oparte na regulacjach ustawy z dnia

⁴ P. Niszczyporuk, A. Talecka, *Kredyt bankowy dla jednostek samorządu terytorialnego w świetle regulacji prawnych*, w: A. Halaburda (red.), *Finansowanie gminnego samorządu terytorialnego*, Białystok: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej, 2008, s. 137.

⁵ L. Patrzalek, *Finanse samorządu terytorialnego*, Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, 2010, s. 267–268.

30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych oraz rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 23 grudnia 2010 r. w sprawie szczegółowego sposobu klasyfikacji tytułów dłużnych do długu publicznego, w tym do długu skarbu państwa. Wedle przyjętego prawodawstwa budżety samorządowe mogą być obciążane papierami wartościowymi innymi niż akcje, pożyczkami, kredytami o charakterze krótko- i długoterminowym, depozytami i zobowiązaniami wymagalnymi⁶.

Najbardziej popularnym instrumentem finansowym, po który sięgają jednostki sektora samorządowego, jest kredyt, mający swe korzenie w ustawie o prawie bankowym. Bank zobowiązuje się do oddania na czas określony w umowie danej ilości środków pieniężnych, a jednostka samorządu terytorialnego – do korzystania z nich zgodnie z przeznaczeniem i zwrotu kwoty wraz z odsetkami w ustalonym terminie. Udzielenie kredytu uwarunkowane jest analizą zdolności kredytowej danego podmiotu, której kryteria oceny każdy z banków opracowuje osobno⁷. Wybór banku – zgodnie z ustawą o zamówieniach publicznych – uzależniony jest od rozstrzygnięcia przetargu przez zamawiającego, który wybiera wykonawcę zgodnie z kryterium najniższej ceny.

Zbliżonym instrumentem jest umowa pożyczki, która w odróżnieniu od kredytu może być udzielona przez każdy podmiot prawa cywilnego i która przenosi na własność pożyczkobiorcy określoną ilość środków pieniężnych, a także może mieć charakter nieodpłatny. Stąd też samorządy najczęściej sięgają po pożyczki w ramach specjalnych funduszy, jak np. Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej⁸, który wspiera działania związane z projektami ekologicznymi i poprawy infrastruktury wodno-kanalizacyjnej. Pożyczka, podobnie jak kredyt, może mieć charakter krótkoterminowy lub długoterminowy.

Pomimo kilku różnic, zwłaszcza w zakresie prawnym, główne powody zaciągania obu zobowiązań przez jednostki samorządowe są podobne⁹. Przejściowy niedobór środków finansowych w krótkim okresie jak miesiąc czy kwartał zaspokajany jest za pomocą instrumentów krótkoterminowych, natomiast kredyty i pożyczki zaciągane na okres powyżej roku pokrywają

⁶ B. Filipiak, *Strategie finansowe jednostek samorządu terytorialnego*, Warszawa: PWE, 2008, s. 30.

⁷ Tamże, s. 33.

⁸ J. Zawora, *Samodzielność finansowa...*, s. 127.

⁹ L. Patrzalek, *Finanse samorządu...*, s. 281.

deficyt budżetowy lub stanowią spłatę wcześniej zaciąganych zobowiązań. Z założenia powinny służyć celom inwestycyjnym, a władze samorządowe i ich wydziały finansowe przy decydowaniu się na ich powzięcie powinny uwzględniać także koszty obsługi długu. Z tego względu najbardziej pożądanymi instrumentami zwrotnymi są kredyty i pożyczki udzielane na zasadach preferencyjnych, które w odróżnieniu od rynku komercyjnego, oprócz obniżonego oprocentowania, mogą zawierać inne uwarunkowania, jak dłuższe okresy karencji czy finansowania. W zależności od możliwości danego podmiotu, jego sytuacji finansowej i wysokości finansowania jednostki mogą oferować różne zabezpieczenia spłaty zobowiązań, m.in. zabezpieczenia rzeczowe na mieniu komunalnym. Z kolei instytucje finansowe często odstępują od stosowania rygorystycznych obostrzeń w zakresie przedstawianych zabezpieczeń kredytów czy pożyczek, wychodząc z założenia, że za gwarancję spłaty zobowiązań służą obecne i przyszłe dochody gmin, powiatów czy województw. Warunkiem zaciągania zobowiązań z ich punktu widzenia jest spełnienie budżetowych przesłanek i uchwał jednostek samorządu terytorialnego, określonych w ustawie o finansach publicznych i zamówieniach publicznych.

Alternatywnym wobec powyższych instrumentów sposobem pozyskania kapitału z zewnątrz jest emisja obligacji komunalnych. Umożliwiają one jednostkom samorządowym jako ich emitentom pozyskanie środków spoza sektora instytucji finansowych, co wiąże się z większą elastycznością w zakresie terminu i warunków wykupu, wysokości oprocentowania, częstotliwości płatności odsetek czy ustanawiania zabezpieczeń¹⁰. Ponadto do korzyści emisji można zaliczyć krótki czas pozyskiwania środków, wybór potencjalnych nabywców obligacji oraz rozdrobnienie wierzycieli. Pomimo że obligacje komunalne mają na rynku instrumentów finansowych długą tradycję¹¹, to jednak w polskim sektorze samorządowym jako źródło finansowania pełnią ograniczoną rolę. Powodem tego stanu rzeczy są liczne przeszkody, do których możemy zaliczyć konkurencyjność skarbowych papierów wartościowych, a także brak przygotowanych na realizację emisji samorządowych kadr i brak długoletniej strategii zarządzania długiem.

¹⁰ Tamże, s. 285.

¹¹ Geneza obligacji komunalnych wywodzi się z Genui, gdzie w 1270 roku pożyczka miasta zabezpieczona była dochodami z soli. Dzisiejszą formę obligacje komunalne zaczęły przyjmować w XVIII i XIX wieku. W Polsce ich prekursorem był Płock, który wyemitował obligacje w 1918 roku.

Szczególną formą obligacji komunalnych są obligacje przychodowe, których specyfika polega na ograniczeniu odpowiedzialności emitenta do wysokości przychodów generowanych przez określone projekty inwestycyjne. Najczęściej wykorzystuje się je przy przedsięwzięciach infrastrukturalnych realizowanych w ramach spółek z większościovym pakietem udziałów lub akcji jednostki samorządowej. Charakteryzują się one niskim ryzykiem z uwagi na dostarczanie usług doprowadzenia wody bądź oczyszczenia ścieków, których ceny określone są przez samorzady. Obligacje te dają prawo do zaspokojenia roszczeń z pierwszeństwem przed innymi wierzycielami emitenta z przychodów generowanych przez finansowany przedmiot inwestycji. Na majątku przedsięwzięcia nie może ustanawiać zabezpieczeń czy cedować należności z nich wynikających. Przed wyemitowaniem obligacji przychodowych jednostka samorządowa musi opracować studium wykonalności danego projektu, zwłaszcza pod kątem ekonomicznym i finansowym¹². Do podstawowych korzyści tego instrumentu można zaliczyć możliwość łączenia kilku jednostek w celu realizacji inwestycji, utworzenie spółki celowej, której zadłużenie nie będzie obciążać jednostki samorządowej, oraz elastyczność w zakresie spłaty zadłużenia. Wśród czynników zniechęcających do tego typu finansowania zewnętrznego wymienia się: długi okres zwrotu środków z inwestycji, co wiąże się z koniecznością dopasowania warunków emisji i trudnością w znalezieniu nabywców na okres 20–30 lat; konieczność generowania przychodów większych niż koszty z przedmiotu inwestycji; wyższy koszt obsługi długu ze względu na wyższe ryzyko inwestycyjne aniżeli w przypadku zwykłych inwestycji samorządowych czy konieczność przeprowadzenia skomplikowanej procedury emisji i znalezienia instytucji finansowej w zakresie jej organizacji.

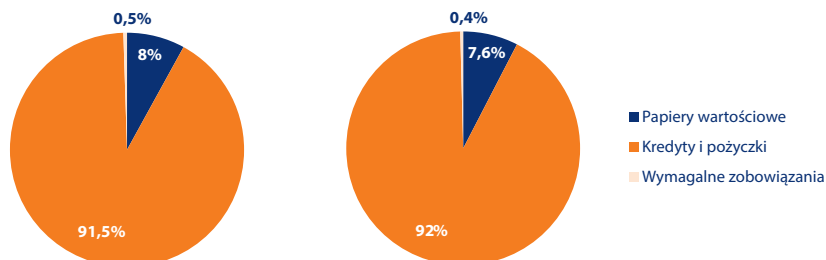
Przedstawione możliwości zwrotnego finansowania zewnętrznego są instrumentami najczęściej stosowanymi przez polski sektor samorządowy. W szczegółowej strukturze przytłaczającą część stanowią kredyty i pożyczki, co obrazują poniższe dane zobowiązań jednostek samorządu terytorialnego według tytułów dłużnych.

¹² Tamże, s. 297.

Rysunek 1. Zobowiązania JST wg tytułów dłużnych.

Struktura zobowiązań JST w 2010 r.

Struktura zobowiązań JST w 2011



Źródło: Sprawozdania roczne z wykonania budżetów jednostek samorządu terytorialnego za 2010 i 2011 r., Ministerstwo Finansów.

Jak widać w powyższym zestawieniu, aż 92% wszystkich zobowiązań tytułów dłużnych jednostek samorządowych stanowiły w 2011 roku kredyty i pożyczki, co daje wzrost o 0,5 p.p. w porównaniu do danych z roku 2010. Jeżeli zaś chodzi o zestawienie tych tytułów wedle okresu ich zapadalności, to wygląda ono zgodnie z zaprezentowanymi poniżej danymi.

Tabela 1. Zestawienie tytułów dłużnych wedle okresu ich zapadalności.

Wyszczególnienie	Zobowiązania jednostek samorządu terytorialnego		
	2010	2011	3:2
	tys. zł		%%
1	2	3	4
Zobowiązania JST według tytułów dłużnych, w tym:	55 093 872	65 756 468	119,4
papiery wartościowe	4 406 157	4 995 543	113,4
w tym: długoterminowe	4 399 157	4 895 543	111,3
kredyty i pożyczki	50 406 734	60 469 313	120,0
w tym: długoterminowe	49 886 900	59 880 833	120,0
wymagalne zobowiązania	280 975	291 613	103,8
w tym z tytułu: dostaw towarów i usług	195 222	222 851	114,2

Źródło: Sprawozdania roczne z wykonania budżetów jednostek samorządu terytorialnego za 2010 i 2011 r., Ministerstwo Finansów.

Zobowiązania jednostek samorządu terytorialnego mają w przytłaczającej większości charakter długoterminowy. Zaciągnięte kredyty i pożyczki oraz wyemitowane papiery wartościowe służą pokryciu deficytu budżeto-

wego w kolejnych latach. Ogólny stan zobowiązań sektora samorządowego za 2011 rok wyniósł ponad 65 mld złotych, co stanowi ich przyrost o prawie 20% w stosunku rocznym.

2.2. Finansowanie alternatywne i hybrydowe jednostek samorządowych

Poza konwencjonalnymi metodami zewnętrznego finansowania, opisanymi w poprzednim podrozdziale, istnieją jeszcze inne koncepcje finansowania inwestycji, którymi jednostki samorządu terytorialnego mogą się posługiwać. Są to najczęściej instrumenty powiązane z kapitałem prywatnym, stąd też taki rodzaj finansowania zwany jest w literaturze przedmiotu finansowaniem hybrydowym. W tej części pracy opisano przykłady takiego finansowania, które ze względu na swą charakterystykę złożoności oraz uwarunkowania prawne napotykają na swej drodze szereg problemów. Wynika z tego zachowawczy stosunek do nich, zwłaszcza w mniejszych samorządach, które wolą sięgać po prostsze i standardowe metody pozyskiwania zewnętrznego kapitału.

Najbardziej rozpowszechnionym finansowaniem tego typu, które do czekało się odrębnych uregulowań prawnych, jest formuła partnerstwa prywatno-publicznego (PPP). Polega ona na włączeniu do procesu finansowania samorządowego przedsięwzięcia inwestycyjnego, najczęściej o charakterze infrastrukturalnym, podmiotów prywatnych, które w zamian za zapewnienie całości lub części środków na realizację inwestycji czerpią określone korzyści po jej ukończeniu¹³. Z legislacyjnego punktu widzenia aktem prawnym, na podstawie którego mogą być realizowane takie projekty, jest ustawa z 28 lipca 2005 roku o partnerstwie prywatno-publicznym. Podstawą współpracy w ramach koncepcji PPP jest łączenie publicznych i prywatnych zasobów w celu podjęcia wspólnego ryzyka i osiągnięcia przez oba podmioty korzyści z jednej strony społecznych, a z drugiej – komercyjnych. Najczęściej partner prywatny wnosi środki finansowe przeznaczone na nakłady inwestycyjne, natomiast partner publiczny wnosi inne wartości, np. nieruchomości¹⁴. Jest to zatem przedsięwzięcie komercyjne, cechujące się

¹³ W. Misterek, *Zewnętrzne źródła finansowania działalności inwestycyjnej jednostek samorządu terytorialnego*, Warszawa: „Difin”, 2008, s. 89–90.

¹⁴ J. Zawora, *Samodzielność finansowa...*, s. 130.

użytecznością publiczną. Jako największą zaletę tego typu projektów należy zaliczyć odciążenie budżetów samorządów od ponoszenia bezpośrednich kosztów, które przy właściwie skonstruowanej umowie nie są zaliczane w skład długu publicznego. Po części transferowane jest także ryzyko, które w dużej mierze na swoje barki bierze strona prywatna. Z drugiej jednak strony wiąże się to oczywiście z oczekiwaniami w zakresie stopy zwrotu i rekompensaty, a co za tym idzie – ceny świadczonych za pośrednictwem zrealizowanej inwestycji usług. Podział ryzyka jest więc jedną z głównych trudności w konstruowaniu umowy partnerstwa. Należy również zastrzec, że proces organizacji formuły PPP jest żmudny i długotrwały. Przy jego przygotowaniu można wyróżnić cztery etapy: rozpoznanie projektu pod kątem informacji i możliwości finansowania zewnętrznymi źródłami, przegląd i przygotowanie projektu na zasadach partnerstwa prywatno-publicznego także pod kątem ekonomicznym, postępowanie przetargowe oparte na ustawie o zamówieniach publicznych, które kończy się wyborem partnera prywatnego i podpisaniem umowy z wszelkimi uregulowaniami, oraz etap realizacji, na którym obie strony wykonują elementy kontraktu zgodnie z umową, co poddawane jest weryfikacji¹⁵. W polskich warunkach projekty PPP nie są zbyt często wykorzystywane przy realizacji inwestycji przez samorządy. Jest to związane z szeregiem utrudnień, do których możemy zaliczyć ryzyko niepowodzenia inwestycji w przypadku upadłości partnera prywatnego. Wadą jest możliwość realizacji poprzez PPP tylko tych projektów, które będą rentowne i atrakcyjne z punktu widzenia stopy zwrotu. Dużą przeszkodą jest również skomplikowana procedura wdrażania tego typu rozwiązań oraz trudność mentalna, polegająca na otwartej współpracy sektorów publicznego i komercyjnego.

Hybrydowym finansowaniem, zbliżonym do metody partnerstwa prywatno-publicznego, jest koncepcja *project finance*. Zasadnicza różnica polega na utworzeniu spółki celowej, powołanej do realizacji inwestycji, i na dalszej obsłudze oraz zapewnieniu jej zewnętrznych źródeł finansowania¹⁶. Nowo powstały podmiot, wydzielony ze struktur publicznych, pozyskuje środki na nakłady inwestycyjne od instytucji finansowych lub inwestorów kapitałowych, a zaangażowane środki zwracane są z nadwyżek wypracowanych przez przedmiot inwestycji po oddaniu go do użyt-

¹⁵ W. Misterek, *Zewnętrzne metody...*, s. 90.

¹⁶ J. Zawoda, *Samodzielność finansowa...*, s. 131.

ku¹⁷. W ten sposób budżet samorządu odciążany jest od konieczności spłaty zobowiązań, które nie są wykazywane we wskaźniku zadłużenia. W skład środków zewnętrznych najczęściej wchodzi kilka instrumentów, ujmowanych w tzw. koszyk inwestycyjny, w którym znajdują się: kredyty, papiery wartościowe, pożyczki czy gwarancje i poręczenia. Z kolei do grona podmiotów, które uczestniczą w całym procesie, można zaliczyć sponsorów (inicjatorów) projektu, władze publiczne, instytucje finansowe, firmy wykonawcze i spółkę operatorską. Konceptje *project finance* cechują się bardzo dużym stopniem ryzyka szczególnie w odniesieniu do instytucji finansowych, które finansują przedsięwzięcie, opierając się na prognozach oraz analizach, i muszą się liczyć z karencją w spłacie kapitału do czasu rozpoczęcia działalności przez przedmiot inwestycji¹⁸. Co więcej, spółki celowe przy tego typu konstrukcji charakteryzują się bardzo wysokim stopniem zadłużenia w stosunku do wartości inwestycji. Tego typu projekty muszą się więc wiązać z odpowiednią premią za ryzyko, tak by znalazły się podmioty zainteresowane jego finansowaniem. Z drugiej strony mogą być wykorzystywane przez samorządy, które nie przeszłyby pozytywnej weryfikacji w zakresie zdolności do obsługi nowego zadłużenia inwestycyjnego, a chcąc realizować dane zadanie, mogą to uczynić poprzez jej wydzielenie do *project finance*.

Konceptje cechujące się jeszcze większym ryzykiem, zwłaszcza w zakresie nowych technologii, mogą być finansowane przy uwzględnieniu modelu spółek celowych o charakterze użyteczności publicznej, finansowanych przez fundusze *venture capital* i *private equity*. Spółki, zakładane przez samorządy o wysokim stopniu innowacyjności produktów lub usług, mogą pozyskiwać w ten sposób kapitał na realizację inwestycji poprzez wyspecjalizowane instytucje, inwestujące środki na ich realizację pod warunkiem objęcia odpowiednio dużego pakietu udziałów lub akcji, które w długoterminowej perspektywie będą mogły odsprzedać z zyskiem. Wykorzystanie tego typu partnerów wiąże się z koniecznością ograniczenia możliwości nadzoru właścicielskiego nowo powstałego podmiotu ze strony samorządów¹⁹. Fundusze *venture capital* kontrolują w ten sposób zarządzanie przedsiębiorstwem oraz sposób jego organizacji. Zapewnienie finan-

¹⁷ B. Filipak, M. Kogut, A. Szewczuk, M. Ziolo, *Rozwój lokalny i regionalny. Uwarunkowania, finanse, procedury*, Szczecin: Fundacja na rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego, 2005, s. 339.

¹⁸ W. Misterek, *Zewnętrzne metody...*, s. 92.

¹⁹ B. Filipiak, *Strategie finansowe...*, s. 41.

sowania inwestycji, oprócz bezpośredniego wykupu udziałów, stosuje się poprzez podporządkowanie długu. Uczestnikami takiego funduszu mogą być także inne instytucje państwowe, które wspierając cele publiczne poprzez fundusz, mogą omijać kwestie związane z ograniczeniami prawnymi w finansowaniu innowacyjnych rozwiązań, obarczonych dużym stopniem ryzyka.

Innymi formami finansowania zewnętrznego, z których korzystają samorządy, są leasing oraz umowy o podobnym charakterze. Leasing polega na tym, że leasingodawca przekazuje jednostkom samorządu terytorialnego lub podmiotom jemu podległym ruchomości bądź nieruchomości, przeznaczone do odpłatnego skorzystania²⁰. Kwestie formalno-prawne reguluje ustawa Kodeks cywilny z dnia 23 kwietnia 1964 roku i ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku. Umowa zawarta w tych ramach przewiduje nabycie przedmiotu leasingu i przekazanie go do korzystania na czas określony i za możliwością czerpania konkretnych korzyści finansowych równych co najmniej cenie lub wartości zakupu. Samorządy mogą korzystać z kilku odmian leasingu. Możemy do nich zaliczyć m.in. leasing operacyjny i finansowy, najczęściej wykorzystywane w sektorze przedsiębiorstw i szeroko opisywane w literaturze. Kolejną odmianą jest leasing zwrotny, polegający na odkupieniu przez leasingodawcę przedmiotu inwestycji od pierwotnego właściciela, któremu następnie przekazuje dane dobro do dalszego użytkowania za odpłatnością. W zamian za to korzystający otrzymuje zwrot kapitału, który może posłużyć do innych celów. Podobną odmianą tego rodzaju finansowania jest leasing tenecyjny, który w odróżnieniu od zwrotnego różni się wskazaniem przez leasingodawcę podmiotu trzeciego, zainteresowanego objęciem przedmiotu leasingu w posiadanie zależne i pokryciem kosztów umowy, ale bez przenoszenia prawa własności na finansującego. Stosowany jest zwłaszcza w transakcjach z udziałem nieruchomości.

Sposobem finansowania zadań samorządu terytorialnego, również tych inwestycyjnych, jest outsourcing. Forma ta bazuje głównie na wyodrębnieniu ze struktur samorządu funkcji, które musi zapewnić, i przekazanie ich do realizacji innym podmiotom. Outsourcing polega na wykorzystaniu zasobów pozostających na zewnątrz danej jednostki i na podpisaniu umowy z podmiotami prywatnymi na realizację określonego zadania, ze

²⁰ Tamże, s. 35.

wskazaniem obowiązków stron, zasad nadzoru oraz wynagrodzenia²¹. Na podmiot zewnętrzny mogą być zatem przerzucane zarówno koszty działań inwestycyjnych oraz ich obsługi, jak i koszty utrzymania przedmiotu inwestycji. Oczywiście, są one kompensowane poprzez zawarte w umowie zapisy i świadczone wynagrodzenie, jednak jednostka samorządu nie bierze w ten sposób czynnego udziału w procesie inwestycyjnym, transferując również ryzyko. Takie działanie musi być opłacalne z punktu widzenia samorządu i poprzedzone dokładną kalkulacją.

2.3. Transakcje dotyczące faktoringu samorządowego i ich charakterystyka

W poprzednich podrozdziałach opisano standardowe oraz niekonwencjonalne sposoby finansowania inwestycji samorządowych. Wobec wzrastających oczekiwań społecznych dotyczących dostępu do lokalnych usług oraz poprawy komfortu życia, władze poszczególnych jednostek samorządowych stanęły przed dylematami, jak im sprostać. Do najpoważniejszych przeszkód w realizacji nowych projektów inwestycyjnych zaliczono te natury finansowo-prawnej. Z uwagi na ograniczenia w zakresie deficytu finansów publicznych każdy z samorządów, w ramach istniejących przepisów, mógł się zadłużać do pewnego poziomu. Granice te wyznaczały dwie bariery²²: 60-procentowy limit relacji łącznej kwoty długu do dochodów budżetowych oraz 15-procentowy limit relacji planowanych spłat kredytów, pożyczek i wykupu obligacji wraz z odsetkami i dyskontem w danym roku budżetowym do dochodów budżetowych. W związku z tym samorządy zaczęły szukać alternatywnych sposobów zewnętrznego finansowania inwestycji lub usług, zarówno w przypadku przedsięwzięć realizowanych samodzielnie, jak i przy wykorzystaniu funduszy Unii Europejskiej, gdzie każdorazowo przy absorpcji środków wymagany jest wkład własny. Ponadto w zależności od danego projektu niezbędne są środki na prefinansowanie zamówienia przed rozliczeniem dotacji i refundacją poczynionych nakładów.

²¹ Tamże, s. 41–42.

²² Art. 169 i 170 ustawy z dnia 30 czerwca 2005 r. – o finansach publicznych (Dz. U. 2005, nr 249, poz. 2104).

Na te potrzeby zareagował sektor instytucji finansowych, który przedstawił instrument w postaci możliwości finansowania inwestycji lub usług bieżących z odroczonym terminem spłaty wierzytelności. Faktoring samorządowy, bo o nim mowa, zaliczany jest do tzw. umów nienazwanych. Do czasu wydania rozporządzenia przez Ministra Finansów 23 grudnia 2010 roku nie był wliczany w skład zadłużenia danej jednostki samorządowej. Pozwalało to podmiotom samorządowym poniekąd omijać ustawę o finansach publicznych oraz realizować zadania inwestycyjne, na które albo nie pozyskałyby finansowania zewnętrznego z uwagi na poziom swojego zadłużenia, albo zablokowałyby sobie możliwość realizacji innych inwestycji w najbliższej perspektywie.

Konstrukcja finansowania z wykorzystaniem faktoringu samorządowego, zwanego też faktoringiem JST, polega na takim rozpisaniu specyfikacji istotnych warunków zamówienia (SIWZ), który przenosi na wykonawcę ciężar pozyskania finansowania w formie wykupu wierzytelności z odroczonym terminem płatności. Oferenci, którzy startują do przetargu w formie zamówienia publicznego, zobligowani są do przedstawienia promesy z instytucji finansowej, która stanowiłaby przyrzeczenie finansowania inwestycji bez regresu do ewentualnego wykonawcy. Przed jej wydaniem faktor dokonuje analizy kondycji finansowej danej jednostki, tj. gminy, powiatu lub województwa, z uwagi na przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika i zgodnie z przyjętą przez siebie polityką kredytową. W większości przypadków jednostki sektora publicznego są traktowane przez instytucje finansowe jako pewni płatnicy. Jeżeli więc ustawowe bariery nie są przekroczone lub dany samorząd nie zbliża się do ww. wartości, faktorzy podejmują pozytywną decyzję dotyczącą finansowania faktoringowego. Na końcową cenę oferty składają się koszty realizacji inwestycji bądź wykonania usługi oraz koszt finansowania. Oferent zawiera więc cenę finansowania w swojej ofercie, nie ponosząc przy tym kosztów odsetkowych, które pokrywa zamawiający. W jego interesie natomiast leży znalezienie najtańszej opcji finansowania w formie wykupu wierzytelności, tak by zaproponowana przez niego w przetargu cena była jak najniższa, a co za tym idzie – najlepiej punktowana. Po rozstrzygnięciu przetargu i zawarciu umowy z inwestorem wykonawca podpisuje z instytucją finansową (faktorem) umowę faktoringową na sprzedaż wierzytelności z odroczonym terminem zapłaty, zgodnym z harmonogramem zawartym w załączniku do SIWZ. Następnie jednostka samorządu terytorialnego potwierdza, zgodnie

z reprezentacją przy kontrasygnacie skarbnika, przyjęcie do wiadomości zawiadomienia o cesji wierzytelności wynikających z umowy z wykonawcą. Od tej pory płatności ze strony zamawiającego są realizowane bezpośrednio na rachunek cesyjny faktora. Faktury za wykonaną usługę bądź dostawę i po potwierdzeniu przez zamawiającego jej bezsporności wystawiane są z odroczonym terminem płatności, a wykonawca natychmiastowo otrzymuje środki w wysokości 100% wartości faktury brutto, pomniejszonej o koszty finansowe.

Z punktu widzenia jednostki samorządu terytorialnego taka forma finansowania, zwana też w literaturze przedmiotu faktoringiem samorządowym odwrotnym²³, rodzi określone korzyści. Przede wszystkim dana jednostka może zrealizować zadanie w krótkim czasie, natomiast spłatę rozłożyć na wiele lat w ramach płatności bieżących. Jednostka samorządowa, lub jej zakład budżetowy, sama dostosowuje harmonogram spłat, zawierając go w przetargowej specyfikacji, co pozwala uwzględnić wahania dochodów budżetowych oraz obsługę już zaciągniętych zobowiązań, nawet w długoletniej perspektywie. Jedną z głównych zalet jest przeniesienie ciężaru pozyskania finansowania na wykonawcę, który będąc podmiotem prywatnym, nie jest obarczony w tym zakresie szeregiem proceduralnych i prawnych obostrzeń. Wiąże się to niewątpliwie ze skróceniem czasu na rozstrzygnięcie tego typu kwestii, co w przypadku zamówień poddawanych presji czasu może odgrywać znaczącą rolę. Kolejnym pozytywnym aspektem jest ograniczenie nakładu pracy urzędników, na barkach których spoczywałoby ewentualne opracowanie inżynierii finansowania. Z uwagi na to, że faktorzy, a nie wykonawcy, oceniają ryzyko podmiotu JST, koszt finansowania jest stosunkowo niski, na co wpływ ma także konstrukcja przetargu i zasady punktacji oferentów i związana z tym konkurencja. Nie zmienia się także ryzyko transakcyjne ze strony inwestora (zamawiającego), który w dalszym ciągu może dochodzić od wykonawcy swoich roszczeń w zakresie należytego wykonania umowy. Wspomniana uprzednio zaleta w postaci niezaliczania zadłużenia z tytułu umów z zakresu faktoringu samorządowego ustała po wprowadzeniu nowego rozporządzenia Ministra Finansów, o czym szerzej będzie mowa w kolejnej części pracy.

²³ M. Jastrzębska, *Finanse jednostek samorządu terytorialnego*, Warszawa: Wolters Kluwer, 2011, s. 237.

Najwięcej przykładów na tego typu konstrukcję finansowania można znaleźć na polskim rynku w latach 2008–2010, tj. do czasu wejścia w życie nowych przepisów, które nakazują wliczać w skład swojego zadłużenia zobowiązania samorządów występujące z tytułu umów nienazwanych o terminie zapłaty powyżej roku. Najczęściej występującymi zamówieniami były te o charakterze infrastrukturalnym, zakładające budowę dróg, obiektów sportowych, sieci kanalizacyjnych czy obiektów użyteczności publicznej. Przykładami podmiotów najczęściej korzystających z tego typu rozwiązania były gminy Siedlce, Skwierzyna czy Inowrocław. Konstrukcja specyfikacji istotnych warunków zamówienia była do siebie podobna. Oprócz wskazania w przedmiocie zamówienia istoty inwestycji, jak budowa drogi czy hali sportowej, zamawiający stosował sformułowanie o sfinansowaniu robót spłacanych przez gminę w okresie od 5 do 15 lat²⁴. Ponadto w szczegółowych warunkach znajdowały się wymogi względem wykonawcy jako zbywcy wierzytelności. Należały do nich przede wszystkim zapisy o konieczności podpisania z bankiem lub instytucją finansową umowy na wykup wierzytelności po rozstrzygnięciu przetargu, sfinansowaniu przez faktora faktur częściowych oraz końcowej i rozłożeniu zapłaty za nie zgodnie z wieloletnim harmonogramem stanowiącym załącznik do SIWZ, naliczaniu odsetek przez faktora od niespłaconego kapitału w oparciu o stawkę WIBOR 1M lub 3M oraz stałą i niezmienną marżę przedłożoną wykonawcy, a także możliwość wcześniejszej, częściowej spłaty, wynikającej z przyznanej dotacji na realizację zadania.

Poza wykorzystywaniem faktoringu samorządowego do zapewnienia środków na realizację zamówienia już na etapie jego planowania i konstrukcji dokumentacji przetargowej, istnieje jeszcze inna możliwość jego zastosowania przez jednostkę samorządu terytorialnego. Występuje ona w sytuacji, gdy zaplanowane dochody budżetowe, mające służyć pokryciu kosztów zamówienia, z przyczyn nagłych nie wystąpiły lub uległy przesunięciu. Może się tak zdarzyć w przypadku mniejszych, niż zakładano, dochodów własnych z tytułu podatków i opłat lokalnych lub w przypadku trudności z rozliczeniem dotacji. W takiej sytuacji, gdy zamówienie jest już realizowane, a jego wykonawca ma prawo wystawić faktury do zapłaty za wykonaną usługę lub dostawę, zamawiający znajduje się w trudnej

²⁴ Artykuł dostępny w Internecie: http://www.przetargi.egospodarka.pl/search/status/2/q/sfinansowaniem%7C%7C%7C/sort/published_desc/offset/0.

sytuacji. Z jednej strony, zgodnie z umową, musi się wywiązać ze swojego zobowiązania i terminu płatności, który wynosi maksymalnie 30 dni²⁵, z drugiej – nie ma środków na ich zapłatę. W tak krótkim czasie procedury ustawy o zamówieniach publicznych nie pozwolą rozstrzygnąć postępowania przetargowego na udzielenie i obsługę krótkoterminowego kredytu czy pożyczki, nawet w przypadku posiadania wolnych limitów zadłużenia. W zaistniałej sytuacji ratunkiem może być umowa z zakresu faktoringu samorządowego, zawarta między faktorem i wykonawcą, w której koszty odsetkowe weźmie na siebie dłużnik faktoringowy, czyli zamawiający. Dzięki temu jednostka samorządowa dostosuje harmonogram płatności do spodziewanych wpływów czy do czasu rozpisania przetargu pod standardowe źródła zewnętrznego finansowania lub ewentualnie inne jego formy.

2.4. Finansowanie za pomocą faktoringu samorządowego a wskaźniki długu publicznego

Jak wspomniano we wcześniejszym podrozdziale pracy, bardzo ważnym czynnikiem, warunkującym wybór faktoringu samorządowego jako instrumentu finansowania zewnętrznego realizowanych zamówień, jest jego klasyfikacja jako tytułu dłużnego. Obowiązujące do końca 2010 roku przepisy pozwalały na wyłączenie ze wskaźnika zadłużenia jednostki samorządowej zobowiązań wynikających z tytułu umów nienazwanych, w tym związanych z finansowaniem usług, dostaw i robót budowlanych, wywołujących skutki ekonomiczne, podobne do umów kredytu lub pożyczki. Do długu nie zaliczały się m.in. kredyty handlowe, czyli zobowiązania powstające w wyniku bezpośredniego udzielenia pożyczki przez dostawców lub producentów na transakcje dotyczące wyrobów i usług. Faktoring samorządowy był więc znakomitym sposobem na realizowanie przez samorządy inwestycji, na które z uwagi na poziom zadłużenia nie mogłyby sobie pozwolić. Tę rynkową niszę chętnie wykorzystywały również instytucje finansowe, nakłaniając sektor samorządowy do korzystania z tego typu rozwiązań.

Z uwagi jednak na konieczność poprawnego obliczenia relacji państwowego długu publicznego do produktu krajowego brutto, jak również

²⁵ Zgodnie z ustawą z dnia 12 czerwca 2003 r. – o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (Dz. U. 2003, nr 139, poz. 1323).

należytego wypełniania przez Polskę zobowiązań w ramach statystyki międzynarodowej, ustawa o finansach publicznych nałożyła na Ministra Finansów obowiązek określenia szczegółowego sposobu klasyfikacji tytułów dłużnych zaliczanych do państwowego długu publicznego, w tym do długu Skarbu Państwa, przy uwzględnieniu podstawowych kategorii przedmiotowych i podmiotowych zadłużenia oraz okresów ich zapadalności. Porządkujące w tym zakresie rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie szczegółowego sposobu klasyfikacji tytułów dłużnych, zaliczanych do państwowego długu publicznego z dnia 23 grudnia 2010 roku, nakazało samorządom klasyfikować tytuły dłużne²⁶ ze względu na przedmiot i okresy ich zapadalności oraz rodzaj wierzyciela. Ze względu na termin zapadalności kredytów i pożyczek podzielono je na: krótkoterminowe – o pierwotnym terminie zapłaty nie dłuższym niż rok lub podlegającym spłacie na żądanie, oraz długoterminowe, o pierwotnym terminie zapłaty powyżej 12 miesięcy. Przede wszystkim jednak wymieniono zobowiązania finansowe, podobne pod względem ekonomicznym do kredytu lub pożyczki, które należy ujmować w statystyce długu publicznego.

Według przedmiotowego rozporządzenia, tytułem dłużnym zaliczanym do państwowego długu publicznego są²⁷:

- a) umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym, jeżeli mają wpływ na poziom długu publicznego,
- b) papiery wartościowe, których zbywalność jest ograniczona,
- c) umowy sprzedaży, w których cena jest płatna w ratach,
- d) umowy o leasingu zawarte z producentem lub finansującym, w których ryzyko i korzyści z tytułu własności są przeniesione na korzystającego z rzeczy,
- e) umowy nienazwane o terminie zapłaty dłuższym niż rok, związane z finansowaniem usług, dostaw, robót budowlanych, które wywołują skutki ekonomiczne podobne do umowy pożyczki lub kredytu.

²⁶ Tytuły dłużne zaliczane do państwowego długu publicznego określa 72 art. ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. – o finansach publicznych (Dz. U. 2009, nr 157, poz. 1240), gdzie wskazane zostały wyemitowane papiery wartościowe, kredyty i pożyczki, przyjęte depozyty i zobowiązania wymagalne.

²⁷ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 23 grudnia 2010 r. (Dz. U., nr 252, poz. 1692) w sprawie szczegółowego sposobu klasyfikacji tytułów dłużnych zaliczanych do państwowego długu publicznego, w tym do długu Skarbu Państwa.

To właśnie ta ostatnia pozycja skutecznie zahamowała coraz częstsze przypadki finansowania zamówień samorządowych w oparciu o faktoring samorządowy. Najbardziej korzystny argument przemawiający za wyborem tego instrumentu przy finansowaniu długoterminowym został obalony wraz z wejściem w życie ww. rozporządzenia z dniem 1 stycznia 2011 roku. Spowodowało to drastyczny spadek ogłaszania przetargów w formule sfinansowania zamówienia w oparciu o wykup wierzytelności z odroczonym terminem zapłaty.

W trudnej sytuacji postawiono te samorządy, które zmuszono z dnia na dzień do wliczenia zawartych z tego tytułu umów w skład swojego zadłużenia. Na początku 2011 roku Krajowa Rada Regionalnych Izb Obrahunkowych opracowała alarmujący dokument na podstawie danych finansowych ze sprawozdań Rb-Z oraz Rb-NDS za III kwartał 2010 roku, opublikowanych przez Ministerstwo Finansów²⁸, w którym wskazała 92 samorządy i związki samorządowe, zagrożone przekroczeniem dopuszczalnych limitów zadłużenia na podstawie wchodzących w życie rozporządzeń. Groziłoby to wprowadzeniem w tych jednostkach, zgodnie z przepisami obowiązującymi do końca 2013 roku, programu naprawczego, który unieemożliwiłby danej jednostce zaciąganie kolejnych zobowiązań. Ponadto Prezes Rady Ministrów może w takiej sytuacji zastąpić władze samorządowe, zarówno zarząd, jak i radę lub sejmik, komisarzem²⁹. Podstawą takiej decyzji może być bowiem m.in. niewywiązywanie się władz samorządowych z obowiązków nałożonych przez przepisy, w tym przypadku dotyczących dopuszczalnych poziomów zadłużenia. Spotkało się to z ostrą reakcją korporacyjnych związków samorządowych, takich jak: Związek Gmin Wiejskich RP, Związek Miast Polskich czy Unii Metropolitalnej, zarzucając niezgodność rozporządzenia z konstytucją i brak odpowiedniego *vacatio legis*. Na złożenie skarg do Trybunału Konstytucyjnego zdecydowały się gminy Milanówek i Łubianka oraz Kraków, które są na chwilę obecną w trakcie rozpoznawania. Ostatecznie po wyłączeniu zobowiązań

²⁸ Pozycja internetowa: *Sprawozdania budżetowe*, Biuletyn Informacji Publicznej Ministerstwa Finansów dostępny w Internecie: <http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const=6&dzial=1324&id=210419>.

²⁹ Art. 97 ustawy z dnia 8 marca 1990 r. – o samorządzie gminnym (Dz. U. 1990, nr 16, poz. 95); art. 84 ustawy z dnia 5 czerwca 1998 r. – o samorządzie powiatowym (Dz. U. 1998, nr 91, poz. 578); art. 85 ustawy z dnia 5 czerwca 1998 r. – o samorządzie województwa (Dz. U. 1998, nr 91, poz. 576).

wynikających z realizacji zadań z udziałem środków unijnych, ustawowe limity przekroczyło w 2011 roku 29 gmin i 1 powiat³⁰, w porównaniu do 17 gmin rok wcześniej, na co znaczący wpływ miało wejście w życie nowego rozporządzenia.

Należy przy tym zaznaczyć, że opisane we wcześniejszej części pracy limity zadłużenia, obowiązujące w oparciu o art. 169 i 170 ustawy o finansach publicznych z 30 czerwca 2005 roku, będą obowiązywały tylko do 31 grudnia 2013 roku. Następnie zostaną zastąpione indywidualnym wskaźnikiem zadłużenia, wyliczonym na podstawie art. 243 ustawy o finansach publicznych z dnia 27 sierpnia 2009 roku. Trzyletni okres karencji ma dać czas jednostkom samorządowym na dostosowanie swoich budżetów do nowej metodologii wyliczania zadłużenia. Nowe przepisy prawne mają w intencji ustawodawców służyć ograniczeniu państwowego długu publicznego. Regulacje te przewidują, że w budżecie JST nie można zaplanować deficytu operacyjnego, czyli bieżącego. Oznacza to, że wydatki bieżące mogą być wyższe od bieżących dochodów jedynie o kwotę nadwyżek z lat ubiegłych oraz o wolne środki³¹. Indywidualny limit płatności dla każdej jednostki samorządowej, związany z zadłużeniem, które odnosi się do zrealizowanych dochodów bieżących, dochodów z majątku i wydatków bieżących w ujęciu ostatnich 3 lat, będzie się przedstawiał za pomocą poniższego wzoru³²:

$$\left(\frac{R+O}{D}\right)_n \leq \frac{1}{3} * \left(\frac{Db_{n-1} + Sm_{n-1} - Wb_{n-1}}{D_{n-1}} + \frac{Db_{n-2} + Sm_{n-2} - Wb_{n-2}}{D_{n-2}} + \frac{Db_{n-3} + Sm_{n-3} - Wb_{n-3}}{D_{n-3}}\right)$$

poszczególne symbole oznaczają:

- R – planowaną na rok budżetowy łączną kwotę z tytułu spłaty rat kredytów i pożyczek, o których mowa, oraz wykupów papierów wartościowych,
- O – planowane na rok budżetowy odsetki od kredytów i pożyczek, odsetki i dyskonto od papierów wartościowych emitowanych na określone cele oraz spłaty kwot wynikających z udzielonych poręczeń i gwarancji,

³⁰ *Sprawozdanie z działalności Regionalnych Izb Obrachunkowych i wykonania budżetu przez jednostki samorządu terytorialnego w 2011 roku*, Warszawa 2012, s. 178–179.

³¹ L. Patrzalek, *Finanse samorządu...*, s. 278.

³² Art. 243 pkt. 1 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. – o finansach publicznych (Dz. U. 2009, nr 157, poz. 1240).

- D – dochody ogółem budżetu w danym roku budżetowym,
- Db – dochody bieżące,
- Sm – dochody ze sprzedaży majątku,
- Wb – wydatki bieżące,
- n – rok budżetowy, na który ustalana jest relacja,
- n-1 – rok poprzedzający rok budżetowy, na który ustalana jest relacja,
- n-2 – rok poprzedzający rok budżetowy o dwa lata,
- n-3 – rok poprzedzający rok budżetowy o trzy lata.

Biorąc pod uwagę powyższe ograniczenia, jednostki samorządu terytorialnego nie będą mogły uchwalić budżetu, jeżeli relacja łącznej kwoty płatności związanej z obsługą zadłużenia do jej dochodów ogółem przekroczy średnią arytmetyczną z 3 ostatnich lat relacji dochodów bieżących powiększonych o dochody ze sprzedaży majątku i pomniejszonych o wydatki bieżące do dochodów ogółem.

W związku z tym dla każdego podmiotu limit zadłużenia będzie się kształtował inaczej i będzie nierozzerwalnie związany z wynikami bieżącymi oraz dochodami ze sprzedaży majątku z 3 ostatnich lat poprzedzających dany rok budżetowy. Postawi to przed władzami samorządów wyzwania w zakresie prowadzenia polityki finansów bieżących, które będą kształtować zdolność do wykorzystania zewnętrznych źródeł finansowania i stanowić jedno z kryteriów ich wyboru.

3. Rola wykonawcy zamówienia publicznego w umowie faktoringu samorządowego

3.1. Faktorant jako strona umowy w transakcjach dotyczących faktoringu JST

W transakcjach dotyczących faktoringu samorządowego, podobnie jak w jego klasycznej odmianie, mamy do czynienia z trzema stronami: instytucją finansującą (faktorem), dłużnikiem faktoringowym (którym w przypadku tego rodzaju faktoringu jest jednostka samorządu terytorialnego) oraz faktorantem, łączącym oba te podmioty, będącym wykonawcą robót budowlanych czy dostawcą usług, które zostały mu powierzone w ramach zamówienia publicznego. Faktorant jest spoiwem łączącym dwa pozostałe

podmioty, z którymi pozostaje w sformalizowanych relacjach gospodarczych, a które nie mają zawartej ze sobą odrębnej umowy.

Z punktu widzenia wykonawcy zamówienia publicznego korzystanie z faktoringu samorządowego może mieć dwojaki charakter. W pierwszym przypadku pozyskanie finansowania w postaci nabycia wierzytelności i odroczenia zapłaty za nie może leżeć w interesie zamawiającego, czyli podmiotu samorządowego, dla którego szerszy opis tego typu zamówień podpisano w poprzednim rozdziale. W takiej sytuacji przedsiębiorstwo, chcąc uczestniczyć w postępowaniu przetargowym i realizować zadanie, jest niejako zmuszone do poszukiwania partnera przetargu w postaci faktora, będącego najczęściej bankiem lub spółką faktoringową, przy czym zamawiający może zastrzec, że ma to być podmiot działający na podstawie prawa bankowego³³. Najczęściej jednym z dokumentów wymaganych przez zamawiającego jest promesa faktoringowa, czyli przyrzeczenie faktora do sfinansowania zamówienia na zasadach określonych przez specyfikację istotnych warunków zamówienia. Dokument ten nie może mieć charakteru intencyjnego i musi jednoznacznie wskazywać na zobowiązanie faktora do wykupu wierzytelności objętej zamówieniem. Nie może też zawierać innych klauzul zobowiązujących zamawiającego niż te, które ujęto w przedmiotowej specyfikacji. Ciężar poszukiwania faktora oraz koszt wydania promesy w przypadku pozytywnej decyzji ze strony instytucji finansowej spoczywa na barkach oferenta. Nie ma on żadnej gwarancji, że poniesiona przez niego opłata z tego tytułu zapewni mu wybór jego oferty i podpisanie umowy na wykonanie zamówienia. Dlatego też przedsiębiorstwa startujące w tego typu przetargach starają się zredukować te koszty do minimum, negocjując z instytucjami finansującymi możliwie najniższą cenę za wydanie takiej promesy. Na cenę końcową, determinującą wybór oferty zgodnie z art. 91 ustawy o zamówieniach publicznych, składają się cena wykonanych robót budowlanych lub usług czy dostaw i odsetki od kapitału, liczone za cały wskazany w SIWZ okres finansowania i uwzględniające ewentualną karencję, spłacane ratalnie w ujęciu miesięcznym lub kwartalnym. Odsetki liczone są na podstawie zmiennej stawki WIBOR 1M lub 3M dla daty przyjętej w zamówieniu na potrzeby kalkulacji i stałej marży. Suma kwoty netto wykonania zamówienia powiększonej o podatek VAT oraz kosztu odsetek daje cenę ryczałtową brutto badanej oferty. Po-

³³ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (Dz. U. 1997, nr 140, poz. 939).

równanie ofert bazuje na systemie punktowym, w którym najtańsza oferta otrzymuje 100 pkt obliczanych za pomocą poniższego wzoru:

$$C = [C_{\min} / C_{\text{bad}}] \times 100$$

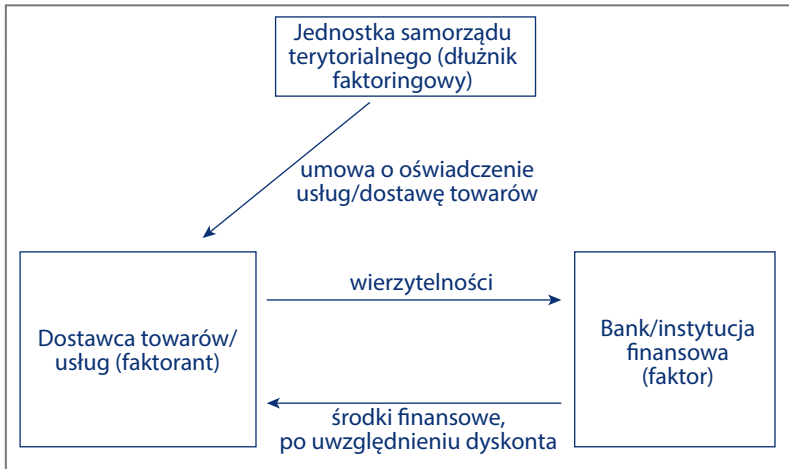
gdzie:

- C – liczba punktów za cenę ofertową,
- C_{\min} – najniższa cena ofertowa spośród ofert badanych,
- C_{bad} – cena oferty badanej.

W przypadku przedstawienia najkorzystniejszej oferty, spełnienia wymogów formalnych i braku odwołań zamawiający zawiera z wykonawcą umowę na realizację zamówienia. Jednocześnie wykonawca jako zbywca wierzytelności zobowiązany jest do podpisania umowy z instytucją finansującą na warunkach przedstawionych w ofercie najczęściej w ciągu 30 dni od zawarcia umowy z zamawiającym. Niedopełnienie wymogu sprzedaży wierzytelności i niedostarczenie zamawiającemu kopii umowy z bankiem lub instytucją finansową w określonym terminie zamawiający może traktować jako odstąpienie od realizacji umowy z przyczyn leżących po stronie wykonawcy i może być uprawniony do żądania odszkodowania i kary umownej na zasadach określonych w umowie. Po dopełnieniu formalności i rozpoczęciu realizacji zamówienia wykonawca przedstawia do wykupu faktury częściowe potwierdzone przez przedstawicieli zamawiającego i w przypadku robót budowlanych – inspektora nadzoru. Faktor zobligowany jest do sfinansowania przedłożonych faktur najczęściej w nieprzekraczalnym terminie 30 dni, jednak na ogół natychmiast dokonuje wypłaty 100% wartości faktury brutto po potrąceniu prowizji, czyli dyskonta. Przejmuje równocześnie ryzyko niewypłacalności dłużnika, a więc zamawiającego, i nie ma prawa regresu do wykonawcy w przypadku opóźnień zapłaty w stosunku do przyjętego harmonogramu. Faktorant w toku realizacji zamówienia, jak i po jego zakończeniu nadal zobowiązany jest do wzajemnych świadczeń, takich jak: należyte wykonanie kontraktu, naprawa wad i usterek czy rękojmia.

Innym sposobem wykorzystania faktoringu samorządowego przez wykonawcę jest sprzedaż własnych wierzytelności przy zamówieniach publicznych rozpisanych w standardowej formule. Mechanizm takich transakcji przedstawiono poniżej.

Rysunek 2. Mechanizm transakcji dotyczącej faktoringu samorządowego w formule sprzedaży wierzytelności i zapłaty w terminie wymagalności.



Źródło: I. Świderek, *Wady i zalety faktoringu samorządowego*, „Sektor Finansów Publicznych” 2011, nr 1, s. 38.

Uwarunkowania transakcji tego typu bywają różne. Mogą one wynikać z chęci poprawy płynności finansowej firmy, która realizując kontrakty, wykazuje zapotrzebowanie na szybszy obrót pieniędzmi aniżeli te wynikające z terminów płatności z jednostkami samorządu terytorialnego. Terminy te jednak w przypadku zamówień publicznych są stosunkowo krótkie i zgodnie z regulacjami prawnymi wynoszą maksymalnie 30 dni³⁴. Z uwagi na to, że w przy transakcjach dotyczących faktoringu JST poddaje się ocenie ryzyko dłużnika, jakim jest gmina, powiat, województwo lub ewentualnie Skarb Państwa, nie są analizowane dokumenty finansowe faktorańta. Pozwala to więc korzystać z finansowania zewnętrznego przedsiębiorstwom, które w toku standardowej analizy nie mogłyby go uzyskać z uwagi na trudną sytuację ekonomiczną, lub też przedsiębiorstwa korzystają z obcego kapitału obrotowego w takim stopniu, który nie pozwoliłby im na zaciągnięcie dodatkowych zobowiązań. Rozwiązanie to może też być stosowane przez wykonawców, którzy nie dysponują rzeczowymi aktywami majątku lub nie chcą go przedkładać w celu zabezpieczenia kredytu. Przy transakcjach

³⁴ Ustawa z dnia 12 czerwca 2003 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (Dz. U. 2003, nr 139, poz. 1323).

dotyczących faktoringu samorządowego jedynym zabezpieczeniem jest globalna cesja wierzytelności istniejących i przyszłych. Faktorzy preferują wymóg potwierdzenia przez dłużnika przyjęcia jej do wiadomości, będący tzw. cesją jawną potwierdzoną. Przeszkodą uniemożliwiającą zawarcie transakcji z zakresu faktoringu samorządowego w tej formule może być zapis w umowie z zamawiającym o zakazie cesji wierzytelności na rzecz osób trzecich. Jak pokazuje praktyka, przedsiębiorstwu łatwiej o uzyskanie takiej zgody, jeżeli jest wykonawcą działającym na terenie jednostki samorządu terytorialnego, która jest dłużnikiem³⁵. Po podjęciu pozytywnej decyzji kredytowej w oparciu o ocenę kondycji finansowej gminy ustalany jest odnawialny limit faktoringowy, wynikający z wartości umowy, cyklu płatności i harmonogramu rzeczowo-finansowego realizacji zadania. Po podpisaniu umowy faktoringowej, ustanowieniu cesji wierzytelności i udokumentowaniu bezsporności faktur faktorzy mogą przystąpić do ich wykupu. Warty podkreślenia jest fakt, że umowa faktoringowa może zostać podpisana w każdym momencie trwania kontraktu, i to faktorant decyduje, czy daną fakturę przedłożyć do wykupu. Daje to elastyczność w korzystaniu z tego instrumentu i w ponoszeniu kosztów finansowych od faktycznie wykorzystanych środków z przyznanego limitu. Po spływie należności z tytułu wystawionej faktury na rachunek cesyjny faktora limit odnawia się do pierwotnej wysokości i może być ponownie wykorzystany. Wykonawca natomiast po wystawieniu faktury i udokumentowaniu jej bezsporności otrzymuje swoje wynagrodzenie w przeciągu 48 godzin roboczych.

Wykorzystując ten instrument finansowy, faktorant ponosi wszelkie koszty związane z jego obsługą. W zamian, oprócz przyspieszenia cyklu płatności, otrzymuje dodatkowe usługi, które szerzej opisano w kolejnym podrozdziale.

3.2. Bilans zalet i wad faktoringu samorządowego z punktu widzenia wykonawcy

Niewątpliwie innowacyjny produkt, jakim na polskim rynku usług finansowych jest faktoring samorządowy, charakteryzuje się swoją specyfiką. Część jego cech wymieniono już we wcześniejszych częściach pracy, w tym

³⁵ M. Kupisz, *Faktoring samorządowy*, w: T. Biernat (red.), „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Warszawa 2011, R. 1, s. 78.

podrozdziale opisano natomiast zarówno zalety, jak i wady tej formy finansowania z punktu widzenia wykonawcy zamówienia publicznego, czyli faktora.

Jak wspomniano, z finansowania faktoringowego mogą korzystać przedsiębiorstwa, które prowadzą sprzedaż z odroczonym terminem płatności i które podpisały kontrakt z jednostką samorządu terytorialnego lub ewentualnie jednostką Skarbu Państwa. Umowa może polegać na bieżących usługach, takich jak: utrzymanie czystości, pielęgnacja zieleni czy zapewnienie transportu, realizacja dostaw sprzętu, wyposażenia i innych towarów oraz wykonawstwa infrastrukturalnych robót budowlanych. O taki rodzaj finansowania mogą się ubiegać podmioty praktycznie wszystkich form prawnych. Zarówno te małe, o niewielkiej skali obrotów, prowadzące uproszczoną księgowość, jak i te, które dopiero zaczynają swoją działalność, oraz duże przedsiębiorstwa i korporacje. Nie jest przy tym ważna branża danego przedsiębiorstwa, lecz sam fakt zawarcia umowy z jednostką samorządową. Dzięki temu przedsiębiorstwa wywodzące się z branż powszechnie uważanych przez instytucje finansowe za ryzykowne z punktu widzenia ekspozycji kredytowej, takie jak np. transport i spedycja czy sektor budowlany, nie muszą się obawiać wykluczenia możliwości finansowania z uwagi na politykę kredytową danego faktora.

Do minimum uproszczona jest także dokumentacja niezbędna do złożenia wniosku o limit faktoringowy. Z uwagi na to, że analiza ryzyka oparta jest na danych jednostki samorządowej, z którą wykonawca podpisał umowę na realizację zamówienia publicznego, wymogi w tym zakresie ograniczają się do wypełnienia stosownych druków oraz przedłożenia dokumentów rejestrowych firmy. Nie są brane pod uwagę wyniki finansowe przedsiębiorstwa, co oznacza, że nawet podmioty notujące cykliczną stratę na wszystkich poziomach rachunku wyników są w stanie uzyskać tego typu finansowanie, co w przypadku kredytu obrotowego nie byłoby możliwe. Decyzja o przyznaniu limitu faktoringowego podejmowana jest na podstawie sprawozdań finansowych jednostki samorządowej, a także jej poziomu zadłużenia i Wieloletniego Planu Finansowego. Z uwagi na łatwy dostęp do tych danych, występujących na stronach internetowych Biuletynów Informacji Publicznej, oraz powszechne zaufanie instytucji finansowych do samorządów³⁶ decyzje faktoringowe podejmowane są

³⁶ *Faktoring samorządowy w BGŻ*, „Finanse Sektora Publicznego” 2011, nr 1, s. 43.

dużo szybciej aniżeli w przypadku rekomendacji kredytowych. Dzięki temu czas biegnący od momentu złożenia wniosku wraz z pozostałymi dokumentami, poprzez analizę, aż do podjęcia decyzji, podpisania umowy faktoringowej, wykupu faktur i udostępnienia środków finansowych może się zamknąć w przeciągu kilku dni, nawet w przypadku transakcji o stosunkowo dużej wartości. Tak szybki proces w porównaniu do ścieżki kredytowej oraz innych form finansowania obrotowego to niewątpliwy atut faktoringu samorządowego. W zmieniającej się sytuacji prowadzenia działalności gospodarczej i podejmowania różnego rodzaju ryzyka, jak np. nagłego zapotrzebowania na żywą gotówkę, występowania niespodziewanych zatorów płatniczych czy powstania strat nadzwyczajnych, szybkie uwolnienie środków finansowych, pozostających w należnościach, może uratować wykonawcę przed poważniejszymi problemami.

Poza uproszczeniami proceduralnymi faktoring JST nie wymaga też stosowania zabezpieczeń poza cesją wierzytelności. Dzięki temu wykonawca pozostawia nieobciążone pozostałe części majątku, którymi może dysponować w innych celach. Szczególnie ważne jest to dla firm, które dopiero zaczynają swoją działalność i nie wypracowały jeszcze zbyt wielu aktywów trwałych. Dla pozostałych przedsiębiorstw, których nieruchomości bądź ruchomości są zabezpieczeniem innych kredytów, faktoring samorządowy może stanowić uzupełnienie środków finansowania obrotowego, które z przyczyn wyceny zabezpieczeń lub sytuacji ekonomicznej nie mogłyby być zwiększone.

Co więcej, faktoring JST z księgowego punktu widzenia, podobnie jak jego klasyczna odmiana, jest instrumentem pozabilansowym, nie obciążającym struktury sprawozdawczości finansowej i nie wpływającym na poziom zadłużenia przedsiębiorstwa. Oprócz stosunkowo łatwego dostępu cechuje się również dużą elastycznością w zakresie swobody wykorzystania. Po podpisaniu umowy faktoringowej i ustanowieniu limitu na dane go kontrahenta wykonawca decyduje, w którym momencie i czy w ogóle złożyć faktury do wykupu, z zastrzeżeniem, że termin ich wymagalności nie może być krótszy niż 7 dni. Faktorant otrzymuje zapłatę natychmiast po udokumentowaniu bezsporności faktury i jej akceptacji przez zamawiającego w wysokości 100% jej wartości brutto i pomniejszeniu kosztów dyskonta. Faktoring może stanowić zatem instrument alternatywny lub komplementarny do kredytu w rachunku bieżącym i być wykorzystywany w czasie zwiększonego zapotrzebowania na kapitał zewnętrzny. Dzię-

ki przyspieszeniu cyklu płatności faktorant ma do dyspozycji środki na realizację innych zamówień lub możliwość ubiegania się o nie, co daje mu przewagę konkurencyjną. Sprawne operowanie nadwyżką środków może doprowadzić do wynegocjowania rabatów i upustów cenowych przy płatności gotówkowej za zakup towarów i materiałów. W rzeczywistości więc koszty faktoringu mogą zostać zrekompensowane, a nawet stanowić instrument poprawiający rentowność przedsiębiorstwa.

Faktoring samorządowy jest odmianą faktoringu pełnego, dlatego też zaletą takiego źródła finansowania jest też przejęcie ryzyka niewypłacalności przez faktora. W przypadku jednostek samorządowych, uważanych za pewnych płatników, mamy raczej do czynienia z ryzykiem opóźnień w zapłacie aniżeli problemów z regulowaniem swoich zobowiązań w ogóle. Faktorant może korzystać zatem z faktoringu JST, jeżeli chce mieć pewność natychmiastowej zapłaty za wykonane prace, usługi bądź dostawy. Pozwala to uniknąć zatorów płatniczych, które mogą stać się tego konsekwencją. Instytucja finansowa mocniej dyscyplinuje dłużników w zakresie ewentualnych opóźnień. Władze samorządowe mogą mieć pewność, że po przejęciu wierzytelności faktor nie omieszką wystawić ustawowych odsetek za zwłokę w regulowaniu wymagalnych zobowiązań, czego w przypadku płatności po terminie na rzecz wykonawcy na ogół udaje się uniknąć. Faktory monitorują więc oraz inkasują należności swojego klienta. Zapłata za ewentualne odsetki ustawowe może się wiązać z naruszeniem dyscypliny finansów publicznych³⁷. W takiej sytuacji jednostka samorządowa może się starać o prolongatę płatności lub rozłożenie jej na raty.

Przechodząc do wad, jakie niesie ze sobą faktoring samorządowy, należy zwrócić uwagę, że jest to instrument refinansowania poniesionych wcześniej nakładów. W obecnym kształcie ustawy o zamówieniach publicznych i nawet przy specyfikacji uwzględniającej fakturowanie częściowe, zgodne z postępem prac, największym wyzwaniem dla wykonawców jest pozyskanie środków do rozpoczęcia zamówienia i złożenia pierwszej faktury. Jest to związane z koniecznością zakupu bądź produkcji towarów w przypadku dostaw, materiałów budowlanych w przypadku realizacji robót czy ponoszenia zwiększonych kosztów z tytułu wynagrodzeń. W związku z tym faktoring samorządowy nie może służyć prefinanso-

³⁷ I. Świderek, *Wady i zalety faktoringu samorządowego*, „Sektor Finansów Publicznych” 2011, nr 1, s. 38.

waniu nakładów. Środki na ten cel muszą być pozyskane albo z kapitałów własnych wykonawcy, albo z innej formy finansowania zewnętrznego, którym najczęściej jest kredyt obrotowy. Niejednokrotnie w przypadku wielomiesięcznego procesu finansowania realizacji zamówienia do czasu wystawienia faktury VAT przedsiębiorstwa często są w stanie poczekać, w zależności od konstrukcji umowy z jednostką samorządową, dodatkowo od 14 do 30 dni na odroczonej płatność, co skutecznie zniechęca je do korzystania z finansowania przy pomocy faktoringu JST.

Z uwagi na to, że obie wymienione powyżej formy finansowania są często ze sobą porównywane, warto bliżej przyjrzeć się ich kosztom. Faktoring samorządowy zawiera w swym koszyku więcej składników prowizji i opłat, o których szczegółowo jest mowa w kolejnej części pracy, dlatego porównanie to wypada na niekorzyść faktoringu JST, co można uznać za wadę tego produktu. Należy przy tym zaznaczyć, że nie są to różnice znaczące, a w poszczególnych przypadkach faktoring może się okazać rozwiązaniem nawet tańszym, gdy przyznane kredyty obrotowe nie są zabezpieczone rzeczowym aktywem, co wpływa na poziom ich marż.

O ile transakcje faktoringu samorządowego posiadają zaletę w postaci zabezpieczenia faktora tylko na cesji wierzytelności, o tyle uzyskanie zgody na nią nie jest już sprawą taką łatwą. Coraz częściej zamawiający zastrzegają w specyfikacji zamówienia, a później w umowie z wykonawcą zakaz cesji wierzytelności lub konieczność wyrażenia zgody na tego typu postępowanie. W przypadku występowania w umowie handlowej takich zapisów transakcje faktoringowe z prawnego punktu widzenia nie mogą dojść do skutku. Jednostki samorządowe wystrzegają się w ten sposób cedowania wierzytelności na instytucje finansowe, które z uwagi na swoją pozycję ekonomiczną i zaplecze prawne mają dużo większe możliwości dochodzenia należności i silniejszą pozycję w ewentualnych negocjacjach niż wykonawcy zamówienia. Przedsiębiorstwa spotykają się więc z odmową udzielenia zgody na cesję lub sami rezygnują z takiego zapytania z uwagi na strach przed utratą reputacji w oczach inwestora. Z kolei przedmiotowe pozwolenie łatwiej uzyskać firmom wywodzącym się z danej gminy czy powiatu będącego zamawiającym³⁸. Firmy ze względu na odprowadzanie podatków, stwarzanie miejsc pracy i częstokroć koneksje personalne mogą liczyć na przychyłność władz samorządowych w tej materii.

³⁸ M. Kupisz, *Faktoring samorządowy*, s. 78.

Ostatnim, a być może pierwszym ograniczeniem jest krąg odbiorców, do których kierowana jest usługa finansowania przy pomocy faktoringu samorządowego. Zrozumiałe jest, że z instrumentu tego nie mogą korzystać przedsiębiorstwa, które nie mają podpisanej umowy z jednostką samorządu terytorialnego, jej zakładem lub instytucją budżetową. Dla tych firm dedykowane są produkty faktoringowe innego typu.

3.3. Koszty finansowania przy pomocy faktoringu JST

Omawiając koszty faktoringu samorządowego, należy zaznaczyć, że generalnie z założenia pokrywa je wykonawca, będący stroną umowy z faktorem. W przypadkach jednak przetargów z odroczonym terminem zapłaty lub wykupu wierzytelności przez faktora i prolongaty terminu ich wymagalności obowiązki pokrycia kosztów związanych z odsetkami za finansowanie przechodzą na dłużnika, czyli jednostkę samorządu terytorialnego.

Do poszczególnych elementów składających się na koszt finansowania przy pomocy faktoringu JST zalicza się kilka pozycji. Praktycznie za każdym razem są one negocjowane indywidualnie, w zależności od stopnia skomplikowania transakcji, wartości limitu, oceny sytuacji ekonomicznej dłużnika i polityki cenowej faktora. Zdarza się, że instytucje finansowe stosują różne nazewnictwo tożsamyh pozycji. Dysproporcje zdarzają się również w poszczególnych opłatach, które u części z nich występują jako koszty obsługi faktoringu samorządowego, a u innych nie. Zasadniczo jednak można wyróżnić wspólne koszty, którymi ten instrument jest obciążony.

Prowizja przygotowawcza jest naliczana i pobierana jako procent od wysokości zawartego limitu faktoringowego i pobierana po uruchomieniu umowy z rachunku faktoranta lub pierwszej wykupionej faktury, która zostaje wypłacona w kwocie pomniejszonej o wartość tej pozycji. Wysokość prowizji przygotowawczej, oprócz czynników wymienionych powyżej, ustalana jest w oparciu o czas trwania umowy faktoringowej. Im okres finansowania jest dłuższy, tym prowizja powinna być większa.

Następną pozycją jest tzw. prowizja operacyjna aktywna, która wyrażona jest najczęściej jako ułamek procenta od nabywanej wierzytelności, czyli faktury. Może się ona różnić wysokością w zależności od długości cyklu rozliczeniowego, tj. terminu płatności faktury. Im termin wymagalności jest dłuższy, tym większa jest prowizja za wykup. W przypadku faktoringu samorządowego maksymalny termin wymagalności wynosi 30 dni.

Prowizja operacyjna pasywna z kolei jest opłatą za faktury, które nie zostały przedstawione przez wykonawcę do wykupu. Także jest wyrażona jako procent od wartości faktury, która nie jest w tym przypadku przedmiotem finansowania. Prowizja ta, o ile w ogóle jest stosowana, jest zazwyczaj mniejsza od prowizji operacyjnej aktywnej i ma stanowić zachętę dla faktoranta do zbycia wierzytelności.

Najważniejszą pozycją generującą największe koszty finansowe jest oprocentowanie finansowania faktoringowego. Naliczane jest ono od rzeczywistego, dziennego zaangażowania środków faktora. Na oprocentowanie składa się zmienna stawka referencyjna, oparta o rynek kredytów międzybankowych, najczęściej WIBOR 1M lub 3M, oraz stała marża faktora. Oprocentowanie może być dyskontowe w przypadku pobierania odsetek z góry do terminu wymagalności faktury i pomniejszające wypłatę w wysokości 100% jej wartości brutto z zaliczki faktoringowej lub procentowe, wykorzystywane w przypadkach odroczonego terminu płatności i pokrywane z dołu przez jednostkę samorządu terytorialnego.

Oprócz powyższych stosowane bywają jeszcze opłaty za niewykorzystywanie limitu faktoringowego, naliczane procentowo w ujęciu dziennym od kwoty, która pozostaje do dyspozycji faktoranta, oraz miesięczna opłata manipulacyjna, która pobierana jest w formie ryczałtowej za administrowanie i obsługę należności. Niektórzy z faktorów stosują także wynagrodzenie za przejęcie ryzyka, określone procentowo od wysokości limitu i uzależnione od oceny kondycji ekonomicznej jednostki samorządowej i jej poziomu zadłużenia.

Jak widać, na sumaryczny koszt finansowania za pomocą faktoringu samorządowego może się składać wiele pozycji. Należy jednak pamiętać, że instrument ten składa się z szeregu usług powiązanych, jak: obsługa i administrowanie należnościami, przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika czy wsparcie prawne. Nie wszystkie opisane powyżej pozycje kosztowe występują w ramach jednej umowy, przez co faktyczny koszyk elementów prowizji i opłat jest uboższy. Ponadto oferenci ubiegający się o wykonanie zamówienia publicznego, rozpisanego z odroczonymi terminami płatności, kalkulują inne pozycje kosztów finansowych od oprocentowania ponoszonego przez zamawiającego i ujmują je w swojej ofercie cenowej realizacji zamówienia. W takich przypadkach faktycznym ich płatnikiem staje się jednostka samorządu terytorialnego, faktorant zaś z finansowania przy pomocy faktoringu samorządowego uzyskuje same opisane wcześniej

korzyści, nie ponosząc przy tym w praktyce żadnych kosztów. Doprowadziło to na polskim rynku zamówień publicznych w latach 2008–2010 do wyspecjalizowania niektórych firm, zwłaszcza budowlanych, w realizacji tego typu przetargów.

4. Faktoring JST z perspektywy instytucji finansowych

4.1. Rozwój produktu w aspekcie zagadnień formalno-ekonomicznych

Rozpatrując historię faktoringu samorządowego na polskim rynku usług finansowych, należy zwrócić uwagę na kilka czynników, które doprowadziły do jego powstania. Jako młoda usługa finansowania zaczęła się rozwijać w latach 2008–2009. Wtedy to jednostki samorządu terytorialnego stanęły w obliczu spowolnienia gospodarczego i niesprzyjających warunków gospodarczych. Niższe wpływy do ich budżetu, spowodowane niższymi poborami podatków od przedsiębiorstw i osób fizycznych, przyczyniły się do uszczuplenia zasobów pieniężnych. Spowodowało to ograniczenie środków na realizację zadań, zwłaszcza inwestycyjnych. Rosło z kolei zadłużenie jednostek tego sektora. Jednocześnie przed samorządami otworem stały dotacje pozyskiwane z funduszy Unii Europejskiej, które wymagały udziału własnego i wydatkowania środków do czasu rozliczenia dotacji. W obliczu tych uwarunkowań jednostki samorządowe zaczęły poszukiwać alternatywnych źródeł finansowania zamówień publicznych, mogących służyć zaspokojeniu ww. potrzeb.

Instytucje finansowe, takie jak banki i spółki faktoringowe, wychodząc naprzeciw tym oczekiwaniom, stworzyły produkt zaprojektowany specjalnie z myślą o jednostkach samorządowych znajdujących się w takiej sytuacji. Faktoring samorządowy dostosowano do specyfiki relacji między jednostkami publicznymi a podmiotami komercyjnymi, ze szczególnym uwzględnieniem absorpcji środków unijnych³⁹. Decyzja o podjęciu ścisłej współpracy z samorządami była tym łatwiejsza, że są one uważane za pewnych kontrahentów, których wypłacalność gwarantuje Skarb Państwa.

³⁹ W. Pełka, *Faktoring jako źródło finansowania jednostek samorządu terytorialnego*, „Finanse Komunalne” 2012, nr 9, s. 29–30.

W warunkach kryzysu ekonomicznego, który dotknął także instytucje finansowe narażone na wzrost w portfelach aktywów tzw. złych kredytów, czyli niespłacanych albo spłacanych z opóźnieniem, taka pewność źródła spłaty miała niebagatelne znaczenie.

Lata 2009–2010 to już rozkwit faktoringu samorządowego, który do swojej oferty wprowadziła duża liczba faktorów. Rozwój produktu doprowadził przy realizacji zamówień publicznych do odraczania terminów płatności nawet na wiele lat. Początkowo graniczną barierą był średnio-terminowy okres 5 lat, następnie okres finansowania wydłużono do lat 15. Przyczynili się do tego głównie zainteresowani, czyli jednostki samorządowe, które znalazły sposób na zewnętrzne finansowanie inwestycji z pominięciem wliczania takiego typu zobowiązań do wskaźnika swojego zadłużenia. Jak opisywano wcześniej, uwarunkowania prawne pozwalały na taką ich klasyfikację do końca 2010 roku, a kres takim praktykom położyło rozporządzenie Ministra Finansów, wchodzące w życie od 1 stycznia 2011 roku, które nakazywało traktować odroczoną powyżej roku spłatę wierzytelności jako pożyczkę czy kredyt.

Wejście w życie nowych regulacji znalazło swoje skutki w zmianie podejścia samorządów do działań inwestycyjnych. Część z nich wstrzymało się z ich realizacją, ponieważ miało problemy z nowym podejściem do wyceniania zadłużenia. Te, które przekroczyły ustawowe limity, nie mogły zrealizować zaplanowanych przedsięwzięć z uwagi na niemożność powzięcia następnych zobowiązań. Z perspektywy instytucji finansowych sytuacja niewiele się zmieniła, gdyż większość faktorów w swojej metodologii oceny ryzyka samorządów od początku wliczała pozabilansowe zobowiązania finansowe do ich zadłużenia. Udzielali więc oni finansowania faktoringowego tym samorządom, które ustawowych pułapów nie przekroczyłyby nawet po wejściu w życie nowego rozporządzenia.

Po zmianach natury formalno-prawnej zainteresowanie formą finansowania w postaci zamówień z odroczonym, wieloletnim terminem spłaty wyraźnie spadło. Działalność samorządów w zakresie wpływu na kreację swojego zadłużenia została ograniczona. Uprzednio faktoring JST mógł być wykorzystywany w sytuacji przejściowego zapotrzebowania na zewnętrzne finansowanie, które po zakończeniu inwestycji i rozliczeniu dotacji było w części spłacane⁴⁰. W przypadku wliczania zobowiązań z tego tytułu

⁴⁰ Tamże, s. 31.

do zadłużenia może dojść do sytuacji, w której poszczególne jednostki mogłyby przekroczyć ustawowe bariery, co nie pozwala im już korzystać z takiego rozwiązania.

Banki i spółki faktoringowe po udanym wprowadzeniu faktoringu samorządowego przeprowadziły skuteczną akcję promocyjną i marketingową w samorządach, ich związkach korporacyjnych, kongresach i panelach dyskusyjnych oraz branżowej prasie. Pozwoliło to w latach 2009–2010 czerpać zyski z tego instrumentu, przy niewielkim ryzyku. Nic więc dziwnego, że wydanie nowego rozporządzenia w przedmiotowym zakresie nie było im na rękę. Nie chcąc ograniczać roli finansowania faktoringu samorządowego w swej ofercie, zaczęły szukać rozwiązań, które pozwoliłyby im w dalszym ciągu prowadzić równie skuteczną politykę akwizycji klientów w tej materii. Pojawiła się więc koncepcja zawierania umów dotyczących faktoringu samorządowego z odroczonym terminem zapłaty za wierzytelności, nieprzekraczającym 12 miesięcy, oraz ich późniejszą prolongatą na podstawie podpisanego aneksu lub odnowienia limitu. Takie rozwiązanie, będące przedmiotem analiz i opracowywania, pozwoliłoby jednostkom samorządu terytorialnego w dalszym ciągu nie zaliczać zobowiązań z tytułu wierzytelności do swojego zadłużenia. Innym sposobem obchodzenia nowych przepisów może być finansowanie wykupu wierzytelności z wieloletnim okresem spłaty przy zamówieniach spółek komunalnych, a więc niejako wydzielenie części planowanych inwestycji i zamówień jednostek samorządu terytorialnego i przeniesienie ich do przedsiębiorstw z większościami udziałem gmin czy powiatów. Należy jednak pamiętać, że w takiej konstrukcji dłużnikiem faktoringowym będą podmioty prawa handlowego, podlegające komercyjnym zasadom działalności. Może się to wiązać z mniejszym bezpieczeństwem transakcji dla instytucji finansujących, a co za tym idzie – z wyższymi kosztami ich obsługi.

4.2. Przegląd instytucji finansowych oferujących faktoring samorządowy

Na polskim rynku usług finansowych dominującym podmiotem zrzeszającym instytucje, które mają większościowy udział w obrotach firm faktoringowych, jest Polski Związek Faktorów. Założony został w 2006 roku, powstał z przekształcenia Konferencji Instytucji Faktoringowych, z roku na rok powiększając zarówno grono swych członków, jak i sumę

skupionych wierzycelności. Na chwilę obecną PZF liczy 18 instytucji finansowych zajmujących się finansowaniem faktoringowym oraz dwóch członków wspierających⁴¹. Do podstawowej działalności Związku można zaliczyć promowanie usług faktoringowych zarówno w mediach, jak i wśród jego odbiorców, analizę rynku, organizacje branżowych szkoleń i seminariów, działalność wydawniczą we własnym zakresie, jak i zewnętrznej prasie, organizacje Międzynarodowego Kongresu Faktoringowego czy wreszcie współpracę z podobnymi organizacjami zagranicznymi, w tym z EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry.

Wedle danych przedstawionych przez Główny Urząd Statystyczny za 2011 rok⁴² wartość wykupionych wierzycelności przez wszystkie firmy faktoringowe wyniosła 95,3 mld zł, co stanowiło wzrost w stosunku do roku poprzedniego o 2,3%, a liczba klientów korzystających z tego typu usług wzrosła aż o 18% do poziomu 6467 klientów. W badanym okresie działalność faktoringową prowadziło 39 instytucji, w tym 19 banków komercyjnych i 20 spółek nie będących przedsiębiorstwami bankowymi. W strukturze rodzajowej produktu udział faktoringu bez regresu, do którego zaliczany jest faktoring samorządowy, stanowił w 2011 roku 50,5% wszystkich transakcji⁴³. Znaczący wzrost obrotów zanotowały firmy zrzeszone w Polskim Związku Faktorów, który przedstawił dane⁴⁴ pokazujące, że obroty tych instytucji wyniosły 67,1 mld zł, co stanowiło 19-procentowy wzrost w porównaniu do roku poprzedniego. Liczby te obrazują, że nawet w czasie spowolnienia gospodarczego działalność faktoringowa jest w stanie się rozwijać. Wynika to przede wszystkim z chęci eliminacji zatorów płatniczych przez faktorantów, którym ten instrument daje taką możliwość. Dodatkowe usługi, które oferuje faktoring, pozwalają utrzymać wymianę handlową kontrahentów.

Większość instytucji finansowych, zajmujących się finansowaniem faktoringowym wprowadziła do swojej oferty możliwość finansowania wierzycelności jednostek samorządu terytorialnego i jednostek Skarbu Państwa. Stało się tak na skutek dużego potencjału rozwoju, jaki posiadał ten produkt, a co za tym idzie – możliwości czerpania dodatkowych źródeł

⁴¹ Dostępny w Internecie: <http://faktoring.pl/index.php?page=3>.

⁴² *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2011 roku*, Warszawa: GUS, 2012, s. 1.

⁴³ Tamże, s. 2.

⁴⁴ *Komentarz do wyników za 2011*, Warszawa: PZF, 2012, s. 1.

przychodu. Przy tym cechował się niewysokim poziomem ryzyka, więc ze wszystkich stron był i jest dla instytucji finansowych atrakcyjny z punktu widzenia prowadzonej działalności. Poniżej scharakteryzowano te, które na rodzimym rynku oferują faktoring samorządowy.

Od kilku lat niekwestionowanym liderem polskiego rynku usług faktoringowych jest Raiffeisen Bank Polska SA, który w 2011 roku wykupił wierzytelności na łączną kwotę 15,791 mld zł⁴⁵. Taki wynik uplasował tę instytucję, oferującą faktoring w ramach jednorodnej struktury banku, na pierwszym miejscu z udziałem w całym rynku na poziomie 16,6%. Obsługą klientów faktoringowych zajmuje się Departament Faktoringu i Finansowania Strukturyzowanego, który funkcjonuje od 1998 roku. Za usługi faktoringowe dwukrotnie został wyróżniony nagrodami „Laur konsumenta – Odkrycie 2009” i „Złoty laur konsumenta 2010”⁴⁶. Oprócz faktoringu samorządowego, bank w swojej ofercie proponuje swoim klientom obsługę w ramach krajowego i zagranicznego faktoringu niepełnego, faktoringu pełnego w wersji z ubezpieczeniem i polisą ubezpieczeniową klienta oraz faktoringu odwrotnego⁴⁷. Według danych Polskiego Związku Faktorów za drugi kwartał 2012 roku⁴⁸ Raiffeisen Bank Polska ponownie poprawił swój wynik w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego, skupując o 10% więcej wierzytelności, tj. na sumę 7,936 mld zł. Bank, oprócz przynależności do PZF, jest również członkiem International Factors Group, międzynarodowego zrzeszenia 157 firm faktoringowych i doradczych z całego świata.

Trzecim podmiotem co do wielkości obrotów, działającym na rynku faktoringowym, jest spółka zależna ING holenderskiej grupy kapitałowej. ING Commercial Finance SA rozpoczęła swoją działalność pod nazwą Heller-Handlowy SA w 1994 roku i jest najstarszą spółką faktoringową w Polsce⁴⁹. Zmieniła swoją nazwę po wykupie w 2006 roku 100% akcji przez obecnego właściciela. Obsługuje ona usługi faktoringowe zarówno swoje, jak i klientów ING Banku Śląskiego. Pod względem wykupionych

⁴⁵ *Polska branża faktoringowa w 2011*, Warszawa: PZF, 2012.

⁴⁶ *Informacje o Faktorach*, w: T. Biernat (red.), „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” 2011, R. 1, s. 3.

⁴⁷ Dostępny w Internecie: <http://www.raiffeisen.pl/faktoring>.

⁴⁸ *Komentarz do wyników za IIQ 2012*, Warszawa: PZF, 2012.

⁴⁹ D. Madejski, *Rynek faktoringowy w obliczu spowolnienia gospodarczego*, Warszawa: E-prawnik.pl, 2009, s. 19.

wierzytelności spółka uplasowała się w 2011 roku na drugiej pozycji z sumą 9,851 mld zł przy ponad 10-procentowym spadku. Co ciekawe, transakcje wykupu wierzytelności jednostek samorządu terytorialnego nie wchodziły w skład jej działania i są wykonywane bezpośrednio przez bank⁵⁰. Wynikać to może z uwarunkowań technicznych i oceny ryzyka w oparciu o model analityczny jednostek samorządowych, opracowany w banku.

Pekao Faktoring sp. z o.o. to kolejna spółka bankowa, wyspecjalizowana w obsłudze faktoringowej. Powołana w 1998 roku przez Bank PEKAO SA, od lat znajduje się w czołówce faktorów pod względem wartości skupionych wierzytelności. W 2011 roku spółka skupiła faktury o wartości 6,932 mld zł, co uplasowało ją na czwartym miejscu z udziałem w całym rynku na poziomie 7,3%. Za drugi kwartał 2012 roku spółka zanotowała jeszcze lepsze wyniki z obrotami rzędu 6,420 mld zł⁵¹ i drugą pozycją na rynku. W zakresie faktoringu samorządowego oferuje klasyczną wersję finansowania bez regresu oraz odmianę faktoringu samorządowego niepełnego bez opcji przejęcia ryzyka⁵². Pekao Faktoring przynależy do dwóch międzynarodowych federacji: International Factors Group i Factors Chain International, co umożliwia spółce obsługę rozliczeń zarówno eksportowych, jak i importowych z kontrahentami zagranicznymi.

Choć Citi Bank Handlowy SA nie należy do Polskiego Związku Faktorów, to rok 2011 zanotował z rekordowym – 85-procentowym – wzrostem obrotów w transakcjach faktoringowych o wartości 5,584 mld zł. Taka wartość skupionych wierzytelności dała mu na krajowym rynku pozycję wicelidera wśród banków zajmujących się tego typu finansowaniem. Citi Bank Handlowy był jedną z pierwszych instytucji, która zaproponowała klientom faktoring samorządowy z przejęciem ryzyka niewypłacalności dłużnika. Wprowadzono go do oferty banku w III kwartale 2008 roku. Dwa lata później bank został laureatem XV edycji konkursu „Europrodukt”⁵³, organizowanym przez Polskie Towarzystwo Handlowe pod patronatem Ministerstwa Gospodarki, Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczo-

⁵⁰ Dostępny w Internecie: <http://www.ingbank.pl/przedsiębiorstwa-i-jst/oferta-dla-jst/finansowanie-dzialalnosci/wykup-wierzytelnosci-od-jst#tab=1>.

⁵¹ *Komentarz do wyników za IIQ 2012 r.*

⁵² Dostępny w Internecie: http://www.pekao.com.pl/corporate/faktoring_produkty_pekao_faktoring/faktoring_samorzadowy.

⁵³ Dostępny w Internecie: http://www.citibank.pl/poland/homepage/polish/press/10219_10581.htm?cat=10160.

ści i Kancelarii Prezesa Rady Ministrów, za usługi w trzech kategoriach, w tym za faktoring samorządowy.

Trzecim co do wielkości bankiem pod względem obrotów faktoringowych za 2011 rok jest Bank Millenium. Transakcje faktoringowe wykonuje od 2004 roku w ramach dedykowanego Departamentu Faktoringu i Finansowania Handlu⁵⁴. Wcześniej obsługa klientów pod kątem tych produktów była prowadzona przez spółkę zależną Forin. Millenium Bank jest jednym z prekursorów na rynku rozwiązań faktoringu samorządowego⁵⁵ i pierwszym bankiem, który w styczniu 2010 roku wstąpił do Polskiego Związku Faktorów.

Stosunkowo niedawno swoją działalność w zakresie usług faktoringowych rozpoczął Bank Ochrony Środowiska, którego Departament Faktoringu zainaugurował działalność 1 kwietnia 2011 roku⁵⁶. Od razu jednak wprowadzono dość szeroki wachlarz rodzajowy produktu, jak: faktoring z regresem, zagraniczny, z polisą ubezpieczeniową i samorządowy. Ten ostatni występuje bez prawa regresu wobec zbywcy, czyli faktoranta. Warunkiem skorzystania z tego produktu jest historia działalności minimum od dwunastu miesięcy oraz prowadzenie pełnej księgowości. Maksymalny okres odroczonego finansowania nie powinien przekraczać 10 lat⁵⁷. Obsługa klientów korzystających z usług faktoringowych odbywa się za pośrednictwem sieci Centrów Korporacyjnych. Suma wykupionych wierzytelności przez BOŚ wyniosła w 2011 roku 864 mln zł. Bank Ochrony Środowiska należy do Polskiego Związku Faktorów.

Następną pod względem obrotów faktoringowych instytucją finansującą wierzytelności jednostek samorządowych jest Bank Gospodarki Żywnościowej SA, który skupił w analogicznym okresie faktury opiewające na kwotę 2,575 mld zł, co stanowi wzrost o 45% w ujęciu rok do roku. W ramach struktur Banku do obsługi transakcji wydzielono Biuro Faktoringu⁵⁸, które rozpoczęło działalność w 2004 roku. W tym czasie Bank mocno poszerzył swoją ofertę w tym zakresie. W ciągu lat, oprócz faktoringu

⁵⁴ *Informacje o Faktorach*, s. 3.

⁵⁵ Dostępny w Internecie: *Faktoring dla samorządów*, Portal Finansowy Gazety Bankowej. Dostępny w Internecie: <http://gb.pl/gospodarka/factoring/factoring-dla-samorzadow.html> [dostęp: 21.10.2010].

⁵⁶ *Informacje o Faktorach*, s. 4.

⁵⁷ Dostępny w Internecie: http://www.bosbank.pl/index.php?page=wykup_wierzytelnosci_samorzady.

⁵⁸ *Faktoring samorządowy w BGŻ*, s. 43.

niepełnego i pełnego, Bank wprowadzał systematycznie takie odmiany, jak: faktoring wierzytelności bez cesji globalnej, pełny z cesją z umowy ubezpieczenia, faktoring odwrotny i faktoring administracyjny z dodatkowymi usługami doradczymi i rozliczeniowymi⁵⁹. Usługi adresowane są do wszystkich przedsiębiorstw niezależnie od segmentu.

Pod koniec trzeciego kwartału 2009 roku faktoring samorządowy wprowadził do swojej oferty Deutsche Bank PBC SA. Obsługa zarówno tego produktu, jak i pozostałych odmian faktoringu prowadzona jest przez Departament Finansowania Transakcji Handlowych i Faktoringu. Łącznie Deutsche Bank PBC SA wykupił w 2011 roku wierzytelności na kwotę 818,5 mln zł. W ramach swojej oferty bank finansuje wierzytelności jednostek samorządu terytorialnego bez regresu do klienta. Warunkiem ich wykupu jest ustanowienie cesji jawnej potwierdzonej i przedstawienie niewymagalnej faktury uznanej przez zamawiającego za bezsporną. Standardowy okres finansowania wierzytelności z odroczonym terminem zapłaty wynosi 5 lat, jednak istnieje możliwość wydłużenia tego okresu do lat 15. Faktoring samorządowy w ofercie Banku stanowi ważną część finansowanych wierzytelności.

Usługi dotyczące faktoringu samorządowego świadczą także dwie mniejsze spółki faktoringowe, należące do Polskiego Związku Faktorów. Pierwsza z nich to Arvato Polska, która jest częścią niemieckiego koncernu medialnego Bertelsmann AG i, oprócz uczestnictwa w branży finansowej, świadczy usługi z branży IT, logistyki oraz doradcze. Na polskim rynku w zakresie usług finansowych funkcjonuje od 2000 roku. Spółka oferuje swoim klientom również klasyczne odmiany faktoringu pełnego i niepełnego w wersji krajowej oraz zagranicznej, a także faktoring wymagalnościowy. Drugą z firm jest powstała w czerwcu 2011 roku spółka Faktorzy SA, powiązana kapitałowo ze Spółdzielczą Grupą Bankową⁶⁰. W ramach tej grupy ma ona za zadanie świadczyć usługi faktoringowe dla ponad 200 banków spółdzielczych. Uzupełnia ona w ten sposób ofertę finansowania obrotowego tych lokalnie działających podmiotów. W skład oferty tej spółki wchodzi też faktoring niepełny i na finansowanie dostaw.

Zupełnie na innych zasadach niż wymienione wcześniej instytucje funkcjonuje Bank Gospodarstwa Krajowego, który również uczestniczy

⁵⁹ Dostępny w Internecie: http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/463409,bank_bgz_umacnia_sie_na_ryнку_faktoringu.html.

⁶⁰ Dostępny w Internecie: <http://faktoring.pl/index.php?page=3>.

w finansowaniu wierzytelności wobec sektora samorządowego. Jako jedyny polski bank państwowy do swoich statutowych działań zalicza m.in. wspieranie jednostek publicznych. Będąc instytucją niekomercyjną, wykonuje zadania w zakresie wspierania gospodarki i przedsiębiorczości poprzez zarządzanie programami rządowymi i funduszami celowymi. Oprócz tych zadań statutowych prowadzi również obsługę korporacyjną i detaliczną. W zakresie finansowania wierzytelności, oprócz ich wykupu od jednostek samorządu terytorialnego, realizuje te usługi również na rzecz spółek komunalnych⁶¹. Stanowi to pewnego rodzaju ewenement na rynku i wyróżnia tę instytucję na tle innych. Bank Gospodarstwa Krajowego prowadzi formę finansowania wierzytelności zarówno bez regresu do zbywcy, jak i z prawem regresu w całości lub części. W przypadku przedsięwzięć inwestycyjnych maksymalne odroczenie terminu zapłaty to 180 miesięcy, a w zakresie dostaw towarów lub wykonania usług – 60 miesięcy z możliwością karencji w spłacie kapitału.

Wśród opisanych instytucji finansowych przeważają banki, które w całym sektorze branży faktoringowej posiadają mniejszościowy udział obrotów. Wynika to z problematyki oceny ryzyka jednostek samorządu terytorialnego i metodologii sporządzania modeli analitycznych, do których banki są lepiej przygotowane pod względem procesowym i zaplecza technicznego. Często również zamawiający w specyfikacji przetargowej zastrzegają, że zbycie wierzytelności może się odbyć tylko i wyłącznie na rzecz banku. Należy nadmienić, że choć przedstawieni faktorzy posiadają w swej standardowej ofercie produktowej faktoring samorządowy, nie oznacza to, że nie może on być także oferowany w innych podmiotach finansujących wierzytelności bez regresu. Związane jest to z dużą elastycznością warunków każdej transakcji. Indywidualne podejście faktorów wynika również z regulacji prawnych, faktoring bowiem – jak wspomniano – należy do kategorii tzw. umów nienazwanych.

⁶¹ Dostępny w Internecie: <http://www.bgk.com.pl/wykup-wierzytelnosci-wobec-jednostek-samorządu-terytorialnego-oraz-spolek-komunalnych>.

4.3. Przykłady inwestycji samorządowych finansowanych przez faktorów poprzez wykup wierzytelności

W ramach wykupu wierzytelności z odroczonym terminem spłaty najczęściej finansowe są zamówienia małych i średniej wielkości gmin. Realizowane transakcje najczęściej opiewają na sumę od kilku do kilkunastu milionów złotych i dotyczą inwestycji komunalnych i infrastrukturalnych. Najczęściej związane są z robotami w zakresie budowy obiektów użyteczności publicznej, takich jak: szkoły czy hale sportowe, z przedsięwzięciami wodno-kanalizacyjnymi oraz budową dróg, również tych powiatowych. Faktoring samorządowy rzadko jest wykorzystywany w przetargach ogłaszanych przez duże miasta i województwa, a przeprowadzane w nich transakcje inicjowane są raczej przez wykonawców i wpływają z ich potrzeb. Wynika to z szerszej gamy rozwiązań finansowania zewnętrznego dużych jednostek samorządowych, które są lepiej przygotowane do bardziej skomplikowanych form pozyskiwania kapitału zarówno od strony organizacyjnej, jak i merytorycznej urzędników. Z kolei wśród jednostek Skarbu Państwa najbardziej rozpowszechnionym dłużnikiem faktoringowym jest Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad⁶², na którą z uwagi na wysokość kontraktów ustalane są największe limity. W tej części pracy przedstawiono przykłady inwestycji samorządowych, opartych na formule wykupu wierzytelności z odroczonym terminem wierzytelności, o stosunkowo największej wartości i nakładach inwestycyjnych.

Gmina Trzebiatów we wrześniu 2008 roku ogłosiła przetarg na II etap budowy hali sportowej w nadmorskiej miejscowości Mrzeżyno. Inwestycję realizowano na raty z uwagi na nieprzewidziane początkowo trudności wynikłe z usytuowania działki na podmokłym gruncie. Wskutek tego do nakładów inwestycyjnych doszły te związane z umocnieniem terenu i palowaniem. Aby dokończyć inwestycję, a zarazem nie obciążać zadłużonych już finansów gminy, jej władze samorządowe zdecydowały się na przetarg z odroczonym na 15 lat terminem spłaty wierzytelności. Wyłoniono w nim wykonawcę robót w postaci firmy Polimex-Mostostal SA, która zgłosiła się jako jedyna i wyceniła wartość prac na kwotę 15,821 mln zł netto. Hala z trybunami na ponad 400 miejsc, siłownią, kortem squasha i zapleczem

⁶² K. Ostrowska, *Mniejsze samorzady chętniej sięgają po faktoring*, „Rzeczpospolita” 2011, z 7.06. Dostępny w Internecie: <http://prawo.rp.pl/artukul/669876.html>.

konferencyjnym i noclegowym została oddana do użytku 12 marca 2010 roku⁶³.

W styczniu 2009 roku Gmina Miasto Toruń rozstrzygnęła przetarg na budowę sali koncertowej dla Zespołu Szkół Muzycznych im. Karola Szymanowskiego przy ul. Szosa Chełmińska. Zamówienie przewidywało sfinansowanie zrealizowanych prac spłacanych do 2013 roku za pomocą sprzedaży wierzytelności na rzecz banku. Ich harmonogram w specyfikacji istotnych warunków zamówienia przewidziano w cyklu kwartalnym w 20 równych ratach od marca 2009 roku⁶⁴. W wyniku przeprowadzonego postępowania spośród 5 ofert wyłoniono wykonawcę, którym zostało konsorcjum trzech przedsiębiorstw z firmą FB Dolmar jako liderem. Wartość zwycięskiej oferty opiewała na kwotę 14,846 mln zł brutto. Salę koncertową wraz 300-osobową widownią i aulą oddano do użytku w pierwszym kwartale 2010 roku.

Konsorcjum firmy ISO sp. z o.o. z Kolbud i PBO Grinbud sp. z o.o. z Nowogardu zostało zwycięzcą przetargu publicznego, ogłoszonego przez zachodniopomorską Gminę Lipiany, na budowę hali rekreacyjno-sportowej w październiku 2010 roku. Zamówienie przewidywało odroczenie terminu zapłaty wierzytelności przeniesionej na bank w okresie 14 lat. Na realizację tej inwestycji gmina uzyskała z budżetu centralnego, a konkretnie Funduszu Rozwoju Kultury Fizycznej, częściowe dofinansowanie w wysokości 1,5 mln zł. Ostatecznie wartość wybranej oferty wyniosła 15,626 mln złotych netto, na co złożyły się roboty budowlane oraz odsetki za wykup wierzytelności. Koszt finansowania oszacowano na 5,331 mln zł. Instytucją, która podpisała z wykonawcą umowę o wykup wierzytelności, był Bank Gospodarstwa Krajowego Oddział w Toruniu. Bank zobowiązał się do odroczenia terminu spłaty w zamian za stałą marżę banku w wysokości 2 p.p.⁶⁵. Dla Gminy Lipiany koszt odsetkowy był porównywalny z kosztami kredytu bankowego w analogicznym czasie. Finansowanie faktoringowe było dla niej w 2009 roku jedyną możliwością finansowania tego przedsięwzięcia z uwagi na przekroczenie ustawowych limitów zadłużenia w przypadku zaciągnięcia standardowych form zobowiązań, jak kredyt czy obligacje.

⁶³ Dostępny w Internecie: http://www.hala.mrzezyno.pl/asp/pl_start.asp?typ=14&sub=124&menu=125&strona=1.

⁶⁴ Dostępny w Internecie: http://biznes-polska.pl/oryginalna_tresc.htm?id_wynik=3248094.

⁶⁵ Dostępny w Internecie: Biuletyn Informacji Publicznej Urzędu Miejskiego w Lipianach. Dostępny w Internecie: <http://www.bip.lipiany.pl/dokumenty/3009>.

Uroczyste otwarcie hali⁶⁶ wraz z zapleczem w postaci siłowni, sali gimnastycznej, kortu do squasha i pomieszczeniami socjalnymi nastąpiło 19 stycznia 2011 roku.

W III kwartale 2010 roku na realizację przetargu budowy budynku administracji samorządowej w formule faktoringu samorządowego z wykupem wierzytelności przez bank i odroczeniem terminu ich zapłaty zdecydowała się Gmina Siechnice w województwie dolnośląskim. Budowa nowego ratusza, który, oprócz Urzędu Miejskiego, miał również pomieścić komisariat policji i pocztę, był największą inwestycją w jej historii. Zakres zamówienia obejmował postawienie zgodnie z projektem budowlanym sześciokondygnacyjnego budynku o powierzchni użytkowej prawie 2700 m² i zagospodarowanie okolicznego terenu. Na realizację tej inwestycji gmina pozyskała część środków bezzwrotnych z funduszy unijnych. Zamawiający przewidział w SIWZ pięcioletni okres rozterminowania należności, spłacanych w ratach kwartalnych, począwszy od marca 2012 roku. Jednocześnie zastrzeżono, że odsetki od niespłaconego kapitału będą bazowały na WIBORZE 3M i stałej marży, jednak nie wyższej niż 3 p.p.⁶⁷. W przetargu wyłoniono ofertę firmy P.W. Haras z Wrocławia, za wykonane prace wraz z usługą finansowania firma zaproponowała kwotę 14,650 mln zł netto. Symboliczne otwarcie ratusza nastąpiło 25 maja 2012 roku, a Urząd Miejski rozpoczął swoją działalność w nowej siedzibie 1 lipca⁶⁸.

We wrześniu i październiku 2010 roku Gmina Skwierzyna rozstrzygnęła trzy przetargi na budowę nawierzchni dróg gminnych, przebudowę ulic i budowę kanalizacji deszczowej. Wartość prac wraz z wykupem wierzytelności spłacanych w piętnastoletnim okresie finansowania przekroczyła 8 mln zł⁶⁹. W zamówieniach na realizację zadań wyłoniono przedsiębiorstwa Instalko (Międzyrzecz) oraz ISO sp. z o.o. (Kolbudy na Pomorzu) – ta

⁶⁶ W. Balcerzyk-Drygaś, *Otwarcie hali sportowo-rekreacyjnej*, Starostwo Powiatowe w Pyrzycach. Dostępny w Internecie: http://www.pyrzyce.pl/asp/pl_start.asp?typ=13&sub=0&menu=10&artykul=2098&akcja=artykul [dostęp: 21.01.2011].

⁶⁷ Dostępny w Internecie: http://www.rynekzdrowia.pl/przetargi/oferta-288567_400.html.

⁶⁸ *Ratusz w Siechnicach otwarty*, Portal Wrocławski – OtoWroclawPowiat.pl. Dostępny w Internecie: <http://www.otowroclawpowiat.pl/news.php?id=74350>.

⁶⁹ Dostępny w Internecie: http://www.przetargi.egospodarka.pl/search.php?submitd=1&category%5B%5D=1&category%5B%5D=2&category%5B%5D=4&category%5B%5D=8&status%5B%5D=2&mode%5B%5D=2&mode%5B%5D=1&mode%5B%5D=4&mode%5B%5D=8&deadline=0&publish_date=0&province=0&cpv_old=&cpv=&and=sfinansowanem+skwierzyna&phrase=&or=¬=&sort=published_desc&x=0&y=0.

firma jako generalny wykonawca lub lider konsorcjum wyspecjalizowała się na terenie całego kraju w realizacji zamówień bazujących na finansowaniu przy pomocy faktoringu samorządowego.

Zamówienie na budowę Centrum Handlowo-Usługowego Bazar w Gminie Miasto Gostynin także rozstrzygnięto, korzystając z finansowania przy pomocy faktoringu samorządowego. 30 października 2010 roku podpisano umowę na realizację tego przedsięwzięcia między przedstawicielami samorządu a konsorcjum firm Hydropol sp. z o.o. i Budrox sp. z o.o. Inwestycja polega na adaptacji dwóch hal przemysłowych na dwukondygnacyjną galerię z powierzchniami handlowymi i częścią gastronomiczną, a także zagospodarowaniem terenu uwzględniającego drogi dojazdowe i parking⁷⁰. Wartość robót budowlanych wraz z kosztem finansowania odroczonego na 15 lat wykupu wierzytelności zwycięskie konsorcjum wyceniło na 19,789 mln zł netto. Centrum Handlowo-Usługowe zostało ukończone i czeka na pozwolenie oddania do użytku oraz otwarcie.

W ostatnim czasie bezprecedensowym wydarzeniem, zarówno pod względem formy finansowania, jak i jego wysokości stało się zamówienie wrocławskiego ogrodu zoologicznego. Prowadzi on swoją działalność jako podmiot prawa handlowego ZOO Wrocław sp. z o.o., gdzie jedynym i 100% udziałowcem jest Miasto Wrocław. W sierpniu 2011 roku spółka ogłosiła przetarg na budowę unikatowego w skali europejskiej Afrykarium – Oceanarium wraz z usługą finansowania w formie wykupu wierzytelności z odroczonym na 12 lat okresem spłaty i karencją do 2015 roku. Wartość inwestycji szacowano na prawie 400 mln zł. Przedsięwzięcie to było bardzo skomplikowane z uwagi na inwestora, który nie jest jednostką samorządu terytorialnego, a jedynie spółką komunalną. Co więcej, specyfikacja istotnych warunków zamówienia zakładała brak poręczenia lub gwarancji ze strony Miasta Wrocław. Samorząd nie chciał się w ten sposób bezpośrednio angażować w tę inwestycję z uwagi na limity zadłużenia. Oparcie tego przetargu na standardowym finansowaniu za pomocą faktoringu samorządowego nie było więc możliwe, jako że jego inwestorem był podmiot prawa handlowego. Z punktu widzenia instytucji finansowych rodziło to określone komplikacje i zagrożenia, gdyż nie można było badać wprost zdolności finansowej gminy, co wiązało się z dużo większym poziomem

⁷⁰ *Budowa Miejskiego Centrum Handlowo-Usługowego*, Gmina Miasto Gostynin. Dostępny w Internecie: <http://www.gostynin.pl/281,inwestycje-w-trakcie-realizacji.html>.

ryzyka. Trudną sytuację z punktu widzenia faktorów potęgował fakt notowania przez założoną w 2010 roku spółkę komunalną cyklicznych strat, pokrywanych z wysokiego kapitału założycielskiego. Ostatecznie na złożenie przyrzeczenia finansowania wykupu wierzytelności zdecydowało się konsorcjum banków PKO Bank Polski SA jako lider i Nordea Bank Polska SA. Czynnikiem odróżniającym konstrukcję tego finansowania od założeń, przyjętych dla faktoringu JST było umożliwienie instytucji finansującej zabezpieczenia na hipotekach ogrodu zoologicznego oraz zastawu rejestrowego na udziałach spółki. Jednocześnie zamawiający zastrzegł w SIWZ, że odsetki od kapitału nie mogą przekroczyć zmiennej stopy WIBOR 1M, powiększonej o stałą marżę, nie większą niż 2,5 p.p.⁷¹.

Jedyną ofertą wykonawcy, która wpłynęła na ręce inwestora, była propozycja wrocławskiego przedsiębiorstwa – PB Inter-System SA. Przedsiębiorstwo już wcześniej miało doświadczenie w robotach budowlanych z zapewnieniem finansowania z odroczonym terminem spłaty wierzytelności, gdyż realizowało m.in. przebudowę Powiatowego Urzędu Pracy we Wrocławiu czy budowę budynku jednostki Straży Pożarnej w tym samym mieście⁷². Całkowita kwota budowy Afrykarium – Oceanarium wraz z niezbędną infrastrukturą i zagospodarowaniem terenu i kosztami finansowania wyniosła ponad 301 mln zł netto⁷³. Po trwającej ponad pół roku procedurze przetargowej i sprawdzaniu poprawności dokumentacyjnej umowa na realizację tego przedsięwzięcia została podpisana 15 marca 2012 roku. Projekt przewiduje powstanie pięciu afrykańskich stref z fauną i florą tego kontynentu, budową oceanarium ze zwierzętami pływającymi oraz salami multimedialnymi i zapleczem gastronomicznym w postaci restauracji i kawiarni. Zakończenie inwestycji planowane jest w 2015 roku, co ma się zbiegać ze 150. rocznicą powstania wrocławskiego zoo. Prognozy przewidują minimum milion zwiedzających rocznie.

Jak pokazują powyższe inwestycje, zamówienia samorządów dotyczące finansowania przy pomocy faktoringu samorządowego były ogłaszane

⁷¹ SIWZ Budowa obiektu Afrykarium – Oceanarium wraz z niezbędną infrastrukturą towarzyszącą na terenie ZOO Wrocław sp. z o.o. przy ul. Wróblewskiego 1-5 we Wrocławiu, Biuletyn Informacji Publicznej ZOO Wrocław Sp. z o.o. Dostępny w Internecie: <http://zoo.wroclaw.bip-e.pl>.

⁷² *Buduj tanio i szybko. Niemożliwe? A jednak*, „Kapitał Dolnego Śląska” 2012, z maja, s. 6. Dostępny w Internecie: <http://www.inter-system.com.pl/pliki/KD%20-%20ZWS.pdf>.

⁷³ Dostępny w Internecie: http://biznes-polska.pl/oryginalna_tresc.htm?id_wynik=6471904.

głównie w latach 2008–2010. Faktorzy, wychodząc naprzeciw ich oczekiwaniom, sfinansowali w tym okresie kilkaset przetargów z odroczonym terminem spłaty wierzytelności, głównie na realizację inwestycji. Po wydaniu nowego rozporządzenia i konieczności wliczania zobowiązań z tego tytułu do wskaźników zadłużenia zainteresowanie jednostek samorządowych tym źródłem finansowania wyraźnie spadło. Na chwilę obecną większość podpisywanych umów wynika z zapotrzebowania wykonawców na środki obrotowe aniżeli samorządów na kapitał długoterminowy.

Informacje o pracy

Spis treści

Wstęp

Rozdział I. Wprowadzenie do faktoringu

- 1.1. Geneza i istota faktoringu jako instrumentu finansowego
- 1.2. Podmioty faktoringu
- 1.3. Funkcje faktoringu
- 1.4. Rodzaje transakcji faktoringowych

Rozdział II. Faktoring samorządowy jako forma finansowania jednostek samorządowych

- 2.1. Zewnętrzne metody finansowania JST
- 2.2. Finansowanie alternatywne i hybrydowe jednostek samorządowych
- 2.3. Transakcje faktoringu samorządowego i ich charakterystyka
- 2.4. Finansowanie faktoringiem samorządowym a wskaźniki długu publicznego

Rozdział III. Rola wykonawcy zamówienia publicznego w umowie faktoringu samorządowego

- 3.1. Faktorant jako strona umowy w transakcjach faktoringu JST
- 3.2. Bilans zalet i wad faktoringu samorządowego z punktu widzenia wykonawcy
- 3.3. Koszty finansowania faktoringiem jst

Rozdział IV. Faktoring jst z perspektywy instytucji finansowych

- 4.1. Rozwój produktu w aspekcie zagadnień formalno - ekonomicznych

4.2. Przegląd instytucji finansowych oferujących faktoring samorządowy

4.3. Przykłady inwestycji samorządowych finansowanych przez faktorów poprzez wykup wierzytelności

Zakończenie i wnioski

Bibliografia

Spis tabel

Spis rysunków

Bibliografia

Literatura zwarta

Chilicka E., *Źródła finansowania inwestycji samorządowych*, w: Kożuch A., Mironczyk A. (red.), *Zarządzanie finansami lokalnymi*, Białystok: Fundacja Współczesne Zarządzanie, 2005.

Czarecki J., *Factoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa: PWN, 2007.

Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2011 roku, Warszawa: GUS, 2012.

Factoring samorządowy w BGŻ, „Finanse Sektora Publicznego” 2011, nr 1.

Filipiak B., *Strategie finansowe jednostek samorządu terytorialnego*, Warszawa: PWE, 2008.

Filipak B. i in., *Rozwój lokalny i regionalny. Uwarunkowania, finanse, procedury*, Szczecin: Fundacja na rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego, 2005.

Grzywacz J., *Factoring*, Warszawa: „Difin”, 2005.

Informacje o faktorach, w: Biernat T. (red.), „Factoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” 2011.

Jastrzębska M., *Finanse jednostek samorządu terytorialnego*, Warszawa: Wolters Kluwer, 2011.

Jonasz E., *Factoring jako jedna z metod finansowania na polskim rynku finansowym*, Warszawa: „Promotor”, 2008.

Komentarz do wyników za 2011, Warszawa: Polski Związek Faktorów, 2012.

Komentarz do wyników za IIQ 2012, Warszawa: Polski Związek Faktorów, 2012.

Kreczmańska-Gigol K., *Factoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, Warszawa: „Difin”, 2010.

Kreczmańska-Gigol K., *Factoring w teorii i praktyce*, Gliwice: „Helion”, 2007.

Kupisz M., *Factoring samorządowy*, w: Biernat T. (red.), „Factoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” 2011, R.

- Madejski D., *Rynek faktoringowy w obliczu spowolnienia gospodarczego*, Warszawa: E-prawnik.pl, 2009.
- Misterec W., *Zewnętrzne źródła finansowania działalności inwestycyjnej jednostek samorządu terytorialnego*, Warszawa: „Difin”, 2008.
- Niszczyporuk E., Talecka A., *Kredyt bankowy dla jednostek samorządu terytorialnego w świetle regulacji prawnych*, w: Halaburda A. (red.), *Finansowanie gminnego samorządu terytorialnego*, Białystok: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej, 2008.
- Patrzalek L., *Finanse samorządu terytorialnego*, Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, 2010.
- Pełka W., *Faktoring jako źródło finansowania jednostek samorządu terytorialnego*, „Finanse komunalne” 2012, nr 9.
- Polska branża faktoringowa w 2011 roku*, Warszawa: PZF, 2012.
- Sprawozdanie z działalności Regionalnych Izb Obrachunkowych i wykonania budżetu przez jednostki samorządu terytorialnego w 2011 roku*, Warszawa 2012.
- Stecki L., *Factoring w praktyce bankowej*, Toruń: Dom Organizatora „TNOiK”, 1995.
- Świderek I., *Wady i zalety faktoringu samorządowego*, „Sektor Finansów Publicznych” 2011, nr 1.
- Zawora J., *Samodzielność finansowa samorządu gminnego*, Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, 2008.

Źródła internetowe

- Balcerzyk–Drygaś W., *Otwarcie hali sportowo-rekreacyjnej*, Starostwo Powiatowe w Pyrzycach. Dostępny w Internecie: http://www.pyrzyce.pl/asp/pl_start.asp?typ=13&sub=0&menu=10&artykul=2098&akcja=artykul [dostęp: 21.01.2011].
- Biuletyn Informacji Publicznej Urzędu Miejskiego w Lipianach, <http://www.bip.lipiany.pl/dokumenty/3009>.
- Budowa Miejskiego Centrum Handlowo-Uslugowego*, Gmina Miasto Gostynin, <http://www.gostynin.pl/281,inwestycje-w-trakcie-realizacji.html>.
- Buduj tanio i szybko. Niemożliwe? A jednak*, „Kapitał Dolnego Śląska” 2012, z maja, s. 6. Dostępny w Internecie: <http://www.inter-system.com.pl/pliki/KD%20-%20ZWS.pdf>.
- Faktoring dla samorządów*, Portal Finansowy Gazety Bankowej. Dostępny w Internecie: <http://gb.pl/gospodarka/factoring/factoring-dla-samorzadow.html> [dostęp: 21.10.2010].
- Faktoring – rys historyczny i obecny rozwój*, Polski Związek Faktorów, <http://www.factoring.pl/index.php?page=4&s=2>.
- http://biznes-polska.pl/oryginalna_tresc.htm?id_wynik=3248094.
- http://biznes-polska.pl/oryginalna_tresc.htm?id_wynik=6471904.
- http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/463409,bank_bgz_umacnia_sie_na_rynku_factoringu.html.

- <http://faktoring.pl/index.php?page=3>.
- <http://www.bgk.com.pl/wykup-wierzytelnosci-wobec-jednostek-samorzadu-terytorialnego-oraz-spolek-komunalnych>.
- http://www.bosbank.pl/index.php?page=wykup_wierzytelnosci_samorzady.
- http://www.citibank.pl/poland/homepage/polish/press/10219_10581.htm?cat=10160.
- http://www.hala.mrzezyno.pl/asp/pl_start.asp?typ=14&sub=124&menu=125&strona=1.
- <http://www.ingbank.pl/przedsiębiorstwa-i-jst/oferta-dla-jst/finansowanie-dzialalnosci/wykup-wierzytelnosci-od-jst#tab=1>.
- http://www.pekao.com.pl/corporate/faktoring_produkty_pekao_faktoring/faktoring_samorzadowy.
- http://www.pyrzyce.pl/asp/pl_start.asp?typ=13&sub=0&menu=10&artykul=2098&akcja=artykul.
- http://www.przetargi.egospodarka.pl/search/status/2/q/sfinansowaniem%7C%7C%7C/sort/published_desc/offset/0.
- http://www.przetargi.egospodarka.pl/search.php?submitted=1&category%5B%5D=1&category%5B%5D=2&category%5B%5D=4&category%5B%5D=8&status%5B%5D=2&mode%5B%5D=2&mode%5B%5D=1&mode%5B%5D=4&mode%5B%5D=8&deadline=0&publish_date=0&province=0&cpv_old=&cpv=&and=sfinansowaniem+skwierzyzna&phrase=&or=¬=&sort=published_desc&x=0&y=0.
- <http://www.raiffeisen.pl/faktoring>.
- http://www.rynekzdrowia.pl/przetargi/oferta-288567_400.html.
- Ostrowska K., *Mniejsze samorzady chętniej sięgają po faktoring*, „Rzeczpospolita” 2011, z 7.06. Dostępny w Internecie: <http://prawo.rp.pl/artykul/669876.html>.
- Ratusz w Siechnicach otwarty*, Portal Wrocławski – OtoWroclawPowiat.pl. Dostępny w Internecie: <http://www.otowroclawpowiat.pl/news.php?id=74350>.
- SIWZ Budowa obiektu Afrykarium – Oceanarium wraz z niezbędną infrastrukturą towarzyszącą na terenie ZOO Wrocław sp. z o.o. przy ul. Wróblewskiego 1–5 we Wrocławiu*, Biuletyn Informacji Publicznej ZOO Wrocław Sp. z o.o. Dostępny w Internecie: http://zoo.wroclaw.bip-e.pl/portal/zoo/789/Budowa_objektu_Afrykarium__Oceanarium_wraz_z_niezbedna_infrastruktura_towarzysza.html.
- Sprawozdania budżetowe*, Biuletyn Informacji Publicznej Ministerstwa Finansów. Dostępny w Internecie: <http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const=6&dzial=1324&id=210419>.

Akty prawne

- Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. – o samorządzie gminnym (Dz. U. 1990, nr 16, poz. 95).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (Dz. U. 1997, nr 140, poz. 939).
- Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. – o samorządzie województwa (Dz. U. 1998, nr 91, poz. 576).
- Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. – o samorządzie powiatowym (Dz. U. 1998, nr 91, poz. 578).
- Ustawa z dnia 12 czerwca 2003 r. – o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (Dz. U. 2003, nr 139, poz. 1323).

Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 r. – o finansach publicznych (Dz. U. 2005, nr 249, poz. 2104).

Ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. – o finansach publicznych (Dz. U. 2009, nr 157, poz. 1240).

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 23 grudnia 2010 r. (Dz. U. 2010, nr 252, poz. 1692) – w sprawie szczegółowego sposobu klasyfikacji tytułów dłużnych zaliczanych do państwowego długu publicznego, w tym do długu Skarbu Państwa.



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 Pol-factor SA.

Głównym zadaniem programowym 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 EUFederation – 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 i 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

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2013 rok (w mln zł)	611,54
Liczba pracowników	ponad 2000
Rok powstania firmy	1994
Grupa docelowa klientów	
Firmy produkcyjne i handlowe, realizujące sprzedaż w kraju i za granicą, chcące przekazać do faktoringu obrót brutto powyżej 3 mln zł rocznie.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring pełny i mieszany, monitoring i windykacja należności, BPO finansowe.	
Obszar działania	
Europa i pozostałe kraje OECD.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	74,01
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów (PZF) Polski Związek Windykacji (PZW) Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa (PNIPH) Stowarzyszenie Marketingu Bezpośredniego (SMB) Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych (ABSL)
Dane kontaktowe	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, wchodząca w skład grupy Arvato AG, jest częścią międzynarodowego koncernu medialnego Bertelsmann SE & Co. KGaA. Firma świadczy kompleksowe usługi outsourcingowe w zakresie trzech grup rozwiązań: FS (specjalistyczne usługi finansowe: faktoring, monitoring należności, windykacja, postępowanie sądowe i egzekucyjne, zakup wierzytelności, BPO finansowe oraz Risk Management), SCM (logistyka kontraktowa, obsługa programów lojalnościowych, e-commerce, healthcare), CRM (wielokanałowa obsługa klientów – call/contact center, back office).

Wszystkie usługi Arvato bazują na zaawansowanych rozwiązaniach IT i najnowszych technologiach. Przewaga konkurencyjna Arvato Polska to szerokie spektrum działalności. Klienci mogą powierzyć firmie realizację kilku rodzajów usług outsourcingowych. Efekt synergii pozwala na uzyskanie oszczędności czasowych i finansowych.

Arvato Polska posiada cztery oddziały Contact Center, trzy centra usługowo-logistyczne oraz trzy centra obsługi finansowej. We wszystkich lokalizacjach zatrudnia ponad 2000 pracowników.

Usługi finansowe Arvato świadczy w Polsce od roku 2000. Korzysta przy tym z bogatego doświadczenia firmy Infoscience/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.

Bank Ochrony Środowiska SA

Departament Faktoringu



PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2013 rok (w mln zł)	1.655
Liczba pracowników	14
Rok powstania firmy	1.04.2010
Grupa docelowa klientów	
Faktoring kierujemy zarówno do małych, średnich firm, jak i dużych korporacji, prowadzących ekspansywną politykę zwiększania sprzedaży, oraz przywiązujących wagę do profesjonalnej obsługi należności.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy i zagraniczny z regresem, faktoring z polisą, faktoring wymagalnościowy i samorządowy. W kwietniu 2012 roku, postępując zgodnie misją – Rzetelny bank – w trosce o Ciebie i Nasze środowisko, Bank wprowadził nową formułę faktoringu – ekoFaktoring .	
Obszar działania	
BOŚ Bank oferuje swoje usługi faktoringowe w Centrach Korporacyjnych Banku. W każdym Centrum Korporacyjnym nasi doradcy we współpracy z ekspertami i specjalistami w dziedzinie faktoringu są w stanie przygotować najlepsze rozwiązania w pełni dopasowane do indywidualnej sytuacji klienta.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	12
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Żelazna 32 00-832 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 23 lat działalności BOŚ SA udostępnił w celu realizacji projektów ekologicznych środki o wartości ponad 13 mld zł. W tym okresie dzięki wsparciu Banku zrealizowano inwestycje służące ochronie środowiska o wartości ponad 40 mld zł.

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.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2013 rok (w mln zł)	1.473,52
Liczba pracowników	94
Rok powstania firmy	2002
Grupa docelowa klientów	
Naszą ofertę kierujemy do małych i średnich przedsiębiorstw, proponując im rozwiązania zapewniające poprawę płynności finansowej oraz efektywną kontrolę nad należnościami. Naszymi klientami są firmy produkcyjne, handlowe i usługowe, prowadzące sprzedaż z odroczoneymi terminami płatności.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy (z regresem i bez regresu), faktoring eksportowy (z regresem, bez regresu), faktoring odwrotny, faktoring dla transportu.	
Obszar działania	
Cała Polska.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	19 (281,67 mln zł)
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	British Polish Chamber of Commerce International Factors Group Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	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.

BNP Paribas Factor sp. z o.o.


**BNP PARIBAS
FACTOR**

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2013 rok (w mln zł)	1.588,4
Liczba pracowników	23
Rok powstania firmy	2006
Grupa docelowa klientów	
Małe, średnie i duże przedsiębiorstwa produkcyjne, usługowe i handlowe z należnościami bilansowymi wynoszącymi minimum 500 tys. zł.	
Portfel oferowanych usług	
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.	
Obszar działania	
Prowadzimy działalność na terenie całego kraju. Posiadamy biura handlowe w Warszawie, Gdańsku, Poznaniu, Katowicach i Krakowie.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	10,2 (161,88 mln zł)
Obroty faktoringu importowego (%)	4,5 (70,77 mln zł)
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Suwak 3 02-676 Warszawa tel. 22 507 52 40 fax 22 507 52 41 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 15 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.



PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2013 rok (w mln zł)	433,87
Liczba pracowników	16
Rok powstania	2011
Grupa docelowa klientów	
Naszą ofertę kierujemy przede wszystkim do klientów Banku Polskiej Spółdzielczości SA oraz Banków Spółdzielczych zrzeszonych i współpracujących w ramach Grupy BPS.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy bez przejęcia ryzyka, faktoring krajowy z przejęciem ryzyka, faktoring eksportowy z przejęciem ryzyka, faktoring odwrotny (finansowanie dostaw).	
Obszar działania	
Cały kraj, za pośrednictwem sieci placówek Banku Polskiej Spółdzielczości SA oraz Banków Spółdzielczych, zrzeszonych i współpracujących w ramach Grupy BPS.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Grzybowska 81 00-844 Warszawa tel. 22 539 56 04 fax 22 539 56 05 faktor@bankbps.pl

OPIS

BPS Faktor SA rozpoczęła działalność operacyjną we wrześniu 2011 roku. Spółka jest częścią Grupy BPS i poprzez sieć placówek Banku Polskiej Spółdzielczości SA oraz Banków Spółdzielczych oferuje klientom z terenu całej Polski szeroki dostęp do usług faktoringowych, uzupełniając tym samym ofertę produktów kredytowych.

Podmiotami obsługiwanymi przez BPS Faktor SA są małe i średnie przedsiębiorstwa produkcyjne, handlowe i usługowe (niezależnie od formy prowadzonej księgowości), prowadzące sprzedaż z odroczonej terminem płatności.

Spółka zapewnia klientom alternatywną wobec kredytu bankowego formę finansowania bieżącej działalności, administrowanie wierzytelnościami, monitorowanie terminowości spłat, dochodzenie wierzytelności, a także przejęcie ryzyka niewypłacalności odbiorców.

Do obsługi i rozliczania transakcji wykorzystywany jest nowoczesny system operacyjny, umożliwiający poprzez aplikację internetową efektywne zarządzanie wierzytelnościami oraz zapewniający klientom bezpieczną komunikację i wymianę danych.

BZ WBK Faktor sp. z o.o.

BZ WBK Faktor


 Grupa Santander

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2013 rok (w mld zł)	10,86
Liczba pracowników	68
Rok powstania firmy	2003
Grupa docelowa klientów	
Małe, średnie i duże przedsiębiorstwa (korporacje) prowadzące sprzedaż towarów/usług z odroczonym terminem płatności z branż kwalifikujących się do faktoringu.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring z regresem w obrocie krajowym i zagranicznym, faktoring pełny w obrocie krajowym i zagranicznym, faktoring cichy, faktoring na finansowanie dostaw (odwrotny), Confirming® Finansowanie dostaw.	
Obszar działania	
Cała Polska, sieć oddziałów Banku Zachodniego WBK SA oraz sprzedaż bezpośrednia poprzez doradców spółki.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	23
Obroty faktoringu importowego (%)	77
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International International Factors Group Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	Al. Jana Pawła II 17 00-854 Warszawa faktor@bzwbk.pl tel. 22 782 9173 fax: 22 586 8034 infolinia 22 526 5400

OPIS

BZ WBK Faktor jest spółką zależną Banku Zachodniego WBK SA, działającą na rynku usług finansowych od 2003 roku. Od 2010 roku jest częścią Grupy Santander, jednego z największych Banków w Europie. Współpraca z Bankiem Zachodnim WBK zapewnia faktorowi stabilność, a klientom szeroki dostęp do usług faktora poprzez sieć oddziałów Banku na terenie całego kraju.

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

Dzięki współpracy w ramach organizacji Factors Chain International oraz International Factors Group BZ WBK Faktor oferuje swoim klientom nowoczesne rozwiązanie finansowania zagranicznego w systemie dwóch faktorów.

Klienci naszej spółki mają dostęp do nowoczesnej i stabilnej aplikacji internetowej Faktor24, która zapewnia bezpieczną, szybką i wygodną komunikację z Faktorem 24 godziny na dobę.

BZ WBK Faktor zdobyło uznanie swoich klientów w ogólnopolskim plebiscytcie „Laur Klienta”, czego potwierdzeniem jest przyznanie w roku 2011 godła koloru złotego, a w roku 2012 i 2014 „Złotego Lauru Klienta”.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2013 rok (w mln zł)	9.592,02
Liczba pracowników	42
Rok powstania firmy	2006
Grupa docelowa klientów	
Coface Poland Factoring oferuje faktoring dla polskich przedsiębiorstw o obrotach rocznych powyżej 15 mln zł.	
Portfel oferowanych usług	
Strategia firmy nakierowana jest na faktoring pełny (86% udziału w 2013) 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.	
Obszar działania	
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.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	22,7
Obroty faktoringu pełnego (%)	86,3
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	International Factors Group Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	Al. Jerozolimskie 136 02-305 Warszawa 22 465 02 42 tel. 22 465 02 42 fax 22 465 42 49 factoring@coface.pl www.coface.pl

OPIS

Coface Poland Factoring sp. z o.o. zajmuje w 2014 roku piąte miejsce na rynku i jako jedyna w czołówce niebankowa firma faktoringowa z powodzeniem konkuruje z faktorami bankowymi. 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

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2013 rok (w mln zł)	145
Liczba pracowników	20
Rok powstania firmy	2011
Grupa docelowa klientów	
Firmy rozliczające się na zasadach pełnej księgowości, firmy z sektora SME, firmy z sektora Mid-Corpo, firmy z sektora Large Corpo.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy: z regresem lub bez regresu, faktoring bazujący na polisie klienta, faktoring eksportowy, zarządzanie należnościami, faktoring odwrotny.	
Obszar działania	
Cały kraj.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Żwirki i Wigury 18a 02-092 Warszawa tel+48 22 560 74 40 fax +48 22 560 74 50 sprzedaz@ca-commercialfinance.pl www.ca-commercialfinance.pl

OPIS

Spółka Crédit Agricole Commercial Finance Polska SA wchodzi w skład Grupy Crédit Agricole SA, jednej z największych instytucji finansowych na świecie, obecnej w 70 krajach świata.

Grupa Crédit Agricole SA jest numerem 1. w faktoringu we Francji (Crédit Agricole Leasing & Factoring), a 4. co do wielkości podmiotem faktoringowym w Europie. Oferując nowoczesne produkty faktoringowe i profesjonalną obsługę, budujemy długoterminowe relacje z naszymi klientami. Powołanie spółki faktoringowej w ramach Europejskiego Funduszu Leasingowego SA doskonale wpisuje się w strategię rozwoju jako dostawcy komplementarnych rozwiązań finansowania aktywów.

Nasza oferta faktoringowa skierowana jest w większości do klientów z sektora MŚP, rozliczających się na zasadach pełnej księgowości oraz Large Corpo. Nasze rozwiązania dopasowane do skali działalności i aktualnych potrzeb finansowych naszych klientów.

Crédit Agricole Commercial Finance Polska SA swym zasięgiem działania obejmuje całą Polskę, operując z następujących lokalizacji: Warszawa, Wrocław, Katowice, Gdańsk i Poznań.

PROFIL

Wielkość firmy	
kwota obrotów faktoringowych w 2013 roku (w mln zł)	150,88
Liczba zatrudnionych pracowników	8
Rok powstania	21.06.2011
Grupa docelowa klientów	
Bez ograniczeń sektorowych, o przychodach rocznych ponad 2 mln zł.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy z regresem, faktoring samorządowy, faktoring odwrotny, finansowanie dostaw, wykup wierzytelności samorządowych.	
Obszar działania	
Cały kraj.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Mielżyńskiego 22 61-725 Poznań tel. 61 856 23 20 fax 61 855 13 71

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 SADepartament Finansowania
Handlu i Faktoringu**PROFIL**

Wielkość	
Kwota obrotów faktoringowych za 2013 rok (w mln zł)	2,07
Rok powstania firmy	1865 (Grupa HSBC) 2003 (HSBC Bank Polska SA)
Grupa docelowa klientów	
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.	
Portfel oferowanych usług	
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.	
Obszar działania	
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.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	32
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	AHK, AmCham, BPCC, CIFFP, Lewiatan, ZBP
Dane kontaktowe	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

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2013 rok (w mln zł)	1.136,47
Liczba pracowników (na 31.12.2013)	12
Rok powstania firmy	1999
Grupa docelowa klientów	
Podmioty gospodarcze bez względu na ich wielkość lub formę prawną prowadzonej działalności, jednakże preferowana grupa odbiorców naszych usług to małe i średnie przedsiębiorstwa: stosujące odroczone terminy płatności oraz sprzedające swoje produkty do stałych odbiorców. Nie stosujemy żadnych ograniczeń co do rodzaju prowadzonej działalności.	
Portfel oferowanych usług	
IFIS Finance oferuje wsparcie finansowe i rozwiązania „szyte na miarę”. Zarządzanie należnościami, zaliczkowanie faktur, ocena kontrahentów i przejęcie ryzyka ich niewypłacalności – to wybrane elementy, wkomponowane przez nas w szeroki wachlarz rozwiązań faktoringowych, jakie oferujemy naszym klientom, m.in. faktoring krajowy i eksportowy, faktoring z regresem i bez regresu, faktoring wymagalnościowy, faktoring odwrotny, faktoring cichy oraz samorządowy.	
Obszar działania	
Bez ograniczeń geograficznych na obszarze Europy.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	40
Obroty faktoringu importowego (%)	3
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Wspólna 62 00-684 Warszawa tel. +48 22 525 82 00 fax +48 22 525 82 01 ifis.finance@ifis.pl www.ifis.pl

OPIS

IFIS Finance oferuje swoim partnerom biznesowym rozwiązania „szyte na miarę”. Wiemy, że każdy z naszych klientów jest inny i inne są jego potrzeby, dlatego staramy się zawsze dopasować naszą propozycję do indywidualnych wymagań i specyfiki prowadzonej działalności. Spośród szerokiego wachlarza rozwiązań dobieramy tylko te, które są Państwu naprawdę potrzebne i mogą przynieść wymierne korzyści.

IFIS Finance oferuje swoim klientom szeroki wachlarz usług z zakresu finansowania obrotu handlowego z kontrahentami krajowymi i zagranicznymi. Bazując na wieloletnim doświadczeniu i znajomości polskiego rynku, a także na specjalistycznej wiedzy i silnej pozycji Banca IFIS na rynkach międzynarodowych, oferujemy profesjonalne i nowoczesne rozwiązania zaspokajające potrzeby naszych klientów, uwzględniając każdorazowo specyfikę ich działalności oraz indywidualne wymagania i preferencje.

Jesteśmy wieloletnim członkiem Polskiego Związku Faktorów. Udzielamy finansowania w złotych i walutach obcych. Finansujemy transakcje sprzedaży dotyczące zarówno grupy odbiorców, jak i pojedynczego odbiorcy. W tym ostatnim wariancie możemy finansować zobowiązania dużych podmiotów wobec ich rozproszonych dostawców. Od strony finansowej niezbędnego wsparcia udziela nam Banca IFIS Group – jedyna niezależna grupa bankowa we Włoszech, która specjalizuje się w sektorze należności handlowych. Notowana w segmencie Star na giełdzie papierów wartościowych w Mediolanie, Banca IFIS Group jest innowacyjną i stabilnie rosnącą instytucją finansową.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2013 rok (w mln zł)	12,9
Liczba pracowników	95
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, 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 (14% 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

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2013 rok (w mln zł)	7.999,00
Liczba pracowników	58
Rok powstania firmy	1995
Grupa docelowa klientów	
Każde przedsiębiorstwo spełniające warunki (stali odbiorcy z powtarzalnym obrotem, sprzedaż z odroczone terminem płatności, sprzedaż sezonowa), bez względu na branżę.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy z regresem, faktoring krajowy z przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorcy, faktoring eksportowy z regresem, faktoring eksportowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy, gwarancje importowe, zarządzanie należnościami w ramach oferowanych usług faktoringowych.	
Obszar działania	
Firma posiada swoje oddziały w Warszawie, Gdańsku, Poznaniu, Katowicach i we Wrocławiu. Dodatkowo z ofertą mFaktoring, stanowiącą nierozzerwalną część oferty korporacyjnej mBanku, można się zapoznać we wszystkich oddziałach i biurach korporacyjnych mBanku na terenie Polski.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	22
Obroty faktoringu importowego (udział %)	1
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Królewska 00-065 Warszawa tel. +48 22 829 14 60 kontakt@mfactoring.pl

OPIS

Spółka mFaktoring, poprzednio BRE Faktoring SA, została utworzona w 1995 roku przez BRE Bank oraz Intermarket Bank AG, jest więc jednym z pionierów polskiej branży faktoringu. Od blisko 20 lat spółka konsekwentnie buduje pozycję rynkową, oferując usługi faktoringowe na najwyższym poziomie.

mFaktoring zapewnia swoim klientom faktoring w najlepszym wydaniu, czyli profesjonalne zarządzanie należnościami, finansowanie, przejęcie ryzyka wypłacalności, prowadzenie kont rozliczeniowych odbiorców i efektywne egzekwowanie należności. Oferuje usługi z zakresu faktoringu krajowego z regresem, z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy oraz faktoring eksportowy i gwarancje importowe. mFaktoring jest członkiem międzynarodowej sieci faktorów – Factors Chain International (FCI).

mFaktoring pozostaje liderem w rozwiązaniach informatycznych wśród firm faktoringowych, obsługuje swoich klientów poprzez Internetowy Serwis Zarządzania Umową Faktoringu – Client Manager. Korzystanie z aplikacji zapewnia klientom finansowanie należności w trybie on-line, bez konieczności przesyłania faktur w wersji papierowej. To poprawia efektywność działań operacyjnych, prowadzonych przez mFaktoring, a przede wszystkim pozwala naszym klientom na skuteczniejsze zarządzanie należnościami. Siedziba spółki mieści się w Warszawie, oddziały – w Gdańsku, Poznaniu, Szczecinie, we Wrocławiu i w Katowicach. Dodatkowo z ofertą mFaktoring, stanowiącą nierozzerwalną część oferty korporacyjnej mBanku, można się zapoznać we wszystkich oddziałach i biurach korporacyjnych mBanku na terenie Polski.

Bank Millennium SA

Departament Faktoringu i finansowania Handlu

**PROFIL**

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2013 rok (w mln zł)	9.325
Liczba pracowników	52
Rok powstania firmy	2004 (od tego roku istnieje Departament Faktoringu i Finansowania Handlu)
Grupa docelowa klientów	
Producenci i przedsiębiorstwa świadczące usługi, sprzedający i kupujący z odroczonym terminem płatności.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring niepełny, faktoring pełny, faktoring pełny z ubezpieczeniem, faktoring pełny z polisą klienta, faktoring odwrotny, faktoring samorządowy, faktoring wymagalnościowy, inkaso płatności.	
Obszar działania	
Cały obszar Polski obsługiwany za pośrednictwem oddziałów Banku.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	16,9
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	International Factors Group Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Stanisława Żaryna 2A 02-593 Warszawa tel. 22 598 29 56 fax 22 598 29 03 http://www.bankmillennium.pl/przedsiębiorstwa/produkty/finansowanie/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 udziałowa 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 monitowaniem opóźnień. Bank obsługuje faktoringowo zarówno obrót z kontrahentami, jak i z dostawcami klienta.

Do dyspozycji każdego klienta jest zespół wysoko kwalifikowanych fachowców, wspieranych najnowocześniejszym systemem rozliczeniowym.

Bank Millennium SA oferuje usługi faktoringowe za pośrednictwem oddziałów w całym kraju. Klienci Banku mogą korzystać z porad indywidualnych doradców produktowych, którzy pomogą wybrać rozwiązanie odpowiednio dopasowane do ich potrzeb.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2013 rok (w mln zł)	14.066
Liczba pracowników	50
Rok powstania	1998
Grupa docelowa klientów	
Średnie i duże przedsiębiorstwa.	
Portfel oferowanych usług	
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.	
Obszar działania	
Cały kraj.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	15,9 (2.235,6 mln zł)
Obroty faktoringu importowego (%)	5,8 (823,4 mln zł)
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International International Factors Group PKPP Lewiatan Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Lubartowska 74a 20-094 Lublin tel. 81 445 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.

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 usług;
- 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

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2013 rok (w mln zł)	2.846
Liczba pracowników	52
Rok powstania firmy	2009
Grupa docelowa klientów	
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.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy bez przejęcia ryzyka, faktoring krajowy z przejęciem ryzyka, faktoring eksportowy z przejęciem ryzyka, faktoring odwrotny.	
Obszar działania	
Wykup i zarządzanie (administrowanie i rozliczanie) nieprzeterminowanymi i bezspornymi wierzytelnościami przedsiębiorstw, należnymi od odbiorców, z tytułu dostaw towarów lub usług; finansowanie klientów, w formie pożyczki, na podstawie odnawialnego limitu finansowania i wartości nabytych wierzytelności; dochodzenie przeterminowanych wierzytelności od odbiorców; przejęcie ryzyka wypłacalności odbiorców (faktoring bez regresu).	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	2
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	International Factors Group Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Bitwy Warszawskiej 1920 r. nr 7 02-366 Warszawa tel. 22 577 03 00 fax 22 886 50 10

OPIS

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 2013 roku nabyła 200 tys. faktur o wartości 2.846 mln zł. Pozwoliło to Spółce zająć 8. miejsce w Polskim Związku Faktorów. PKO BP Faktoring należy do Polskiego Związku Faktorów, organizacji zrzeszającej największe firmy z tej branży w Polsce.

PKO BP Faktoring jest 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

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2013 rok (mln zł)	326
Liczba pracowników	30
Rok powstania firmy	1995
Grupa docelowa klientów	
Naszą ofertę kierujemy do sektora małych i średnich przedsiębiorstw.	
Portfel oferowanych usług	
Oferujemy klientom faktoring klasyczny z regresem i bez regresu, faktoring dyskontowy, eksportowy, wymagalnościowy, odwrotny, mikrofaktoring oraz dyskonto weksli i pożyczki.	
Obszar działania	
Siedziba firmy mieści się w Katowicach. Usługi świadczymy na terenie całego kraju.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	1,84
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Brynowska 72 40-584 Katowice tel. 32 44 20 200 fax 32 44 20 240 www.pragmafaktoring.pl biuro@pragmafaktoring.pl

OPIS

Pragma Faktoring SA jest niezależną od banków, dynamicznie rozwijającą się spółką faktoringową. Akcje Pragma Faktoring SA w 2007 roku zadebiutowały na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Od 2011 roku Pragma Faktoring należy do Grupy Kapitałowej Pragma Inkaso SA, której spółka wiodąca jest liderem w branży profesjonalnej windykacji w segmencie B2B. W ramach Grupy oferujemy klientom z sektora MSP kompleksowe rozwiązania zarządzania należnościami wymagalnymi i niewymagalnymi. Nasz zespół tworzą specjaliści z dziedziny ekonomii, finansów i prawa. Swoją misję określiliśmy jako dostarczanie kompleksowych rozwiązań business to business w dziedzinie zarządzania należnościami dla sektora MSP. Oferujemy szerokie portfolio narzędzi finansowania wspierających rozwój i płynność finansową małych i średnich przedsiębiorców. Wyróżniają nas indywidualne rozwiązania, szybki proces decyzyjny oraz jasne procedury i przejrzyste koszty finansowania. Do minimum skracamy czas od momentu przedstawienia oferty do wypłaty środków. Nie zaskakujemy tabelami dodatkowych prowizji i opłat. Nie ograniczamy dostępu do finansowania przedsiębiorcom z branż określanych przez instytucje finansowe jako ryzykowne. Szeroki wachlarz narzędzi finansowania obejmuje m.in.: faktoring klasyczny, dyskontowy i eksportowy, pożyczki dla MSP oraz cały szereg usług uzupełniających. W ramach Grupy Kapitałowej edukujemy rynek MSP w zakresie zarządzania płynnością finansową i ryzykiem w realizowanych transakcjach.

Raiffeisen POLBANK SADepartament Faktoringu
i Finansowania Strukturyzowanego**Raiffeisen
POLBANK****PROFIL**

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2013 rok (w mln zł)	14,9
Liczba pracowników	65 (38 zajmujących się wyłącznie faktoringiem)
Rok powstania firmy	1998 (rozpoczęcie działalności faktoringowej)
Grupa docelowa klientów	
Mikroprzedsiębiorstwa (z rocznymi obrotami od 300 tys. 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).	
Portfel oferowanych usług	
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.	
Obszar działania	
Polska i zagranica.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	30
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	International Factors Group Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Piękna 20 00-549 Warszawa www.raiffeisen.pl/faktoring; www.r-faktor.pl faktoring@raiffeisen.pl

OPIS

Raiffeisen 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

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2013 rok (w mln zł)	2.642,8
Liczba pracowników	do 30
Rok powstania firmy	2004
Grupa docelowa klientów	
Średnie i duże firmy z kapitałem polskim i zagranicznym.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring niepełny i pełny (krajowy i eksportowy), faktoring pełny z ubezpieczeniem, dyskonto weksli, finansowanie dostawców, prefinansowanie kontraktów handlowych, administrowanie wierzytelnościami (inkaso).	
Obszar działania	
Polska.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	Lumen/Złote Tarasy ul. Złota 59 00-120 Warszawa tel. 22 395 82 00 fax 22 395 80 07 www.seb.pl faktoring.poland@seb.se

OPIS

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

SEB jest wiodącą międzynarodową grupą finansową z Europy działającą od prawie 160 lat i obsługującą obecnie 400 000 firm i instytucji oraz 4 000 000 osób fizycznych. SEB oferuje usługi bankowe na całym świecie, w szczególności w Szwecji, Norwegii, Niemczech, krajach bałtyckich (Estonia, Litwa i Łotwa), a także w Polsce, na Ukrainie i w Rosji oraz globalnie w takich krajach, jak: Stany Zjednoczone, Wielka Brytania czy Chiny. SEB prowadzi działalność w 20 krajach świata.

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

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2013 rok (w mln zł)	1.816,17
Liczba pracowników	do 30
Rok powstania firmy	2008
Grupa docelowa klientów	
Firmy korporacyjne	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy, zagraniczny, eksportowy, importowy, z regresem lub bez regresu, faktoring wymagalnościowy, cichy i odwrócony.	
Obszar działania	
Polska	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Assifact – Italian Factoring Association Factors Chain International Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	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 oferuje zindywidualizowane usługi przede wszystkim dla średnich i dużych spółek, importerów oraz eksporterów. UBI Factor specjalizuje się w faktoringu odrotnym 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

Wielkość firmy	
Liczba pracowników	4
Rok powstania firmy	2007
Grupa docelowa klientów	
Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa poszukujące możliwości finansowania swojej działalności bieżącej.	
Portfel oferowanych usług	
Doradztwo w zakresie wszystkich form faktoringu – z regresem, bez regresu, eksportowego i odwrotnego. Dodatkowo jako uzupełnienie oferty: kredyty obrotowe i inwestycyjne, <i>leasing</i> , wykup wierzytelności i windykacja.	
Obszar działania	
Firma obsługuje przedsiębiorców z całej Polski.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Sobieskiego 27 40-082 Katowice tel. 32 729 93 19 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 odwrotny. Obsługę klientów wspomaga wdrożony w 2010 roku dedykowany system informatyczny.

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania firmy	2006
Grupa docelowa klientów	
Firma stara się szczególnie mocno wspierać firmy z sektora MSP. Swoje usługi kieruje zarówno do firm rozpoczynających działalność, jak też do podmiotów o bardziej ugruntowanej pozycji.	
Portfel oferowanych usług	
Usługi doradcze z zakresu szeroko rozumianego finansowania przedsiębiorstw, zwłaszcza w zakresie faktoringu. Dodatkowo firma oferuje szereg rozwiązań związanych z zarządzaniem należnościami, windykacją i produktami kredytowymi.	
Obszar działania	
W ramach grupy działania firmy obejmują Polskę, Wielką Brytanię oraz Niemcy.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Puławska 39/84 02-508 Warszawa tel. 22 856 53 45 www.hitlonbaird.pl info@hitlonbaird.pl

OPIS

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

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

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, historii i aktualnej sytuacji.

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

PROFIL

Wielkość firmy	
Przychody spółki za rok 2013 (w tys. zł)	145 987
Liczba pracowników	580
Rok powstania firmy	2007 (w obecnej formie prawnej)
Grupa docelowa klientów	
Ofierowany przez Asseco Business Solutions program Faktor od kilkunastu lat wspomaga zarówno banki, jak i wyspecjalizowane firmy faktoringowe w kompleksowej obsłudze biznesu faktoringowego. Wśród użytkowników rozwiązania znajdują się takie instytucje, jak: Pekao Faktoring, Raiffeisen Polbank, SEB Commercial Finance, Deutsche Bank PBC, BZWBK Faktor, BOŚ Bank, Bank Millennium czy BPS Faktor.	
Portfel oferowanych usług	
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). Użytkownicy mogą dzięki temu wybrać najbardziej odpowiadający im pakiet rozwiązań w zależności od swoich potrzeb biznesowych. Zadaniem aplikacji jest wspieranie działalności transakcyjnej, analitycznej, zarządczej oraz umożliwienie elektronicznej wymiany danych z kontrahentami.	
Obszar działania	
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. Od 2007 roku Asseco BS jest też notowane na GPW w Warszawie.	
Dane kontaktowe	
Asseco Business Solutions S.A. Centrala ul. Konrada Wallenroda 4c 20-607 Lublin tel.: +48 81 535 30 00 info@assecobs.pl	

OPIS

Asseco Business Solutions jest producentem wiodącego na polskim rynku systemu do obsługi transakcji faktoringowych. 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 ww. transakcje. Ponadto system wspiera wszystkie typy faktoringu (m.in. krajowy, eksportowy, importowy), a także różne jego formy i rodzaje, m.in. klasyczny, odwrotny, pełny, niepełny, ubezpieczony. Szybki dostęp do aplikacji poprzez przeglądarkę i praca z różnych miejsc to znacząca zaleta rozwiązania, z którego można korzystać na różnych urządzeniach.

Na podstawie danych PZF rozwiązanie obsługiwało w 2013 roku 55% transakcji faktoringowych zrealizowanych w naszym kraju przez członków PZF (o łącznej wartości 53,96 mld zł).

W ofercie Asseco Business Solutions dostępna jest najnowsza wersja systemu Faktor. Nowy program Faktor 3 łączy w sobie dotychczasową bogatą funkcjonalność z nowymi, bardzo istotnymi dla biznesu rozwiązaniami. System został wyposażony m.in. w intuicyjny i ergonomiczny interfejs oraz skuteczny dashboard menedżerski. Umożliwia też wsparcie nowych procesów biznesowych, wygodny dostęp do informacji oraz efektywne metody wprowadzania danych.

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.

FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

2014
R O K I V

Polski Związek Faktorów, krajowa federacja branżowa, działa od 2001 roku (przed rokiem 2006 – Konferencja Instytucji Faktoringowych). PZF zrzesza 24 największe i najbardziej aktywne firmy faktoringowe działające w Polsce. Do Związku należą wyspecjalizowane spółki faktoringowe i banki komercyjne. Głównym programowym zadaniem PZF jest integracja branży i koordynacja działań polskich firm faktoringowych na rzecz popularyzacji usług faktoringu.

Programowe zadania Polskiego Związku Faktorów to:

- promocja usług faktoringowych, poprzez:
 - aktywną współpracę z mediami,
 - kształtowanie pozytywnego wizerunku Związku i jego członków,
 - promowanie zalet rozwiązań faktoringowych,
- działalność edukacyjna,
- wspólne działania na rzecz zmiany otoczenia prawnego,
- współpraca i promowanie wiedzy o faktoringu w środowiskach akademickich.

www.faktoring.pl

Opinie czytelników utwierdzają nas w dążeniach, by „Almanach” był solidnym źródłem danych i informacji o aktualnej sytuacji branży, zachowaliśmy więc sprawdzony w poprzednich trzech rocznikach układ treści.

Pierwsza część gromadzi artykuły omawiające faktoring w aspektach praktycznych. Ich autorzy reprezentują krajowe i zagraniczne firmy faktoringowe oraz branżowe federacje faktorów. Jesteśmy przekonani o tym, że wszystkie dane, opisane zjawiska i tendencje mają istotną wartość, pochodzą z realnego otoczenia, w jakim działa branża.

W drugiej części czytelnik znajdzie artykuły, które przedstawiają faktoring w kontekście teoretycznym (akademickim).

W „Almanachu” zamieszczamy również aktualne informacje o firmach należących do PZF. Ta część wydawnictwa jest swoistym informatorem „kto jest kim” w polskim faktoringu. Informacje przygotowane przez faktorów mogą być pomocne dla czytelników, którzy szukają bardziej szczegółowych danych o branży lub poszukują dostawcy usług faktoringowych dla swojej firmy.

ISSN 2063-8778

