



2015
R O K V

FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

W Almanachu między innymi:

- Rynek faktoringu w Polsce w 2014 roku
- Zastosowanie usług faktoringowych w zależności od wielkości przedsiębiorstwa
- Modele biznesu faktoringowego w Polsce
- Przyszłość faktoringu w Polsce
- Fakturowanie elektroniczne
- Alternatywne finansowanie wierzytelności w Wielkiej Brytanii

FAKTORING



FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

Rok 5
2015

POD REDAKCJĄ
Tomasza Biernata

OPRACOWANIE NAUKOWE CZĘŚCI II
prof. dr hab. Dorota Korenik

Polski Związek Faktorów
Warszawa 2015

PROJEKT OKŁADKI

Amadeusz Targoński

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

OPRACOWANIE REDAKCYJNE

Magdalena Ryszkowska

PRZEKŁAD ARTYKUŁU Z JĘZYKA ANGIELSKIEGO NA JĘZYK POLSKI

Tomasz Biernat

REDAKCJA TECHNICZNA I OPRACOWANIE KOMPUTEROWE

Idealit | Katarzyna Mikołajka

© Copyright by Polski Związek Faktorów, Warszawa 2015

ISSN 2083-8778

Polski Związek Faktorów

ul. Solec 81b

00-382 Warszawa

www.factoring.pl

Norbertinum

Wydawnictwo – Drukarnia – Księgarnia

spółka z o.o.

ul. Długa 5, 20-346 Lublin

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

norbertinum@norbertinum.pl

www.norbertinum.pl

Spis treści

PRZEDMOWA (Tomasz Biernat)	7
---	---

Część I FAKTORING W PRAKTYCE

DARIUSZ STEĆ Rynek faktoringu w Polsce w 2014 roku	13
MALWINA ŁĄCZYŃSKA Czynniki wpływające na korzystanie z usług faktoringu przez małe, średnie oraz duże przedsiębiorstwa	39
MAŁGORZATA SZYMAŃSKA Modele biznesu faktoringowego w Polsce	51
JAROSŁAW POŁOCZEK Forfaiting – kuzyn faktoringu	59
JERZY DĄBROWSKI Wizja przyszłości faktoringu w Polsce	63
ANDRZEJ ŻBIKOWSKI Fakturowanie elektroniczne	71
PETER BRINSLEY Alternatywne finansowanie	77
PETER BRINSLEY The growth of alternative finance products	83

Część II FAKTORING W TEORII

WSTĘP (prof. dr hab. Dorota Korenik)	91
TOMASZ BARON	
Charakter prawny umowy faktoringowej	95
OLGA GAMS	
Instytucja faktoringu w polskim porządku prawnym	135
PIOTR KOCZAR	
Przelew wierzytelności przyszłej na przykładzie cesji globalnej w umowie faktoringu	153
JAGNA MUCHA	
Cywilnoprawne, bilansowe oraz podatkowe aspekty faktoringu	189
PAWEŁ GAMROT	
Analiza opłacalności faktoringu w przedsiębiorstwie „Autotop” sp.j.	213
ALEKSANDRA RYDZEWSKA	
Rynek usług faktoringowych w Polsce w latach 2007–2011	237
MONIKA TOMASIK	
Faktoring w Polsce i we Francji – analiza porównawcza	259

PRZEDMOWA

Z prawdziwą satysfakcją przekazujemy Państwu 5. rocznik cyklicznego wydawnictwa Polskiego Związku Faktorów pt. „Faktoring 2015. Almanach Polskiego Związku Faktorów”. Kronika funkcjonowania branży faktoringowej w Polsce, rejestrowana przez pięć lat w kolejnych tomach wydawnictwa, daje nam prawo do obchodów „małego jubileuszu”. Opinie, jakie otrzymaliśmy od czytelników, pozwalają wyciągnąć wniosek, że nasz Almanach został życzliwie przyjęty zarówno przez osoby zawodowo związane z branżą usług faktoringowych, jak i środowiska akademickie. Jesteśmy zadowoleni, że z naszych roczników korzystają również przedsiębiorcy i że są one dla nich źródłem użytecznej wiedzy.

W pierwszej części Almanachu czytelnik znajdzie artykuły napisane przez autorów „praktyków”, którzy na co dzień zajmują się świadczeniem usług faktoringowych. Największą wartością jest to, że omawiane zjawiska i tendencje zostały zarejestrowane i zidentyfikowane w trakcie obsługi realizowanych transakcji i operacji faktoringowych, tym samym ukazują problemy występujące w realnym otoczeniu, w jakim działa branża.

Drugą część Almanachu przeznaczylimy na artykuły traktujące faktoring w teoretycznym kontekście. Czytelnik znajdzie tu obszernie fragmenty prac licencjackich i magisterskich zgłoszonych do ubiegłorocznej edycji konkursu o „Złote Pióro PZF”, konkursu organizowanego przez Związek od 2010 roku. Wyboru materiałów i redakcji naukowej tej części Almanachu dokonała Pani prof. dr hab. Dorota Korenik z Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Bliższe informacje o wybranych pracach znajdują się we wstępie otwierającym drugą sekcję wydawnictwa.

Mamy nadzieję, że taka struktura wydawnictwa i dobór treści stanowi właściwą płaszczyznę porównań ocen i poglądów „praktyków” i „akademików” na temat faktoringu oraz pozwala przedstawić najistotniejsze problemy branży w różnych kontekstach.

Tom 5. „Almanachu PZF” otwiera artykuł Dariusza Stecia *Rynek faktoringu w Polsce w 2014 roku*. Autor prezentuje branżę faktoringową w Polsce, informacje o faktorach za 2014 rok uzupełnia zaktualizowanymi danymi za I półrocze br. oraz dokonuje analizy materiału statystycznego. Warto podkreślić unikalny charakter tych zestawień, prezentowanie danych statystycznych o polskim faktoringu jest bowiem mocno utrudnione przez nieukształtowane i niewystandaryzowane metody statystyczne odnoszące się do branży.

W kolejnym artykule *Czynniki wpływające na korzystanie z usług faktoringu przez małe, średnie oraz duże przedsiębiorstwa* Malwina Łączyńska analizuje poziom wykorzystania faktoringu przez przedsiębiorców w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. W analizie zagadnienia autorka wykorzystuje dane i informacje pochodzące z banku Raiffeisen Polbank i odpowiada na pytanie, dlaczego firmy z segmentu *small*, mimo iż są najszybciej rozwijającym się segmentem w Polsce, mają trudności z zastosowaniem faktoringu. W podsumowaniu napisano: „Faktoring to nie tylko jedno rozwiązanie, ale szereg elastycznych możliwości, które zaspokajają potrzeby firm w różnych, niejednokrotnie bardzo wymagających warunkach. To potwierdza także, że tą formą finansowania interesują się firmy o różnym poziomie obrotu, zatrudnienia, skali działalności. Jest to produkt dla wszystkich, ale gdy spełnia określone potrzeby, staje się produktem dla wybranych”.

Z kolei Małgorzata Szymańska omawia modele biznesu faktoringowego w Polsce. Z perspektywy 20-letniej historii faktoringu w Polsce i własnego, prawie 20-letniego, doświadczenia zawodowego w różnych instytucjach faktoringowych przedstawia funkcjonujące modele biznesowe. Stawia pytania: „Co odróżnia usługę faktoringową od innych produktów finansowych i jakie elementy modelu biznesu są w tym przypadku kluczowe oraz jakie konkretnie rozwiązania najlepiej sprawdzają się na rynku polskim?” i odpowiada: „W mojej opinii sukces osiągnie taka instytucja, która prawidłowo ustawi trzy filary: sprzedaż, ocenę ryzyka i operację (realizację umów faktoringowych).” W artykule M. Szymańskiej czytelnik znajdzie wiele interesujących uwag, opinii i ocen, najbardziej istotne jest jednak to, że wnioski autorka opiera na *własnych* doświadczeniach.

Jarosław Poloczek w artykule *Forfaiting – kuzyn faktoringu* omawia często zestawiane ze sobą usługi faktoringu i forfaitingu. Ocenia forfaiting jako produkt dla przedsiębiorców operujących długimi terminami

płatności. Podkreśla mało eksponowaną cechę usługi, mianowicie to, że w ramach usługi skupowane są weksle opatrzone awalem banku, tym samym nie ma przeciwwskazań, by transakcje były – podobnie jak faktoring – krótkoterminowe. Jednak, w opinii klientów, lepszy jest faktoring. Podsumowując zalety obydwu produktów, autor stwierdza: „[...] oba rozwiązania produktowe są korzystne dla przedsiębiorców, natomiast powinny być stosowane w zupełnie innych sytuacjach”.

Jerzy Dąbrowski, autor kolejnego artykułu *Wizja przyszłości faktoringu w Polsce*, w dość prowokacyjny sposób rysuje obraz branży w perspektywie przyszłych kilkunastu lat. „To, że rynek się zmieni, jest rzeczą pewną. Ale jak? [...] można przypuszczać, że dojdzie do sytuacji, kiedy z jednej strony dostawców rozwiązań faktoringu będzie bardzo dużo, ale liczba rzeczywistych operatorów obsługujących faktoring spadnie dosłownie do kilku instytucji”. W podobny sposób prezentuje inne kontrowersyjne projekcje przyszłości z punktu widzenia dnia dzisiejszego. Mówi, że wizja ta może być niewłaściwa, a nawet śmieszna, jeśli będzie czytana po latach. Warto z uwagą prześledzić tok myślenia autora, by już w przyszłym roku wrócić do tematu w polemicznych treściach. Jednak konkluzja artykułu brzmi: „To, gdzie znajdziemy się za parę lat, zależy głównie od nas i [...] od wspólnego działania wszystkich faktorów w ramach PZF, także we współpracy z partnerującymi nam ubezpieczycielami”.

W kolejnym artykule *Fakturowanie elektroniczne* Andrzej Żbikowski relacjonuje prace europejskiego Komitetu Projektu CEN nr 434, w których uczestniczy. Celem działania zespołu jest opracowanie standardu faktury elektronicznej, który będzie obowiązywał w całej Unii Europejskiej. Autor pisze, że zgodnie z przyjętym harmonogramem działań, do końca 2016 roku opracowane zostaną specyfikacje i raporty, które umożliwią powstanie portalu pośredniczącego w wymianie faktur pomiędzy dostawcami a jednostkami sfery publicznej, zgodny z przyjętą do tej pory znormalizowaną fakturą elektroniczną.

Część pierwszą rocznika „Almanachu PZF” zamyka artykuł Petera Brinsleya *Alternatywne finansowanie*. Jest to opracowanie angielskiego znawcy przedmiotu, współpracującego z PZF. Publikujemy je w języku angielskim i jako tłumaczenie na język polski. Artykuł zawiera opis zmian, jakie dokonały się w 2014 roku na brytyjskim rynku finansowania należności. Nowe modele biznesowe obejmują crowdfunding, pożyczki *peer to peer*, obrót fakturami oraz platformy transakcyjne/aukcyjne. Wielka Brytania przoduje

w tych zmianach, obroty tego segmentu rynku finansowania wierzytelności były w 2014 roku najwyższe w całej Europie, a alternatywne finansowanie w niektórych krajach Europy staje się głównym nurtem. Przyszłe kierunki zmian są wyraźnie zarysowane. Autor mówi o nich tak: „W większości krajów europejskich stawki bazowe są niskie od wielu lat i ci, którzy mają zasoby, by pożyczać lub inwestować, będą szukali możliwości zapewniających lepszy zwrot niż w przypadku standardowych rozwiązań”.

Jak wspomniałem, drugą część Almanachu stanowi zbiór artykułów pod redakcją naukową Pani prof. dr hab. Doroty Korenik z wrocławskiego Uniwersytetu Ekonomicznego. Zamieszczone tam artykuły przedstawiają usługi faktoringu w szerszym, bardziej teoretycznym kontekście. Wybór zawiera fragmenty prac przygotowanych pod kierunkiem opiekunów naukowych w różnych ośrodkach akademickich. Prezentowany materiał pochodzi z wybranych prac licencjackich i magisterskich, nagrodzonych lub wyróżnionych na corocznym Konkursie o „Złote Pióro Polskiego Związku Faktorów”.

W tegorocznym Almanachu dominuje problematyka złożonej natury prawnej stosunku faktoringowego oraz jej implikacji dla istniejącej regulacji prawnej w Polsce i praktycznego wykorzystania usługi faktoringowej.

„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” – pisze prof. D. Korenik we wstępie do tej części Almanachu.

W ostatniej części wydawnictwa zawarto informacje o firmach faktoringowych należących do Związku Faktorów Polskich. Jest to praktyczny informator *who is who* w branży faktoringowej w Polsce. Informacje o faktorach przedstawiliśmy w ujednolicony i usystematyzowany sposób, dzięki czemu Almanach będzie użyteczny dla każdego czytelnika zainteresowanego wyborem i kontaktem z konkretnym faktorem. Z życzeniami dobrej lektury.

Tomasz Biernat

Polski Związek Faktorów

CZĘŚĆ I

FAKTORING W PRAKTYCE

Rynek faktoringu w Polsce w 2014 roku

Wprowadzenie

Polskie przedsiębiorstwa finansowe prowadzące działalność faktoringową odnotowały w roku 2014 obroty o wartości 152.681 mln zł, o 15,3% więcej niż w 2013 roku, w którym wartość sfinansowanych wierzytelności stanowiła 132.424 mln zł¹. Rok 2014 jest kolejnym z rzędu, w którym rynek faktoringu w Polsce wzrósł i osiągnął dynamikę znacznie przewyższającą wzrost całej gospodarki. Wynik osiągnięty w 2014 roku stawia polski rynek faktoringu na ósmym miejscu w Europie².

Według najnowszych danych GUS w roku 2014 usługi faktoringowe świadczyło 57 podmiotów, wśród nich było 41 przedsiębiorstw niebankowych oraz 16 banków komercyjnych³. Dla 14 spośród nich faktoring był jedynym rodzajem działalności, a dla 12 – dominującym. 31 przedsiębiorstw badanych przez GUS określiło działalność faktoringową jako uboczną. Niebankowe przedsiębiorstwa faktoringowe zatrudniały na koniec 2014 roku 1241 pracowników⁴.

Wartość wierzytelności wykupionych w ramach usług faktoringu krajowego zwiększyła się o 18,3%, do 132.430 mln zł, a w faktoringu zagranicznym zmniejszyła się o 1,0%, do 20.251 mln zł. Faktoring krajowy stanowił 86,7% ogólnej wartości wykupionych wierzytelności, a faktoring zagraniczny – 13,3 %.

¹ Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2014 roku. Informacje Bieżące. Departament Studiów Makroekonomicznych i Finansów Głównego Urzędu Statystycznego. Opracowanie sygnałne, Warszawa 24 czerwca 2014.

² EUFederation, Press release. 13 VI 2015.

³ Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2014 roku.

⁴ Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2014 roku. Tablica 8.

Struktura form usług faktoringowych w obrocie krajowym w 2014 roku przedstawiała się następująco:

- faktoring pełny – 54,2%
- faktoring niepełny – 39,1%
- faktoring odwrócony – 5,3%
- faktoring mieszany – 1,5%

Wartość nabytych wierzytelności przez banki komercyjne prowadzące działalność faktoringową wzrosła o 13,8% do kwoty 68.922 mln zł. W tej kwocie obroty faktoringu krajowego stanowiły 90,6%, a pozostałe – 9,4% (obroty faktoringu zagranicznego).

Wartość wierzytelności nabytych przez niebankowe przedsiębiorstwa prowadzące działalność faktoringową wzrosła o 16,6% do kwoty 83.759 mln zł. W tej kwocie obroty faktoringu krajowego stanowiły 83,6%, a pozostałe – 16,4% (obroty faktoringu zagranicznego).

Wartość zaangażowanych środków finansowych przez przedsiębiorstwa świadczące usługi faktoringu wyniosła na koniec 2014 roku 19.703 mln zł, czyli nastąpił wzrost o 19,1%. 90,1% tej kwoty zaangażowano w faktoring krajowy, a 9,9% – w faktoring zagraniczny⁵.

W 2014 roku z usług faktoringu skorzystało 8883 klientów, o 3,2% więcej niż w poprzednim roku. W tej liczbie 30,7% reprezentowało branżę przemysłową, 29,5% – handel, 14,4% – usługi, 7,4% – transport, 7,4% – branżę budowlaną (spadek), a 11,3% – pozostałe branże⁶.

W 2014 roku faktorzy sfinansowali 6726 tys. faktur, o 21,6% więcej niż w roku 2013.

Otoczenie branży

Polska gospodarka wzrosła w 2014 roku o 3,3% i nadal rośnie szybciej niż większość europejskich gospodarek. Głównym czynnikiem wzrostu były dobre wyniki polskiego eksportu oraz poprawiający się krajowy popyt konsumpcyjny. Wpływ inwestycji na PKB był w dużej mierze neutralny. Produkcja sprzedana przemysłu była w 2014 roku wyższa o 3,3%, dodatkowo produkcja budowlano-montażowa po głębokim spadku w 2013 roku wzrosła o 3,6%.

⁵ Tamże.

⁶ Tamże.

Ujemny bilans handlowy powiększył się minimalnie i osiągnął 2,5 mld euro (2,3 mld euro w 2013 roku). Wartość eksportu, liczona według cen bieżących, osiągnęła wartość 163,1 mld euro i wzrosła o 5,2% w stosunku do 2013 roku. Główne kierunki eksportu polskich towarów i usług to: Niemcy (26,1% całego eksportu), Wielka Brytania (6,4%) i Czechy (6,3%). Wartość importu wyniosła 165,6 mld euro i wzrosła o 5,5% w stosunku do 2013 roku. W 2014 roku polscy przedsiębiorcy kupowali najczęściej od dostawców z Niemiec (22%), Chin (10,5%) i Rosji (10,5%).

W grudniu 2014 roku wskaźnik CPI osiągnął 0,0%, utrzymuje się na poziomie obserwowanym rok wcześniej.

31 grudnia 2014 roku stopy procentowe NBP wynosiły odpowiednio:

- referencyjna – 2%,
- lombardowa – 3%,
- depozytowa – 1%.

Polski złoty był w okresie od stycznia do grudnia 2014 roku średnio silniejszy zarówno wobec USD, wzrost o 0,18% r. d r., jak i euro, wzrost o 0,29% r. d r.⁷

31 grudnia 2014 roku kursy wymiany EUR/PLN i USD/PLN były odpowiednio na poziomie:

- 1 Euro = 4,2623 zł,
- 1 USD = 3,5072 zł.

Charakterystyka rynku

Przedstawiona we wprowadzeniu panorama polskiego rynku faktoringowego daje obraz makro, ogólny zarys, który w wielu miejscach wymaga uszczegółowienia. Główną przyczyną takiego stanu jest to, że podmioty, dla których faktoring nie jest zasadniczą domeną działalności, przekazują do GUS lub do prasy informacje mocno nieporównywalne lub niejednorodne – przykładem są rozbieżności w definiowaniu kategorii produktów faktoringowych. W tej sytuacji dokładne oszacowanie wielkości rynku faktoringu w Polsce jest zadaniem trudnym, a obraz rynku w zależności od wykorzystanych źródeł informacji może być różny.

⁷ Raport Ministerstwa Gospodarki za 2014 rok.

Poniższa tabela jest ilustracją tego problemu. Zestawienie, przygotowane na podstawie danych GUS, PZF i prasowych, pokazuje, jak różne są dane o ilości faktorów oraz wolumenie obrotów latach 2011 – 2Q 2015.

Tabela 1. Obroty faktoringu w Polsce w latach 2011 – 2Q 2015 (w mld zł), w nawiasie liczba firm faktoringowych uwzględnionych w zestawieniach.

	2011	2012	2013	2014	2Q 2015
wartość obrotów (dane GUS)	94,9 mln zł (44)	114,9 mln zł (44)	129,5 mln zł (43)	152,7 mln zł (57)	b.d. b.d.
wartość obrotów (dane PZF)	67,1 mln zł (16)	81,8 mln zł (20)	96,6 mln zł (20)	114,5 mln zł (22)	51,7 mln zł (22)
wartość obrotów (dane prasowe)	82,7 mln zł (26)	100,2 mln zł (29)	130,1 mln zł (32)	114,5 mln zł (22)	b.d. (b.d.)

Źródło: PZF, GUS, badania własne autora.

Jak widać, różnice są znaczące. Z tego powodu do dalszego opisu rynku faktoringu w Polsce 2014 roku będą wykorzystane wyłącznie dane pochodzące od 22 firm faktoringowych należących do PZF, które związek gromadzi od początków swojej działalności. PZF – krajowa federacja firm świadczących usługi faktoringu, wypracowała przez ten okres standardy informacji o działalności firm członkowskich, które kategoryzują dane sprawozdawcze według jednorodnych i dokładnie zdefiniowanych kryteriów. Dane, którymi dysponuje PZF, odpowiadają ogólnie przyjętym standardom międzynarodowym.

Polski rynek faktoringu jest w fazie wczesnej dojrzałości. Jest on lokowany na ósmym miejscu w Europie (warto podkreślić, że gospodarka polska pod względem wielkości jest szóstą gospodarką w Europie). Jeśli jednak odnotujemy fakt, że w ciągu ostatnich jedenastu lat polski rynek faktoringu urósł ponad czternastokrotnie, pozycja polskiego faktoringu w Europie i na świecie może znacznie wzrosnąć w najbliższych latach.

PZF jest silną reprezentacją branży, 22 podmioty należące do Związku generuje 75% całkowitych obrotów faktoringowych w Polsce. W 2014 roku spośród 24 członków Związku usługi faktoringowe świadczyły 22 podmioty, z czego:

- 12 wyspecjalizowanych spółek faktoringowych należących do banków,
- 5 banków komercyjnych,

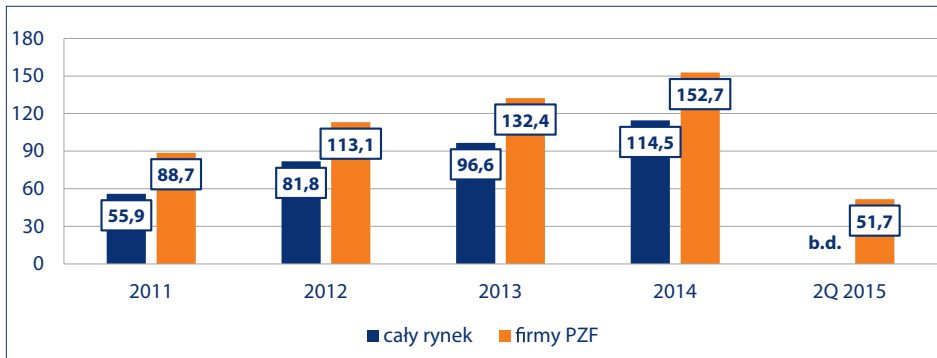
- 5 podmiotów niebankowych – specjalizujących się tylko w usługach faktoringowych.

Dwie firmy o statusie członka wspierającego nie prowadzą działalności faktoringowej.

Dwudziestu dwóch faktorów należących do Polskiego Związku Faktorów nabyło w 2014 roku wierzytelności o wartości 114.446 mln zł. Jest to wzrost o 18,5% w stosunku do roku poprzedniego (96.583 mln zł). Charakterystyczną cechą rynku faktoringu w Polsce jest stały, dynamiczny trend wzrostu. Wzrost rynku faktoringu w Polsce wykazuje od wielu lat wysoką – mierzoną w skali dwucyfrowej – dynamikę, wyższą niż dla całej gospodarki.

Wzrost rynku faktoringowego w Polsce w latach 2011–2014 ilustruje poniższy wykres. Zestawienie zostało uzupełnione o aktualne dane za I półrocze 2015 roku.

Wykres 1. Obroty faktoringu w Polsce w okresie 2011 – 2Q 2015 (w mld zł).



Źródło: Statystyki PZF (dostępne w Internecie: http://www.factoring.pl/files/statystyki_2015_zbiorcze.xlsx) oraz badania autora (dane za 2Q 2015).

Factoring jako usługa finansowa zdobywa z roku na rok coraz więcej klientów. Rosnące obroty przekładają się proporcjonalnie na większą liczbę umów i tym samym na większą liczbę faktorantów i kontrahentów. Podkreślimy, że dla wielu klientów faktoring jest usługą pierwszego wyboru.

W 2014 roku liczba faktorantów wzrosła do 6341 (wzrost o 16,1% r/r), a liczba kontrahentów – do 127 196 (wzrost o 19,7% r/r). W 2014 roku faktorzy sfinansowali 5.474.853 faktur (wzrost o 24,3% r/r).

Zmiany, jakie zaszły w wyszczególnionych powyżej kategoriach w okresie 2013 – 2Q 2015, ilustruje tabela 2.

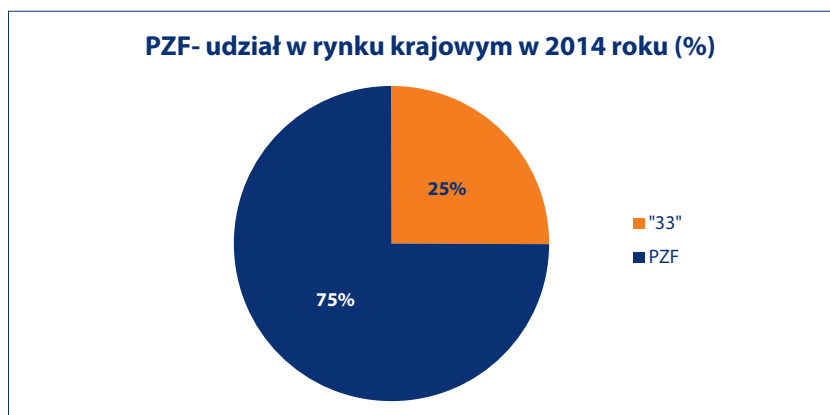
Tabela 2. Faktoranci, kontrahenci obsługiwani przez faktorów i faktury sfinansowane w okresie 2013 – 2Q 2015 (jedn. i %).

		2013	2014	zmiana r. d r. (%)	2Q 2015
faktoranci	PZF	5.438	6.314	16,11%	6.483
	cały rynek	7.716	8.883	15,12%	b.d.
kontrahenci	PZF	106.445	127.196	19,49%	117.715
	cały rynek	b.d.	b.d.	n.a.	b.d.
faktury	PZF	4.405.787	5.474.853	24,27%	2.686.485
	cały rynek	5.489.000	6.726.000	22,54%	b.d.

Źródło: dane PZF i GUS.

Według danych GUS rynek faktoringu w Polsce był wartý 152,7 mld zł⁸, z czego 75% przypadało na firmy faktoringowe należące do PZF. Proporcje te przedstawia wykres 2.

Wykres 2. Udział firm Polskiego Związku Faktorów w rynku krajowym w 2014 roku.

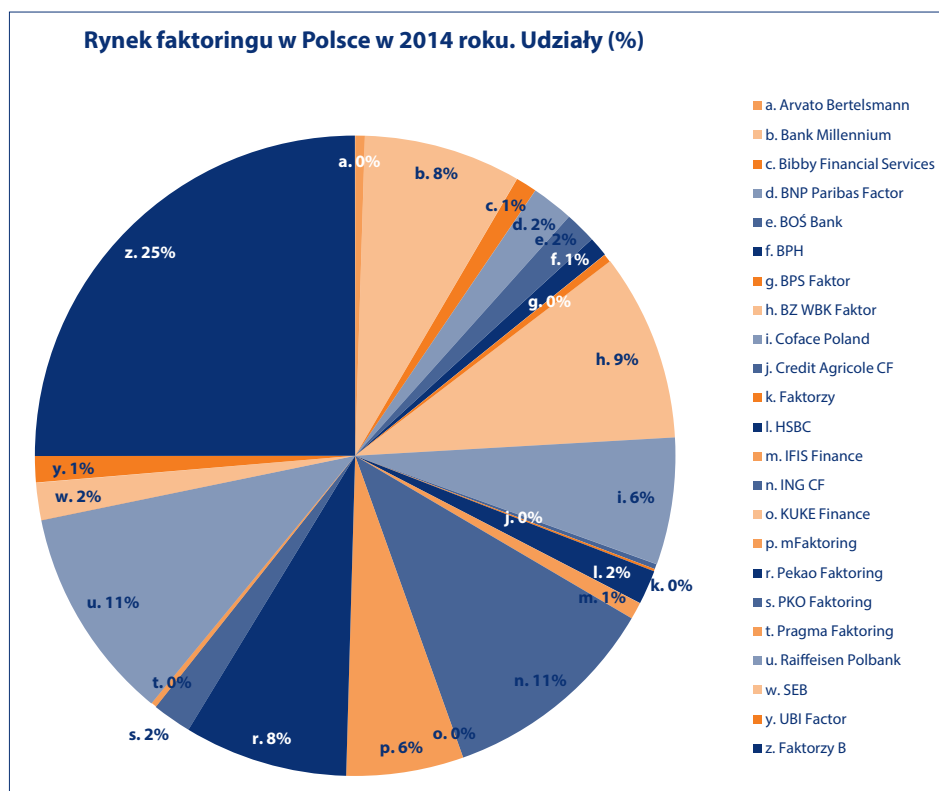


Źródło: GUS, PZF.

⁸ 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.

Kolejny wykres (nr 3) przedstawia udziały poszczególnych faktorów, członków PZF w całym polskim rynku. Część rynku o wartości 38,2 mld zł, należącego do 33 podmiotów niezrzeszonych w PZF, jest oznaczona na wykresie jako „Pozostali”.

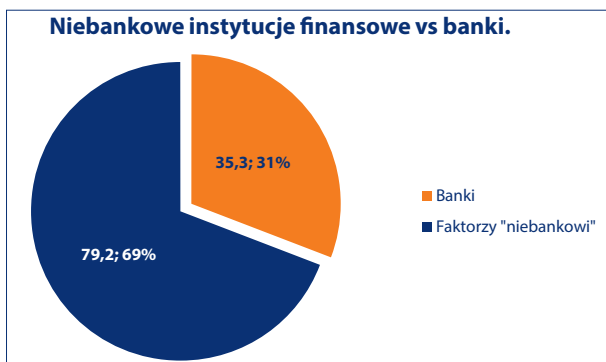
Wykres 3. Rynek faktoringu w Polsce w 2014 roku.
Udział faktorów w rynku (%).



Źródło: PZF, GUS i badania własne.

Spośród 22 firm należących do PZF, które oferują faktoring, 5 stanowią banki komercyjne, a pozostałe 17 – spółki faktoringowe. Siedemnaście spółek niebankowych z obrotem o wartości 79,2 mld zł obejmuje 69% rynku PZF, pozostała piątka, do której należą banki komercyjne z obrotami o wartości 35,3 mld zł, posiada 31% udziału w rynku. Rozkład udziałów przedstawia wykres 4.

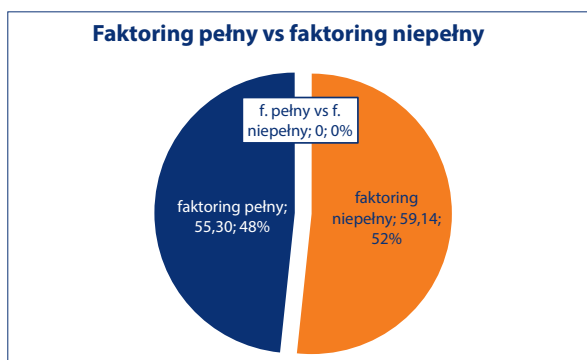
Wykres 4. Faktoring w Polsce w 2014 roku. PZF, niebankowe instytucje finansowe vs. banki (% udziału w rynku).



Źródło: PZF.

W 2014 roku zmieniła się proporcja usług faktoringu pełnego do faktoringu niepełnego. 52% obrotów o wartości 59,14 mld zł zrealizowano w formie faktoringu niepełnego (wzrost). Pozostałe 48% obrotów (spadek) – w formie faktoringu pełnego, wolumen obrotów 55,3 mld zł. Proporcje wielkości obrotów faktoringu niepełnego do faktoringu pełnego przedstawia wykres poniżej.

Wykres 5. Faktoring w Polsce w 2014 roku. Proporcja usług faktoringu pełnego do faktoringu niepełnego (w mld zł).

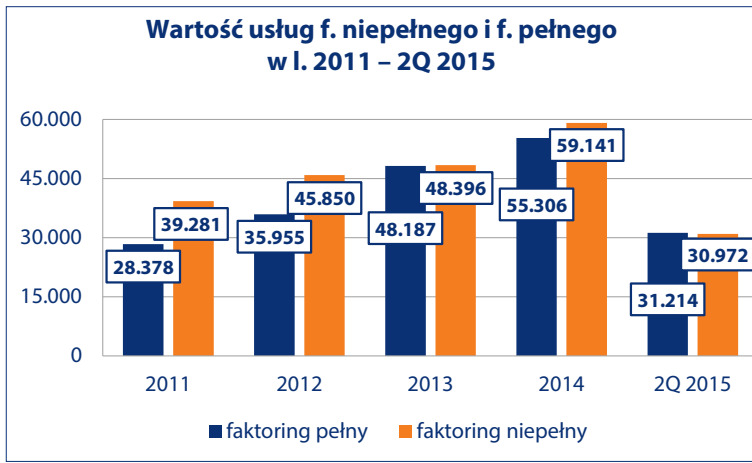


Źródło: PZF.

W ciągu ostatnich czterech lat obroty faktoringu niepełnego systematycznie rosną. Na taki kierunek zmian wpływa głównie wzrastająca aktyw-

ność banków komercyjnych, które oferują głównie produkty finansowania handlu czy kredyty zabezpieczone wierzytelnościami na zasadach regresu. Zmiany te ilustruje poniższy wykres.

Wykres 6. Wartość usług faktoringu pełnego i niepełnego w Polsce w latach 2011 – 2Q 2015 roku (mln zł).

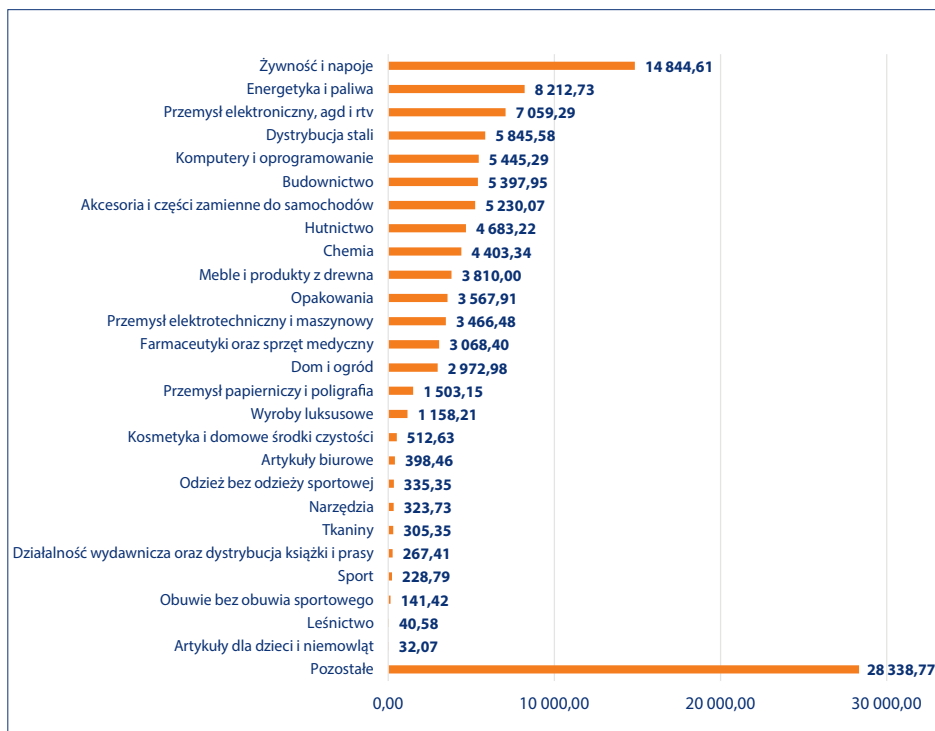


Źródło: PZF – dane za 2Q 2014.

Z faktoringu korzystają przedsiębiorstwa wszystkich branż. Świadomość usługi wśród przedsiębiorców stale rośnie, dla wielu z nich faktoring jest usługą pierwszego wyboru. W 2014 roku z faktoringu najczęściej korzystali producenci żywności i napojów, firmy z sektora energetyczno-paliwowego oraz producenci elektroniki, AGD i RTV.

Poniższy wykres ilustruje wykorzystanie faktoringu przez przedsiębiorstwa w układzie branżowym.

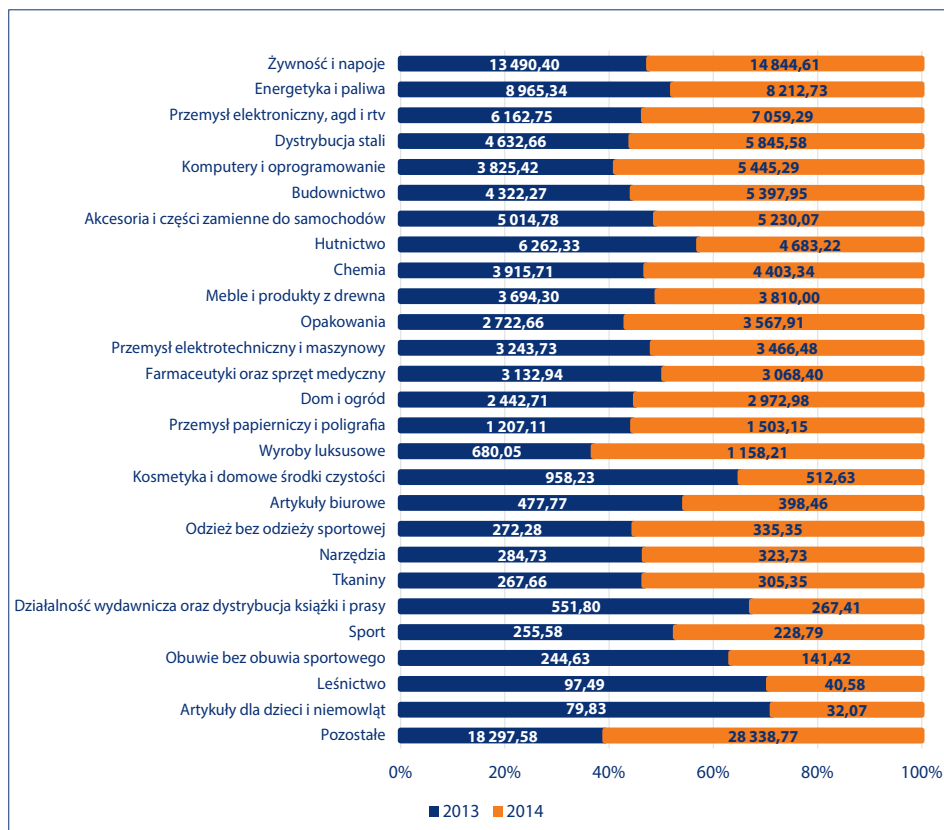
Wykres 7. Obroty faktoringu w Polsce w 2014 roku. Wykorzystanie faktoringu przez branże (w mln zł).



Źródło: PZF i badania autora.

W 2014 roku znacząco wzrosły obroty w branżach budowlanej i komputerowej (wraz z oprogramowaniem). Zmalały natomiast obroty z firmami z branży hutniczej i sektora paliwowo-energetycznego. Warto odnotować wzrost obrotów z firmami budowlanymi oraz producentami akcesoriów i części zamiennych do samochodów. Na kolejnym wykresie przedstawiono zmiany w wykorzystaniu usług faktoringu przez przedsiębiorstwa w roku 2013 i 2014.

Wykres 8. Zmiany w wykorzystaniu faktoringu przez branże w latach 2013–2014 (w mln zł).

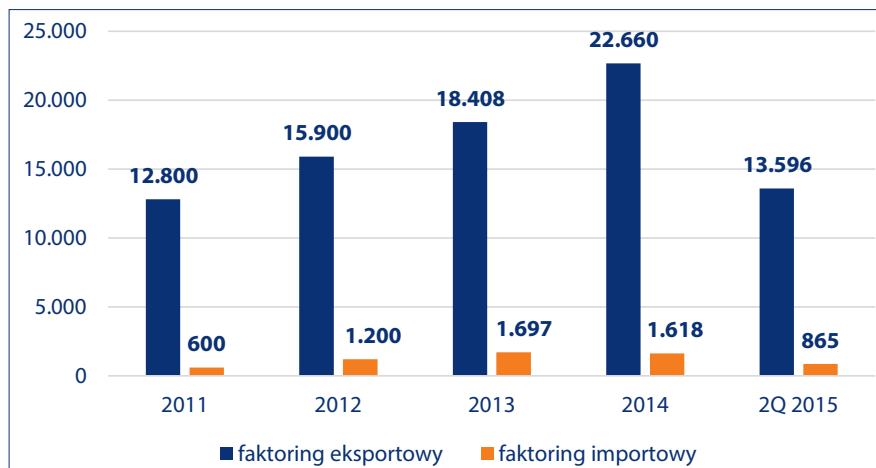


Źródło: PZF i badania autora.

W 2014 roku wzrosła wartość usług faktoringu międzynarodowego. W ramach tej formy faktoringu w 2014 roku sfinansowano wierzytelności o wartość 24.278 mln zł, o 4.173 mln zł więcej niż w 2013 roku (wzrost o 20,8%). Dominuje faktoring eksportowy z obrotami na poziomie 22.660 mln zł.

Obroty faktoringu importowego stanowiły wartość 1.618 mln zł (1.697 mln zł rok wcześniej). Warto dodać, że faktoring importowy jest specjalnością sześciu firm, a sama usługa powoli umacnia swoją pozycję.

Wykres 9. Obroty faktoringu eksportowego i importowego w Polsce w okresie 2011 – 2Q 2015 (w mln zł).



Źródło: PZF.

Polscy faktorzy w 2014 roku najczęściej współpracowali z faktorami z krajów Beneluxu, Czech, Rumunii, ze Słowacji, z Francji, Włoch, Wielkiej Brytanii, Niemiec, Hiszpanii oraz z Turcji. Przy rosnących obrotach w handlu międzykontynentalnym wzrastają obroty z obsługi transakcji faktoringowych między Polską a krajami Azji Południowo-Wschodniej.

Spodziewane tendencje i trendy

Osiągnięte wyniki i odnotowane trendy dowodzą, że rynek polski wchodzi w fazę dojrzałą. Potencjał wzrostu rynku jest nadal duży. W połowie 2015 roku z faktoringu korzysta 6,5 tys. klientów. Szacunki ekspertów wykazują, że dla około 200 tys. klientów faktoring może być optymalną formą finansowania działalności.

Dodatkowo korzystną sytuację dla faktoringu tworzą widoczne oznaki ożywienia gospodarki. Według prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego polski PKB może wzrosnąć w 2015 roku o około 3,3–3,5%, natomiast w 2016 – o 3,4–3,8%. Poprawa sytuacji w gospodarce powinna zmniejszyć problem zatorów płatniczych i przyczynić się do podniesienia poziomu zaufania między przedsiębiorcami.

Kolejnym czynnikiem wzrostu może być aktywność eksportowa polskich przedsiębiorców. W 2014 roku obroty faktoringu międzynarodowego wzrosły o nieco ponad 20%, taka stopa wzrostu powinna się utrzymać w kolejnych latach. Szansą są wyniki osiągnięte przez proeksportowe branże, takie jak: producenci maszyn, samochodów, części akcesoriów samochodowych, napojów i żywności.

Rynek może wzrosnąć w 2015 roku o 14–18% i w krótszej perspektywie nie powinien się skurczyć. Jednak osiągnięcie obrotów na stosunkowo wysokim pułapie musi doprowadzić do sytuacji, w której roczna dynamika wzrostu będzie się stopniowo zmniejszała do poziomu około 10%.

W dalszej części opracowania przedstawiam szczegółową analizę rynku faktoringowego, opracowaną na podstawie danych PZF.

Analiza rynku faktoringowego w Polsce w 2014 roku (na podstawie danych zebranych przez Polski Związek Faktorów)

Rok 2014 był kolejnym rokiem wzrostu rynku faktoringowego w Polsce. Faktorzy zrzeszeni w Polskim Związku Faktorów skupili od swoich klientów faktury o łącznej wartości 114,4 mld zł, czyli o ponad 18% więcej niż w roku 2013. Popularność faktoringu stale rośnie, i to w utrzymującym się od wielu lat dwucyfrowym tempie. W tabeli 1 pokazujemy rynek faktoringu mierzony wolumenem obrotów 22 faktorów, członków Związku.

Tabela 1. Obroty firm PZF w 2014 roku.

FAKTOR	Rok 2014, obroty ogółem (mln zł)	Rok 2013, obroty ogółem (mln zł)	Dynamika (%)
ING CF	16.876,43	12.873,37	31,10%
Raiffeisen Polbank	16.496,99	14.979,86	10,13%
BZ WBK Faktor	14.427,85	10.856,83	32,89%
Pekao Faktoring	12.584,88	14.066,37	-10,53%
Bank Millennium	12.121,70	9.324,64	30,00%
Coface Poland	9.808,07	9.592,02	2,25%
mFaktoring	9.045,00	7.999,00	13,08%
BNP Paribas Factor	3.233,17	1.588,43	103,55%
PKO BP Faktoring	3.023,00	2.846,00	6,22%
SEB	2.898,84	2.642,81	9,69%
HSBC	2.643,90	2.065,57	28,00%
BOŚ Bank	2.420,25	1.654,56	46,28%
UBI Factor	2.005,56	1.816,17	10,43%
Bibby Financial Services	1.633,25	1.473,52	10,84%
BPH	1.544,54	883,00	74,92%
IFIS Finance	1.308,40	1.136,47	15,13%
Arvato Bertelsmann	738,48	611,54	20,76%
BPS Faktor	629,75	433,87	45,15%
Pragma Faktoring	430,70	326,00	32,12%
Crédit Agricole CF	386,90	145,00	166,83%
Faktorzy	184,90	150,88	22,55%
KUKE Finance	4,11	b.d.	0,00%
PZF	114.446,67	97.465,91	17,42%

Źródło: PZF.

Największym faktorem pod względem wartości nabytych faktur był w 2014 roku ING Commercial Finance. Zmienił na tej pozycji Raiffeisen Polbank, który był liderem rynku od chwili przystąpienia do Związku, tj. od 2010 roku. Warto zwrócić uwagę, że poza jednym wyjątkiem, wszyscy factorzy odnotowali w minionym roku wzrost obrotów. Dowodzi to stabilnej sytuacji branży i jest bardzo dobrym prognostykiem na kolejne lata.

Analizę obrotów factorów w 2014 roku rozpoczniemy od porównania wartości wolumenu usług faktoringu krajowego. Obroty w usługach tego rodzaju osiągnęły w 2014 roku wartość 90,2 mld zł, co stanowi 78,8% wartości łącznych obrotów. Oznacza to, że faktoring krajowy pozostaje głównym motorem rozwoju faktoringu w Polsce, jest to zresztą zgodne ze światowymi trendami w branży. Podobnie jak w wyżej przedstawionym rankingu, nowym liderem jest ING CF. Tu również doszło do zmiany na pozycji lidera.

W kolejnej tabeli pokazujemy wielkość obrotów faktoringu krajowego.

Tabela 2. Obroty faktoringu krajowego w 2014 roku.

Faktor	Obroty faktoringu krajowego niepełnego (mln zł)		Dynamika (%)
	2014	2013	
ING CF	14.892,16	11.066,52	34,57%
BZWBK Faktor	11.968,78	8.380,11	42,82%
Raiffeisen Polbank	11.581,89	11.181,34	3,58%
Pekao Faktoring	10.423,55	11.007,36	-5,30%
Bank Millennium	9.726,48	7.750,60	25,49%
Coface Poland	7.572,59	7.411,45	2,17%
mFaktoring	6.763,00	6.170,00	9,61%
PKO Faktoring	2.870,00	2.740,51	4,73%
BOŚ Bank	2.242,44	1.502,20	49,28%
SEB	2.192,61	2.131,45	2,87%
HSBC	1.839,00	1.378,67	33,39%
BNP Paribas Factor	1.713,58	1.279,42	33,93%
Bibby Financial Services	1.297,34	1.191,85	8,85%
UBI Factor	1.185,78	1.089,20	8,87%
BPH	1.132,54	0,00	n.a.
IFIS Finance	699,98	648,15	8,00%
Arvato Bertelsmann	675,02	537,53	25,58%
BPS Faktor	507,80	395,13	28,51%

Faktor	Obroty faktoringu krajowego niepełnego (mln zł)		Dynamika (%)
	2014	2013	
Pragma Faktoring	385,70	320,00	20,53%
Crédit Agricole CF	308,10	145,00	112,48%
Faktorzy	184,90	150,88	22,55%
KUKE Finance	4,11	0,00	n.a.
PZF	90.167,35	76.477,37	17,90%

W strukturze obrotów faktoring niepełny stanowił 52,8% obrotów faktoringu krajowego, a faktoring pełny pozostałe 47,2%. Faktoring pełny, stanowiący 47,2% obrotów łącznych faktoringu krajowego, osiągnął w 2014 roku wartość 42.552,82 mln zł, ta kwota była wyższa o 16% w stosunku do roku poprzedniego. Pomimo tak bardzo dużej dynamiki wzrostu, ten rodzaj usługi rozwijał się nieznacznie wolniej w porównaniu do innych form usługi. Nadal jest to druga z najczęściej wybieranych form usług faktoringowych w Polsce.

Największą wartość obrotów w kategorii usług osiągnął Pekao Faktoring. Dwaj faktorzy w ogóle nie świadczyli usług z zakresu faktoringu pełnego. Tabela 3 przedstawia wolumeny obrotów faktorów w ramach usług z zakresu faktoringu pełnego.

Tabela 3. Obroty faktoringu krajowego pełnego w 2014 roku.

Faktor	Obroty faktoringu krajowego pełnego (w mln zł)		Dynamika (%)
	2014	2013	
Pekao Faktoring	8.542,98	9.157,82	-6,71%
ING CF	8.019,38	6.368,78	25,92%
Coface Poland	6.440,29	6.244,51	3,14%
Bank Millennium	4.670,84	3.742,16	24,82%
Raiffeisen Polbank	3.809,33	3.062,59	24,38%
BZ WBK Faktor	2.859,01	1.568,99	82,22%
mFaktoring	2.389,00	2.736,00	-12,68%
HSBC	1.436,70	936,00	53,49%
UBI Factor	1.068,82	944,45	13,17%
BNP Paribas Factor	736,84	334,63	120,20%
Arvato Bertelsmann	641,07	516,23	24,18%

SEB	562,71	476,45	18,10%
PKO Faktoring	506,00	161,17	213,95%
IFIS Finance	296,33	226,06	31,08%
BPH	273,13	b.d.	n.a.
Crédit Agricole CF	235	72,00	226,39%
Bibby Financial Services	27,77	19,10	45,39%
BPS Faktor	25,61	49,74	-48,51%
Faktorzy	7,9	0,00	n.a.
KUKE Finance	4,11	0,00	n.a.
BOŚ Bank	0,00	0,00	n.a.
Pragma Faktoring	0,00	17,00	n.a.
PZF	42.552,82	36.633,68	16,16%

Źródło: PZF.

Obroty faktoringu krajowego niepełnego w 2014 roku wyniosły 47.614,53 mln zł i były wyższe o 19,5% niż w roku 2013. Jest to obecnie najczęściej wykorzystywany przez klientów rodzaj faktoringu, który cieszy się najwyższym i rosnącym zainteresowaniem. Dynamika wzrostu tego produktu jest wyższa niż wzrost całej branży. Najwyższą wartość obrotów odnotował w 2014 roku BZ WBK Faktor. Tabela 4 przedstawia wartość obrotów faktorów w ramach usług z zakresu faktoringu niepełnego.

Tabela 4. Obroty faktoringu krajowego niepełnego w 2014 roku.

Faktor	Obroty faktoringu krajowego niepełnego (w mln zł)		Dynamika (%)
	2014	2013	
BZ WBK Faktor	9.109,77	6.811,12	33,75%
Raiffeisen Polbank	7.772,56	8.118,75	-4,26%
ING CF	6.872,78	4.697,74	46,30%
Bank Millennium	5.055,64	4.008,44	26,12%
mFaktoring	4.374,00	3.434,00	27,37%
PKO Faktoring	2.364,00	2.579,34	-8,35%
BOŚ Bank	2.242,44	1.502,20	49,28%
Pekao Faktoring	1.880,57	1.849,54	1,68%
SEB	1.629,90	1.655,00	-1,52%
Bibby Financial Services	1.269,57	1.172,75	8,26%
Coface Poland	1.132,30	1.166,94	-2,97%

Faktor	Obroty faktoringu krajowego niepełnego (w mln zł)		Dynamika (%)
	2014	2013	
BNP Paribas Factor	976,74	944,79	3,38%
BPH	859,41	b.d.	n.a.
BPS Faktor	482,19	345,39	39,61%
IFIS Finance	403,65	422,09	-4,37%
HSBC	402,30	442,67	-9,12%
Pragma Faktoring	385,70	303	27,29%
Faktorzy	177,00	150,88	17,31%
UBI Factor	116,96	144,75	-19,20%
Crédit Agricole CF	73,10	73,00	0,14%
Arvato Bertelsmann	33,95	21,30	59,39%
KUKE Finance	0,00	0,00	n.a.
PZF	47.614,53	39.843,69	19,50%

Wzrost obrotów odnotowany został również w usługach z zakresu faktoringu międzynarodowego. Obroty faktoringu eksportowego osiągnęły w 2014 roku wartość 22.600 mln zł i były aż o 23% większe niż w 2013 roku. Ten rodzaj faktoringu stanowi 19,8% w strukturze obrotów. Finansowanie wierzytelności zagranicznych staje się coraz bardziej powszechne zarówno pod względem oczekiwań klientów, jak i oferty faktorów. Podkreślimy, że usługi z zakresu faktoringu eksportowego są już w ofercie wszystkich członków Związku.

Uwzględniając wartość obrotów tego rodzaju usług, liderem w 2014 roku był Raiffeisen Polbank. Warto też zauważyć niezwykle dużą dynamikę wzrostu obrotów, jaką odnotował BNP Paribas Factor. Był to bardzo silny impuls do wzrostu tego produktu. Tabela 5 przedstawia wartość obrotów faktorów w ramach usług z zakresu faktoringu ekportowego.

Tabela 5. Obroty faktoringu międzynarodowego eksportowego w 2014 roku.

Faktor	Obroty faktoringu eksportowego (w mln zł)		Dynamika (%)
	2014	2013	
Raiffeisen Polbank	4.915,10	3.798,52	29,40%
BZ WBK Faktor	2.451,03	2.476,72	-1,04%
Bank Millennium	2.395,22	1.574,04	52,17%
Coface Poland	2.235,48	2.180,57	2,52%
mFactoring	2.226,00	1.775,00	25,41%
ING CF	1.474,88	1.258,38	17,20%
BNP Paribas Factor	1.437,96	70,77	1.931,88%
Pekao Faktoring	1.228,94	2.235,59	-45,03%
Ubi Factor	819,78	726,97	12,77%
HSBC	804,90	686,90	17,18%
SEB	706,23	511,36	38,11%
IFIS Finance	577,34	455,44	26,77%
BPH	412,00	0,00	n.a.
Bibby Financial Services	335,91	281,67	19,26%
BOŚ Bank	177,81	152,36	16,70%
PKO Faktoring	153,00	105,49	45,04%
BPS Faktor	121,95	38,74	214,79%
Crédit Agricole CF	78,80	0,00	n.a.
Arvato Bertelsmann	63,47	74,01	-14,24%
Pragma Faktoring	45,00	6,00	650,00%
Faktorzy	0,00	0,00	n.a.
KUKE Finance	0,00	0,00	n.a.
PZF	22.660,8	18.408,53	23,10%

Obroty faktoringu eksportowego w formie bezregresowej (pełnego) do regresowej (niepełnego) w strukturze całego obrotu są praktycznie równe. Biorąc jednak pod uwagę dynamikę, z jaką te produkty rosną, należy oczekiwać, że udział faktoringu niepełnego będzie rósł szybciej niż forma faktoringu pełnego eksportowego.

Obroty faktoringu eksportowego pełnego wyniosły 11.134,45 mln zł, były o 13% wyższe niż w roku 2013. Wzrost był w wartościach bezwzględnych niższy niż średnia dla wszystkich rodzajów faktoringu.

Najwyższe obroty (podobnie jak w roku poprzednim) osiągnął Coface Factoring Poland. Tabela 6 przedstawia wartość obrotów faktorów w ramach usług z zakresu faktoringu eksportowego pełnego. Czterech faktorów nie świadczyło tego typu usług.

Tabela 6. Obroty faktoringu międzynarodowego, eksportowego, pełnego w 2014 roku.

Faktor	Obroty faktoringu eksportowego pełnego (w mln zł)		Dynamika (%)
	2014	2013	
Coface Poland	2.145,41	2.033,46	5,51%
BZ WBK Faktor	1.492,41	1.391,33	7,26%
ING CF	1.089,77	891,17	22,29%
Bank Millennium	1.053,72	619,11	70,20%
mFaktoring	815,00	792,00	2,90%
UBI Faktor	800,87	792,00	1,12%
Raiffeisen Polbank	763,56	1.806,89	-57,74%
HSBC	705,30	664,80	6,09%
BNP Paribas Faktor	571,79	0,00	n.a.
Pekao Faktoring	543,36	524,87	3,52%
BPH	412,00	b.d.	n.a.
IFIS Finance	324,51	175,24	85,18%
BPS Faktor	115,99	38,32	202,69%
PKO Faktoring	82,00	45,90	78,65%
Crédit Agricole CF	78,10	0,00	n.a.
SEB	70,56	90,71	-22,21%
Arvato Bertelsmann	63,46	73,71	-13,91%
Bibby Financial Services	6,63	0,89	644,94%
PZF	11.134,44	9.940,40	10,36

Bardzo wysoką dynamikę wzrostu wykazał w 2014 roku faktoring eksportowy niepełny. Obroty wyniosły 11.526 mln zł, było to aż 35% więcej niż w roku poprzednim. Można więc śmiało stawiać tezę, że ta forma usług będzie w nadchodzących latach jednym z najszybciej rozwijających się produktów. Tabela poniżej przedstawia wartość obrotów faktorów w ramach usług faktoringu eksportowego niepełnego.

Tabela 7. Obroty faktoringu międzynarodowego, eksportowego, niepełnego w 2014 roku.

Faktor	Obroty faktoringu eksportowego niepełnego (w mln zł)		Dynamika (%)
	2014	2013	
Raiffeisen Polbank	4.151,54	1.991,63	108,45%
mFaktoring	1.411,00	983,00	43,54%
Bank Millennium	1.341,50	954,93	40,48%
BZ WBK Faktor	958,62	1.085,39	-11,68%
BNP Paribas Factor	866,17	70,77	1.123,92%
Pekao Faktoring	685,58	1.710,72	-59,92%
SEB	635,67	420,65	51,12%
ING CF	385,11	367,21	4,87%
Bibby Financial Services	329,28	280,78	17,27%
IFIS Finance	252,83	280,20	-9,77%
BOŚ Bank	177,81	152,36	16,70%
HSBC	99,60	22,10	350,68%
Coface Poland	90,07	147,11	-38,77%
PKO Faktoring	71,00	59,59	19,15%
PZF	11.526,35	8.552,37	34,77%

Najwyższe obroty (podobnie jak w roku poprzednim) osiągnął Raiffeisen Polbank. Czterech faktorów nie świadczyło tego typu usług.

Jak podaliśmy wcześniej, faktoring niepełny stanowił 53,1% łącznych obrotów faktorów z PZF, a pozostałe 46,9% – faktoring pełny. Dynamika wzrostu tego segmentu rynku faktoringowego wyniosła 2% (znacznie powyżej benchmarku) i osiągnęła wartość 59.141 mln zł. Na pytanie o to, czy w najbliższych latach faktoring niepełny będzie rósł szybciej niż faktoring pełny, trudno odpowiedzieć. Czy takie różnicowanie wzrostów ma charakter krótkoterminowy (może nawet jednorazowy), czy też ten trend utrzyma się w nadchodzących latach? Tabela 8 przedstawia łączną wartość obrotów faktorów w ramach usług z zakresu faktoringu krajowego i międzynarodowego w formie niepełnej. Najwyższe obroty (podobnie jak w roku poprzednim) osiągnął Raiffeisen Polbank.

Tabela 8. Obroty faktoringu niepełnego – krajowego i eksportowego w 2014 roku.

Faktor	Obroty faktoringu krajowego niepełnego i eksportowego niepełnego (w mln zł)		Dynamika %
	2014	2013	
Raiffeisen Polbank	11.924,10	10.110,38	17,94%
BZ WBK Faktor	10.068,39	7.896,51	27,50%
ING CF	7.257,89	5.064,95	43,30%
Bank Millennium	6.397,14	4.963,37	28,89%
mFaktoring	5.785,00	4.417,00	30,97%
Pekao Faktoring	2.566,15	3.560,26	-27,92%
PKO Faktoring	2.435,00	2.638,93	-7,73%
BOŚ Bank	2.420,25	1.654,56	46,28%
SEB	2.265,57	2.075,65	9,15%
BNP Paribas Factor	1.842,91	1.015,56	81,47%
Bibby Financial Services	1.598,85	1.453,53	10,00%
Coface Poland	1.222,37	1.314,05	-6,98%
BPH	859,41	b.d.	n.a.
IFIS Finance	656,48	702,29	-6,52%
HSBC	501,90	464,77	7,99%
BPS Faktor	488,15	345,81	41,16%
Pragma Faktoring	430,70	309	39,39%
Faktorzy	177,00	150,88	17,31%
UBI Factor	135,87	163,96	-17,13%
Crédit Agricole CF	73,80	73,00	1,10%
Arvato Bertelsmann	33,95	21,6	57,18%
KUKE Finance	0,00	b.d.	n.a.
PZF	59.140,88	48.396,06	22,20%

Obroty faktoringu pełnego w 2014 roku wyniosły 53.687 mln zł i były wyższe o 15% w stosunku do roku 2013. Warto odnotować różne, w tym ujemne, dynamiki wzrostu, szczególnie odnotowane przez największych faktorów. Przyczyny wystąpienia takich zmian nie są nam znane. Tym bardziej ciekawe jest, jak ta grupa produktów zachowa się w najbliższym czasie.

Największe obroty odnotował ING Commercial Finance, wyprzedzając Pekao Faktoring, lidera w 2013 roku. Tabela 9 przedstawia łączną wartość obrotów faktorów w ramach usług z zakresu faktoringu krajowego i międzynarodowego w formie bezregresowej.

Tabela 9. Obroty faktoringu pełnego – krajowego i eksportowego w 2014 roku.

Faktor	Obroty faktoringu krajowego pełnego i eksportowego pełnego (w mln zł)		Dynamika (%)
	2014	2013	
ING CF	9.109,15	7.259,95	25,47%
Pekao Faktoring	9.086,34	9.682,69	-6,16%
Coface Poland	8.585,70	8.277,97	3,72%
Bank Millennium	5.724,56	4.361,27	31,26%
Raiffeisen Polbank	4.572,89	4.869,48	-6,09%
BZ WBK Faktor	4.351,42	2.960,32	46,99%
mFaktoring	3.204,00	3.528,00	-9,18%
HSBC	2.142,00	1.600,80	33,81%
UBI Factor	1.869,69	1.652,21	13,16%
BNP Paribas Factor	1.308,63	334,63	291,07%
Arvato Bertelsmann	704,53	589,94	19,42%
BPH	685,13	b.d.	n.a.
SEB	633,27	567,16	11,66%
IFIS Finance	620,84	401,30	54,71%
PKO Faktoring	588,00	207,07	183,96%
Credit Agricole CF	313,10	72,00	334,86%
BPS Faktor	141,60	88,06	60,80%
Bibby Financial Services	34,40	19,99	72,09%
Faktorzy	7,90	0	n.a.
KUKE Finance	4,11	b.d.	n.a.
Pragma Faktoring	0,00	17	n.a.
BOŚ Bank	0,00	0,00	n.a.
PZF	53.687,26	46.489,84	15,48%

Wartość faktoringu importowego w roku 2014 spadła o 4,6% w stosunku do roku 2013 i wyniosła 1.618,33 zł. Wydaje się, że ten rodzaj usługi pozostanie w dłuższej perspektywie produktem uzupełniającym. Jest realizowany w systemie dwóch faktorów, którą stosują faktoryzy należący do międzynarodowych federacji, takich jak Factors Chain International i International Factors Group. Liderem jest Pekao Faktoring. Tabela poniżej przedstawia wartość obrotów w ramach usług faktoringu importowego. Udział tej usługi w całości obrotów stanowi 1,4%. Faktoring importowy świadczy tylko sześciu faktorów.

Tabela 10. Obroty faktoringu międzynarodowego – importowego w 2014 roku.

Faktor	Obroty faktoringu importowego (w mln zł)		Dynamika (%)
	2014	2013	
Pekao Faktoring	932,39	823,42	13,23%
ING CF	509,39	548,47	-7,13%
BNP Paribas Factor	81,63	238,24	-65,74%
mFaktoring	56,00	54,00	3,70%
IFIS Finance	31,08	32,88	-5,47%
BZ WBK Faktor	8,04	0,00	n.a.
PZF	1.618,53	1.697,01	-4,62%

Do zakończenia przeglądu struktury produktowej pozostają jeszcze dwa rodzaje faktoringu: faktoring jawny i faktoring tajny. W roku 2014 wartość obrotów w ramach faktoringu jawnego wyniosła 103.223 mln zł, było to 90% wszystkich obrotów. Faktoring jawny ma zastosowanie zarówno w obsłudze transakcji krajowych, jak i międzynarodowych i nadal pozostaje podstawowym rozwiązaniem stosowanym w Polsce.

W 2014 roku największe obroty faktoringu jawnego odnotował ING Commercial Finance. Tabela 11 przedstawia wartość obrotów tej usługi.

Tabela 11. Obroty faktoringu jawnego w 2014 roku.

Faktor	Obroty faktoringu jawnego (w mln zł)		Dynamika (%)
	2014	2013	
ING CF	15.011,29	12.326,10	21,78%
Raiffeisen Polbank	14.517,02	14.011,70	3,61%
Bank Millennium	12.121,70	9.324,64	30,00%
Pekao Faktoring	11.476,23	12.385,70	-7,34%
BZ WBK Faktor	10.674,54	9.560,41	11,65%
Coface Poland	9.685,77	9.525,17	1,69%
mFaktoring	9.045,00	7.999,00	13,08%
PKO Faktoring	3.023,00	2.846,00	6,22%
SEB	2.898,84	2.576,71	12,50%
BNP Paribas Factor	2.780,52	1.429,50	94,51%
BOŚ Bank	2.420,25	1.654,56	46,28%
HSBC	1.727,50	1.589,77	8,66%
Bibby Financial Services	1.633,25	1.473,52	10,84%

BPH	1.544,54	n.a.	n.a.
UBI Factor	1.366,44	1.246,92	9,59%
IFIS Finance	941,78	901,88	4,42%
Arvato Bertelsmann	719,81	597,80	20,41%
BPS Faktor	629,75	433,69	45,21%
Pragma Faktoring	430,70	326,00	32,12%
Crédit Agricole CF	386,90	145,00	166,83%
Faktorzy	184,90	150,88	22,55%
KUKE Finance	4,11	n.a.	n.a.
PZF	103.223,84	90.504,95	14,05%

Chociaż faktoring tajny to tylko 10% wartości obrotów w 2014 roku, to jego bardzo dynamiczny wzrost w okresie 2014/2013 wynoszący 85% zasługuje na uwagę. Jest to dobry prognostyk na przyszłość, ale zwróćmy uwagę na fakt, że tę usługę świadczy 12 faktorów. Warto zadać pytanie o to, czy w najbliższym czasie kolejni factorzy wejdą z ofertą tej usługi, a wtedy odnotujemy dalszy, niemal pewny wzrost, czy też wyniki roku 2014 są jednorazowym zjawiskiem. W 2014 roku największe obroty faktoringu tajnego odnotował BZ WBK Faktor. Poniższa tabela przedstawia wartość obrotów tej usługi.

Tabela 12. Obroty faktoringu tajnego w 2014 roku.

Faktor	Obroty faktoringu tajnego (w mln zł)		Dynamika (%)
	2014	2013	
BZ WBK Faktor	3.753,31	1.296,42	189,51%
Raiffeisen Polbank	1.979,97	968,16	104,51%
ING CF	1.865,14	547,27	240,81%
Pekao Faktoring	1.108,65	1.680,67	-34,04%
HSBC	916,40	475,80	92,60%
UBI Factor	639,12	569,25	12,27%
BNP Paribas Factor	452,65	158,93	184,81%
IFIS Finance	366,62	234,59	56,28%
Coface Poland	122,30	66,85	82,95%
Arvato Bertelsmann	18,67	13,74	35,88%
BPS Faktor	0,00	0,18	n.a.
SEB	0,00	66,10	n.a.
PZF	11.222,83	6.077,96	84,65%

Czynniki wpływające na korzystanie z usług faktoringu przez małe, średnie oraz duże przedsiębiorstwa

Przedsiębiorstwa działają w dynamicznie zmieniających się warunkach gospodarczych. Wymaga to od nich ciągłego dopasowania profilu prowadzonej działalności do zmieniających się potrzeb konsumentów, uatrakcyjniania swojej oferty, przy zachowaniu stabilności finansowej, która pozwoli na przynoszenie zysków lub w ostateczności na pokrycie kosztów. Szybkość reakcji na zmieniające się warunki otoczenia, a przy tym umiejętność pozostawania konkurencyjnym są kluczowymi elementami funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku.

Zarówno rok 2013, jak i 2014 przyniósł pozytywne zmiany w rozwoju gospodarczym w Polsce. Poczynając od 2013 roku, dynamika PKB z kwartału na kwartał była wyższa, jednak ostatecznie zakończony został on wynikiem na poziomie 1,7% wobec 1,8% w roku 2012. Przyspieszenie gospodarcze, widoczne w kolejnych kwartałach 2013 roku, pomimo bardzo słabej dynamiki w I kwartale, wpłynęło na poprawę warunków makroekonomicznych funkcjonowania przedsiębiorstw. Czynnikiem sprzyjającym była także poprawa warunków w Unii Europejskiej oraz USA, gdzie po recesji widoczne stały się przyspieszenie gospodarcze i poprawa warunków na rynku pracy.

Prowadzenie przedsiębiorstwa wiąże się niejednokrotnie z problemem sfinansowania bieżącej działalności, nie wspominając o inwestycjach na rozwój. Opóźnienie w płatnościach ze strony kontrahentów może skutkować brakiem środków na zakup towarów czy na wypłatę wynagrodzeń. Działalność przedsiębiorstw można finansować, korzystając z dwóch źródeł: własnych oraz zewnętrznych. Ponad połowa przedsiębiorstw małych i średnich korzysta wyłącznie ze środków własnych, czyli wkładów wniesionych przez właścicieli, oraz kapitałów wypracowanych w trakcie prowadzonej działalności. Korzystanie wyłącznie ze źródeł własnych pozwala na

funkcjonowanie wraz z utrzymaniem płynności, jednak stanowi istotną trudność w rozwoju oraz budowaniu pozycji konkurencyjnej. Źródła zewnętrzne wpływają na poprawę możliwości rozwoju, przy jednoczesnym wsparciu w budowaniu innowacyjności oraz konkurencyjności. Niestety, dostęp do finansowania zewnętrznego jest niejednokrotnie ograniczony dla tych firm, co powoduje, że pożądane są inne źródła finansowania, tj. faktoring, leasing, venture capital. Faktoring poprawia płynność finansową, pozwalając szybko uzyskać środki na pokrycie zobowiązań przedsiębiorstwa bez konieczności wprowadzania dodatkowych zabezpieczeń – należność jest tu podstawowym i jedynym zabezpieczeniem. Kontrahenci dążą do uzyskiwania jak najdłuższego kredytu kupieckiego, natomiast dostawcy – do udzielania jak najkrótszego. Faktoring jest doskonałym instrumentem, który wspiera płynność finansową przedsiębiorstwa, pozostawiając jednocześnie pełną elastyczność w jego wykorzystaniu.

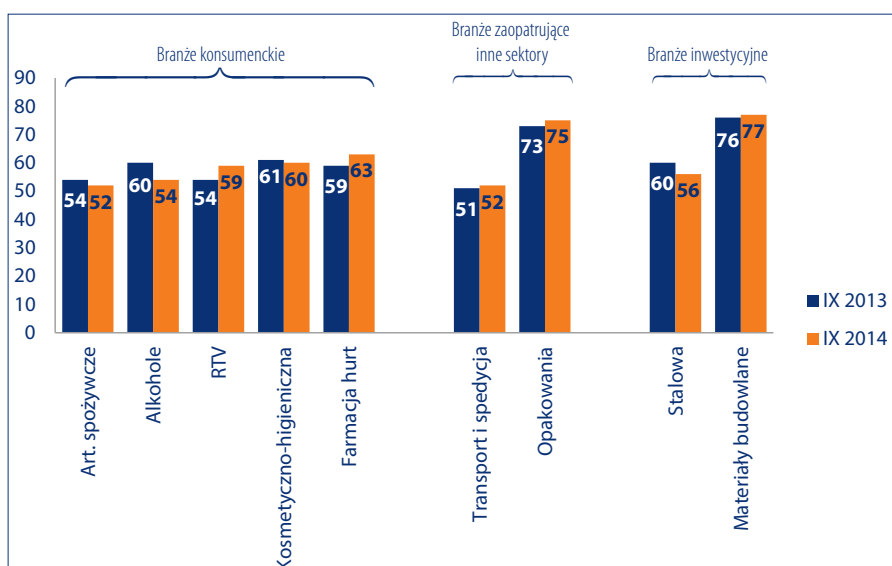
Przedsiębiorstwa mają największy wpływ na tworzenie PKB, gdyż jest to udział sięgający aż do 72%. Niemniej ich rozwój zależy także od udostępnionego finansowania zewnętrznego. Firmy posiadające niewielki majątek trwały lub nieposiadające w ogóle majątku trwałego mają trudniejszą sytuację niż firmy, które posiadają takie aktywa. Znajduje to także odzwierciedlenie w ich możliwościach rozwoju. Kapitał, pozyskany przy udziale poręczeń czy gwarancji, będzie droższy, czego skutkiem będzie niższa efektywność finansowanego przedsięwzięcia.

Struktura zobowiązań prezentowana przez przedsiębiorstwa – zarówno małe, średnie, jak i duże – nie różni się znacząco pomiędzy sobą. Kredyty krótko- i długoterminowe stanowią około 50% zobowiązań, zaś zobowiązania handlowe – więcej niż 40%¹. W większym zakresie ze zobowiązań handlowych korzystają duże przedsiębiorstwa w porównaniu do małych i średnich, co wynika przede wszystkim z ich silniejszej pozycji wobec dostawców. Konieczność korzystania z kapitału zewnętrznego powoduje brak środków obrotowych na regulowanie zobowiązań firmy. Wynika to przede wszystkim z różnic pomiędzy terminami otrzymywania płatności ze strony kontrahentów a terminami zapłaty do dostawców. Powstająca w ten sposób luka finansowa wymaga wcześniejszego uruchomienia środków na zapłatę do dostawcy, co zmusza do wykorzystania albo środków własnych, albo finansowania zewnętrznego.

¹ GUS, *Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2013 r.*, 11.12.2014.

W celu zapewnienia sprawnego funkcjonowania przedsiębiorstwa należy zwrócić szczególną uwagę na rynek wierzytelności. Zatory płatnicze stanowią jedną z głównych trudności rozwoju i budowania konkurencyjności przedsiębiorstw bez względu na ich wielkość. Sprzedaż towarów bądź usług wraz z udzielaniem kredytu kupieckiego odbiorcy nie powinna być utożsamiana z ryzykiem opóźnienia w dokonywaniu płatności czy też w ogóle z brakiem zapłaty za dostarczony towar, wykonaną usługę. Stosowanie odroczonej terminowości płatności powinno sprzyjać poprawie płynności, zwiększeniu obrotów, skuteczniejszej formie zarządzania firmą, poprawie terminowości zapłaty poprzez wykorzystanie usługi faktoringu. Obserwowany rozwój rynku faktoringowego w Polsce sprzyja zarówno budowaniu przedsiębiorczości i konkurencyjności, jak i współpracy z nowymi partnerami biznesowymi.

Wykres 1. Średni obieg należności wybranych branż z 3 głównych grup.



Źródło: Towarzystwo Ubezpieczeń Euler Hermes SA. *Euler Hermes: bieżące informacje o płynności finansowej polskich i zagranicznych przedsiębiorstw, styczeń 2015 r.*

W zależności od wielkości przedsiębiorstwa, struktury właścicielskiej czy struktury bilansu czynniki, które wpływają na zainteresowanie tą formą finansowania, są zróżnicowane. Poprawa płynności w przedsiębiorstwie może być traktowana za wiodącą cechę klasycznego faktoringu, który skłania przedsiębiorstwa do stosowania tego źródła finansowania w działalności bieżącej.

Raiffeisen Polbank finansuje blisko 27% wszystkich przedsiębiorstw korzystających z usług faktoringu w Polsce. Wśród nich znajdują się zarówno klienci z segmentu *micro* (sprzedaż roczna o wartości 500 tys.–4 mln zł), *small* (sprzedaż roczna o wartości 4–25 mln zł), *mid* (sprzedaż roczna o wartości 25–100 mln zł) oraz *large* (sprzedaż roczna o wartości ponad 100 mln zł).

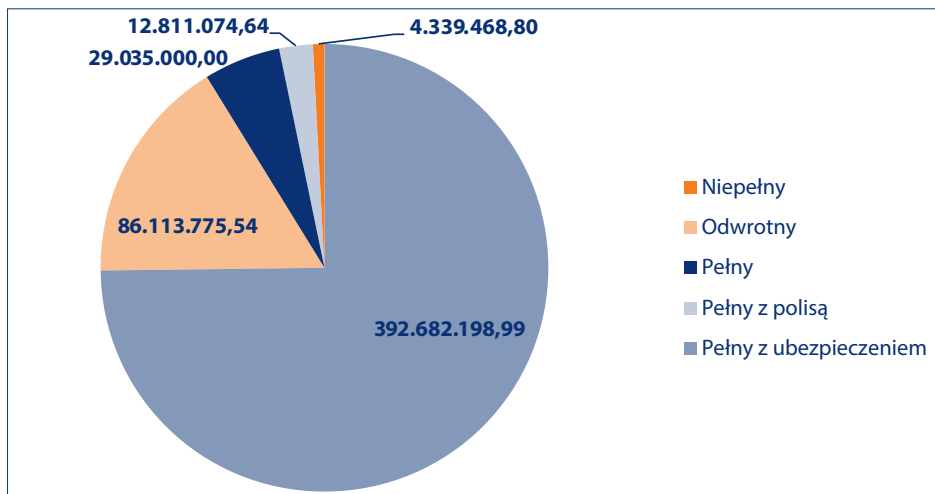
Faktoranci z segmentu *small* stanowią 48% wszystkich klientów korzystających z faktoringu w Raiffeisen Polbank, natomiast ich udział w całości obrotu wynosi 12,5%. Faktoring niepełny posiada największy, bowiem aż 74,5%, udział w całości obrotu realizowanego przez przedsiębiorstwa z tego segmentu. Dla wielu firm kredyt kupiecki stanowi uzupełnienie, lecz często także jedyne źródło finansowania zewnętrznego. Warunkiem funkcjonowania na bardzo konkurencyjnym rynku jest także udzielanie takich kredytów swoim odbiorcom. Faktoring jest instrumentem finansowym, który pomimo stosowania odroczonej płatności pozwala na utrzymanie płynności w przedsiębiorstwie. Dodatkowo faktor wspiera działania windykacyjne, poprzez system faktoringowy udostępnia szereg raportów, obrazujących kulturę płatniczą kontrahentów, a niejednokrotnie stanowi także dla przedsiębiorstwa dodatkowe źródło informacji o odbiorcy. Faktoring z regresem do podawcy faktur nie wymaga wnoszenia przez przedsiębiorcę dodatkowych zabezpieczeń w postaci nieruchomości – jak w przypadku kredytu. Dlatego też jego dostępność jest znacząco wyższa, małe przedsiębiorstwa w większości nie posiadają bowiem lub nie chcą zabezpieczać limitów finansowych posiadanymi nieruchomościami. W faktoringu cesja należności stanowi jedyne zabezpieczenie, co potwierdza także fakt, iż dzięki temu przedsiębiorstwo może korzystać z zewnętrznego finansowania, bez konieczności wnoszenia aktywów trwałych jako zabezpieczenie finansowania. Firmy z segmentu *small* są najszybciej rozwijającym się segmentem w Polsce, dlatego też tak ważne jest dbanie o właściwy przepływ środków finansowych. Faktoring pozwala na uzyskanie płatności przed terminem jej wymagalności, co eliminuje ryzyko braku środków na zapłatę dostawcy za dostarczone towary. W ten sposób przedsiębiorstwo buduje swoją przewagę konkurencyjną i jednocześnie pozycję na rynku – kontrahent otrzymuje towar dobrej jakości na czas, dostawca także wywiązuje się w pełni z zamówienia, wiedząc, iż uzyska zapłatę za dostarczony towar także na czas.

Wierzyciele niejednokrotnie oczekują płatności już w momencie dostarczenia towaru, stąd pomocnym rozwiązaniem przy finansowaniu zobowiązań przedsiębiorstwa jest faktoring odwrotny, który stanowi 16% całości obrotu realizowanego w faktoringu przez małe firmy. Terminowość dokonywania zapłaty stanowi istotny element współpracy między przedsiębiorstwami, brak zapłaty może się bowiem wiązać z brakiem wysłania towaru, niezbędnego do realizacji zamówienia, zaś idąc dalej, może powodować problemy finansowe firmy. Udział tego produktu jest znacząco mniejszy w stosunku do faktoringu niepełnego, gdyż opiera się on w całości na analizie finansowej oraz standingu firmy korzystającej z produktu. W imieniu firmy faktor dokonuje zapłaty za dostarczony towar, zaś faktorant – zwrotu zapłaconej kwoty na warunkach określonych w umowie. Stąd też dostępność tego produktu jest ograniczona, ponieważ standing finansowy nie pozwala na udzielenie takiego finansowania wszystkim firmom. Niemniej z roku na rok rośnie obrót realizowany w faktoringu odwrotnym, w segmencie małych przedsiębiorstw.

Oprócz finansowania zewnętrznego, małe przedsiębiorstwa zwracają coraz większą uwagę na dbanie o jakość należności poprzez wykorzystanie firm ubezpieczających realizowany przez nie obrót. Firmy coraz częściej ubezpieczają kontrahentów, co pozwala na zwiększenie pewności uzyskania zapłaty za sprzedany towar. Produkty, które opierają się na polisie ubezpieczenia należności, stanowią blisko 11% całości obrotu realizowanego przez nie w ramach faktoringu. Gdy przedsiębiorstwo posiada własną polisę należności, ubezpieczając cały realizowany przez siebie obrót, może ją przedstawić jako dodatkowe zabezpieczenie płatności. Jeśli firmie zależy na ubezpieczeniu i finansowaniu tylko wybranych kontrahentów, nie zaś całości należności – faktoring pełny z ubezpieczeniem jest odpowiedzią właśnie na tę potrzebę. Faktoring czy to z polisą klienta, czy faktora nie jest obarczony regresem do podawcy faktur, co dla wielu faktorantów stanowi istotny element w finansowaniu. Dodatkowa opłata za ubezpieczenie, przy pewności finansowania bieżącej działalności, znajduje się w centrum zainteresowania przedsiębiorców przy korzystaniu z tego rodzaju produktów.

Wśród produktów faktoringowych, nieobarczonych regresem do faktora, jest faktoring pełny, czyli ryzyko dłużnika, którego udział stanowi 1,9%. Warunkiem uzyskania finansowania jest zweryfikowanie sytuacji finansowej dłużnika oraz udzielenie pozytywnej decyzji kredytowej.

Wykres 2. Struktura obrotu poszczególnych produktów faktoringu wśród małych przedsiębiorstw (w mln zł).



Źródło: Raiffeisen Bank Polska SA.

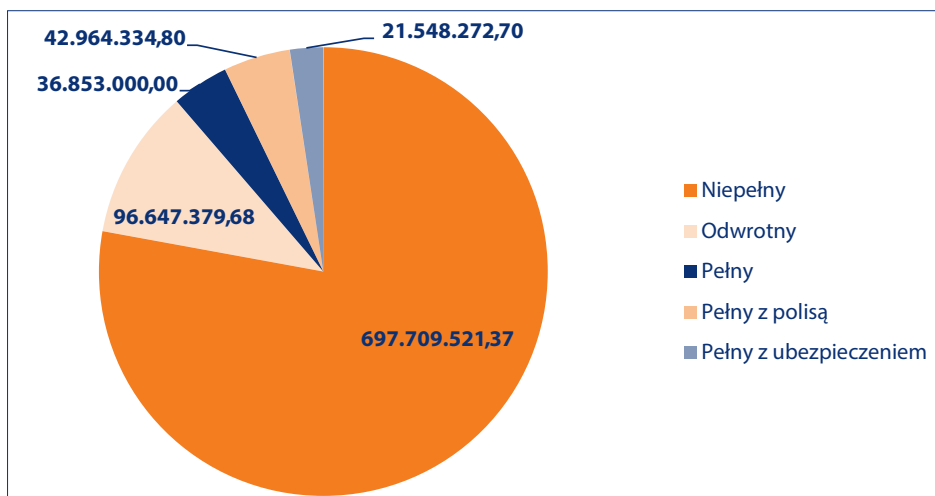
Przedsiębiorstwa z segmentu *mid* stanowią 30% wszystkich klientów korzystających z faktoringu, zaś ich udział w całości obrotu wynosi 21%. Zarówno potrzeby, jak też możliwości finansowania działalności bieżącej w tym segmencie są wyższe w porównaniu do małych firm. Mimo to także największy udział w finansowaniu, wynoszący 77%, posiada faktoring niepełny, z którego korzysta także 67% wszystkich faktorantów z tego segmentu. Przesłankami dla korzystania z tego rodzaju finansowania jest przede wszystkim udzielanie kredytu kupieckiego swoim odbiorcom i dążenie do zachowania bieżącej płynności bez wnoszenia dodatkowych zabezpieczeń limitów finansowych. Faktoring niepełny stanowi także dodatkowe źródło kapitału dla przedsiębiorstw, które nie mają problemów z bieżącą płynnością. Jednak w celu zrealizowania wszystkich zamówień bez konieczności odkładania ich na później muszą skorzystać z dodatkowych środków zewnętrznych. Ważnym aspektem jest także obniżenie kosztów finansowania poprzez eliminowanie kosztów ewentualnej windykacji (prowadzi ją faktor i są wliczone w koszty usługi faktoringu), zarządzania należnościami, a także takich niemierzalnych kosztów jak zmniejszenie ryzyka handlowego. Rozwijanie skali działalności, pozyskiwanie nowych rynków, oferowanie nowych produktów czy budowanie przewagi konku-

rencyjnej są kluczowymi aspektami prowadzenia biznesu – korzystanie z faktoringu pozwala na skupieniu się właścicieli oraz kadr zarządzających na tym, co naprawdę ważne w prowadzeniu działalności, nie zaś na czynnościach, które wpływają na pewne dysfunkcje w organizacji.

W przypadku średnich przedsiębiorstw coraz większe znaczenie ma struktura bilansu – korzystanie z faktoringu nie obciąża bilansu firmy tak jak korzystanie z kredytu. Mówiąc o produktach bez regresu do faktoranta, aż 11% wszystkich klientów z segmentu *mid* korzysta z finansowania w tej formie. Wśród tego procentu aż 63% to produkty opierające się na polisie należności (czy to klienta, czy faktora). Pokazuje to utrzymanie się tendencji do dbania o zdywersyfikowany oraz bezpieczny portfel należności, sprawdzanie kontrahentów przed rozpoczęciem współpracy. Utrzymanie bezpieczeństwa prowadzonej działalności oraz realizowanej sprzedaży jest dla średnich przedsiębiorstw istotną kwestią. Rosnące obroty wymagają dodatkowego finansowania. Faktoranci przed rozpoczęciem współpracy otrzymują rzetelną informację o kontrahencie, co pozwala się ustrzec przed nierzetelnymi płatnikami i zatorami płatniczymi. Odpowiednie zarządzanie należnościami wpływa na zachowanie płynności, terminowość wywiązywania się ze zobowiązań, prawidłowe funkcjonowanie przedsiębiorstwa, a także na budowanie pozytywnych, długoletnich relacji z partnerami. Pozostały procent stanowią limity wykorzystywane w ryzyku kontrahenta – którego sytuacja finansowa została zweryfikowana przez bank i pozwala na udzielenie takiego limitu. Przesłankami, które zachęcają przedsiębiorstwa do korzystania z tej formy finansowania, są: pełna elastyczność, możliwość sprawdzenia oraz finansowania bez regresu wybranych kontrahentów. Faktoring pełny łączy w sobie funkcjonalność ubezpieczenia z poprawą płynności. Korzystanie z produktu pozwala najczęściej na finansowanie obrotu z kluczowym odbiorcą, wpływając jednocześnie na utrzymanie właściwego poziomu finansowania, niezbędnego do zrealizowania zamówień.

W celu zapewnienia środków na zapłatę dostawcy za towary czy zrealizowane usługi 11% klientów korzystających z usług faktoringowych stosuje faktoring odwrotny. Przewaga negocjacyjna przedsiębiorstw z tego segmentu jest większa w porównaniu do małych firm. Pozwala to np. na uzyskanie skonta za wcześniejszą płatność, której w imieniu przedsiębiorstwa dokona faktor, może on także udzielić dodatkowego okresu na spłatę.

Wykres 3. Struktura obrotu poszczególnych produktów faktoringu wśród średnich przedsiębiorstw (w mln zł).



Źródło: materiał udostępniony przez Raiffeisen Bank Polska SA do wykorzystania w niniejszej pracy.

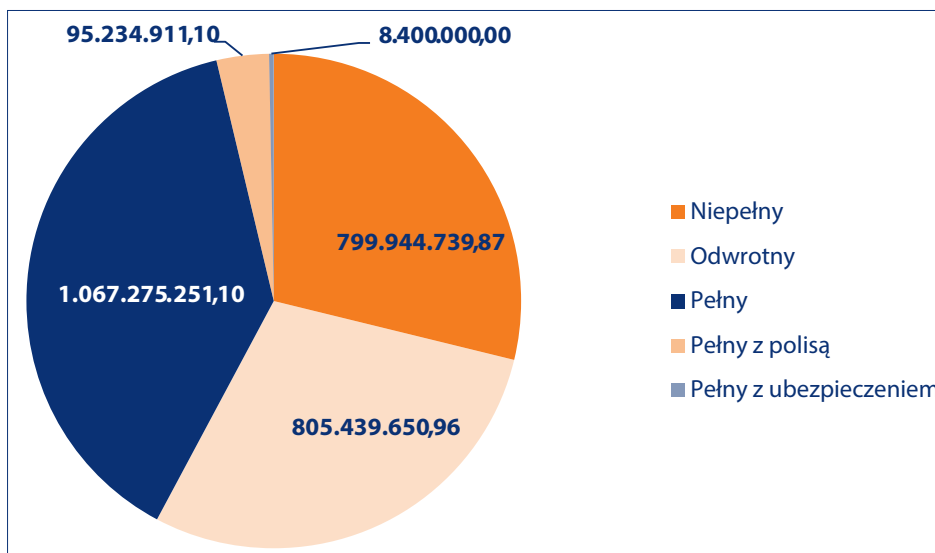
Klienci korzystający z usług faktoringowych stanowią 13,5% ogółu klientów i odpowiada to 57% realizowanego obrotu. Wpływ na ten fakt ma oczywiście charakter działalności oraz przychodów – limity udzielane tym przedsiębiorstwom są dopasowane do struktury ich przychodów, co powoduje, iż są wielokrotnie wyższe od tych udzielanych w segmencie małych i średnich przedsiębiorstw. Korzystanie z tej formy finansowania wśród firm z segmentu *large* często warunkują zupełnie inne przesłanki niż te, którymi kierują się firmy MSP. Struktura wykorzystania różnych rodzajów faktoringu pozostaje także zupełnie różna od tych prezentowanych przez mniejsze firmy.

Największy udział w obrotach realizowanych przez firmy *large* posiada faktoring pełny (w ramach wszystkich odmian) – 42%. Duże przedsiębiorstwa, należące do grup kapitałowych, czy to krajowych, czy też zagranicznych, są zależne od strategii oraz decyzji podejmowanych w ramach grup. Zdarza się, że faktoring stanowi jedyny produkt, na którego korzystanie firma uzyskuje zgodę pod warunkiem możliwości zdjęcia należności z bilansu. Realizowanie strategii narzuconej przez grupę może być dokonane właśnie poprzez faktoring pełny. Najczęściej przedmiotem obrotu są tu należności z tytułu współpracy z największym odbiorcą, wo-

bec którego efekt bilansowy będzie najistotniejszy. Produkt ten jest także stosowany przez firmy giełdowe – ich wynik finansowy, jak i struktura bilansu stanowią istotną kwestię dla akcjonariuszy, mającą wpływ na wycenę akcji. Im lepszy wynik oraz lepsza struktura bilansu, tym lepsza wycena będzie realizowana przez rynek. Podobny efekt jest możliwy do uzyskania przy wykorzystaniu polisy należności – czy to faktora (udział faktoringu pełnego z polisą klienta w całości obrotu stanowi 3,5%), czy banku. W większości firmy ubezpieczają samodzielnie należności, bądź też jest to ubezpieczenie obejmujące całą grupę, do której należy dane przedsiębiorstwo. Finansowanie w postaci faktoringu stanowi uzupełnienie bieżącej płynności, ale także zabezpieczenie ryzyka niewypłacalności dłużnika, która w istotny sposób mogłaby wpłynąć na sytuację finansową firmy.

Możliwy do uzyskania, korzystny efekt bilansowy występuje również przy finansowaniu w postaci faktoringu odwrotnego. Udział tego produktu w całości obrotu realizowanego w tym segmencie wynosi 29%. Faktoring odwrotny, zgodnie z dominującą opinią audytorów, może być traktowany jako zobowiązanie handlowe, nie zaś finansowanie. Stanowi to istotną przesłankę dla korzystania z tego rodzaju produktu, nie zaś z kredytu, który obciąża bilans, wpływając na pogorszenie jego struktury. Duże przedsiębiorstwa, posiadające rozdrobnioną sieć małych dostawców niemających zdolności do uzyskania zewnętrznego finansowania, oferują finansowanie w ramach faktoringu odwrotnego, w którym stroną ponoszącą koszty są właśnie wierzyciele. Pozwala to na zbudowanie silnych relacji partnerskich, przewagi konkurencyjnej, uzyskanie wsparcia w rozwijaniu biznesu, jak również na zaoferowanie poziomu finansowania, którego nie mogłyby samodzielnie pozyskać małe firmy. Faktoring odwrotny ma szczególne znaczenie, gdy nabywcy zależy na terminowych, regularnych dostawach. Jednocześnie daje dostawcy pewność, że jego partner jest wiarygodnym podmiotem. Finansowanie za pomocą faktoringu odwrotnego pozwala na pełne zamknięcie cyklu konwersji gotówki, którego koszty mogą zostać pokryte z otrzymanego skonta. Ważnym aspektem jest tu także terminowość zapłaty, która wpływa na budowanie przewag konkurencyjnych oraz długoletnich relacji z dostawcami, oraz kontrahentami, którzy mają pewność, że ich zamówienie zostanie wykonane na czas.

Wykres 4. Struktura obrotu poszczególnych produktów faktoringu wśród dużych przedsiębiorstw (w mln zł).



Źródło: materiał udostępniony przez Raiffeisen Bank Polska SA do wykorzystania w niniejszej pracy.

45% wszystkich klientów faktoringowych w segmencie dużych firm korzysta z finansowania w formie faktoringu niepełnego, co stanowi 26% całości obrotu realizowanego przez te przedsiębiorstwa. Gdy firma posiada zdywersyfikowaną bazę sprawdzonych, rzetelnych kontrahentów, nie potrzebuje dodatkowych atutów, których dostarcza faktoring pełny, korzysta z faktoringu niepełnego. Stanowi on wsparcie płynności w firmie w momencie, gdy jest to najbardziej pożądane, zapewniając dodatkowo bogaty system raportowania, niezbędny do właściwej analizy finansowej firmy.

Polski rynek usług faktoringowych jest stosunkowo młody w porównaniu do europejskiego czy globalnego. Pomimo to wskaźnik penetracji (który mierzy się procentowym udziałem w PKB) osiągnął poziom 8,42%, czyli niemal dwukrotnie więcej w stosunku do średniej światowej – 4,49%, jednak nieznacznie mniej od średniej europejskiej – 9,5%². Rosnące zainteresowanie tą formą finansowania potwierdza także 17-procentowa

² PZF, *Komentarz do wyników za IV kwartał 2014 r.* Dostępny w Internecie: http://faktoring.pl/files/informacje_prasowe/150115134843_komunikat_prasowy_4Q_2014.pdf [dostęp: 8.06.2015].

dynamika wzrostu zanotowana w 2014 roku. Przedsiębiorstwa działają w zmieniających się warunkach ekonomicznych, co powoduje, iż muszą do nich dopasowywać swoją działalność. Płynność finansowa i umiejętność radzenia sobie z nią poprzez zastosowanie prewencyjnych działań pozwala na zachowanie stabilności działania. Faktoring to nie tylko jedno rozwiązanie, ale szereg elastycznych możliwości, które zaspokajają potrzeby firm w różnych, niejednokrotnie bardzo wymagających warunkach. To potwierdza także, że tą formą finansowania interesują się firmy o różnym poziomie obrotu, zatrudnienia, skali działalności. Jest to produkt dla wszystkich, ale gdy spełnia określone potrzeby, staje się produktem dla wybranych.

Modele biznesu faktoringowego w Polsce

Wprowadzenie

Właśnie mija 20 lat, od kiedy zaczął się rozwijać rynek faktoringowy w Polsce. O tym, jakie odnosi sukcesy, jak dynamicznie się rozwija, można przeczytać w wielu artykułach i oczywiście w materiałach przygotowywanych przez Polski Związek Faktorów. Podsumowanie tych 20 lat może być bardzo krótkie – rozwój jest bardzo dynamiczny.

W ciągu tego czasu wyodrębniło się kilka modeli biznesowych stosowanych w instytucjach oferujących usługi faktoringowe. Obecnie klient może otrzymać faktoring w spółce faktoringowej związanej z bankiem, niezależnej spółce faktoringowej, spółce faktoringowej związanej z firmą ubezpieczeniową, w banku, departamencie wyodrębnionym do realizacji tych celów lub po prostu w banku jako kolejny produkt kredytowy.

Czym tak naprawdę różnią się te modele biznesowe? Czy wszystkie gwarantują sukces? Jakie są plusy i minusy poszczególnych rozwiązań. Artykuł ten jest efektem mojej prawie 20-letniej pracy w różnych instytucjach faktoringowych. Jest jedynie zbiorem moich osobistych spostrzeżeń i wniosków. Miałam możliwość pracować zarówno w spółce faktoringowej, jak i w bankach. Od wielu lat obserwuję rozwój tego rynku i stale zadaję sobie pytanie: jaki model biznesu jest najskuteczniejszy w osiągnięciu sukcesu w tej dziedzinie?

Od razu pragnę powiedzieć, że dla mnie słowo „sukces” to nie tylko zwiększenie obrotów faktoringowych czy sprzedaży, ale efekt tego, co znajduje się na końcu każdego bilansu, czyli ostateczny zysk z poniesionej inwestycji, a więc również koszty bardzo szeroko rozumiane, nie tylko operacyjne, ale również rezerw, pozyskania kapitałów etc.

I. Trochę historii¹

Za początek rozwoju faktoringu w Polsce przyjmujemy powstanie pierwszej spółki faktoringowej. Był nią Handlowy-Heller SA (obecnie ING Commercial Finance Polska SA), który w 1994 roku zainicjował swoją działalność. 1 kwietnia 1995 roku powstała kolejna spółka – Polfactor SA (obecnie mFaktoring SA). Generalnie pomysł na rozwój był następujący: polski bank dostarcza spółce wiedzy o rynku lokalnym, partner zagraniczny – wiedzy o faktoringu. Przez parę lat te dwie spółki, córki dużych i szanowanych banków, kształtowały oblicze polskiego faktoringu. Jednak wszystko się zmienia, do gry przystępują nowi gracze, wybierając formę spółki faktoringowej powiązanej z bankiem (Pekao Faktoring sp. z o.o., BZWBK Faktor sp. z o.o., BNP Paribas Factor sp. z o.o. i wiele innych).

W 2004 roku pojawia się nowe rozwiązanie na rynku polskim, czyli rozwój faktoringu w banku, ale w formie oddzielnego, wyspecjalizowanego departamentu, stosują je Bank Millennium SA (2004), HSBC Bank Polska SA (2003), Raiffeisen Polbank SA, BOŚ SA (2010). Później historia pokazuje, że poziom tej samodzielności w obszarze sprzedaży, oceny ryzyka czy realizacji transakcji faktoringowych (operacje) jest różny, ale generalnie w banku powstaje wyspecjalizowany departament zarządzający wszystkimi tematami związanymi z faktoringiem i kształtujący politykę banku wobec tego produktu.

Na rynku polskim powstały również niezależni od banku faktorzy, którzy są obecni do tej pory: Bibby Financial Services sp. z o.o. (2002), Bertelsmann Media sp. z o.o. (2000), Pragma Faktoring SA (1995).

W 2006 roku pojawił się nowy model biznesu – firma Coface Poland Factoring sp. z o.o. – niebankowa firma faktoringowa będąca linią produktową grupy Coface (do tej pory znana na rynku polskim jako firma ubezpieczeniowa i wywiadownia gospodarcza), w 2014 roku dołączyła do takiego modelu biznesowego firma KUKA.

¹ W tej części wspominam tylko o firmach funkcjonujących i zrzeszonych w PZF. W ciągu 20-letniej historii faktoringu dokonało się wiele zmian, przejęć i fuzji, które zasługują na oddzielną, znacznie szerszą publikację.

2. Czynniki sukcesu

Warto sobie zadać pytania, co odróżnia usługę faktoringową od innych produktów finansowych i jakie elementy modelu biznesu są w tym przypadku kluczowe oraz jakie konkretnie rozwiązania najlepiej sprawdzają się na rynku polskim. W mojej opinii sukces osiągnie taka instytucja, która prawidło ustawi trzy filary: sprzedaż, ocenę ryzyka i operację (realizację umów faktoringowych).

Oczywiście, nie sposób zapewnić sobie sukcesu bez dostępu do taniego finansowania, optymalizacji kosztów operacyjnych itd., jednak w tym artykule ograniczę się do trzech wyżej wymienionych elementów.

2.1. Dystrybucja usług faktoringowych

Najbardziej oczywistym rozwiązaniem jest sieć sprzedaży w niebankowych, niezależnych spółkach faktoringowych. Taki model biznesu wymaga posiadania własnej sieci sprzedaży, i to dosyć licznej, jeżeli firma ma apetyt na funkcjonowanie na całym rynku. Na pewno sporym utrudnieniem dla pracy doradców ds. sprzedaży w takim modelu biznesu jest brak możliwości synergii różnych produktów finansowych, jednak plusem jest zdecydowanie większa elastyczność procesu tworzenia nowych rozwiązań produktowych.

W modelu biznesowym „bankowym” również są wyspecjalizowani doradcy ds. sprzedaży usług faktoringowych. Najczęściej ich rolą jest bardzo ścisła współpraca z doradcami bankowymi w celu wsparcia ich przy strukturyzacji transakcji faktoringowych. Większa część procesu sprzedaży dotyczącego akwizycji znajduje się po stronie doradcy bankowego, natomiast doradca ds. faktoringu włącza się na późniejszym etapie i pełni funkcję doradcą. Jeżeli przyjmuje się taki model, to doradców faktoringowych jest znacznie mniej niż doradców bankowych. Jednym z czynników sukcesu jest to, aby zarówno doradca bankowy, jak i faktoringowy mieli w swoich planach premiowych wpisane elementy charakteryzujące rozwój usług faktoringowych (obroty, wynik, kwota limitu, liczba umów itp.).

Różne rozwiązania stosuje się w modelu spółek faktoringowych związanych z bankami. Każda ze znanych mi na rynku spółek posiada własną sieć sprzedaży. Różnice polegają na wzajemnej współpracy pomiędzy siecią

sprzedaży w banku a siecią sprzedaży w spółce faktoringowej. Nie jest to współpraca tak naturalna jak w modelu „bankowym”, tutaj jednak spotykamy się z dwiema oddzielnymi instytucjami finansowymi, z oddzielnymi władzami, procesami etc. To powoduje, że obie strony muszą wypracować taką współpracę, znaleźć wspólny cel. Historia pokazuje, że to wcale nie musi być takie proste. Do przeanalizowania jest wiele tematów – zasady współpracy, a więc systemy motywacyjne dla doradców bankowych, uwzględniające cele faktoringowe, szkolenia z zakresu faktoringu, zasady synergii produktowej. Wypracowanie zasad to jedno, a potem ich wdrożenie i sprawienie, aby doradcy bankowi i faktoringowi, pracując w innym firmach, często w innych siedzibach, potrafiли ze sobą sprawnie działać – to jest już duże wyzwanie. Po wynikach spółek faktoringowych widać, komu udaje się to zrobić najlepiej. Najważniejsze w tym modelu biznesowym to wykorzystać maksymalnie potencjał banku w zakresie możliwości dostępu do klientów, z wiedzą i zdolnością operacyjną spółki faktoringowej.

Jako podsumowanie tego punktu chciałabym się podzielić jedną refleksją. Dlaczego inne produkty kredytowe, tak od siebie odmienne, jak: kredyt obrotowy, inwestycyjny, pożyczka hipoteczna – mogą być tworzone w jednym departamencie produktowym, sprzedawane przez jedną sieć sprzedaży (bez żadnych dodatkowych doradców), obsługiwane przez jeden wydział operacyjny, a faktoring nie? Dlaczego uważamy, że faktoring potrzebuje wyodrębnienia, pewnej dozy samodzielności, a w szczególności wymaga kadry wyspecjalizowanej w faktoringu? Może to my, „ludzie faktoringu”, sami wykreowaliśmy te twierdzenia. Skąd taka opinia, a przede wszystkim czy ma ona jakieś racjonalne uzasadnienie? Może wykreowaliśmy ją sami, aby poczuć „wyjątkowość” naszej roli? Aby odpowiedzieć na te pytania, trzeba spojrzeć na rynek i jego rozwój w poszczególnych modelach biznesowych.

Wracając do pytań: po co ta specjalizacja? Co ma takiego usługa faktoringu, że w każdym z opisanych modeli biznesowych występuje pojęcie wyspecjalizowanego doradcy tylko do tego produktu? W szczególności dziwne może się to wydawać w modelu „bankowym”, w który angażuje się grupa doradców sprzedających produkty bankowe (kredyty, pożyczki, gwarancje etc.), zatem po co jeszcze zatrudniać doradców wyspecjalizowanych w sprzedaży usług faktoringowych? Na początku próby odpowiedzi na to pytanie w sposób zdecydowany mogę odpowiedzieć, że taka potrzeba jest. Dla mnie najlepszym dowodem na uzasadnienie tej tezy jest fakt, że

w bankach, w których nie ma wyspecjalizowanych doradców faktoringowych, zdecydowanie mniej słyszymy o rozwoju usług faktoringowych. Faktoring w teorii jest usługą prostą, można ją opisać w jednym zdaniu, jednak ma elementy, które w sposób zdecydowany odróżniają ją od innych produktów kredytowych. Z jednej strony olbrzymie ułatwienie, bo w faktoringu klasycznym co do zasady jedynymi zabezpieczeniami są: cesja wierzytelności i weksel, ale żeby mimo takich zabezpieczeń była usługą bezpieczną, musi być odpowiednio sparametryzowana. I tutaj dochodzimy do istoty tego produktu, czyli zadania sobie pytania, kto tak naprawdę spłaca linię faktoringową. Przy prawidłowo ustrukturyzowanej transakcji spłaty dokonują odbiorcy. I tutaj jest pierwsza zasadnicza różnica, doradca ds. sprzedaży musi rozpoznać, jakich odbiorców ma faktorant, jaki jest limit koncentracji, jaki poziom zwrotów, faktur korygujących, jaka jest szansa na podpisanie cesji przez te podmioty itd. To są elementy, które w znacznie mniejszym stopniu są opracowywane przy udzielaniu kredytu. Kolejny bardzo ważny element to ustalenie przez doradcę ds. sprzedaży kwestii operacyjnych. Zawsze powtarzam, że po udzieleniu kredytu klient „sprawdza” zdolność operacyjną banku dwa razy w roku, natomiast jeżeli korzysta z usługi faktoringowej, to kontakt mamy dwa razy dziennie. Rolą doradcy ds. sprzedaży faktoringu jest takie ułożenie współpracy, aby mimo ogromu przepływu informacji (są faktoranci, którzy rocznie przekazują do finansowania kilkaset tysięcy faktur rocznie) była ona satysfakcjonująca dla obu stron.

Podsumowując, w każdym przyjętym modelu biznesowym, który osiągnął sukces, ważną rolę spełnia wyspecjalizowany, delegowany tylko do tego produktu, doradca ds. sprzedaży. Bez jego pełnego zaangażowania, specjalistycznej wiedzy i doświadczenia sprzedaż usług faktoringowych może być znacząco utrudniona.

2.2. Ocena ryzyka w transakcjach faktoringowych

Ocena ryzyka w transakcjach faktoringowych to kolejny czynnik sukcesu lub jego braku. W pierwszej chwili taki punkt może się wydawać dziwny, we wszystkich omawianych modelach biznesu są wykwalifikowani analitycy finansowi, którzy w wystandaryzowany sposób mierzą ryzyko, więc o jaką „wyjątkowość” znów chodzi w usługach faktoringowych?

No cóż, tutaj też faktoring jest odmienny od kredytu. Brak wyspecjalizowanego, odrębnego podejścia ryzyka do transakcji faktoringowych może być nawet czynnikiem decydującym o dalszych losach tej usługi w danej instytucji finansowej. Jak omawiałam wcześniej w tej pracy, generalna różnica pomiędzy faktoringiem klasycznym a kredytem polega na tym, że przy dobrze sparametryzowanej usłudze faktoringowej spłaty dokonują odbiorcy, a nie faktorant. W związku z tym to właśnie odbiorcom, a nie faktorantowi należy poświęcić większą uwagę przy ocenie ryzyka. A to jest już podejście zupełnie odmienne niż przy kredycie. Należy pamiętać, że takie stwierdzenie otwiera możliwość finansowania dla firm, które nie otrzymałyby kredytu w oczekiwanej wysokości (np. ze względu na jakość zabezpieczeń), ale ponieważ mają bardzo dobrych odbiorców, mogą się spodziewać takiego finansowania w postaci faktoringu. Jeżeli uważamy, że takie podejście jest oczywiste i akceptowalne dla wszystkich w bankach, to – w mojej ocenie – jest to zbyt daleko posunięty optymizm.

Kolejną trudność stanowi brak zabezpieczeń „twardych” w faktoringu klasycznym, w większości transakcji oferowanych w Polsce. Naprawdę nie jest łatwo prezentować opinię, że zaoferujemy klientowi z gorszym ratingiem wyższe finansowanie bez ustanowienia zabezpieczeń twardych i będzie to forma finansowania „bezpieczniejsza” od innych. Praktyka pokazuje, że w przypadku faktoringu dokładnie tak jest. Oczywiście, pod jednym podstawowym warunkiem, że transakcja faktoringowa jest odpowiednio ustrukturyzowana.

Jeżeli nawet jest akceptacja, aby przy analizie transakcji faktoringowej większą miarę przyłożyć do analizy portfela odbiorców, to powstaje kolejny problem: w jaki sposób to robić? Często mamy transakcje faktoringowe, w których do obsługi jest zgłoszonych kilkunastu odbiorców, zdarzają się również sytuacje, że obsługujemy kilka tysięcy odbiorców u jednego klienta. Pozostanie w takim przypadku przy klasycznej ocenie ryzyka i oczekiwanie na pakiet dokumentów finansowych od każdego z nich oraz wykonywanie oddzielnych analiz – w mojej ocenie – skazuje takie transakcje na niepowodzenie.

No to co analizować? W jakim stopniu? Na podstawie jakich danych? To są pytania, na które należało znaleźć odpowiedź w bankach oferujących faktoring. Wydaje się, że pod tym względem łatwiej znaleźć rozwiązanie w spółkach faktoringowych niezależnych lub nawet powiązanych z bankami. Z drugiej strony należy pamiętać, że oferowanie faktoringu w bankach daje ogromną szansę na synergię produktów i ich łączne strukturyzowanie.

2.3. Operacje w transakcjach faktoringowych

Prawidłowa realizacja transakcji faktoringowych to jeden z podstawowych czynników sukcesu. Trudno przecenić ten element pod każdym względem: sprzedażowym, relacji z klientem, bezpieczeństwa transakcji faktoringowych. Jak wspomniałam w pierwszej części tego opracowania, klient sprawdza zdolność operacyjną faktora dwa razy dziennie. Oczekuje pełnej automatyzacji wszystkich czynności (przesyłanie informacji o fakturach, otrzymywanie raportów etc.) i szybkiego finansowania. Chcąc sprostać tym wymogom, wszyscy gracze oferujący usługi faktoringu posiadają wyspecjalizowane systemy informatyczne przeznaczone jedynie do obsługi umów faktoringowych bez względu na to, w jakim modelu biznesowym funkcjonują.

Przy spółkach faktoringowych niezależnych lub powiązanych z bankami lub firmami ubezpieczeniowymi temat jest oczywisty, istnieje oddzielny wydział zajmujący się realizacją umów faktoringowych, korzystający z faktoringowego systemu informatycznego. W bankach może być więcej różnych rozwiązań, w jednych istnieje automatyczne połączenie pomiędzy systemem faktoringowym a głównym systemem bankowym, dzięki czemu wszystkie operacje są wykonywane w sposób automatyczny. Czasami operacje dotyczące usług faktoringowych nie są realizowane w departamencie faktoringu tylko w ogólnym departamencie operacji. Moim zdaniem najbardziej efektywnym rozwiązaniem jest pozostawienie wydziału operacji w departamencie faktoringu wraz z wykonaniem połączenia pomiędzy systemem faktoringowym a systemem głównym banku. Przesunięcie operacji faktoringowych z departamentu faktoringowego może skutkować „utrata” wiedzy o zachowaniach płatniczych odbiorców, działaniach klienta i relacji z nim.

Podsumowanie

Oczywiście, nie odpowiem jednoznacznie, który model biznesu w oferowaniu usług faktoringowych jest pod każdym względem najlepszy. Z prostego powodu – nie ma takiego. Każdy ma elementy lepsze i gorsze. Jest to zgodne z praktyką rynkową, bo sukcesy odnoszą firmy działające w każdym z tych modeli. Jednak są czynniki, które decydują o tym, że mimo różnych

struktur prawnych, organizacyjnych gracze faktoringowi odnoszą sukces. Z powyższej analizy wynika, że aby go osiągnąć, niezbędne jest odrębne, wyspecjalizowane podejście do transakcji faktoringowych zarówno na poziomie sprzedaży, ryzyka i operacji. Jak się okazuje, można funkcjonować w różnych modelach biznesu, ale zawsze trzeba znajdować rozwiązania uwzględniające specyfikę transakcji faktoringowych.

Forfaiting – kuzyn faktoringu

Faktoring i forfaiting należą do usług często ze sobą zestawianych. Każda pozwala na nabywanie wierzytelności handlowych przez wyspecjalizowaną instytucję (faktora bądź bank). Usługi te mogą stanowić idealną alternatywę dla kredytu obrotowego i pomagają utrzymać płynność finansową oraz zwiększyć bezpieczeństwo obrotu. Chociaż zasada działania obydwu rozwiązań jest podobna, przedsiębiorcy częściej jednak wybierają faktoring.

Przedsiębiorstwa stosują forfaiting w sytuacjach, gdy mają potrzebę upłynnienia pojedynczych średnio- lub długoterminowych wierzytelności handlowych (możliwość finansowania wierzytelności, w których termin wymagalności przypada na maksymalny okres nawet do 10 lat) przed terminem ich wymagalności. W tego typu transakcjach sprzedającemu zależy na uzyskaniu szybkiego finansowania oraz – co najważniejsze dla przedsiębiorców – na przejściu ryzyka niewypłacalności odbiorcy. Instytucje finansowe oferujące tego typu rozwiązania zapewniają 100% finansowania wierzytelności bez prawa regresu do sprzedającego. Dzieje się to jednak przy spełnieniu bardzo ostrych wymagań zarówno w stosunku do dostawcy, odbiorcy, jak i samej wierzytelności. Wypłacalność odbiorcy dodatkowo musi być odpowiednio zabezpieczona, np. przez weksel, akredytywę lub gwarancję bankową. W Polsce forfaiting znajduje głównie zastosowanie w obrotach zagranicznych, ponieważ – oprócz zalet w postaci szybkiego dostępu do środków obrotowych bez prawa regresu – pozwala również zabezpieczać ryzyko walutowe kontraktu, co w praktyce oznacza otrzymanie finansowania wierzytelności w walucie kontraktu, przy jednoczesnej możliwości natychmiastowego jej przewalutowania. Przedmiotem cesji w forfaitingu może być w odróżnieniu od faktoringu kilka rodzajów wierzytelności, m.in.: handlowe, z weksła, leasingowe, z akredytywy oraz gwarancji. Na co warto również zwrócić uwagę – forfaiter (nabywca wierzytelności)

posiada szerokie możliwości w zakresie tworzenia harmonogramu spłat. Mogą one być indywidualnie dostosowane do kontraktu handlowego lub do potrzeb samego dłużnika.

Najczęściej stosowaną formą finansowania w forfaitingu jest tzw. dyskonto. Oznacza to, że forfaiter dokonuje wykupu wierzytelności w pełnej kwocie, jednak z tego tytułu wypłaca zbywcy kwotę wierzytelności potrąconą o odsetki dyskontowe (dyskonto). W związku z tym odsetki z tytułu udzielonego finansowania płacone są z góry przez zbywcę. Dzięki temu po przelaniu wierzytelności i przejęciu przez forfaitera ryzyka niewypłacalności dłużnika zbywca może zapomnieć o tej należności już w momencie jej cesji. Zaletą odsetek dyskontowych jest również stała stopa finansowania, tj. koszty odsetkowe są znane z góry i stałe w całym okresie do terminu płatności wierzytelności, nawet jeśli ten termin jest bardzo odległy w czasie. W nielicznych przypadkach, w których do transakcji forfaitingu dochodzi na bazie trójstronnych uzgodnień między zbywcą, dłużnikiem i bankiem, możliwe jest naliczanie odsetek z dołu, tak jak w tradycyjnym kredycie bankowym. W takiej sytuacji dłużnik podpisuje z bankiem stosowne porozumienie, w którym płatności z tytułu wierzytelności zostają rozłożone na raty i dłużnik zobowiązuje się je spłacać wraz z odsetkami naliczanymi według określonych reguł.

Faktoring jest formą finansowania skierowaną do firm chcących upłynnić wierzytelności krótkoterminowe, powstałe w ramach bieżącej sprzedaży realizowanej do stałych odbiorców. W ramach tego produktu przedsiębiorca może liczyć na finansowanie codziennie wystawianych faktur, co efektywnie wspomaga jego płynność i zabezpiecza dostęp do kapitału obrotowego. Wobec powyższego faktoring stanowi idealną alternatywę dla kredytów krótkoterminowych oraz wygodną formę dywersyfikacji źródeł finansowania. Jednocześnie w ramach usługi faktoringowej – poza samym dostępem do kapitału – przedsiębiorca może liczyć na inne korzyści, np. na przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika czy zarządzanie wierzytelnościami. Finansowanie działalności faktoringiem stało się popularne w ostatnich latach głównie ze względu na bezpieczny charakter tego instrumentu dla samego przedsiębiorcy. W przypadku kiedy produkty bankowe obciążone były ryzykiem związanym z dość dużą wrażliwością na zmiany koniunkturalne, to faktoring w czasie kryzysu zachowywał w pełni swoje funkcjonalności, ponieważ ryzyko samej transakcji dotyczyło przede wszystkim dłużników i wierzytelności.

Podsumowując, forfaiting to produkt dla przedsiębiorców operujących długimi terminami płatności, realizujących kontrakty lub jednorazowe zamówienia o znaczącej wartości dla odbiorców krajowych, jak i zagranicznych, kiedy wymagane jest zabezpieczenie ich niewypłacalności. W forfaitingu, w którym są skupowane weksle opatrzone awalem banku, nie ma przeciwwskazań, aby transakcje były krótkoterminowe. Biorąc pod uwagę koszty usługi po stronie przedsiębiorcy, jest ona relatywnie droga, natomiast przewagę zapewnia jej szybki dostęp do bezpiecznej gotówki.

Niewątpliwie przejęcie ryzyka niewypłacalności jest dla zbywcy największą zaletą tej usługi, ponieważ otrzymuje on środki finansowe z tytułu sprzedaży w krótkim czasie po zrealizowaniu dostawy, pozbywając się tym samym problemów z ewentualnym dochodzeniem zapłaty w przyszłości. Szczególnie istotne wydaje się to w przypadku długoterminowych kontraktów, zwłaszcza że dostawcy często nie mają odpowiednich narzędzi oceny ryzyka związanego z niewypłacalnością swoich kontrahentów lub nie dysponują potrzebnymi do tego danymi. Bank/forfaiter ma natomiast odpowiednie instrumenty pozwalające na badanie zdolności kredytowej i ryzyka związanego z transakcją.

Faktoring to zdecydowanie produkt „codziennego użytku”, który w istotny sposób wspomaga rozwój przedsiębiorstw realizujących sprzedaż krajową i zagraniczną do odbiorców. Są to odbiorcy, których firma korzystająca z faktoringu już zna lub z którymi dopiero zamierza rozpocząć współpracę (wyłączenie sprzedaży jednorazowej). W tego typu sytuacjach, a w szczególności przy zastosowaniu faktoringu pełnego (z przejęciem ryzyka niewypłacalności dłużników), klienci uzyskują dostęp do finansowania obrotowego, zabezpieczenia realizowanej sprzedaży oraz – co przedsiębiorcy doceniają coraz bardziej – dodatkowego efektu bilansowego w postaci wyksięgowania należności handlowych bez jednoczesnego wzrostu zadłużenia krótkoterminowego.

Szerokie otwarcie rynków, liberalizacja przepisów i związane z tym zaostrzenie i rozszerzenie pola działania konkurencji wymaga od firm stosowania coraz nowszych, bardziej elastycznych, minimalizujących ryzyko źródeł finansowania, które w szybko zmieniającej się rzeczywistości dają gwarancję bezpieczeństwa obrotu. Stosowanie faktoringu lub forfaitingu w zależności od potrzeb umożliwia polskim przedsiębiorstwom ekspansję na niedostępne wcześniej, z różnych przyczyn, rynki zbytu, co prowadzi do zwiększenia przychodów oraz możliwości pozyskania nowych odbiorców.

Dodatkowo finansowanie transakcji zagranicznych z wykorzystaniem faktoringu lub forfaitingu może wpłynąć dodatnio na polski eksport i przyczynić się do zmniejszenia deficytu obrotów bieżących bilansu płatniczego.

Reasumując, należy stwierdzić, że oba rozwiązania produktowe są korzystne dla przedsiębiorców, natomiast powinny być stosowane w zupełnie innych sytuacjach.

Zalety forfaitingu:

- eliminowanie ryzyka walutowego,
- przyspieszenie obiegu kapitału obrotowego,
- poprawienie płynności finansowej,
- nabywanie tylko pojedynczych należności,
- finansowanie wierzytelności długoterminowych (z terminami płatności do 10 lat),
- przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika,
- korzystny wpływ na bilans przedsiębiorstwa,
- naturalny hedging walutowy (ograniczenie ryzyka kursowego).

Zalety faktoringu:

- przyspieszenie obiegu kapitału obrotowego,
- poprawa płynności finansowej,
- zwiększenie możliwości inwestowania we własny rozwój,
- koncentrowanie się na działalności podstawowej, a nie angażowanie kadry do zarządzania należnościami i płynnością finansową,
- zwiększenie sprzedaży dzięki eliminowaniu strat z tytułu nieterminowo regulowanych zobowiązań oraz rat kredytów bankowych,
- korzystanie z zakupów u dostawców na warunkach zapłaty gotówkowej,
- stosowanie dłuższych terminów płatności za towary i usługi dla klientów przedsiębiorstwa, a przez to zwiększenie wolumenu sprzedaży i udziału w rynku,
- rozszerzanie kręgu odbiorców w wyniku przejmowania przez faktora ryzyka związanego z ich kondycją finansową,
- możliwość utrzymywania większych, bardziej kompletnych zapasów, co wpływa na obniżkę kosztów operacyjnych związanych z zaopatrzeniem i transportem,
- korzystny wpływ na strukturę bilansową przedsiębiorstwa (faktoring pełny),
- naturalny hedging walutowy (ograniczenie ryzyka kursowego).

Wizja przyszłości faktoringu w Polsce

Wprowadzenie

Faktoring w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie. Z roku na rok obroty rynku faktoringowego rosną, ale także ciągle rozwijana jest i uzupełniana oferta produktowa instytucji świadczących faktoring. Zmieniają się też standardy i jakość obsługi, co ma swoje odzwierciedlenie w stałym wzroście liczby klientów i kontrahentów działających w ramach różnych rozwiązań faktoringowych. Co więcej, jest dużo przykładów i sygnałów (zwłaszcza od firm, które mają swoje oddziały za granicą), że faktoring w Polsce nie tylko spełnia europejskie standardy, ale w wielu przypadkach mechanizmy oferowane przez polskich faktorów w zakresie produktu i rozliczeń są znacznie bardziej przyjazne i elastyczne niż u ich europejskich odpowiedników. Jesteśmy szybsi, lepiej dostosowujemy sposób i zakres obsługi do specyfiki działalności klienta, wszystko jest proste i czytelne. To stan obecny, ale jaka może być przyszłość faktoringu w Polsce?

Przygotowanie odpowiedzi na tak postawione pytanie nie musi być i nie jest trudne, ale trafność prognoz zawartych w tej odpowiedzi – podobnie jak wizja przyszłości zawarta w filmach *science fiction* z lat 80. – może nie być właściwa, a po latach może się okazać wręcz śmieszna. Wydaje się zatem, że lepiej spróbować nakreślić obszary i ogólne kierunki, którymi może pójść rynek, niż skupiać się na tym, jak konkretnie będzie wyglądał faktoring np. za 10 lat.

Uczestnicy rynku

To, że rynek faktoringu się zmieni, jest rzeczą pewną. Ale jak? Patrząc ogólnie na zjawiska i tendencje, jakie występują w innych branżach w Polsce i na świecie, można przypuszczać, że dojdzie do sytuacji, kiedy z jednej strony, dostawców rozwiązań faktoringowych będzie bardzo dużo, ale z drugiej – liczba rzeczywistych operatorów obsługujących faktoring spadnie dosłownie do kilku instytucji. Tak więc, stopniowo, coraz więcej brokerów i pośredników, obecnie jedynie asystujących klientom w wyborze najlepszej oferty, zaczną sprzedawać własny faktoring na coraz większą skalę. Pod pojęciem „własny” należy jednak rozumieć rozwiązania (nawet stworzone samodzielnie i zawierające jakieś elementy wyróżniające na tle konkurencji), które w rzeczywistości są „wyprodukowane” i później obsługiwane przez kogoś innego, a jedynie na potrzeby komercyjne opakowane i *obrandowane* przez finalnego dostawcę usług faktoringowych. W tle natomiast będzie działało kilku wielkich operatorów, którzy na zlecenie i w imieniu dostawcy takiego rozwiązania będą się zajmowali dostawą środków, rozliczeniami, raportowaniem, jak również inkasem i windykacją. Nie wydaje się, żeby taka wizja była w jakimś stopniu kontrowersyjna i nierealna, zwłaszcza kiedy obserwujemy, co się dzieje w obszarze działalności choćby dyskontów spożywczych czy rynku RTV, a także biorąc pod uwagę to, że rynek instytucji dostarczających samo finansowanie – ze względów bezpieczeństwa – będzie w coraz większym zakresie ograniczany bardziej restrykcyjnymi wymogami kapitałowymi. Można również ocenić, że ten kierunek rozwoju branży ma swoje mocne zalety, ponieważ – z korzyścią dla klientów – instytucje faktoringowe skupią się w dużym stopniu na konstruowaniu coraz to bardziej użytecznych i nowatorskich rozwiązań, jednak bez potrzeby budowania kosztownego zaplecza technicznego, które dostarczy jeden z operatorów. Obniżenie kosztów to także obniżenie ceny samego faktoringu (w swej podstawowej formule), jednak bez większego ujemnego wpływu na rentowność biznesu prowadzonego przez dostawców, ci – po konkurencyjnej cenie – złączą bowiem obsługę techniczną na zewnątrz. Dodatkowo, podobnie jak się to dzieje w innych branżach, pojawią się obszary (odstępstwa od standardów), które będą wyceniane wyżej i staną się podstawą do generowania wyższej marży. Oczywiście, w ograniczonym przedziale czasowym, dopóki działania konkurencji nie uczynią z danego niestandardowego rozwiązania standardu rynkowego.

Rozwiązania systemowe i produktowe

Jak w każdym okresie i jak w każdej epoce, wszystkim wydaje się, że jesteśmy na etapie, w którym na rynku jest wszystko lub prawie wszystko, co można byłoby wymyśleć. Ale oczywiście tak nie jest. Co rusz pojawiają się (zwłaszcza ze strony klientów) nowe propozycje, otwierają nowe obszary, które wcześniej czy później muszą zostać zamienione w produkt lub część większego rozwiązania faktoringowego. Należy więc spojrzeć na przyszłość z perspektywy klienta: gdzie mogą się pojawić potrzeby, na które powinien odpowiedzieć rynek.

Dość dużym zagadnieniem są nowe możliwości systemów faktoringowych, na których na co dzień pracują faktorzy oraz ich klienci. Najważniejszą zmianą, jaka z pewnością czeka rynek, jest łączenie systemów faktoringowych z systemami ERP (w tym z systemami księgowymi) klientów, tak aby informacje o powstających wierzytelnościach po stronie klienta wprost trafiały do systemów obsługujących faktoring, a dane dotyczące rozliczeń „faktorowanych” wierzytelności bezpośrednio zasilały systemy rozliczeniowo-księgowe faktorantów. Wydaje się, że to wymóg naprawdę niedalekiej przyszłości, który stopniowo zacznie się standaryzować, ponieważ takie sztywne połączenie rozwiązań informatycznych instytucji faktoringowych oraz klientów przyniesie obydwu stronom duże oszczędności (czas i koszty) oraz jeszcze większe uproszczenie obsługi faktoringu, co jedynie poprawi wizerunek faktoringu jako usługi z grupy pierwszego wyboru. Bezapelacyjnie wzrośnie też bezpieczeństwo *faktorowanego* obrotu. Ta nowa perspektywa wytworzy z pewnością także dodatkowe potrzeby w zakresie zmian systemów faktoringowych i systemów ERP. Może się wkrótce okazać, że w tak działającym procesie wzrośnie rola samych kontrahentów i to oni staną się również pełnoprawnym uczestnikiem połączonych platform informatycznych, czynnie angażując się w proces wykupu faktur i rozliczeń płatności, np. decydując ostatecznie (wbrew przyjętym standardom), które wierzytelności (i kiedy) faktor ma sfinansować na rzecz faktoranta w ramach faktoringu klasycznego, czy też korzystając odpłatnie z dodatkowego okresu finansowania po oryginalnym terminie płatności (co jest odpowiednikiem wydłużonego kredytu kupieckiego), dostępnego w szybki i prosty sposób.

Widzę także miejsce na takiej platformie dla dostawców polis ubezpieczenia należności, zwłaszcza że prawie wszyscy ubezpieczyciele już teraz

pracują nad uproszczonymi i szeroko dostępnymi elektronicznie formami uzyskania takich polis. Należy także zakładać, że również ten rynek będzie podlegał zmianom (może właśnie dzięki współpracy z instytucjami faktoringowymi, w której dostrzegam duży potencjał). Niemalym wyzwaniem dla ubezpieczycieli będzie wprowadzenie i upowszechnienie się ubezpieczenia *per faktura* (z możliwością dokonania takiego wyboru na wspólnej platformie) czy zmiana sposobu ubezpieczenia z podejścia typu *limit na kontrahenta* do podejścia typu *limit na całą transakcję* (włączając w to szeroko pojęte podejście portfelowe). Może się także okazać, że w przyszłości nie będzie polis wydawanych jedynie na rzecz instytucji faktoringowej czy tylko dla klienta, ale powstaną twory będące wspólnym mechanizmem ubezpieczenia całych relacji handlowych, w których biorą udział faktor czy kilku faktorów. Odrębną kwestią jest liberalizacja aktualnie funkcjonujących parametrów umów ubezpieczenia, takich jak: określony procent przejścia ryzyka, maksymalna zdolność odszkodowawcza polisy czy mechanizmy nadawania limitów nienazwanych (przyznawanych w ramach własnych kompetencji). Niemniej wydaje mi się, że zmiany w takich obszarach są wprost uwarunkowane zakresem współpracy faktorów i ubezpieczycieli. Jeżeli obie instytucje będą niejako po tej samej stronie i będą miały kierunkowo ten sam interes, a polisa w dostatecznym stopniu zawsze ochroni faktora, wzmocni się także ochrona statusu istniejących mechanizmów prewencyjnych. W przypadku kiedy instytucje faktoringowe – jak to jest obecnie – będą postrzegane i traktowane jak „zwykły” ubezpieczający się klient, rozbieżne interesy będą powodowały rosnącą presję na zmianę tychże warunków i będą silnie wzmacniały żądania innych klientów. Tak więc wspólne działanie dwóch rodzajów instytucji profesjonalnie zajmujących się należnościami to – zdaje się – jedyna racjonalna droga, zwłaszcza że – pod względem produktowym – przyszłość faktoringu to mocna koncentracja na rozwiązaniach bezregresowych, których coraz częściej żądają polskie przedsiębiorstwa.

Popularność faktoringu bez regresu stale rośnie i nic nie wskazuje na to, żeby ten trend nie utrzymał się w przyszłości. Wynika to z wielu oczywistych względów. Po pierwsze, z potrzeby realnej i trwałej ochrony spływu należności (a co za tym idzie, istnienia całych firm). Po drugie, (przy połączeniu z finansowaniem faktoringowym) z możliwości korzystnej zmiany struktury bilansu. Po trzecie, z chęci bezpiecznej ekspansji w nowe branże i na nowe rynki zbytu (w tym eksport), przy braku wiedzy i rozeznania

lokalnych warunków i specyfiki. Bez profesjonalnej asysty ubezpieczycieli w tym zakresie (i szerzej par ubezpieczyciel-faktor), dającej faktyczne wsparcie i rzeczywistą ochronę, może dojść do realizacji scenariuszy niekorzystnych dla komercyjnych dostawców tych usług w Polsce. Może się bowiem okazać, że faktoryzy i ubezpieczyciele, oddzielnie szukając jakiś prowizorek rozwiązań, zostaną zastąpieni przez ich odpowiedników z zagranicy lub ich nowo utworzone oddziały w Polsce. Nierealne? Oczywiście, że realne i wielce prawdopodobne. Dlatego też przyszłość polskiego rynku faktoringu (i szerzej finansowania i ubezpieczenia należności) to model wspólnego działania oraz podziału zadań, kompetencji, jak również i dochodu, przy zachowaniu specjalizacji w dziedzinach, w których się jest ekspertem (wszak, podobnie jak firmy produkcyjne i handlowe, nie powinny tracić czasu i energii na kredytowanie swoich odbiorców – do czego ciągle starają się ich przekonać faktoryzy, tak instytucje faktoringowe nie powinny się głowić nad mechanizmami przejęcia ryzyka). W interesie instytucji faktoringowych powinno leżeć szerokie zachęcanie klientów do ubezpieczenia należności, a dla ubezpieczycieli wskazywanie najlepszych rozwiązań faktoringowych. Zgodne współdziałanie w krótkim okresie przyniesie także nowe rozwiązania produktowe w dziedzinie faktoringu pełnego, które – pod względem użyteczności i bezpieczeństwa – będzie korzystne dla klientów, faktorów i ubezpieczycieli. A może i samych ubezpieczanych kontrahentów?

Bezsprzecznie, niedaleka przyszłości to także rozwój – w mojej ocenie – trochę zaniedbanej i niedocenionej funkcji inkasa. Przecież profesjonalne zarządzanie spływem należności przynosi korzyść nie tylko bezpośrednio beneficjentowi tej usługi, czyli firmie będącej klientem faktora. W ujęciu globalnym jest to dbanie o całe łańcuchy handlowo-płatnicze i przynosi realną poprawę moralności płatniczej w zakresie terminowości płatności i pewności ich spływu. I ostatecznie, skuteczne i mądre inkaso to (przecież) prewencyjne działanie zwiększające bezpieczeństwo i faktora, i ubezpieczyciela, zmniejszające prawdopodobieństwo konieczności windykacji. Choć pewnie dla większości wszystko, o czym napisałem w poprzednim zdaniu, to truizmy, jednak nadal – w moim odczuciu – funkcja ta traktowana jest i oferowana jakoby po drodze. Z tego też powodu – czasami jedynie po drodze – przyniosła tu i ówdzie pozytywne efekty tym, którzy poważnie podeszli do inkasa. Faktoryzy (być może przy udziale ubezpieczycieli) powinni rozbudowywać zakres i funkcje związane z inkasem, bo

w niedalekiej przyszłości waga tej właśnie usługi będzie stale rosła (i sami klienci będą szukali takich rozwiązań), ale również dlatego że w czasach spadających marż profesjonalna asysta w procesie spływu należności stanie się o wiele bardziej dochodowa, niż występuje to obecnie.

Kolejne lata to także koncentracja na budowaniu hybryd produktowych. Obecnie nadal łączenie poszczególnych rozwiązań obsługujących relacje handlowe po stronie należności i zobowiązań sprawia uczestnikom polskiego rynku finansowego spore problemy. A wydaje się już teraz, że związki i możliwości współdziałania takich instrumentów, jak: faktoring, akredytywa, gwarancja i ubezpieczenie (w ramach obsługi jednego klienta), są naturalne i stosunkowo łatwe do wykorzystania. Czy ma to być domena jedynie banków, które (poza wyjątkami) przecież nie zawsze świadczą faktoring w ogóle lub na właściwym poziomie, ale często są aktywnymi uczestnikami globalnego rynku w zakresie akredytyw i inkasa dokumentowego? Czy istnieje możliwość łączenia oferty różnych instytucji (banków, firm faktoringowych oraz ubezpieczeniowych) w konsorcja dostarczające kompleksowych rozwiązań dla polskich przedsiębiorstw? To trudne pytania. To pytania o otwartość na współpracę i o szeroką akceptację zawsze korzystnej dla wszystkich specjalizacji, jak również o szacunek dla wyższego poziomu eksperckości konkurenta w danym obszarze. To bariera, która w Polsce jest bardzo trudna do przezwyciężenia, zwłaszcza że na dziś dzień takiej współpracy nie ma nawet w obrębie rynku instytucji faktoringowych. Niemniej wydaje się, że to droga, którą powinien pójść cały rynek, podobnie jak miało to miejsce na przykładzie współdziałania wybranych banków, które wspólnie stworzyły system płatniczy BLIK. W przeciwnym wypadku scenariusz przekształcenia rynku faktoringowego w arenę wielu dostawców usług faktoringowych działających we współpracy z kilkoma dużymi operatorami funkcjonującymi w tle stanie się bardziej prawdopodobny i będzie się szybciej zamieniał w rzeczywistość.

Ceny

Spadek cen jest faktem, a globalna nadpłynność nie wróży dobrze działaniom mającym na celu utrzymanie na niezmiennym poziomie jednostkowych stawek za usługi finansowe. Jedynie duże szoki płynnościowe i kryzysy mogą czasowo spowodować odwrócenie tego trendu, jednak –

trzeba to powiedzieć otwarcie – ze stratą dla realnej gospodarki, która spowalniając, tak czy siak doprowadzi do zmniejszenia dochodu instytucji obsługujących podmioty gospodarcze. Tak więc dobra koniunktura ekonomiczna to zawsze najwyższe dobro dla tych, którzy – jako ogniwo – są wbudowani w gospodarkę. A wbudowani są wszyscy, także instytucje finansowe.

Spadek cen i szybki rozwój gospodarczy nie oznaczają oczywiście, że rentowność całego biznesu prowadzonego przez banki czy firmy faktoringowe musi się obniżać. *Prosperity* to przecież nic innego jak wyższa i stale rosnąca sprzedaż polskich przedsiębiorstw. To wzrost obrotów, które są podstawowym parametrem porównawczym i determinantem istnienia instytucji faktoringowych. Są (lub mogą się stać) podstawą dochodową. Daje to zatem oczywiste i znane wszystkim wskazanie na te parametry cenowe, które są związane z obrotem. Wydaje się, że to na nich skupi się w przyszłości rynek kosztem dochodów odsetkowych i tych z tytułu prowizji od limitu (mającej charakter aranzacyjny), które z dużym prawdopodobieństwem (to już ma miejsce) w coraz większym stopniu będą się kształtowały na poziomach charakterystycznych dla wycen przygotowywanych dla kredytów bankowych. Istnieje jednak jeden drobny niuans. Pod prowizjami i opłatami związanymi z obrotem, który jest finansowany w ramach faktoringu, musi się kryć wycena realnej (a nie tylko pozornej) pracy faktorów. Nie mam najmniejszej wątpliwości, że na rynku są instytucje, które naliczają prowizję od faktury (od obrotu) jedynie dlatego, że jest to parametr niejako immanentnie im przysługujący (bo są faktorami i świadczą faktoring). Jednak za tym faktoringiem nie kryje się zbyt dużo. A przecież obszar związany z obrotem jest cechą wyróżniającą faktoring na tle innych produktów finansowych. I powinna go wyróżniać także kosztowo. Jednak na dodatkową nagrodę musimy zapracować. Pojedynczo i wspólnie, jako cały rynek wdrażając i później wyróżniając na forach i w mediach standardy, o które powinien się dopominać każdy klient. Nie możemy się tego obawiać. Wyróżnik musi się stać i być zawsze rzeczywistym wyróżnikiem. A wtedy prowizja (opłata) także stanie się rzeczywistą wartością, której – w pożądanej wysokości i z podniesioną głową – będzie mógł żądać od klienta każdy faktor, zwłaszcza że prowizja od faktury może być i być musi kategorią bardzo pojemną. To kosztuje, ale warto podjąć ten wysiłek, bo w przeciwnym wypadku będziemy coraz częściej postrzegani jedynie jako dostawcy płynności. A tak nie jest

i być nie może. Jakie czynności (korzyści dla klienta) mogą się mieścić w grupie zadań, których wyceną jest prowizja od obrotu? Oczywiście, na początku to, co jest już teraz – administracja, rozliczenia, raporty. A co jeszcze? Może – wspomniane wcześniej – profesjonalne inkaso (dobre już w standardzie), może raporty handlowe o kontrahentach, może usługa automatycznego rozpoznawania płatności przychodzących dla każdego kontrahenta wraz z odpowiednim raportowaniem pomagającym klientowi szybko zarządzać kredytem kupieckim?

Dodatkowym źródłem dochodu mogą być także różne usługi dodatkowe (tj. np. windykacja, asysta prawna czy inkaso należnych klientowi odsetek handlowych), jak również – do czasu ich standaryzacji – nowatorskie rozwiązania wyróżniające danego faktora na tle konkurencji.

Zamiast podsumowania

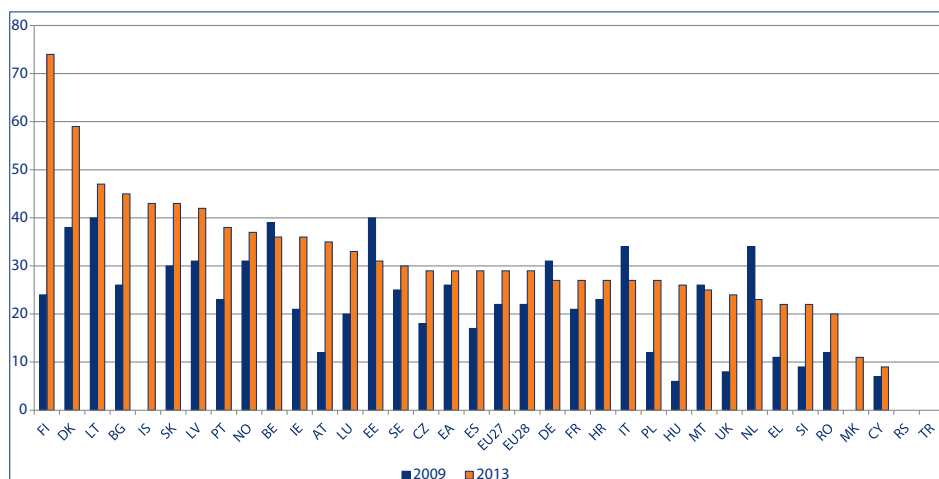
Pewne pomysły, scenariusze i próby prognoz zawarte powyżej to tylko warianty rzeczywistości, którą ostatecznie kształtuje każdy gracz rynkowy i cały rynek. To, gdzie znajdziemy się za parę lat, zależy głównie od nas i – mam nadzieję, że udało mi się to pokazać – od wspólnego działania wszystkich faktorów w ramach Polskiego Związku Faktorów, także we współpracy z partnerującymi nam ubezpieczycielami. Nie łudzę się przy tym, że czytelnicy tego krótkiego opracowania mogą się nie zgadzać z całością lub częścią, opisanych w tym artykule, tez i spostrzeżeń dotyczących stanu obecnego i przyszłości faktoringu. To nic. To nawet dobrze. Może wyzwoli to w nas wszystkich – bądź co bądź w jakimś stopniu kreatorach rynku – dodatkową energię do szukania nowych rozwiązań, konstruowania i ulepszania nowatorskich i aktualnie funkcjonujących usług składających się właśnie na „nasz” faktoring. Artykuł ten może się także stać pretekstem do kreatywnej polemiki, która – nie wątpię – przyniesie jedynie dobre owoce dla całej branży. Wyrażam jedynie nadzieję, że naszej przyszłości nie pokrzyżują nowe rozwiązania prawne (krajowe i europejskie), które mogą uregulować wszystko tak, że zamiast przyszłości będziemy patrzeć jedynie na terażniejszość.

Fakturowanie elektroniczne

Wprowadzenie

W państwach członkowskich Unii Europejskiej rozwijane są w różnym stopniu systemy do fakturowania elektronicznego. Dla przypomnienia definicja faktury elektronicznej, obowiązująca w Polsce od 1 stycznia 2014 roku, jest następująca: Przez **fakturę elektroniczną** należy rozumieć fakturę w formie elektronicznej **wystawioną i otrzymaną** w dowolnym formacie elektronicznym (art. 2 pkt 32 ustawy o VAT). Faktura elektroniczna, dokładnie tak samo jak faktura w formie papierowej, musi zawierać elementy wymagane przepisami ustawy o VAT. Dodatkowo podatnik jest zobowiązany do określenia sposobu zapewnienia **autentyczności pochodzenia, integralności treści i czytelności faktury** (art. 106 ustawy o VAT).

Poniższy wykres ilustruje procent firm europejskich zatrudniających powyżej 10 osób, które wysyłają bądź otrzymują faktury elektroniczne.



Relatywnie najbardziej zaawansowane są kraje skandynawskie – szczególnie Dania – gdzie próby upowszechnienia faktur elektronicznych trwają już ponad 10 lat. W Danii utworzono platformę NemHandel do wymiany dokumentów elektronicznych, a od maja 2011 roku rejestracja na niej jest obowiązkowa. Platforma obsługuje 15 mln faktur rocznie. We Włoszech utworzono platformę do przesyłania faktur dla administracji publicznej (Platforma Sistema di Interscambio) obsługującą już 60 mln dokumentów rocznie. We Francji utworzono rządową platformę CHORUS, która w kolejnych latach stanie się obowiązkowa dla administracji publicznej, a następnie dla dużych, średnich i małych firm.

Kierując się swoimi zasadami, m.in. swobodnego przepływu towarów, usług, osób i kapitału, a także koniecznością obniżania kosztów działania administracji publicznej, zarówno unijnej, jak i krajów członkowskich, postanowiono opracować standard faktury elektronicznej obowiązujący w całej Unii Europejskiej.

Tło

Dyrektywę Parlamentu Europejskiego 2014/55/UE z dnia 16 kwietnia 2014 w sprawie fakturowania elektronicznego w zamówieniach publicznych opublikowano 6 maja 2014 w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej.

Dyrektywa stanowi w art. 3 (1), że „Komisja zażąda od Europejskiego Komitetu Normalizacyjnego (CEN) wykonania projektu normy europejskiego dla semantycznego modelu podstawowych danych elementów faktury elektronicznej” oraz że „wniosek zostanie zaakceptowany zgodnie z procedurą określoną w artykule 10 (1) do (5) rozporządzenia (UE) nr 1025/2012”.

W związku z powiadomieniem CEN o żądaniu KE 6 maja 2014 roku powołano Projekt Techniczny nr 434 w sprawie utworzenia normy europejskiej elektronicznego fakturowania na podstawie uchwały BT C12/2014.

5 czerwca 2014 roku CEN otrzymał od Komisji Europejskiej wniosek o utworzenie europejskiej normy, wystosowany do europejskich organizacji normalizacyjnych w celu wsparcia wdrażania dyrektywy w sprawie fakturowania elektronicznego w zamówieniach publicznych.

Zakres prac

W wyniku prac Komitet Projektu CEN nr 434 w sprawie elektronicznego fakturowania powstanie opisana we wniosku Komisji Europejskiej norma zgodna z art. 3 dyrektywy 2014/55/UE Parlamentu Europejskiego i Rady Europy z dnia 16 kwietnia 2014 roku o fakturowaniu elektronicznym w zamówieniach publicznych.

Norma europejska jest potrzebna do wsparcia obsługi elektronicznej wymiany faktur w zamówieniach publicznych, jak również w transakcjach handlowych między przedsiębiorstwami.

Wyniki prac

W wyniku prac Komitet Projektu CEN nr 434 w sprawie elektronicznego fakturowania powstaną:

- Informacje referencyjne (tytuł, przedmiot, dokument źródłowy itp.) normy europejskiej (NE) o semantycznym modelu danych dla podstawowych elementów faktury elektronicznej – 31/3/2017.
- Specyfikacja techniczna (ST) ograniczonej liczby składni (formatów) faktury elektronicznej, które są w pełni zgodne z normą EN – 31/3/2017.
- Specyfikacja techniczna (ST) w sprawie powiązań składni, czyli informacje określające sposób, w jaki semantyczny model danych może być odwzorowany w wymienionych formatach (składniach), i sposoby ich automatycznej walidacji – 31/3/2017.
- Raport Techniczny (RT), obejmujący wytyczne w sprawie interoperacyjności elektronicznych faktur na etapie transmisji (przesyłania i odbierania), biorąc pod uwagę konieczność zapewnienia autentyczności pochodzenia i integralności treści faktur elektronicznych zgodnie z odrębnymi przepisami podatkowymi – 31/3/2017.
- Raport Techniczny (RT), obejmujący wytyczne dotyczące stosowania w fakturze elektronicznej rozszerzeń sektorowych lub krajowych (jak opisano w zaleceniu Europejskiego Forum Wielostronnego Fakturowania z zainteresowanymi stronami) w połączeniu z europejskim standardem, w tym metodologii stosowanej w środowisku rzeczywistym – 2016-12.

- Raport Techniczny (RT), obejmujący wytyczne dotyczące stosowania normy ISO 19005 Part 3 (PDF/A3) – 2016-12.
- Raport Techniczny (RT), obejmujący wytyczne w sprawie wymagań w zakresie zaprojektowania, wdrożenia, zarządzania i funkcjonowania bezpiecznego systemu archiwizacji faktur elektronicznych – 2016-12.
- Raport Techniczny (RT), obejmujący wynik testu europejskiego standardu w odniesieniu do jego praktycznego zastosowania przez użytkowników końcowych – 2016-12.

Planowanie projektu

Terminem ostatecznym złożenia projektu normy europejskiej jest **31.03.2017** roku. Planowanie projektu przewiduje wykonanie prac i dostarczenie ich rezultatu w postaci projektu NE do 31.12.2016 roku. Dodatkowe trzy miesiące aż do ostatecznego terminu złożenia wniosku NE mogą być wykorzystywane do załatwienia nieprzewidzianych problemów.

Organizacja pracy

W związku z tym, że terminy przygotowania i wdrożenia normy europejskiej są ambitne, Komisja Europejska zostanie poproszona o wsparcie finansowe dla realizacji prac w projekcie.

Przewiduje się powołanie jednego lub więcej podzespołów ekspertów w celu przygotowania zadań częściowych, których wykonanie będzie wymagane do realizacji wniosku o NE. Dzięki podzieleniu prac na podzespoły można przyspieszyć prace nad przygotowaniem NE.

Wyniki prac podzespołu (-ów) ekspertów będą przetwarzane w CEN/PC 434 zgodnie z procedurami CEN. Ekspersi będą wybierani poprzez otwarte zaproszenia i dostaną zadanie przygotowania konkretnych zagadnień. Kandydaci zostaną wybrani przez komisję selekcyjną, która składa się z przewodniczącego i sekretarza CEN/PC 434 oraz z przedstawicieli Centrum Zarządzania CEN.

Spotkania zespołów i posiedzenie plenarne prowadzone są w języku angielskim. Projekty dokumentów są sporządzane w języku angielskim.

Uzgodnienia międzyobszarowe

CEN/PC 434 może nawiązać współpracę z innymi organami technicznymi CEN lub innymi organizacjami standaryzacyjnymi w miarę potrzeby zgodnie z procedurami CEN. To będzie omawiane na posiedzeniu inauguracyjnym CEN/PC 434 z przedstawicielami następujących instytucji:

- CEN/WS BII (CEN Working Stream for Business Interoperability Interfaces dla zamówień publicznych w Europie),
- CEN/WS Ebes (Working Stream e-Business Board for European Standardisation),
- OpenPEPPOL AISBL (Open Pan-European Public Procurement OnLine).

Rola Polskiego Związku Faktorów

PZF jako współzałożyciel **Europejskiej Federacji Faktoringu i Finansowania Handlu** ma swojego przedstawiciela w jej Komitecie Wykonawczym. EUF został poproszony o udział w PC 434/CEN w sprawie elektronicznego fakturowania. Przedstawiciel PZF/EUF został formalnym członkiem Komitetu Technicznego nr 271 Bankowości i Bankowych Usług Finansowych Polskiego Komitetu Normalizacyjnego. Komitet ten uczestniczy w pracach nad NE CEN/PC 434 w sprawie elektronicznego fakturowania z prawem głosu na posiedzeniach plenarnych. Członkami tego Komitetu są także m.in. eksperci MG i Instytutu Logistyki i Magazynowania.

W Polsce prace nad tym projektem są koordynowane przez Ministerstwo Gospodarki, Departament Gospodarki Elektronicznej oraz Krajowe Wielostronne Forum Elektronicznego Fakturowania. MG jest w trakcie opracowania studium wykonalności tego projektu, a termin jego wdrożenia wynika bezpośrednio z Dyrektywy Unijnej i ze zobowiązania Polski do jego dotrzymania jako państwa członkowskiego UE. Zgodnie z założeniami MG najpóźniej w 2017 roku powstanie portal pośredniczący w wymianie faktur pomiędzy dostawcami a jednostkami sfery publicznej, zgodny z zatwierdzoną w tym czasie normą europejską dotyczącą faktury elektronicznej.

PZF zakłada, że sfera publiczna odpowiadająca za 20% PKB przyczyni się do upowszechnienia standardu e-faktury nie tylko w zakresie dostaw

do sfery publicznej, ale także w relacjach pomiędzy przedsiębiorstwami. Wprowadzenie standardu faktury elektronicznej oraz możliwość jej automatycznego przetwarzania w systemach informatycznych odbiorców ułatwi komunikację między przedsiębiorcami, przyspieszy proces przetwarzania dokumentów i zlecenia płatności do dostawców. Ułatwi także przekazywanie faktur drogą elektroniczną do faktorów i przetwarzanie informacji o fakturach otrzymanych przez nich drogą elektroniczną. Upowszechnienie standardu e-faktury będzie miało pozytywny wpływ na rozwój faktoringu w Polsce.

Źródła

Eurostat

Europejski Komitet Normalizacyjny (CEN)

Europejska Federacja Faktoringu i Finansowania Handlu

Instytut Logistyki i Magazynowania

Polski Związek Faktorów

PETER BRINSLEY

Alternatywne finansowanie

W ubiegłym roku miałem zaszczyt przedstawić Polskiemu Związkowi Faktoringu informacje dotyczące stanu brytyjskiej branży obrotu należnościami. Cieszę się, że mogę zaprezentować aktualizację. W drugiej części mojego artykułu zajmuję się rozwojem produktów „alternatywnego finansowania”, omówię warunki, które umożliwiają ich rozwój oraz odpowiem na pytanie, na ile mogą one być „inną ścieżką” finansowania dla przedsiębiorstw z sektora MŚP.

Kontynuacja wzrostu

Najnowsze dane opublikowane przez Asset Based Finance Association (ABFA), brytyjską federację branżową, wykazują, że wzrost rynku w Wielkiej Brytanii odnotowany w ubiegłym roku trwa nadal w 2015 roku. Finansowanie oparte na aktywach (dalej jako ABL) rośnie szybciej niż tradycyjne finansowanie wierzytelności. Pamiętajmy jednak, że ABL prawie zawsze mieści w sobie również finansowanie należności (może to być też finansowanie pod zapasy, maszyny i urządzenia, nieruchomości oraz inne aktywa), a same należności są wciąż rzeczywistymi korzeniami branży.

Analiza przeprowadzona przez ABFA wykazuje, że *rozwiązania w postaci finansowania należności są obecnie wykorzystywane głównie przez przedsiębiorstwa realizujące plany wzrostu, a nie jako rozwiązania zastępujące tradycyjne usługi, takie jak pożyczki lub kredyt w rachunku bieżącym.*

Wzrost liczby klientów zapisuje się jako płaska linia wzrostu na poziomie około 43.000. Wzrost jest więc generowany przez większe wykorzystanie zaliczkowania produktami finansowania aktywów. Poniższa tabela przedstawia poziom zaliczkowania i liczbę klientów w zależności od

wielkości obrotów klienta, odnotowany w pierwszym kwartale 2015 roku. Im większe obroty klienta, tym większe wykorzystanie ABL i zasadniczo mniejsze obroty w finansowaniu należności.

Obroty klienta – rocznie (GBP mln)	Liczba klientów na koniec Q	Wyplacone zaliczki na koniec Q (GBP mln)
0.0–0.5	14,014	556
0.5–1.0	6,639	559
1.0–5.0	14,843	2,910
5.0–10.0	3,986	1,962
10.0–25.0	2,526	2,987
25.0–50.0	1,023	1,996
50.0–100.0	436	2,003
Over 100.0	333	5,888
Total	43,800	18,861

Źródło: www.abfa.org.uk/statistics.

Europa jako całość również odnotowuje wzrost. Stowarzyszenie EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry (EUFederation) poinformowało w czerwcu br. (zobacz: www.euf.eu.com), że wolumen obrotów wzrósł prawie o 7,5% i osiągnął wartość ponad 1,37 bln euro. Dynamika wzrostu branży znacznie przekracza dynamikę wzrostu PKB w całym regionie i jest dowodem na to, jak ważną rolę w finansowaniu kapitału obrotowego MŚP spełnia faktoring.

Według EUFederation wzrosty odnotowane przez polskich faktorów przekraczają wzrosty w regionie i osiągają 8,99% (podczas gdy w Wielkiej Brytanii wzrost był bardziej skromny i wyniósł 6,19%). Najnowszy raport International Factoring Group – *Global Industry Activity Report* – również informuje o dalszym wzroście pomimo wciąż niepewnej sytuacji gospodarczej: „Branża ma coraz większy wkład we wspieraniu wzrostu, ale równocześnie przypomina, że wyzwania makroekonomiczne są wciąż istotnym czynnikiem”.

Asset Based Finance Association

Wielka Brytania jest europejskim liderem w usługach ABL finansujących również inne aktywa, włączając w to należności. ABFA zauważa, że „brytyjskie przedsiębiorstwa tradycyjnie szybciej wdrażają innowacyjne produkty finansowe niż firmy z pozostałych krajów Europy”. Co więcej, sponsorzy finansowi, tacy jak stowarzyszenia księgowych i prywatni inwestorzy, odnoszą się bardzo pozytywnie do ABL oraz beneficjentów tego produktu. Świadomość produktu, jego pozycja na rynku oraz jego promocja jest wynikiem nie tylko aktywności podmiotów świadczących usługi faktoringowe i ABL, produkt jest już w fazie dojrzałej i obecnie jest prawdziwym graczem na rynku brytyjskim.

ABL w krajach Europy jest na niższym poziomie zaawansowania, niż wynikałoby to z fazy rozwoju produktu. Pod pewnymi względami jest to uwarunkowane zmniejszającymi się możliwościami dostępu do tradycyjnych produktów bankowych, co ma miejsce od początku kryzysu finansowego 2007/2008 roku, jak również jest efektem wdrożeń kryteriów adekwatności kapitałowej i wymagań wynikających z polityki *compliance* w bankach. Ten stan może być też równie dobrze uwarunkowany brakiem regulacji prawnych, np. w Wielkiej Brytanii rynek nie jest uregulowany, podczas gdy w Niemczech i we Francji jest. Warto dodać, że ABFA wprowadziła w 2013 roku odpowiednie zapisy do Kodeksu praktyk, wprowadzające zasady samoregulacji.

ABL pozwala spojrzeć na kredytowanie z innej perspektywy. Grant Thornton w „Capital Thinking” (wydanie z lutego 2015 roku) tak napisał: „kredytodawcy typu ABL postrzegają kredytowanie w inny sposób, niż widzą to kredytodawcy przepływów pieniężnych [...] [ABL] jest zorientowane na składniki, takie jak: oprocentowanie, nadproża oraz wskaźniki pokrycia stałych opłat, przeciwstawne do EDITDA, wskaźniki zadłużenia i pokrycie zadłużenia”.

W raporcie z pierwszego Międzynarodowego Kongresu Faktoringu zorganizowanego przez Polski Związek Faktorów w 2010 roku odnotowano, że usługi ABL były „rzadko wykorzystywaną usługą w Polsce”. Niezwykle trudno dotrzeć do najnowszych danych w domenie publicznej, ale wydaje się, że proces rozwoju tego segmentu usług jest nadal powolny. Sądzę, że brak wiedzy o produkcie, który widać w Europie (w niektórych krajach), można skomentować tak: „ABL jest prawdopodobnie największą branżą finansową, o której nigdy wcześniej nie słyszałem”.

Kolejnym impulsem, który może jeszcze bardziej podnieść rangę faktoringu, finansowania handlu oraz ABL, jest propozycja kierownictwa Factors Chain International i International Factors Group, by zjednoczyć obydwie federacje. Członkowie FCI już głosowali *tak* na tę propozycję, a członkowie IFG będą głosować na najbliższym Walnym Zgromadzeniu w październiku 2015 roku. Jeśli również będą głosować na *tak*, to nowo powstały organ przedstawicielski będzie mówił jednym głosem o sprawach ważnych dla branży na całym świecie. Daniela Bonzanini, ustępująca przewodnicząca FCI, mówi, że nowa federacja „jest pierwszym krokiem na drodze do utworzenia wspólnej globalnej reprezentacji dla naszej branży”, a Michel Leblanc, nowy przewodniczący, postrzega ten proces jako „wyjątkowo ekscytujący okres”. Margrith Lutschg-Emmenegger, przewodnicząca IFG, stwierdziła, że „to będzie tworzenie nowych możliwości dla członków (federacji) i ich klientów”.

Wzrost rynku alternatywnych rozwiązań finansowych

W Wielkiej Brytanii rynek usług alternatywnych rozwiązań finansowych również wzrósł. University of Cambridge i Ernst & Young, współautorzy referatu z lutego 2015 roku (dostępny na www.jbs.cam.ac.uk/), stwierdzają, że „nowe formy alternatywnego finansowania szybko rosną, a wzrost zaczyna przyciągać inwestorów instytucjonalnych. Alternatywne finansowanie, przynajmniej w niektórych krajach europejskich, jest (staje się) głównym nurtem”.

Inwestorzy instytucjonalni są kluczowi dla tego rozwoju. W większości krajów europejskich stawki bazowe są niskie od wielu lat i ci, którzy mają zasoby, by pożyczać lub inwestować, będą szukali możliwości zapewniających lepszy zwrot niż w przypadku standardowych rozwiązań. Moment, w którym inwestorzy instytucjonalni wzmacniają alternatywne finansowanie, powoduje wzrost znaczenia narzędzia, zwiększa strumień przepływających środków i wzmacnia zaufanie do produktu. Trzeba też odnotować rosnący brak zaufania do sektora bankowego, co wyraża się niezadowolaniem z kar za błędy w zarządzaniu, błędy wynikające z niewłaściwej sprzedaży i z manipulowania stopami procentowymi. Jednym ze skutków tego myślenia jest to, że ludzie zaczynają poszukiwać innych rozwiązań.

Czym jest więc alternatywne finansowanie? Są to innowacyjne modele biznesowe i technologie, często dostępne i działające wyłącznie w Internecie. Potrzebą, która stworzyła ten fenomen, jest istniejące od zawsze wyzwanie, a mianowicie – by podmiotom z sektora MŚP umożliwić dostęp do środków. Tradycyjni dostawcy funduszy – banki i w pewnym zakresie, factorzy (zwłaszcza spółki – córki banków) – nie zaspokajają potrzeb sektora MŚP, tj. zapotrzebowania na kapitał obrotowy. Powody tego stanu zostały już wcześniej omówione.

Omawiane modele biznesowe obejmują: crowdfunding, pożyczki typu peer-to-peer (dotyczy konsumentów i przedsiębiorców) oraz obrót fakturami, platformy transakcyjne/aukcje.

Największymi rynkami alternatywnego finansowania w Europie (pod względem wielkości obrotów) w 2014 roku są:

Wielka Brytania	2337 mln euro
Francja	154 mln euro
Niemcy	140 mln euro
Szwecja	107 mln euro
Holandia	78 mln euro
Hiszpania	65 mln euro.

W Polsce usługi alternatywnego finansowania są również dostępne. Wprawdzie obroty za 2014 rok były bardzo małe i wyniosły 4 mln euro, to jednak pomysł na biznes już się przyjął i niektóre z rozwiązań zastosowanych w pozostałej części Europy mogą być zaadoptowane lub dostosowane.

W tych modelach najistotniejsze jest wykorzystanie technologii, co istotnie kontrastuje z praktykami przyjętymi przez tradycyjnych kredytodawców. Weźmy za przykład „czas”. Działające od wielu lat firmy finansujące wierzytelnościami korzystają z portali internetowych on-line w celu przypisania faktur do wypłaconych kwot. Jednak sam proces kredytowy zajmuje kilka dni, a nawet tygodni i może przysporzyć sporo biurokracji. Technologie wykorzystywane w alternatywnym finansowaniu rezygnują z tego sposobu, dostawcy (sprzedający) i inwestorzy logują się na bezpiecznej stronie internetowej i dopasowują możliwości finansowania do oczekiwanych celów, tj. spodziewanego zysku lub akceptowanego poziomu stóp.

Przejrzystość, zarządzanie sprawowane przez różne strony zaangażowane w transakcje oraz *due dilligence* ze strony właścicieli platformy – operatora są kluczowymi obszarami, które zapewniają dostawcy usług alternatywnego finansowania. Jednak u wielu tradycyjnych kredytodaw-

ców można zauważyć sceptycyzm wobec metod zarządzania ryzykiem platform. W sytuacji, kiedy obroty platform rosną, będą raczej musieli przyznać, że alternatywne finansowanie może być poważnym konkurentem dla ich własnych produktów. Co więcej, *crowdfunding* jest już obiektem zainteresowania czynników tworzących prawo.

Jest więc, jak zawsze, sytuacja, w której poziom uszczegółowienia w prawie nie jest zbyt wysoki, może być korzystna dla obydwu stron, operatorów i użytkowników platform.

PETER BRINSLEY

The growth of alternative finance products

I had the privilege last year to report to the Polish Factoring Association on the state of the UK Receivables Finance industry and I am pleased to bring you up-to-date.

The second part of this article will look into the growth of ‘alternative finance’ products, the conditions that allows their development and how they can be another route to funding for SMEs.

Continued Growth

Looking at the latest figures released by the UK’s Asset Based Finance Association, the growth we saw last year in the UK has continued into 2015. Justifying the association’s name, asset based finance is developing faster than traditional invoice finance but note that asset based finance almost always includes receivables finance in a basket of assets being funded (which may include inventory, plant and machinery, property or other assets). Receivables are therefore still at the root of the industry.

ABFA’s analysis is that “use of invoice finance and asset based finance is now primarily driven by businesses’ growth plans rather than replacing their use of traditional term loans or overdrafts”.

The number of clients has remained flat, at around 43,000, so the growth is coming from advancing more through asset based finance products. The table below shows Q1 2015 advances and client numbers by size of client turnover. The larger turnover clients are asset based finance clients and, generally, lower turnover is invoice finance:

Client annual turnover bands £m	Number of clients at the quarter end	Advanced at the quarter end £m
0.0–0.5	14,014	556
0.5–1.0	6,639	559
1.0–5.0	14,843	2,910
5.0–10.0	3,986	1,962
10.0–25.0	2,526	2,987
25.0–50.0	1,023	1,996
50.0–100.0	436	2,003
Over 100.0	333	5,888
Total	43,800	18,861

source: www.abfa.org.uk/statistics

Europe as a whole sees growth too. The EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry (EUF) announced in June (at www.euf.eu.com) that volumes grew by almost 7.5% to over €1.37 trillion. This is more than the growth in GDP across the region and demonstrates how important factoring is to funding SMEs with working capital. According to the EUF, Polish volumes outperformed the region, achieving 8.99% (whereas the UK growth was a more modest 6.19%).

The International Factor’s Group’s latest *Global Industry Activity Report* also reports continued progress in what is still an uncertain economic climate: “the Industry is making an ever increasing contribution to supporting growth but equally continues to demonstrate that macro-economic challenges clearly remain”.

Asset Based Finance

Asset based finance – where other assets are financed together with receivable – is led by the UK in Europe. ABFA observes that “UK businesses have traditionally been more rapid adopters of innovative financial products than the rest of Europe”. In addition, financial sponsors, such as accountants and private equity houses, are very positive and pro-active about asset based finance and its benefits. Awareness of the product, its position in the marketplace and its promotion is therefore not just down to efforts by invoice finance and asset based finance providers themselves. The product has grown up and is now a real player in the UK market.

Asset based finance is less well advanced in Europe although it is a growth product. This is certainly influenced by the reduction in traditional bank lending seen since the onset of the financial crisis in 2007/2008 and the impact on underwriting criteria of banks' capital adequacy and compliance requirements. What might also influence the different take-up rates of asset based finance in UK and Europe is the fact that in UK it is an unregulated market whereas, for example, it is regulated in France and Germany (but note that ABFA introduced a self-regulatory code of practice in 2013).

Asset based finance brings a different credit focus. In *Capital Thinking, issue 4 (Feb 2015)* Grant Thornton observed that "asset based lenders have a very different view of lending compared to cashflow lenders... [ABL] focusses on borrowing base, headroom and fixed-charge coverage ratio as opposed to EDITDA, leverage ratios and debt service coverage".

Five years ago, the report from the 1st Factoring Congress held by the Polish Faktoring Association in 2010 noted that asset based financing was "a rare service in Poland". It's difficult to get recent figures in the public domain but it appears take-up is still slow. An apt comment is made about the knowledge gap that exists in [some countries in] Europe: "asset based finance probably remains the biggest industry you've never heard of".

A recent development that will further raise the profile of factoring, invoice finance and asset based finance is the proposal by the boards of Factors Chain International and International Factors Group to enter into a union between the two organisations. FCI members have already voted in favour of the proposal and IFG members will vote at their forthcoming annual general meeting in October 2015. If they vote "yes" the the resulting representative body will speak for the worldwide industry with one voice. Daniela Bonzanini, outgoing Chairman of FCI, is on record as saying that the union "is the first step on the road to achieving common global representation for our industry" and the new Chairman, Michel Leblanc, sees it as "a very exciting time". The Chairman of IFG, Margrith Lutschg-Emmenegger says it will "build opportunities for members and their clients".

Growth of Alternative Finance Solutions

The United Kingdom has also seen the rise of an "Alternative Finance" market. A University of Cambridge / Ernst & Young co-authored paper

of February 2015 (available at www.jbs.cam.ac.uk/) states that “new forms of alternative finance are growing quickly, and this growth is beginning to attract institutional investors. Alternative finance, at least in some European countries, is [about to become] mainstream”.

The point about institutional investors is key to this development. In most European countries base rates have been low for many years and those with money to lend or invest will look for opportunities that offer a better return than standard outlets. When institutional investors support Alternative Finance it massively raises the profile as well as the amount of funds flowing through and gives credibility to concept. We’ve also seen growing distrust in the banking sector with its fines for mismanagement, mis-selling and manipulation of rates. One consequence of this is people look for different solutions.

So, what is Alternative Finance? It is innovative business models and technology often operating entirely online. The need that’s given rise to the phenomenon is the old challenge – to give access to finance for SMEs. The traditional providers – banks and, to a certain extent, longer established invoice financiers (especially those owned by banks) – aren’t satisfying SMEs’ demand for working capital, for reasons already discussed above.

The sort of business models we are talking about includes crowdfunding, peer-to-peer lending (both consumer and business) and invoice trading/auction platforms.

These are the largest Alternative Finance markets in 2014 in Europe, in terms of total volume:

	<i>€millions</i>
UK	2337
France	154
Germany	140
Sweden	107
Netherlands	78
Spain	65

Alternative Finance is in Poland too. While the 2014 volumes are very small, €4 million, the idea has started and there are models in the rest of Europe that can be adapted or adopted.

The use of technology is significant and often produces the greatest contrast with traditional lenders. For example, while the long-established invoice finance companies developed online client portals for assignment

of invoices and drawing down finance, the credit process still takes days and sometimes weeks and can involve a lot of paperwork. Alternative Finance technologies disrupt these processes and suppliers (sellers) and investors log in to a secure website and match finance opportunities with expected yields they want to earn or rates they want to pay.

Transparency, management of the various parties involved in transactions and due diligence by the platform's owner-operator are key areas that providers of Alternative Finance need to address. There is some scepticism by many traditional lenders about platforms' risk management but as volumes grow they will come to recognise that Alternative Finance can be a serious competitor to their own products. Also, regulators are beginning to focus on Alternative Finance, concentrating on crowdfunding initially. As always, so long as the regulation is not excessive, it can only be good for both operators and users.

CZĘŚĆ II

FAKTORING W TEORII

WSTĘP

Prezentowane opracowanie ma charakter teoretyczno- oraz empiryczno-poznawczy i jest poświęcone faktoringowi i rynkowi faktoringowemu, szczególnie polskiemu. Ma na celu przybliżenie Czytelnikowi podstawowego aparatu pojęciowego związanego z faktoringiem, wskazanie rodzajów produktów faktoringowych i ich funkcji. Stanowi przegląd zjawisk zachodzących na rynku faktoringowym oraz dokonuje ich charakterystyki. Lektura 5. tomu Almanachu PZF „Faktoring 2015” ułatwi zrozumienie złożonego stosunku faktoringowego i specyfiki rynku faktoringowego. Przede wszystkim dostarczy wiedzy na temat korzyści oraz ewentualnych trudności w wykorzystaniu i dostarczaniu usługi faktoringowej w realiach polskich. Uwagę zwraca ogromny potencjał korzyści biznesowych i finansowych dla użytkownika faktoringu, zarówno w czasach *prosperity*, jak również osłabienia i recesji gospodarczej.

Tom zawiera wybrane fragmenty prac przygotowanych pod kierunkiem opiekunów naukowych w różnych ośrodkach 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 faktoringiem, prowadzonych w instytucjach akademickich w Polsce, oraz popularyzacja wiedzy o faktoringu w środowiskach akademickich i biznesowych. W tym miejscu warto dodać, że w ostatniej edycji Konkursu nagrodzono prace magisterskie: Tomasza Barona i Piotra Koczara, oraz pracę dyplomową Aleksandry Rydzewskiej.

Ze względu na ograniczenia wydawnicze spośród otrzymanych prac dokonano wyboru tych fragmentów, które stanowią albo wkład autora

w poznanie polskiej rzeczywistości faktoringowej, albo tworzą (w miarę możliwości) spójną i logiczną całość tomu. Nie znaczy to jednak, że poszczególne prace nie zawierają innych ciekawych, choć może już łatwiej dostępnych treści na temat faktoringu i rynku faktoringowego w Polsce (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 dominuje problematyka złożonej natury prawnej stosunku faktoringowego oraz jej implikacji dla istniejącej regulacji prawnej w Polsce i praktycznego wykorzystania usługi faktoringowej. Na tej problematyce skoncentrowane są prace magisterskie: Tomasa Barona, przygotowana pod kierunkiem prof. Antoniego Witosza; Olgi Gams, napisana pod kierunkiem dr. Wojciecha Goca; Piotra Koczara, przygotowana pod kierunkiem dr. hab. Jacka Wiercińskiego, oraz praca dyplomowa Jagny Muchy, napisana pod kierunkiem dr. Katarzyny Kreczmańskiej-Gigol.

Tomasz Baron przedstawił problematykę złożonej natury prawnej stosunku faktoringu na podstawie przeglądu stanu i zmian w polskim prawodawstwie. Opisał, w jaki sposób brak ustawowej regulacji spowodował niejednolite postrzeganie tej instytucji, a także w konkluzji potwierdził, że w ujęciu doktrynalnym natura prawna stosunku faktoringowego wciąż jest nierozstrzygnięta.

Olga Gams wyróżniła i dokonała przeglądu podstawowych aspektów prawnych faktoringu oraz starała się podkreślić ich znaczenie dla praktycznego wykorzystania tego instrumentu finansowego w warunkach polskich. Prezentowane w „Almanachu” wybrane fragmenty z pracy magisterskiej dotyczą jednego z takich aspektów, tj. klauzul stosowanych w umowach faktoringowych.

Piotr Koczara omówił problematykę przelewu wierzytelności przyszłych na przykładzie cesji globalnej w umowie faktoringowej z uwzględnieniem polskiej regulacji prawnej. Autor ukazał, że wprowadzie w doktrynie i polskim orzecznictwie przelew wierzytelności nieistniejących w momencie dokonywania rozporządzenia nimi jest powszechnie akceptowany, to jednak można wskazać na istniejące znaczne różnice w zakresie możliwości przenoszenia poszczególnych kategorii wierzytelności oraz skutków takiego przelewu.

Przedmiotem pracy Jagny Muchy są cywilnoprawne, bilansowe oraz podatkowe aspekty faktoringu. Praca ma charakter przeglądowy i opiera się na analizie dostępnej literatury przedmiotu, źródeł prawa, interpretacjach właściwych organów i sądów oraz poszczególnych głosów doktryny.

Oprócz prawnych aspektów stosunku faktoringowego, nie mniej istotne są aspekty ekonomiczne, w szczególności związane z opłacalnością jego wykorzystywania. Kwestie opłacalności podjął Paweł Gamrot w pracy dyplomowej napisanej pod kierunkiem dr Katarzyny Kreczmańskiej-Gigol. Autor wyszedł z założenia, że przedsiębiorcy w Polsce nie wykorzystują potencjału faktoringu w gospodarce finansowej głównie ze względu na panujące przeświadczenie o nieopłacalności ekonomicznej usług faktoringowych. Autor postanowił się przyjrzeć podejściu przedsiębiorców do kalkulowania opłacalności faktoringu w swoim biznesie.

Podobnie jak w poprzednich latach, tak i tym razem przedmiotem zainteresowania okazują się stan i perspektywy rozwojowe polskiego rynku faktoringowego lub wybranych rodzajów faktoringu. W tej grupie zainteresowań mieszczą się prace dyplomowe: Aleksandry Rydzewskiej, napisanej pod kierunkiem doc. dr. Sławomira Wymysłowskiego, oraz Moniki Tomasiak, przygotowanej pod kierunkiem dr Katarzyny Kreczmańskiej-Gigol.

Aleksandra Rydzewska wskazała, że rozwój polskiego rynku faktoringu można oceniać przez pryzmat zaostrzonej polityki kredytowej, prowadzonej przez banki, zdecydowanej ograniczającej dostęp do krótkoterminowego finansowania bieżącej działalności gospodarczej. Wówczas na uwagę zasługuje usługa faktoringowa stanowiąca alternatywną dla kredytu możliwość uzyskania potrzebnych środków obrotowych.

Z kolei Monika Tomasiak dokonała analizy porównawczej stanu i znaczenia faktoringu w Polsce oraz we Francji. Francja jest interesującym przykładem państwa europejskiego, w którym faktoring jest bardzo cenny przez przedsiębiorców, i z tego względu mogłaby stanowić źródło inspiracji dla oferentów faktoringu w Polsce.

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

Charakter prawny umowy faktoringowej

Streszczenie

W pierwszych monografiach poświęconych tematyce faktoringu, autorstwa L. Steckiego i K. Kruczalaka z drugiej połowy lat dziewięćdziesiątych XX wieku, starano się w sposób kompleksowy przedstawić tę nową umowę nienazwaną, która nie była wówczas dobrze znana szerszym kręgom. Pomimo upływu prawie dwudziestu lat od wydania, prace te w dużej mierze zachowały aktualność, a nowsi autorzy w dalszym ciągu się na nie powołują.

Zmieniający się w ciągu lat stan prawny wpłynął jednak w znaczny sposób na kształt faktoringu w polskim porządku prawnym. Brak ustawowej regulacji spowodował niejednolite postrzeganie tej instytucji, a doktryna nie zdołała w bezsprzeczny sposób odpowiedzieć na pytanie dotyczące natury prawnej tego stosunku.

Niniejsza praca jest próbą dokonania syntezy dotychczasowego dorobku piśmiennictwa w kwestii najważniejszych zagadnień dotyczących teorii i praktyki stosowania faktoringu w Polsce. Oprócz przybliżenia samego pojęcia faktoringu oraz jego genezy, przedstawiono problem określenia charakterystyki prawnej tej umowy. Podstawową materię, taką jak: przedmiot, treść oraz strony umowy, poszerzono o niektóre szczególne problemy związane z jej stosowaniem, takie jak: dopuszczalność przenoszenia wierzycelności przyszłej, wpływ wszczęcia postępowania naprawczego i ogłoszenia upadłości na wykonywanie umowy faktoringu czy problemy związane z opodatkowaniem transakcji.

Poniżej publikujemy następujące fragmenty pracy: rozdział 2. oraz dwa podrozdziały rozdziału 3. – 3.4. oraz 3.5.

* Tomasz Baron – Uniwersytet Śląski w Katowicach, Wydział Prawa i Administracji.

2. Konstrukcja umowy faktoringowej

Można przyjąć, że faktoring jest nienazwaną, szczególną umową sprzedaży wierzytelności, a przeniesienie należności pieniężnej stanowi główny element wyróżniający ten stosunek prawny. Uwzględnia ona ogólne specyficzne cele i funkcje faktoringu oraz nie sprzeciwia się woli stron, które decydując się na zawarcie umowy faktoringowej, przewidują wystąpienie określonych skutków prawnych. Jak twierdzi zwolennik tej koncepcji – P. Katner – dużą zaletą zajętego stanowiska jest określenie tożsamości prawnej umowy faktoringowej, ułatwienie interpretacji przyjętych przez strony postanowień umownych, a także wskazanie przepisów mających zastosowanie do tej umowy¹. To właśnie ta koncepcja zdaje się najlepiej oddawać charakter prawny tej instytucji oraz eliminuje liczne problemy interpretacyjne, które występują na tle praktycznego stosowania faktoringu.

2.1. Strony umowy faktoringowej

Po rozważaniach dotyczących kwestii definicji i kwalifikacji prawnej umowy faktoringowej należy przedstawić charakterystykę podmiotów występujących w tym stosunku prawnym: przedsiębiorcy (faktoranta), faktora oraz dłużnika.

Określając pierwszy z wymienionych podmiotów – przedsiębiorcę – doktryna niemiecka używa terminu *Anschlusskunde*, a francuska – *adherent*. W polskiej literaturze przedmiotu, zwłaszcza starszej, zamiast terminu „przedsiębiorca” funkcjonuje termin „klient”. Z ekonomicznego punktu widzenia termin ten jest poprawny, ponieważ taką właśnie pozycję zajmuje względem instytucji faktoringowej, jednak – jak często zwracają uwagę polscy autorzy – zupełnie nie przystaje do polskiego słownictwa prawniczego². W polskiej literaturze przyjęło się mówić o „przedsiębiorcy” lub „podmiocie gospodarczym”. Nie są to również wystarczająco ściśle określenia, ponieważ – jak zostanie to przedstawione – każdy z wymienionych podmiotów musi posiadać ten status. Najbardziej precyzyjny,

¹ P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*, Warszawa 2011, s. 108.

² L. Stecki, *Umowa faktoringu*, Toruń 1996, s. 26; P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*, Warszawa 2011, s. 117; K. Kruczałak, *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Warszawa 1997, s. 22.

a jednocześnie zwięzły jest termin „faktorant”. Wskazuje on również na konkretny stosunek obligacyjny, wykluczając problem pomieszania pojęć. W celu uniknięcia powtórzeń będzie on jednak używany wymiennie z terminem „przedsiębiorca”.

Akceptując definicję faktoringu P. Katnera, zaprezentowaną w rozdziale 1., należy przyjąć, że faktorant przenosi na faktora wierzytelności, wynikające z umów sprzedaży lub dostawy dóbr, lub świadczenia usług z odroczonym terminem płatności zawartych w zakresie działalności własnego przedsiębiorstwa. Trzeba zatem konsekwentnie scharakteryzować faktoranta jako przedsiębiorcę prowadzącego działalność gospodarczą w rozumieniu ustawy z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej.

Drugi podmiot występujący w tym stosunku to faktor (w literaturze występuje zamiennie z wyrażeniem „factor”³). Określenie to pochodzi od łacińskiego czasownika *facere* (‘czynić’, ‘czynić za kogoś’). Jest podmiotem, który w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej kupuje od faktoranta, w sposób zorganizowany i ciągły, wierzytelności wynikające ze sprzedaży lub dostawy towarów, lub świadczenia usług oraz wykonuje określone w umowie czynności usługowe, zatem zgodnie z art. 2 i 4 ust. 1 USDG jest przedsiębiorcą prowadzącym działalność zarobkową we własnym imieniu⁴.

L. Stecki dzieli faktorów na trzy klasy:

- a) banki i ich wyodrębnione jednostki,
- b) wyspecjalizowane spółki faktoringowe,
- c) osoby fizyczne prowadzące działalność faktoringową⁵.

Podział ten zaakceptowano w doktrynie, a przede wszystkim odpowiada on praktyce obrotu. Szczegółową analizę rynku przedstawiono w ostatnim rozdziale, w tym miejscu warto jednak podkreślić, że w Polsce i na świecie największy udział w dokonywanych transakcjach mają banki. Jest to jak najbardziej uzasadnione z wielu względów. Przede wszystkim posiadają one odpowiedni kapitał, a także właściwe narzędzia do prowadzenia działalności faktoringowej. Jak podkreśla K. Kruczalak, to właśnie banki jako pierwsze rozwinęły omawianą działalność na szeroką skalę.

³ Tak np. K. Kruczalak, *Factoring...*, s. 23 i L. Stecki, *Umowa...*, s. 27.

⁴ P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności...*, s. 111.

⁵ L. Stecki, *Umowa...*, s. 27.

Z czasem wytworzyły w ramach swych struktur organizacyjnych jednostki wewnętrznie wyodrębnione (departamenty, wydziały), których zadaniem było wyłącznie prowadzenie działalności faktoringowej⁶.

Funkcja finansowa oraz *del credere* faktoringu zbliża działalność faktorów do działalności wykonywanej przez banki oraz instytucje ubezpieczeniowe. Może to rodzić wątpliwości co do objęcia ich przepisami regulującymi wymienione działalności. Jak pisze K. Kruczalak, „w obcych systemach prawnych brak pod tym względem rozwiązań jednolitych. W systemach prawa niemieckiego i włoskiego factoring nie jest zaliczany do czynności bankowych i banki nie są tam wyłącznie faktorami. Inaczej jest we Francji, w Hiszpanii, Belgii czy Portugalii, gdzie istotnie prawo zastrzega usługi factoringowe wyłącznie dla banków i instytucji kredytowych, pozostających pod kontrolą bankową”⁷. W niektórych stanach Ameryki Północnej factoring uznano początkowo za usługę ubezpieczeniową oraz objęto obowiązkiem uzyskania stosownego zezwolenia na prowadzenie działalności. Obecnie factoring w USA nie jest kwalifikowany ani jako działalność ubezpieczeniowa, ani bankowa⁸.

Na podstawie wcześniejszych rozważań dotyczących zagadnień definicyjnych oraz kwalifikacji prawnej można stanowczo odrzucić pomysł łączenia faktoringu z działalnością ubezpieczeniową. Na gruncie ustawy z dnia 27 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe (dalej: pr. bank.) należy zauważyć, że ustawodawca podzielił czynności bankowe na dwie grupy: czynności bankowe *sensu stricto* (art. 5 ust. 1 w zw. z art. 5 ust. 4 pr. bank.), które mogą być wykonywane wyłącznie przez banki, oraz czynności bankowe *sensu largo*, które mogą być wykonywane także przez inne podmioty, jednak uzyskują status czynności bankowych *sensu stricto*, jeżeli będą wykonywane przez banki. Nabywanie i zbywanie wierzytelności pieniężnych zostało zaklasyfikowane do drugiej grupy (art. 5 ust. 2 pkt 5 pr. bank.). Działalność faktoringowa jest zatem czynnością bankową *sensu largo* i nie musi być wykonywana przez banki. Potwierdza to definicja instytucji finansowej z art. 4 ust. 1 pkt 7 pr. bank., zgodnie z którą jest to podmiot niebędący bankiem ani instytucją kredytową, a jego podstawowa działalność, będąca źródłem większości przychodów, polega na wyko-

⁶ K. Kruczalak, *Factoring...*, s. 24.

⁷ Tamże, s. 26.

⁸ P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności...*, s. 112.

nywaniu działalności gospodarczej w zakresie m.in. świadczenia usług nabywania wierzytelności.

Należy również podkreślić, że faktor zobowiązany jest do dokonywania określonych czynności administracyjnych na rzecz faktora. Może się tu pojawić wątpliwość, czy banki mogą świadczyć usługi dodatkowe w ramach umowy faktoringowej. Art. 6 pr. bank. stanowi, że poza wykonywaniem czynności bankowych, banki mogą świadczyć inne usługi finansowe, usługi konsultacyjno-doradcze w sprawach finansowych oraz wykonywać inne czynności, jeżeli przepisy odrębnych ustaw uprawniają je do tego. P. Katner zauważa: „ponadto – jak już kilkakrotnie wskazano – większość czynności usługowych, wykonywanych przez faktorów, jest normalnym następstwem faktu zakupu przez nich wierzytelności i jest realizowana w ich interesie. Konsekwentnie należy zatem stwierdzić, iż prawo bankowe nie stoi na przeszkodzie w realizowaniu przez banki czynności usługowych w zakresie funkcji administracyjnej faktoringu, a przez to także i proponowaniu zawarcia umowy”⁹.

Jak zaznaczono na wstępie, działalność faktoringową mogą wykonywać również wyspecjalizowane spółki i osoby fizyczne. Forma organizacyjno-prawna spółek pozostaje bez znaczenia, jednak – co wskazuje praktyka zarówno w Polsce, jak i na świecie – dominują spółki kapitałowe.

Stronami umowy faktoringowej są faktor i faktorant, jednak w stosunku prawnym występuje również trzeci podmiot – dłużnik, zobowiązany do świadczenia na rzecz faktora w ramach stosunku obligacyjnego, jaki łączył go na początku z wierzycielem (faktorantem, przedsiębiorcą), a po zawarciu umowy faktoringowej – z faktorem¹⁰.

K. Kruczalak opowiedział się przeciwko używaniu terminu dłużnik w stosunku do tego podmiotu. Jak twierdzi: „Termin «dłużnik» jest na tyle ogólny, że może (i powinien) być używany do określenia każdego podmiotu, który w danym stosunku prawnym (a więc np. także w stosunku faktor–sprzedawca, dostawca lub usługodawca) jest zobowiązany i ma spełnić określone świadczenia. W stosunku factoringowym oraz w stosunku między sprzedawcą (dostawcą) lub usługodawcą a nabywcami towarów lub usług każda ze stron może być wierzycielem i dłużnikiem, chodzi bo-

⁹ P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności...*, s.115.

¹⁰ L. Stecki, *Umowa...*, s. 28.

wiem o zobowiązania wzajemne (art. 487 § 2 k.c.)”¹¹. Autor proponuje wprowadzenie w zamian terminu „nabywca towarów lub usług (usługobiorca)”. Z prezentowaną opinią nie zgadza się P. Katner. Twierdzi, że po pierwsze, pojęcie „dłużnik” zostało już powszechnie przyjęte i zaakceptowane w polskim piśmiennictwie zarówno przez przedstawicieli nauki, jak i praktyki. Po drugie, zwraca uwagę, że tym pojęciem posługuje się sam ustawodawca przy normowaniu poszczególnych sposobów przenoszenia wierzytelności. Również argument natury prawnoporównawczej przemawia za użyciem terminu „dłużnik”, ponieważ w obcym piśmiennictwie powszechne jest stosowanie takich terminów, jak: niem. *Schuldner*, franc. *Débiteur* czy ang. *debtor* lub *account debtor*, które w tłumaczeniu oznaczają słowo „dłużnik”¹². Po wtóre, przesadna staranność terminologiczna stoi w sprzeczności z praktyczną stroną operowania językiem prawnym.

Z uwagi na wyżej przytoczone argumenty należy pozostać przy użyciu pojęcia „dłużnik” dla określenia podmiotu, który zawiera z faktorańtem umowy o sprzedaży, dostawie lub o świadczeniu usług z odroczonym terminem płatności, w wyniku czego pozostaje dłużny pewną sumę pieniędzy¹³. Z powyższej definicji jasno wynika, że również dłużnik będzie przedsiębiorcą prowadzącym działalność gospodarczą w rozumieniu USDG. Nie może być jednak konsumentem w rozumieniu art. 22¹ k.c. Pośrednio wynika to z przyjętej definicji faktoringu, jednak należy podkreślić, że ograniczenie kręgu podmiotów, które mogą zajmować pozycję dłużnika w stosunku zobowiązaniowym powstałym przez zawarcie umowy faktoringu, opiera się bardziej na kryterium ekonomicznym i praktycznym niż prawnym (za wyjątkiem Konwencji UNIDROIT, która wyraźnie wyłącza wierzytelności konsumenckie jako przedmiot umowy faktoringowej). Owe kryteria zostaną bliżej przedstawione w następnym podrozdziale.

2.2. Przedmiot umowy faktoringowej

Po scharakteryzowaniu podmiotów umowy faktoringowej zostanie wskazany jej przedmiot. Chcąc się właściwie odnieść do powyższej kwestii, na-

¹¹ K. Kruczałak, *Factoring...*, s. 28.

¹² P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności...*, s. 120.

¹³ Tamże, s. 120.

leży zdefiniować pojęcie przedmiotu stosunku cywilnoprawnego. Pogląd wyrażony przez A. Kleina, iż nie da się jednoznacznie wyodrębnić przedmiotu stosunku zobowiązaniowego, nie spotkał się z akceptacją¹⁴. Wyraźnie dominuje stanowisko, zgodnie z którym wyróżnienie tego pojęcia jest nie tylko możliwe, ale i wskazane¹⁵. Jak stwierdza W. Czachórski, przedmiotem stosunku cywilnoprawnego jest świadczenie, przez które „[...] należy rozumieć zachowanie się dłużnika zgodne z treścią zobowiązania i polegające na zadośćuczynieniu godnego ochrony interesu wierzyciela”¹⁶. Zachowanie to może się wyrażać poprzez działanie lub zaniechanie. Jak pisze dalej, „[...] ścisłe oznaczenie świadczenia, a przynajmniej sposobu, który pozwoli je oznaczyć w przyszłości, najpóźniej w chwili wykonania zobowiązania, jest [...] konieczne do tego, by zobowiązanie w ogóle powstało”¹⁷.

Jak zaznaczono w rozdziale 1., umowa faktoringowa przeszła swoistą ewolucję. L. Stecki pisze: „W miejsce pierwotnych działań, polegających głównie na pośrednictwie w zbywaniu obcych towarów [...] weszło nabywanie wierzytelności od przedsiębiorstw wytwórczych, handlowych i usługowych w następstwie zawierania przez nie ze swymi klientami (dłużnikami) umów sprzedaży i dostawy oraz umów o wykonanie określonych usług. Obok tej podstawowej czynności przedmiotem factoringu strony czynią często szereg usług, jakie factor wykonuje na rzecz przedsiębiorcy. Nazywane są one w praktyce czynnościami dodatkowymi”¹⁸. Jak wynika z definicji umowy, przedmiotem factoringu są zasadniczo dwa zachowania: przeniesienie wierzytelności przez faktoranta na faktora oraz wykonanie przez faktora czynności usługowych.

Wykonanie pierwszej czynności następuje w zdecydowanej większości przy wykorzystaniu konstrukcji cesji wierzytelności. Jak słusznie zwraca uwagę P. Katner, „przedmiotem umowy factoringu nie będzie przenoszona wierzytelność jako obiekt niematerialny, którego dotyczy świadczenie. Stanowi ona jednakże przedmiot obu wskazanych wyżej powinych zachowań konstytuujących przedmiot umowy o faktoringu”¹⁹.

¹⁴ A. Klein, *Elementy zobowiązaniowego stosunku prawnego*, wyd. 3, Wrocław 2005, s. 55–68.

¹⁵ W. Czachórski, *Zobowiązania. Zarys wykładu*, Warszawa 1983, s. 33, 54.

¹⁶ Tamże, s. 55.

¹⁷ Tamże, s. 34.

¹⁸ L. Stecki, *Umowa...*, s. 29.

¹⁹ P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności...*, s. 128.

P. Katner nie zgadza się z użyciem przez L. Steckiego terminu „nabycie” wierzytelności, jako mające zastosowanie jedynie do faktora, który istotnie „nabywa” wierzytelność od przedsiębiorcy. Jak wcześniej ustalono, faktoring stanowi szczególny rodzaj sprzedaży, a zgodnie z brzmieniem art. 535 k.c. przedmiotem umowy sprzedaży jest przeniesienie własności rzeczy. W odniesieniu do faktoringu nie można mówić oczywiście o sprzedaży rzeczy, jednak art. 555 k.c. stanowi, że przepisy o sprzedaży rzeczy stosuje się odpowiednio do sprzedaży praw, zatem bardziej właściwe wydaje się przyjęcie, że w odniesieniu do transferu wierzytelności przedmiotem umowy faktoringowej będzie jej przeniesienie, a nie nabycie²⁰.

Autor poddaje również krytyce stanowisko, zgodnie z którym przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringowej odbywa się poprzez przelew. Jak wykazano, przedmiotem faktoringu jest przeniesienie wierzytelności, a nie określony sposób dokonania przeniesienia. „Wprawdzie na gruncie prawa polskiego przelew jest podstawowym sposobem ich pochodnego nabycia w drodze umowy, nie jest jednak jedynym, zaś w odniesieniu do niektórych należności pieniężnych w ogóle nie jest dopuszczalny (art. 517 § 1 k.c.)”²¹ – pisze P. Katner.

Należy również zaznaczyć, że w faktoringu przenoszone są wierzytelności wynikające z umowy o sprzedaży, dostawie i z umów o świadczeniu usług ze stosunkowo krótkimi terminami ich zaspokojenia (od 14 do 210 dni)²². Na faktora zostaje przelana cała wierzytelność główna (o zapłatę ceny lub wynagrodzenia), łącznie ze związanymi z nią prawami, jak np. roszczenie o zapłatę zaległych odsetek, ustanowione zabezpieczenia, kary umowne itp.

Druga czynność wypełniająca zakres pojęcia przedmiotu stosunku faktoringu to wykonanie różnego rodzaju usług. K. Kruczałak dzieli je na:

- 1) czynności dodatkowe w odniesieniu do przedsiębiorstwa sprzedawcy (dostawcy) lub usługodawcy:
 - a) prowadzenie ksiąg handlowych i finansowych,
 - b) gromadzenie danych statystycznych,
 - c) zbieranie informacji oraz danych gospodarczych,
 - d) składowanie towarów,

²⁰ Tamże, s. 129.

²¹ Tamże.

²² K. Kruczałak, *Factoring...*, s. 30; L. Stecki, *Umowa...*, s. 31.

- e) oclenie towarów eksportowych sprowadzanych z zagranicy,
 - f) świadczenie usług marketingowych,
 - g) organizowanie agencji krajowych i zagranicznych przedsiębiorstwa,
 - h) konsulting w sferze zaopatrzenia, produkcji, zbytu, inwestycji, reklamy, marketingu,
 - i) doradztwo prawne i ekonomiczne;
- 2) czynności dodatkowe w odniesieniu do nabywców towarów i usług (dłużników):
- a) ściąganie (inkaso) należności objętych umową faktoringową,
 - b) kierowanie upomnień i wezwań do zapłaty w razie zwłoki (opóźnienia w zapłacie),
 - c) okresowe sprawdzanie stanu wypłacalności,
 - d) dochodzenie roszczeń na drodze postępowania sądowego;
- 3) w odniesieniu do sprzedawcy i usługodawców oraz nabywców towarów:
- a) czynności mediacyjne²³.

Katalog czynności dodatkowych może być bardzo szeroki i z pewnością jest trudny do jednoznacznego określenia. L. Stecki twierdzi, że usługowy charakter faktoringu „obejmuje niejednokrotnie liczne komponenty nowoczesnego consultingu na płaszczyźnie zaopatrzenia, produkcji, zbytu, inwestycji, reklamy, szeroko pojętego marketingu oraz doradztwa prawnego i ekonomicznego. Szczególną rolę odgrywa tu doradztwo w dziedzinie podatkowej”²⁴. Należy pamiętać, że zobowiązanie do wykonania owych czynności wynika wyłącznie z istnienia należności pieniężnych będących przedmiotem cesji wierzytelności. W przypadku ich braku czynności te stałyby się bezprzedmiotowe.

Podsumowując, za przedmiot umowy faktoringowej należy uznać „[...] przeniesienie przez faktoranta określonej wierzytelności za wynagrodzeniem oraz wykonywanie przez faktora czynności faktycznych i prawnych związanych z obsługą przenoszonych wierzytelności. Same wierzytelności przenoszone z faktoranta na faktora stanowią natomiast przedmiot obydwu świadczeń prezentowanego stosunku obligacyjnego”²⁵.

²³ K. Kruczałak, *Factoring...*, s. 32.

²⁴ L. Stecki, *Umowa...*, s. 30.

²⁵ P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności...*, s. 130.

2.3. Treść umowy faktoringowej

Zgodnie z powszechnie przyjętym stanowiskiem doktryny treść umowy stanowią uprawnienia wierzyciela i odpowiadające im obowiązki dłużnika²⁶. W większości przypadków, a w szczególności w umowach wzajemnych, prawa i obowiązki przysługują obu stronom umowy²⁷.

Wielu autorów zwraca uwagę, że zawarcie umowy faktoringowej jest poprzedzone stosownymi czynnościami przygotowawczymi²⁸. Są to czynności faktyczne, mające na celu znalezienie odpowiedniego partnera do nawiązania umowy. Już na tym etapie dokonuje się wstępnego badania sytuacji prawnej i finansowej przyszłego kontrahenta. Następnie dochodzi do wstępnej fazy negocjacji, w której faktor ocenia zaoferowane wierzytelności. Zasadnicze znaczenie ma oszacowanie szans na wyegzekwowanie należności od dłużników. Zazwyczaj już wtedy zapada decyzja, czy umowa zostanie zawarta, a jeśli tak, to czy będzie to umowa dotycząca faktoringu właściwego, czy niewłaściwego. Może nastąpić również podział na wierzytelności „pewne” lub „zatwierdzone”, co do których faktor przejmie ryzyko niewypłacalności dłużnika, oraz wierzytelności „niepewne” bądź „niezatwierdzone”. Jeżeli faktor zdecyduje się na „nabycie” takich wierzytelności, praktyka działania faktorów jest różna. Pierwszą możliwością stanowi nabycie tych wierzytelności bez ryzyka *del credere* (zastosowanie faktoringu niewłaściwego), drugą – zawarcie umowy pożyczki lub kredytu z danym przedsiębiorcą. Trzecią możliwością jest zawarcie umowy faktoringu niewłaściwego oraz wypłata przedsiębiorcy „zaliczki” na pokrycie pełnej (po uwzględnieniu prowizji faktora) wierzytelności²⁹. Jednym z ważniejszych postanowień w umowie faktoringowej jest jasne określenie, czy faktor przejmuje ryzyko niewypłacalności dłużnika. W przypadku braku takiego postanowienia, ryzyko ponosi faktorant.

Właściwa umowa faktoringowa składa się z dwóch części. Część podstawową, zawierającą standardowe postanowienia, oraz część szczegółową. Pierwsza część z reguły nie podlega negocjacji, natomiast druga najczęściej podlega modyfikacjom w zależności od woli stron.

²⁶ W. Czachórski, A. Brzozowski, M. Safjan, E. Skowrońska-Bocian, *Zobowiązania. Zarys wykładu*, wyd. 9, Warszawa 2004, s. 49.

²⁷ Tamże, s. 55.

²⁸ Tak m.in. L. Stecki, *Umowa...*, s. 67; K. Kruczalak, *Factoring...*, s. 51.

²⁹ L. Stecki, *Umowa...*, s. 68.

Podstawowa część umowy powinna jasno i wyczerpująco opisać wierzytelności będące przedmiotem przelewu oraz wskazać zabezpieczenia, jeżeli zostały ustanowione. Według L. Steckiego w treści umowy należy również zawrzeć wykaz umów zawartych między faktorem a jego kontrahentami, z których wynikają przelewane wierzytelności. Wykaz ten powinien obejmować „[...] co najmniej dokładne oznaczenie stron tamtych umów, daty ich zawarcia, ich przedmioty oraz uzgodnione z dłużnikami terminy spełnienia na rzecz przedsiębiorcy świadczeń pieniężnych”³⁰. Jeżeli były zawierane dodatkowe umowy (aneksy), powinny być wyszczególnione tak jak w przypadku umów pierwotnych. Najczęściej przedmiotem przelewu są wierzytelności z różnymi terminami wymagalności. Można wtedy określić tzw. *average due date* – wspólny dla wszystkich wierzytelności objętych umową faktoringową termin płatności³¹. Jak wskazuje K. Kruczalak, uzgodnienie takie „[...] dotyczy tylko stron umowy faktoringowej, a nie dłużników z umowy sprzedaży (dostawy) lub umowy o określoną usługę. Wskutek umowy faktoringowej nie ulegają bowiem zmianie żadne uprawnienia i obowiązki”³². L. Stecki jest jednak zdania, że nie można oponować przeciwko oddziaływaniu takiego uzgodnienia „na zewnątrz”, a więc także w stosunku do tych spośród dłużników przedsiębiorcy, których sytuacja prawna ulegałaby pewnej poprawie dzięki temu, że mogliby spełnić ciężące na nich świadczenia w terminie późniejszym³³. Zaakceptowanie takiego poglądu prowadziłoby jednak do szeregu złożonych problemów prawnych, a praktyka obrotu nie wykazuje, aby uzgadnianie *average due date* zostało szeroko stosowane w umowach faktoringowych.

W podstawowej części umowy należy wskazać należną kwotę z tytułu przelania wierzytelności, pomniejszoną o prowizję faktora. Istnieje możliwość określenia poszczególnych kwot z osobna lub sumy kwot za całość przelewanych wierzytelności. W wypadku uzgodnienia, że faktor będzie wypłacał na rzecz przedsiębiorcy „zaliczki” na poczet zapłaty za wierzytelności, należy określić ich wysokość oraz termin uiszczenia całości kwoty.

Kolejnym istotnym elementem jest prowizja faktoringowa. Może być określona procentowo w stosunku do wartości transakcji. Prowizja (wynagrodzenie faktora) najczęściej jest przedmiotem negocjacji między strona-

³⁰ Tamże, s. 69.

³¹ K. Kruczalak, *Factoring...*, s. 52.

³² Tamże, s. 52.

³³ L. Stecki, *Umowa...*, s. 69.

mi umowy. Jak pisze L. Stecki, „w zwykłym porządku rzeczy przy określaniu wynagrodzenia decyduje w pierwszym rzędzie wielkość wierzytelności uczynionej przedmiotem umowy factoringu, solidność dłużnika i jego stan prawno-majątkowy, terminy i sposoby spełnienia świadczeń przez dłużników, istnienie stosownych zabezpieczeń przejmowanych przez faktora wierzytelności, a nawet charakter (i postać) towarów (usług) objętych umowami sprzedaży (dostawy, o usługi), jakie doszły do skutku między przedsiębiorcą a jego dłużnikami”³⁴. Oprócz zwykłej prowizji, w umowach strony często ustalają prowizję „dodatkową” oraz prowizję „podwyższoną”. Pierwsza jest wynagrodzeniem za dodatkowe usługi świadczone przez faktora, a jej wysokość zależy od ich rodzaju i zakresu. Druga związana jest z wzięciem przez faktora ryzyka niewypłacalności dłużnika, wiąże się więc tylko z faktoringiem pełnym (właściwym).

Umowa faktoringowa powinna zawierać również stosowne postanowienia dotyczące odsetek. Chodzi tu zarówno o odsetki za korzystanie z cudzego kapitału (w przypadku udzielenia przez faktora pożyczki lub kredytu), jak i odsetki za opóźnienie w spełnieniu świadczenia pieniężnego (np. gdy faktor zwleka z wypłatą umówionej kwoty tytułem zaliczki na poczet przelewanej wierzytelności). Postanowienia umowy mogą również nakładać na strony obowiązek zapłaty odsetek w przypadku odstąpienia od umowy oraz w razie zwrotnego przeniesienia wierzytelności do majątku faktoranta w przypadku faktoringu niewłaściwego.

W odróżnieniu od przedstawionych wyżej standardowych postanowień szczegółowe określenie praw i obowiązków stron umowy faktoringowej najczęściej są przedmiotem negocjacji. K. Kruczalak dokonuje następującego podziału szczegółowych postanowień umowy:

- 1) W zakresie uprawnień faktora:
 - a) prawo kontrolowania zawierania umów sprzedaży, dostawy lub umów na określone usługi, zawieranych przez cedenta, wynikających z nich wierzytelności,
 - b) prawo do uzgadniania ww. umów,
 - c) prawo do kontrolowania wykonywania tych umów, w tym także rozkładania świadczenia na raty lub udzielania moratorium, dopuszczalności wzajemnych (między zbywcą towarów lub usług a ich nabywcami) potrąceń,

³⁴ Tamże, s. 71.

- d) prawo do sprawdzenia prawdziwości dokumentów dotyczących zawieranych umów,
- e) prawo do żądania wstrzymania dalszej sprzedaży lub dostawy towarów, lub świadczenia usług, jeśli dłużnik nie wywiąże się z zapłaty za towary mu dostarczone i usługi już wykonane;
- 2) w zakresie obowiązków sprzedawcy (dostawcy) lub usługodawcy:
 - a) zawiadamianie dłużników o zawartej umowie faktoringowej i wiążących się z tym dla nich skutkach prawnych,
 - b) przedstawianie faktorowi danych szczegółowych co do zawieranych umów i ich przedmiotu,
 - c) przestrzeganie określonych przepisów dewizowych i celnych,
 - d) informowanie faktora o sposobie wykonywania umów przez dłużnika (np. odnośnie do opóźnień, niewypłacalności itp.),
 - e) spełnienie regularne nałożonych na niego obowiązków z tytułu zawartej umowy,
 - f) dostarczanie faktorowi dokumentacji umożliwiającej ściągalność wierzytelności na drodze sądowej itp.³⁵

Powyższe wyliczenie ma oczywiście charakter przykładowy, a zakres uzgodnionych postanowień jest uzależniony tylko od woli stron. Postanowienia te muszą być w umowie precyzyjnie opisane wraz ze wskazaniem sposobu i terminu ich wykonania.

Do umów faktoringowych nierzadko włączane są różnorakie klauzule, z których najczęściej spotykane to: klauzule wyłączności, eksportowe oraz *del credere*. Klauzula wyłączności może być stosowana w dwojaki sposób. W pierwszym przypadku prowadzi do wyłączenia możliwości zawierania umów przelewu wierzytelności pochodzących z umów sprzedaży, dostawy lub świadczenia usług z innym faktorem. Ograniczenie to odnosi się tylko do umów zawieranych ze ściśle określonym kontrahentem (kontrahentami) przedsiębiorcy. W drugim przypadku ograniczenie odnosi się do wierzytelności faktora z tytułu wymienionych umów, jakie przysługują mu względem wszystkich jego dłużników. Skutki prawne takiej klauzuli rozciągają się także na umowy zawierane przez filie, oddziały czy agencje przedsiębiorcy, chyba że strony postanowiły inaczej. L. Stecki w kontekście klauzuli wyłączności pisze o „zasadzie wyłączności”, która ma przeciwdziałać „wyręczaniu się” faktorem przez przedsiębiorców przy egzekwo-

³⁵ K. Kruczałak, *Factoring...*, s. 56.

waniu tylko tych wierzytelności, co do których zachodzi obawa trudności w uzyskaniu należności³⁶. Umowy zawierają często postanowienia, które uprawniają faktora do wypowiedzenia umowy w razie nieprzebrzegania klauzuli przez przedsiębiorcę, również ze skutkiem natychmiastowym, a w skrajnych przypadkach – do odstąpienia od umowy.

Klauzula eksportowa skutkuje ograniczeniem eksportu towarów i usług przez przedsiębiorcę do określonych w umowie krajów. Zastrzeżenie takie może również określać, jakie towary lub usługi mogą być eksportowane do innych krajów. Klauzula ta ma za zadanie ułatwić faktorowi dochodzenie należności pochodzących z umów zawieranych przez faktora z partnerami w handlu zagranicznym.

Skutki zawarcia w umowie klauzuli *del credere* zostały już opisane. Tytułem przypomnienia można przytoczyć opis L. Steckiego: „Mocą tej klauzuli factor godzi się na ponoszenie względem przedsiębiorcy odpowiedzialności za to, że dłużnik spełni ciążące na nim świadczenie. Jeżeli zaś dłużnik nie uczyniłby tego (np. z powodu niewypłacalności), to factor jest zobowiązany do spełnienia tego świadczenia własnym kosztem. W sferze faktoringu będzie chodziło o zapłacenie przedsiębiorcy pełnej kwoty wierzytelności przelanej na factora pomniejszonej o prowizję należną factorowi. Jeżeli wypłacił on już zaliczkę, to odpowiedzialność ta obejmuje resztę należności przedsiębiorcy³⁷. W przypadku zawarcia umowy o faktoringu niewłaściwym (niepełnym) umieszczanie takiej klauzuli w treści umowy jest zbędne. Strony mogą naturalnie wykorzystać także inne szczegółowe klauzule wedle swojej woli.

2.4. Forma umowy faktoringowej

W zakresie formy czynności prawnej nie zastrzeżono żadnych szczególnych rygorów dla umowy faktoringowej. Oznacza to, że jej zawarcie może się odbyć w dowolnej formie. Praktyka obrotu wykazuje jednak, że najczęściej wykorzystywana jest zwykła forma pisemna, bez względu na wartość przelanej wierzytelności i zleconych usług³⁸. Jest to zrozumiałe

³⁶ L. Stecki, *Umowa...*, s. 76.

³⁷ Tamże, s. 77.

³⁸ K. Kruczałak, *Factoring...*, s. 54.

przede wszystkim ze względu na złożoną naturę tej umowy oraz często wysoki stopień szczegółowości postanowień. Ponadto Konwencja ottawska z 1988 roku o faktoringu międzynarodowym przewiduje formę pisemną dla umów zawieranych w ramach obrotu międzynarodowego.

Podkreśla się również, że wykorzystanie formy pisemnej ma związek z zastosowaniem przepisów kodeksowych o cesji wierzytelności. Art. 511 k.c. stanowi, że jeżeli wierzytelność jest stwierdzona pismem, przelew tej wierzytelności również powinien być stwierdzony pismem. Należy jednak zauważyć, że zwrot „stwierdzenie pismem” nie jest równoznaczny z koniecznością zastosowania formy pisemnej z art. 73 i n. k.c. Przepis art. 511, a także 514 k.c. nie stanowią rygoru zachowania formy pisemnej dla złożenia oświadczenia woli, ale wymagają udokumentowania czynności następczej o prawnym lub faktycznym charakterze³⁹. W.J. Kocot pisze, że „nie każdy dokument (pismo) wymaga podpisu i nie każdy podpisany dokument jest równoznaczny z formą pisemną. Z pewnością chodzi tu o każdy dokument pisemny, dostatecznie identyfikujący pod względem podmiotowym i przedmiotowym wierzytelność objętą cesją, a także stwierdzający jej istnienie”⁴⁰.

Ponadto w obliczu uchylenia art. 75 k.c., zakładającego, że czynność prawna obejmująca rozporządzenie prawem, którego wartość przenosi dwa tysiące złotych, jak również czynność prawna, z której wynika zobowiązanie do świadczenia wartości przenoszącej dwa tysiące złotych, powinna być stwierdzona pismem, oraz dodania art. 74 § 3 k.c., zgodnie z którym przepisów o formie pisemnej przewidzianej dla celów dowodowych nie stosuje się do czynności prawnych w stosunkach między przedsiębiorcami, forma pisemna *ad probationem* w obrocie profesjonalnym znacznie straciła na znaczeniu i nie powinna być koniecznie łączona z cesją wierzytelności w ramach umowy faktoringowej.

Zgodnie z art. 76 k.c., jeżeli strony zastrzegły w umowie, że określona czynność prawna między nimi powinna być dokonana w szczególnej formie, czynność ta dochodzi do skutku tylko przy zachowaniu zastrzeżonej formy. Przepis ten daje stronom umowy faktoringowej uprawnienie do uzależnienia ważności umowy od zachowania formy szczególnej na mocy

³⁹ W.J. Kocot, [w:] W.J. Katner (red.), *System prawa prywatnego. Tom 7. Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, Warszawa 2010, s. 273.

⁴⁰ Tamże.

stosownego postanowienia. Strony mogą więc zastrzec zwykłą formę pisemną (art. 76 k.c.) lub formę szczególną (z poświadczonym podpisem bądź datą pewną). Ważność umowy może być również uzależniona od jej zawarcia w formie aktu notarialnego.

W razie zawarcia umowy faktoringowej ustnie lub *per facta concludentia* każda ze stron może żądać wydania podpisanego, pisemnego dokumentu, który potwierdza zawarcie i treść umowy. W doktrynie podkreśla się, że termin „podpisany dokument” należy interpretować szeroko i uznawać również wiadomość przesłaną pocztą elektroniczną lub faksem⁴¹.

Zgodnie z art. 76 zd. 2 k.c., gdy strony zastrzegły dokonanie czynności w formie pisemnej, ale nie określiły skutków niezachowania tej formy, w razie wątpliwości przyjmuje się, że była ona zastrzeżona wyłącznie dla celów dowodowych. Takie zastrzeżenie może dotyczyć każdej zmiany lub uzupełnienia umowy na mocy art. 77 § 1 k.c. W piśmiennictwie słusznie zaznacza się, że przepis art. 77 § 2 k.c., z uwagi na dwustronnie profesjonalny charakter nie znajduje zastosowania w umowie faktoringowej, ponieważ zniesiono rygor *ad probationem* w stosunku do czynności prawnych między przedsiębiorcami (art. 74 § 3 k.c.)⁴².

2.5. Rodzaje faktoringu

Praktyka obrotu gospodarczego wykształciła wiele rodzajów faktoringu. Są one wykorzystywane w zależności od funkcji, które dany rodzaj faktoringu ma spełniać.

Faktoring właściwy (pełny, bez regresu) charakteryzuje się tym, że z momentem przeniesienia wierzytelności, ryzyko niewypłacalności dłużnika przechodzi na faktora. Nie może on żądać spełnienia świadczenia przez faktoranta. Z tego powodu faktoring właściwy wydaje się najbardziej korzystny w opinii przedsiębiorców. Faktor może dochodzić zaspokojenia swoich roszczeń jedynie od dłużnika faktoringowego⁴³.

⁴¹ Tamże.

⁴² Tamże, s. 274.

⁴³ I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Kozioł, *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki (cesja, faktoring, dyskonto, forfaiting, sprzedaż publiczna i niepubliczna)*, Warszawa 1998, s. 115–116.

Należy przy tym podkreślić, że funkcja przejmowania ryzyka niewypłacalności przez faktora (funkcja *del credere*) jest regułą w faktoringu. W przypadku, gdy strony nie zamieszczą odpowiedniego postanowienia w tej kwestii, uznaje się, że zawarły umowę o faktoringu właściwym⁴⁴.

W celu zabezpieczenia się przed ewentualną stratą faktor uzależnia zgodę na tego typu transakcję od spełnienia określonych przez siebie wymogów. Wymogiem takim może być ograniczenie transakcji tylko do faktorantów będących klientami faktora, terminowo wywiązujących się ze zobowiązań, udzielających wszelkich informacji o sobie oraz dłużniku faktoringowym, przedkładających stosowne dokumenty potwierdzające współpracę z dłużnikiem faktoringowym, czy też dysponujących sprawozdaniami finansowymi dłużników faktoringowych, na których podstawie możliwe będzie dokonanie analizy ich sytuacji finansowej. Faktor może ograniczyć również krąg dłużników faktoringowych, biorąc pod uwagę tylko tych, którzy są jego stałymi klientami o dobrej sytuacji finansowej, są stałymi kontrahentami faktoranta i znajdują się w dobrej kondycji finansowej, są podmiotami powszechnie znanymi lub wyrażają zgodę na zabezpieczenie nabywanej wierzytelności zgodnie z wymogami faktora⁴⁵.

Zawarcie umowy o faktoringu właściwym prowadzi do definitywnego przeniesienia wierzytelności z majątku przedsiębiorcy do majątku faktora. Z tego powodu wielu autorów trafnie porównuje umowę o faktoringu właściwym do umowy sprzedaży, o czym była mowa we wcześniejszych rozdziałach. Faktor ponosi czystą stratę w przypadku nieściągalności przeniesionej wierzytelności⁴⁶. Trzeba jednak zaznaczyć, że ryzyko *del credere* nie obejmuje reklamacji bądź zwrotu towaru ze strony dłużnika⁴⁷.

W faktoringu niewłaściwym (niepełnym, z regresem) faktor nie przejmuje na siebie ryzyka niewypłacalności dłużnika. We własnym imieniu, ale na rzecz i rachunek przedsiębiorcy ściąga należność. Wierzytelność przenoszona jest zwrotnie do majątku faktoranta w przypadku, gdy dłużnik nie ureguluje należności. Powoduje to wymóg bezpośredniego rozliczenia się przedsiębiorcy ze środków obrotowych uzyskanych wcześniej od faktora⁴⁸.

⁴⁴ K. Gigol, *Faktoring w teorii i praktyce, czyli o tym, jak szybko, tanio, bezpiecznie i zgodnie z prawem odzyskiwać wierzytelności*, Warszawa 1996, s. 32–22.

⁴⁵ I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Kozioł, *Skup i sprzedaż...*, s. 116.

⁴⁶ Tamże, s. 36–37.

⁴⁷ J. Grzywacz, *Faktoring*, Warszawa 2001, s. 47.

⁴⁸ W.J. Katner (red.), *System prawa prywatnego*, s. 262.

Przejęcie ryzyka *del credere* w umowie faktoringowej następuje przez: umieszczenie w treści umowy odpowiedniej klauzuli oraz uzgodnienie, czy zwrotne przeniesienie wierzytelności nastąpi w momencie niezapłacenia należności, czy w innym momencie, udzielenie przez faktoranta poręczenia za dłużnika faktoringowego, udzielenie przez faktoranta przyrzeczenia na mocy art. 391 k.c., iż dłużnik faktoringowy zapłaci faktorowi kwotę wynikającą z wystawionej faktury⁴⁹.

Jak wskazuje się w doktrynie, odpowiedzialność faktoranta za wypłacalność dłużnika ma charakter subsydiarny i gwarancyjny do wysokości kwoty, jaką przedsiębiorca otrzymał od faktora, oraz naliczonych odsetek. Nie obejmuje natomiast naprawienia szkody w pełnej wysokości. Wykazanie faktu niewypłacalności dłużnika jest konieczne, aby roszczenie regresowe stało się wymagalne. Można w tym celu wykorzystać postanowienie sądu o ogłoszeniu upadłości lub o odmowie ogłoszenia upadłości z uwagi na brak środków na jej przeprowadzenie lub zawiadomienie komornika o bezskuteczności albo o umorzeniu egzekucji⁵⁰.

W sytuacji, gdy w umowie o faktoringu niewłaściwym brakuje „[...] zastrzeżenia, że niespłacenie wierzytelności przez dłużnika powoduje jej powrót do faktoranta (cedenta), nie eliminuje uprawnienia faktora do dochodzenia przelanej wierzytelności od dłużnika. Uprawnienia tego nie podważa zamieszczenie w umowie klauzuli, która daje faktorowi możliwość zaspokojenia wierzytelności od faktoranta w razie niespłacenia przez dłużnika całości lub części wierzytelności (tzw. klauzula gwarancyjna lub regresowa)”⁵¹.

Swoistym połączeniem cech faktoringu właściwego i niewłaściwego jest faktoring mieszany, zwany również wielopodmiotowym. W tym modelu faktoringu faktor nabywa część wierzytelności z prawem regresu do przedsiębiorcy, a część bez prawa regresu. Kwotowo lub procentowo określa się, w jakiej części faktor ponosi ryzyko niewypłacalności dłużnika. W umowie faktoringu niewłaściwego muszą się znaleźć postanowienia dotyczące poręczenia faktoranta do wysokości części, którą faktor nabył z prawem regresu, lub faktorant musi złożyć przyrzeczenie na podstawie art. 391 k.c., że dłużnik ureguluje wierzytelność do wysokości nabytej przez faktora z regresem, lub należy umieścić klauzulę stanowiącą, że w przypadku

⁴⁹ I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Kozioł, *Skup i sprzedaż...*, s. 117–118.

⁵⁰ W.J. Katner (red.), *System prawa prywatnego*, s. 262.

⁵¹ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 18 grudnia 2003 roku, I CK 7/03, OSNC 2005/1/16.

niespłacenia przez dłużnika należności, określona część wierzytelności przechodzi z powrotem na faktoranta⁵².

Należy mieć na uwadze, że w przypadku faktoringu mieszanego odpowiednie zastosowanie znajdują przepisy kodeksu cywilnego dotyczące zobowiązań solidarnych z uwagi na to, że zarówno faktor, jak i przedsiębiorca mają określony udział w wierzytelności. Zgodnie z art. 367 k.c., w przypadku solidarności wierzycieli dłużnik może spełnić całe świadczenie do rąk jednego z nich, przez co dług wygasa względem wszystkich. Możliwe są dwa rozwiązania kwestii spełnienia świadczenia przez dłużnika. Pierwszym jest zapis wskazujący, że to faktor będzie wierzycielem, do którego rąk dłużnik spełnia świadczenie, z zastrzeżeniem, iż dokonane wpłaty zostaną przekazane faktorantowi dopiero po uprzednim, całkowitym zaspokojeniu przez dłużnika roszczeń faktora. Zgodnie z drugim rozwiązaniem, strony w umowie wskazują, że dłużnik spełnia świadczenie do rąk każdego z wierzycieli, stosownie do jego udziału w wierzytelności, z zastrzeżeniem faktora, jako wierzyciela zaspokajanego w pierwszej kolejności⁵³.

Zawiadomienie dłużnika jest kolejnym kryterium, wedle którego można dokonać podziału poszczególnych rodzajów faktoringu.

Istotą faktoringu otwartego, zwanego również faktoringiem notyfikowanym (*open factoring, disclosed factoring, offene Factoring*), jest powiadomienie dłużnika faktoringowego o fakcie zawarcia umowy faktoringowej. Notyfikacji może dokonać faktorant lub faktor, a nawet obie strony, wzywając jednocześnie dłużnika do spełnienia świadczenia nie na rzecz kontrahenta, lecz do rąk faktora⁵⁴. Trzeba zauważyć, że zgodnie z art. 512 k.c., dopóki zbywca nie zawiadomił dłużnika o przelewie, spełnienie świadczenia do rąk poprzedniego wierzyciela ma skutek względem nabywcy, chyba że w chwili spełnienia świadczenia dłużnik wiedział o przelewie.

Kodeks cywilny nie nakazuje powiadamiania dłużnika o zmianie wierzyciela, nie określa także formy takiego powiadomienia. Można zatem przyjąć dowolną formę – pisemną, a nawet ustną. W praktyce najczęściej do dłużnika wysyła się pismo za zwrotnym potwierdzeniem odbioru, w dwóch egzemplarzach, z prośbą o podpis dłużnika faktoringowego na jednym z egzemplarzy i o jego odesłanie. W wysyłanym piśmie często

⁵² J. Grzywacz, *Factoring*, Warszawa 2001, s. 49; I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Kozioł, *Skup i sprzedaż...*, s. 119.

⁵³ I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Kozioł, *Skup i sprzedaż...*, s. 119.

⁵⁴ L. Stecki, *Umowa...*, s. 59.

zamieszcza się dodatkowe zapytania, np. czy kopie umów handlowych i faktur złożonych przez faktoranta są zgodne z oryginałem, a umowa została podpisana przez osoby uprawnione⁵⁵?

W półotwartym modelu faktoringu faktor dokonuje zawiadomienia dopiero w momencie wezwania do zapłaty faktury wraz z podaniem numeru konta, na które powinna wpłynąć należna kwota. Taki model faktoringu wiąże się z ryzykiem faktora, ponieważ zgodnie z art. 457 k.c., w razie wątpliwości, termin spełnienia świadczenia oznaczony przez czynność prawną poczytuje się za zastrzeżony na korzyść dłużnika. Faktor może jednak w dalszym ciągu żądać zapłaty od faktoranta⁵⁶.

Charakterystycznym elementem faktoringu tajnego (faktoring nienotyfikowany – *confidential factoring, undisclosed factoring, stilles-verdeckets-factoring*) jest brak zawiadomienia dłużnika faktoringowego o umowie zawartej pomiędzy faktorem a faktorantem. Celem takiego modelu faktoringu jest ukrycie przed kontrahentami faktu zawarcia umowy faktoringowej, ponieważ często postrzega się ją jako oznakę niepewnej kondycji finansowej i słabej pozycji rynkowej przedsiębiorcy. W Polsce ten rodzaj faktoringu nie cieszy się popularnością, istnieją jednak rynki, na których transakcje dotyczące faktoringu tajnego są nierzadko wykorzystywane. Przykładowo można tu wymienić Wielką Brytanię oraz Cypr⁵⁷.

Konsekwencją braku powiadomienia o zawarciu umowy faktoringowej jest spełnienie świadczenia przez „do rąk faktoranta”. Ten z kolei jest zobowiązany przenieść pobraną sumę na rzecz faktora niezwłocznie lub w wyznaczonym terminie. W przypadku, gdy faktorant nie spełni swego zobowiązania, faktor nie będzie uprawniony do żądania od dłużnika faktoringowego zapłaty z uwagi na treść art. 512 k.c., zgodnie z którym dopóki zbywca nie zawiadomił dłużnika o przelewie, spełnienie świadczenia do rąk poprzedniego wierzyciela ma skutek względem nabywcy, chyba że w chwili spełnienia świadczenia dłużnik wiedział o przelewie⁵⁸. Faktor nie przejmuje w tym wypadku funkcji *del credere*⁵⁹.

⁵⁵ I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Koziół, *Skup i sprzedaż...*, s. 124–126.

⁵⁶ Tamże, s. 126; L. Stecki, *Umowa...*, s. 60.

⁵⁷ K. Kreczmańska-Gigoł, *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa 2006, s. 32; też, *Oplacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa 2007, s. 22.

⁵⁸ I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Koziół, *Skup i sprzedaż...*, s. 127.

⁵⁹ K. Kreczmańska-Gigoł, *Faktoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 32.

L. Stecki, podobnie jak większość doktryny, odnosi się krytycznie do wyodrębnienia tego modelu faktoringu, ponieważ „[...] instytucja ta zachowuje swój sens prawny jedynie wówczas, gdy dłużnik zostaje ostatecznie powiadomiony o dojsciu jej do skutku. W przeciwnym bowiem razie spełni on świadczenie do rąk przedsiębiorcy (cedenta)”⁶⁰.

Kolejnym elementem, według którego można dokonać podziału modeli faktoringu, jest moment dokonania płatności. W faktoringu dyskontowym (*advance factoring* – faktoring przyśpieszony), który jest w praktyce najczęściej wykorzystywaną formą faktoringu, faktorant uzyskuje zapłatę za przeniesioną wierzytelność zaraz po zawarciu umowy. Jest ona pomniejszona o prowizję faktoringową lub o odsetki dyskontowe⁶¹.

Faktoring zaliczkowy (*collection factoring*), podobnie jak w przypadku faktoringu dyskontowego, charakteryzuje się niezwłoczną zapłatą za przeniesioną wierzytelność, jednakże tylko w wysokości części umówionej sumy – tytułem zaliczki. Najczęściej kwota ta wynosi około 50–80% wartości wierzytelności. Pozostałą część tej sumy, pomniejszoną o prowizję, faktorant przekazuje, w zależności od postanowień umowy, bądź w dniu wymagalności wierzytelności, bądź po otrzymaniu należności od dłużnika faktoringowego⁶².

Celem faktoringu wymagalnościowego (*maturity factoring*) nie jest finansowanie działalności przedsiębiorcy, ale zlecenie faktorowi wykonania określonych czynności administracyjnych związanych z zarządzaniem należnościami i ich ściąganiem⁶³.

Praktyka wykształciła wiele nowych modeli faktoringu. Jednym z nich jest metafaktoring, czyli nowa odmiana faktoringu właściwego lub niewłaściwego. Różnicą jest obecność trzeciego podmiotu – banku. Zawierane są dwie umowy. W pierwszej z nich faktorant przelewa swoje wierzytelności na bank. Bank natomiast na podstawie drugiej umowy przelewa te wierzytelności na instytucję faktoringową⁶⁴. Ryzyko wypłacalności jest więc rozłożone na trzy podmioty.

W faktoringu powierniczym stronami umowy faktoringowej są bank faktoranta oraz faktor. W odróżnieniu od metafaktoringu ryzyko niewy-

⁶⁰ L. Stecki, *Umowa...*, s. 61.

⁶¹ I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Kozioł, *Skup i sprzedaż...*, s. 120.

⁶² Tamże, s. 121.

⁶³ Tamże, s. 123.

⁶⁴ Tamże, s. 127.

płacalności dłużnika nie obciąża faktora. Na podstawie odrębnej umowy bank upoważnia faktora do wykonania pewnych usług i czynności niezbędnych do ściągnięcia wierzytelności. Faktor pełni zatem jedynie funkcję usługową. Może zastosować faktoring właściwy lub niewłaściwy⁶⁵.

Faktoring zmodyfikowany, zwany również masowym, zasadniczo odbiega od podstawowego kształtu faktoringu. W tym modelu faktor powierza faktorantowi prowadzenie ksiąg i wykonywanie innych dodatkowych czynności, sprawując jednocześnie nad nimi nadzór⁶⁶.

Cechą charakterystyczną honorarium-faktoringu jest jego przedmiot, czyli honoraria osób fizycznych wykonujących wolne zawody: lekarzy, adwokatów, notariuszy i architektów. Jest to rodzaj faktoringu zaliczkowego, niepełnego⁶⁷.

Refaktoring definiowany jest jako zbycie wierzytelności handlowej przez podmiot, który uprzednio sam ją skupił na podstawie umowy faktoringowej w celu otrzymania kwoty wyższej od tej, za którą sam ją nabył. Zbycie obejmuje również usługi dodatkowe dotyczące przelewanej wierzytelności. Refaktoring może mieć formę faktoringu pełnego albo niepełnego oraz odbywać się w ramach stałej współpracy lub jednorazowej transakcji⁶⁸.

2.6. Zakończenie stosunku prawnego

Umowa faktoringowa jest stosunkiem zobowiązaniowym o charakterze ciągłym, a jego istotną cechą jest trwałość. Zawarcie umowy na krótki okres lub w celu dokonania jednorazowej transakcji byłoby sprzeczne z naturą tego stosunku oraz z celami faktoringu. Pełnienie przez faktora czynności usługowych również przemawia za ukształtowaniem stabilnego stosunku pomiędzy przedsiębiorcą a faktorem. Umowy są z reguły odnawialne i wieloletnie, jednak stała współpraca nie może stworzyć sytuacji permanentnego związania podmiotów. Dokładne określenie procedury

⁶⁵ J. Grzywacz, *Factoring*, s. 54.

⁶⁶ L. Stecki, *Umowa factoring*, s. 64; I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Koziół, *Skup i sprzedaż...*, s. 128.

⁶⁷ I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Koziół, *Skup i sprzedaż...*, s. 128; L. Stecki, *Umowa factoringu*, s. 66.

⁶⁸ I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Koziół, *Skup i sprzedaż...*, s. 128; J. Grzywacz, *Factoring*, s. 61–62.

zakończenia faktoringu jest ważnym elementem umowy, ponieważ jest on oparty na wzajemnej zależności podmiotów i stabilizacji stosunku prawnego łączącego strony.

Na wstępie należy zaznaczyć, że strony, korzystając z zasady swobody umów z art. 353¹ k.c., mogą rozwiązać stosunek prawny na podstawie złożenia zgodnych oświadczeń woli. Stopień trwałości umowy jest wyznaczany za pomocą postanowień ograniczających zakaz wcześniejszego wypowiedzenia⁶⁹.

Wygaśnięcie umowy faktoringowej następuje wraz z momentem upływu terminu obowiązywania. Jeśli strony tak postanowią, umowa może ulec automatycznemu przedłużeniu w razie nieskorzystania przez żadną ze stron z uprawnienia do jej zakończenia. Umowa faktoringowa wygasa samoczynnie także z chwilą osiągnięcia celu, na jaki została zawarta⁷⁰.

Zarówno umowa zawarta na czas oznaczony, jak i nieoznaczony może zostać rozwiązana poprzez złożenie przez jedną ze stron oświadczenia o wypowiedzeniu. Jednostronne oświadczenie powinno być złożone z zachowaniem określonego w umowie terminu wypowiedzenia. Zazwyczaj wynosi on miesiąc, a dla umów, których okres obowiązywania jest dłuższy niż rok – trzy miesiące. Strony, które zawarły wieloletnie kontrakty lub umowy na czas nieoznaczony, zazwyczaj dążą do ustalenia, że końcem okresu wypowiedzenia jest koniec roku kalendarzowego lub obrachunkowego ze względu na terminy dokonywania rozliczeń finansowych.

Istnieje również możliwość natychmiastowego zakończenia umowy faktoringowej bez zachowania terminu wypowiedzenia. Takie natychmiastowe rozwiązanie stosunku prawnego może nastąpić tylko w szczególnych, ściśle określonych przypadkach. Zazwyczaj przyczyną natychmiastowego zerwania umowy jest niewykonanie zobowiązania przez jedną ze stron. Jak wykazuje praktyka, z takiego uprawnienia częściej korzystają faktory niż faktoranci. Wśród przyczyn niewykonania bądź nienależytego wykonania umowy faktoringowej, uzasadniającą wypowiedzenie umowy ze skutkiem natychmiastowym, można wymienić m.in.: podanie nieprawdziwych informacji na temat stanu majątkowego przedsiębiorcy, odmowę udostępnienia dokumentacji, zaleganie z płatnościami, naruszenie przepisów podatkowych, dewizowych lub celnych, niewypłacalność

⁶⁹ W.J. Katner (red.), *System prawa prywatnego*, s. 289.

⁷⁰ Tamże, s. 289.

przedsiębiorcy, prowadzenie przeciwko niemu postępowania sądowego, administracyjnego lub egzekucyjnego, którego wynik może negatywnie wpłynąć na wykonywanie umowy faktoringowej, spadek obrotu przedsiębiorstwa poniżej określonego minimum, składanie przez klientów licznych skarg na złą jakość lub opieszałość w należytym wywiązywaniu się z obowiązków sprzedawcy bądź usługodawcy⁷¹.

Przedsiębiorca prowadzący działalność w formie spółki handlowej może się narazić na natychmiastowe wypowiedzenie umowy faktoringowej w sytuacji np. nieuzasadnionej lub niezgodnionej wcześniej zmiany formy prawnej, na podjęcie uchwały o likwidacji albo o dalszym istnieniu spółki mimo braku środków na kontynuację działalności⁷².

Konsekwencje wypowiedzenia w trybie natychmiastowym mogą być bardzo niekorzystne, ponieważ wierzytelności przeniesione na faktora, ale niezaspokojone automatycznie wracają do majątku przedsiębiorcy. Wymagalne stają się roszczenia o zwrot wypłaconych zaliczek, nieuregulowanych prowizji i niezapłaconych odsetek⁷³.

Podkreśla się również, że istnieje szereg szczególnych okoliczności, które powodują, że kontynuacja umowy faktoringowej byłaby nieuzasadniona dla obydwu stron. Przyznanie uprawnienia do niezwłocznego zakończenia stosunku prawnego może się również wiązać z: ogłoszeniem upadłości z możliwością zawarcia układu, fuzją, przejęciem, istotną zmianą struktury organizacyjnej lub własnościowej strony lub innym zdarzeniem, które uniemożliwia bądź znacznie utrudnia stronom należyte wykonywanie wzajemnych zobowiązań⁷⁴.

Uzasadnione wypowiedzenie umowy faktoringowej w trybie natychmiastowym pociąga za sobą powstanie roszczenia po stronie wypowiadającego o naprawienie szkody. Umowa może określać zakres i sposób naprawienia szkody powstałej w wyniku wcześniejszego rozwiązania stosunku prawnego⁷⁵.

Wypowiedzenia dokonuje się, składając drugiej stronie jednostronne oświadczenie woli (art. 61 k.c.) lub płacąc określoną sumę pieniężną

⁷¹ Por. J. Grzywacz, *Factoring*, s. 132; K. Kreczmańska-Gigol, *Factoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 58.

⁷² W.J. Katner (red.), *System prawa prywatnego...*, s. 290.

⁷³ Tamże, s. 290.

⁷⁴ Tamże.

⁷⁵ Tamże.

zgodnie z postanowieniem umowy. Skuteczne dokonanie wypowiedzenia powoduje wygaśnięcie stosunku prawnego na przyszłość (*ex nunc*). Zastrzeżenie umowne, zgodnie z którym strony określają wsteczny skutek wypowiedzenia (*ex tunc*), jest nieważne ze względu na sprzeczność z właściwością zobowiązania o charakterze ciągłym (trwałym)⁷⁶. Strony mogą również postanowić, że niektóre obowiązki wynikające z umowy będą wykonywane pomimo jej rozwiązania przez oznaczony czas.

Faktoring jako umowa wzajemna podlega ustawowemu prawu odstąpienia (491 § 1 i 2 oraz art. 493 § 1 k.c.). Strony mogą również uzgodnić umowne prawo odstąpienia na podstawie art. 395 k.c., zgodnie z którym można zastrzec, że jednej stronie lub obu będzie przysługiwało w ciągu oznaczonego terminu prawo odstąpienia od umowy, które wykonuje się poprzez złożenie drugiej stronie stosownego oświadczenia. Podkreśla się, że w przypadku zobowiązań o charakterze ciągłym (trwałym) odstąpienie odnosi skutek na przeszłość (*ex nunc*)⁷⁷.

Praktyka wykazuje, że okoliczności uzasadniające umowne odstąpienie są zbieżne z przyczynami natychmiastowego wypowiedzenia umowy, najczęściej z winy kontrahenta. Strony mogą również zamieścić w umowie tzw. klauzulę kasatoryjną, zgodnie z którą jedna ze stron bądź obie będą dysponowały uprawnieniem do odstąpienia także w przypadku, gdy za okoliczności uzasadniające odstąpienie żadna ze stron nie ponosi winy⁷⁸.

Odstąpienie od umowy dokonuje się przez złożenie drugiej stronie odpowiedniego oświadczenia lub przez zapłatę ustalonej w umowie sumy pieniężnej (tzw. odstępnego).

Jak pisze W.J. Kocot, z chwilą zakończenia umowy „[...] saldo zaliczek staje się wymagalne i płatne w stosunkowo krótkim, z reguły tygodniowym, terminie. Nadal wchodzi też w grę obowiązek zapłaty odsetek. Do chwili pokrycia salda zaliczek faktor może zająć wszelkie płatności i skorzystać z ustanowionych zabezpieczeń. Może też żądać przelewu dalszych wierzytelności w celu pokrycia salda. W chwili zakończenia umowy faktorant zostaje zwykle obciążony tzw. prowizją likwidacyjną w wysokości np. 3% przelanych i niezapłaconych wierzytelności [...], chyba że w krótkim

⁷⁶ Zob. J. Rajski, W.J. Kocot, K. Zaradkiewicz, *Prawo kontraktów handlowych*, Warszawa 2007, s. 95; por. wyrok SN z 8.10.2004 roku, V CK 670/03, OSNC 2005, nr 9, poz. 162.

⁷⁷ Zob. W. Popiołek, [w:] K. Pietrzykowski (red.), *Kodeks cywilny. Tom I. Komentarz do art. 1–449¹⁰*, wyd. 5, Warszawa 2008, s. 1171.

⁷⁸ Por. J. Grzywacz, *Factoring*, s. 160.

terminie pokryje saldo zaliczkowe. Strony powinny dokonać wzajemnego rozliczenia wykonania umowy do daty jej wygaśnięcia. Faktorowi należy się odpowiednie wynagrodzenie za świadczone usługi. Sam zaś zobowiązany jest przekazać na rachunek bankowy faktoranta wszystko, co dla niego uzyskał w wyniku inkasa, rozliczyć się z zatrzymanych kwot tytułem kaucji gwarancyjnej oraz wypłacić zaliczki za przelane wierzytelności po potrąceniu własnych należności⁷⁹.

3. Szczególne zagadnienia związane z umową faktoringową

Szczególne zagadnienia umowy faktoringowej obejmują kwestie, takie jak:

- dopuszczalność przeniesienia wierzytelności przyszłej w faktoringu,
- dopuszczalność cesji globalnej w prawie polskim,
- faktoring w prawie podatkowym,
- prawne zabezpieczenie wierzytelności będących przedmiotem faktoringu,
- wpływ wszczęcia postępowania naprawczego i ogłoszenia upadłości faktoranta na wykonywanie umowy faktoringowej.

Poniżej zostaną przedstawione wybrane zagadnienia spośród zawartych w kompletnym opracowaniu (pracy magisterskiej) T. Barona.

3.4. Prawne zabezpieczenie wierzytelności będących przedmiotem faktoringu

Często zdarza się, że na wierzytelnościach będących przedmiotem umowy faktoringowej, ustanowione są zabezpieczenia. Można je podzielić na ustanowione przez faktoranta oraz ustanowione przez dłużnika faktoringowego. Praktyka stosowania umów o faktoring wskazuje, że dominują zabezpieczenia osobiste. Wynika to po części z faktu, że większość umów faktoringowych – to umowy krótkoterminowe.

Zabezpieczenia ustanawiane przez faktoranta to przede wszystkim: poręczenie, przyrzeczenie na podstawie art. 391 k.c., weksel *in blanco* gwarancyjny lub kaucyjny oraz fundusz gwarancyjny. Rodzaj zabezpieczenia często

⁷⁹ W.J. Katner (red.), *System prawa prywatnego...*, s. 291.

powiązany jest z odmianą faktoringu zastosowaną przez strony w danej umowie. W przypadku umowy o linię faktoringu spotyka się zabezpieczenia w formie zastawu, przewłaszczenia i hipoteki. Dłużnik faktoringowy najczęściej jako zabezpieczenie wystawia weksel *in blanco*⁸⁰.

Poręczenie jest stosowane jako forma zabezpieczenia przy faktoringu niewłaściwym (niepełnym) lub mieszanym. Art. 876 k.c. stanowi, że przez umowę poręczenia poręczyciel zobowiązuje się względem wierzyciela wykonać zobowiązanie na wypadek niewykonania zobowiązania przez dłużnika. Na gruncie umowy faktoringowej można zatem stwierdzić, że faktorant zobowiązuje się do zapłaty należności z tytułu wierzytelności przelanej na faktora, wraz z odsetkami, na wypadek gdyby dłużnik faktoringowy tego nie zrobił. W faktoringu mieszanym, w którym część wierzytelności przechodzi do majątku faktora z prawem regresu, a część bez prawa regresu faktorant poręcza spłatę wierzytelności przeniesioną bez ryzyka niewypłacalności dłużnika. Faktorant nie poręcza wierzytelności, która w wypadki niewypłacalności dłużnika przechodzi zwrotnie do majątku faktoranta. Przeciwnie zobowiązanie byłoby sprzeczne z funkcją *del credere* faktoringu niepełnego. Można poręczyć za dług przyszły do wysokości z góry oznaczonej. Bezterminowe poręczenie za dług przyszły może być odwołane przed powstaniem długu w każdym czasie. Ma to istotne znaczenie, biorąc pod uwagę rozważania dotyczące wierzytelności przyszłej, jako przedmiotu faktoringu.

Faktorant może złożyć również przyrzeczenie w trybie art. 391 k.c., zgodnie z którym jeżeli w umowie zastrzeżono, że osoba trzecia zaciągnie określone zobowiązanie albo spełni określone świadczenie, ten, kto takie przyrzeczenie uczynił, odpowiedzialny jest za szkodę, którą druga strona ponosi przez to, że osoba trzecia odmawia zaciągnięcia zobowiązania albo nie spełnia świadczenia. Faktorant ponosi odpowiedzialność za szkodę powstałą w wyniku niespłacenia należnej kwoty przez dłużnika. Trzeba zaznaczyć, że zgodnie z brzmieniem art. 391 k.c. może się on zwolnić od odpowiedzialności, spełniając przyrzeczone świadczenie, chyba że sprzeciwia się to umowie lub właściwości świadczenia.

Weksel kaucyjny *in blanco* faktorant może składać w faktoringu właściwym, jak i niewłaściwym. Deklaracja wekslowa określa okoliczności,

⁸⁰ I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Kozioł, *Skup i sprzedaż...*, s. 199.

w których weksel może zostać wypełniony. Najczęściej następuje to w wypadku niespłacenia należności ze względu na to, że:

- 1) wierzytelność nabyta przez faktora:
 - a) nie przysługiwała faktorantowi mimo złożenia przez niego oświadczenia o prawnym istnieniu wierzytelności,
 - b) przysługiwała faktorantowi w wysokości innej niż deklarowana przez niego w chwili zaproponowania wierzytelności do skupu (również w wypadku, gdy wierzytelność uległa zmniejszeniu po nabyciu jej przez faktora na skutek uznania roszczeń dłużnika),
 - c) przysługiwała faktorantowi na warunkach innych niż przedstawione faktorowi,
 - d) była wierzytelnością sporną już w chwili złożenia przez faktoranta oświadczenia, że wierzytelność jest bezsporna co do zasady i wysokości;
- 2) dłużnik faktoringowy był niewypłacalny już w chwili zawierania umowy faktoringowej, jeśli taką odpowiedzialność faktorant na siebie przyjął,
- 3) wobec dłużnika faktoringowego toczyło się w chwili przeniesienia wierzytelności postępowanie likwidacyjne, upadłościowe, układowe lub egzekucyjne, mimo złożonego przez faktoranta odmiennego świadczenia⁸¹.

Zabezpieczenie wierzytelności w postaci funduszu gwarancyjnego jest najczęściej stosowane w razie przeniesienia wierzytelności na faktora, będącego bankiem, w którym faktorant ma otwarty rachunek. Bank tworzy zablokowany rachunek, na którym przechowywane są środki pieniężne z odpisów od wartości uregulowanej wierzytelności. Wysokość odpisów ustalana jest indywidualnie, najczęściej w wysokości 10–20%. Na wysokość odpisu istotny wpływ ma szansa na terminową spłatę należności. Suma zgromadzona na funduszu zwracana jest faktorantowi po uregulowaniu przez dłużnika należności, od której dokonano odpisu. Fundusz ten ma za zadanie przede wszystkim pokrycie różnic wynikających z konieczności uznania przez faktoranta roszczeń z tytułu rękojmi lub gwarancji, które obniżają wartość wierzytelności⁸².

⁸¹ Tamże, s. 201.

⁸² Tamże.

Weksel *in blanco* wystawiany wierzycielowi (faktorantowi) przez dłużnika faktoringowego powinien być przekazany faktorowi wraz z deklaracją. Umowa faktoringowa powinna zawierać wyraźne postanowienie, że faktorant przenosi na faktora weksel łącznie z prawem do jego uzupełnienia zgodnie z deklaracją wekslową. Na wekslu może się znajdować indos faktoranta, który w przypadku faktoringu właściwego powinien zawierać klauzulę „bez odpowiedzialności”. W przeciwnym wypadku doszłoby do sytuacji, w której faktor nie posiada prawa regresu wynikającego z umowy faktoringowej, a ma je na podstawie wystawionego weksla. Często zdarza się, że w treści indosu, w przypadku faktoringu niewłaściwego, umieszcza się klauzulę „bez protestu”. Ułatwia to faktorowi dochodzenie należności, ponieważ nie jest zmuszony oprotestowywać weksel. Faktor powinien się natomiast sprzeciwić umieszczeniu klauzuli „nie na zlecenie” w treści indosu, która powoduje zakaz dalszego indosowania weksla. Należy zaznaczyć, że faktor będzie uprawniony do wypełnienia weksla tylko w wypadku, gdy dłużnik nie ureguluje należności.

Weksel trasowany *in blanco*, wystawiony przez faktoranta i ciągniemy na dłużnika, który go zaakceptował, jest kolejną formą zabezpieczenia wierzytelności w faktoringu niewłaściwym. Faktor może wypełnić taki weksel w wypadku, gdy ani dłużnik, ani faktorant nie spłacą należności wynikającej z przeniesienia wierzytelności. Zarówno weksel własny *in blanco* wystawiony przez dłużnika faktoringowego, jak i weksel trasowany *in blanco* nie mogą być stosowane jako forma zabezpieczenia wierzytelności w faktoringu tajnym, ponieważ gdy dłużnik zapłaci należność faktorantowi, ten nie będzie musiał przekazać uzyskanej kwoty faktorowi.

Umowa o linię faktoringu jest to umowa, w której faktor zobowiązuje się, iż w trakcie obowiązywania umowy będzie nabywał wierzytelności spełniające warunki określone w umowie do wysokości z góry oznaczonego limitu⁸³. Należy zaznaczyć, że nie jest to umowa faktoringowa *sensu stricto*, ponieważ nie skutkuje przeniesieniem wierzytelności, a jedynie zobowiązuje strony do zawierania w przyszłości umów o faktoring. W przypadku zawarcia takiej umowy również istnieje możliwość ustanowienia zabezpieczenia wierzytelności skupowanych w ramach umowy o linię faktoringu. Zabezpieczenia te są więc ustanawiane dla wierzytelności przyszłych.

⁸³ Tamże, s. 177.

Umowy o linię faktoringu najczęściej są umowami długoterminowymi, nierzadko wieloletnimi. Z tego względu, oprócz weksli *in blanco*, częstymi formami zabezpieczenia wierzytelności przyszłych powstałych w wyniku zawarcia umowy o linię faktoringu są: hipoteka kaucyjna, zastaw czy przewłaszczenie na zabezpieczenie. Można zastosować również poręczenie, jednak tylko wtedy gdy w umowie o linię wyraźnie będą wskazani przyszli dłużnicy.

Dla zabezpieczenia przyszłych wierzytelności, już na etapie zawierania umowy o linię, można złożyć weksel własny *in blanco*, który zabezpieczy wierzytelności do wysokości limitu linii. Nie należy przyjmować jednego weksla, zwłaszcza gdy w umowie nie jest oznaczony przyszły dłużnik lub gdy występuje wielość dłużników faktoringowych, ponieważ wykorzystanie weksla przez faktora spowoduje, że albo niewykorzystana część linii będzie niezabezpieczona (jeśli faktor wypełni weksel), albo faktor będzie zmuszony wypowiedzieć umowę o linię w całości⁸⁴. Faktor z pewnością będzie chciał uniknąć wypowiedzenia całej umowy, w przypadku niewywiązania się ze zobowiązania tylko jednego dłużnika. Słusznym rozwiązaniem wydaje się przyjęcie kilku weksli *in blanco* od każdego dłużnika z jednoczesnym ustaleniem limitu dla każdego weksla. Wartość poszczególnych weksli można również określić szacunkowo.

Fundusz gwarancyjny również może być wykorzystywany jako forma zabezpieczenia wierzytelności nabywanych w ramach uprzednio zawartej umowy o linię faktoringową. Odpis na rachunek dokonany od zapłaconej należności może być w tym przypadku bądź zwracany po zapłacie, bądź gromadzony do czasu wygaśnięcia umowy o linię. Istnieje również możliwość uzgodnienia, iż kwota nie jest zwracana faktorantowi w przypadku, gdy na rachunku funduszu gwarancyjnego brakuje środków w wyniku pobrania ich na spłatę należności nieuregulowanej przez dłużnika faktoringowego⁸⁵.

⁸⁴ Tamże, s. 204.

⁸⁵ Tamże.

3.5. Wpływ wszczęcia postępowania naprawczego i ogłoszenia upadłości faktoranta na wykonywanie umowy faktoringowej

Nieodłącznym elementem towarzyszącym podmiotom funkcjonującym na rynku jest ryzyko ogłoszenia upadłości. W stosunku faktoringu takie ryzyko odnosi się do faktoranta, faktora, jak i dłużnika faktoringowego, jednak to właśnie wszczęcie postępowania naprawczego i ogłoszenie upadłości faktoranta ma najdonioślejsze znaczenie dla realizowania umowy faktoringowej.

L. Stecki poruszył to zagadnienie na gruncie nieobowiązującego już Prawa upadłościowego z 1934 roku⁸⁶. Autor twierdził, że w umowie faktoringowej zazwyczaj można było spotkać postanowienia, które chroniły interesy faktora w razie ogłoszenia upadłości faktoranta zarówno w faktoringu pełnym, jak i niepełnym. Jednym z często stosowanych w praktyce rozwiązań było zastrzeżenie na rzecz faktora prawa do jej wypowiedzenia bez zachowania terminu wypowiedzenia. W przypadku braku takiego postanowienia możliwe były dwa rozwiązania. Pierwsze prowadziło do wyeliminowania istniejącego stosunku prawnego, czyli do wygaśnięcia umowy. Drugie miało związek z uprawnieniem syndyka masy upadłości, który mógł wypowiedzieć umowę bądź zdecydować o kontynuowaniu stosunku faktoringu. Kontynuacja nabywania wierzytelności od upadłego przedsiębiorcy mogła się odbywać na zasadach sprzed ogłoszenia upadłości lub strony mogły zmodyfikować treść umowy stosownie do istniejącej sytuacji.

Na tle obowiązującej ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze takie zastrzeżenie byłoby nieskuteczne, biorąc pod uwagę treść art. 83 p.u.n., zgodnie z którym „[...] nieważne są postanowienia umowy zastrzegające na wypadek ogłoszenia upadłości zmianę lub rozwiązanie stosunku prawnego, którego stroną jest upadły”⁸⁷. Przyjmuje się, że powyższy przepis dotyczy prawa do odstąpienia lub wypowiedzenia umowy.

Na tle obowiązującego stanu prawnego należy osobno przedstawić sytuację, w której wszczęte zostaje postępowanie naprawcze, ogłoszona zostaje upadłość obejmująca likwidację majątku faktoranta oraz ogłoszona zostaje upadłość z możliwością zawarcia układu.

⁸⁶ Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z 24 października 1934 roku (tekst jedn.: Dz. U. 1991, nr 118, poz. 512 z późn. zm.), uchylone przez art. 545 pkt 1 p.u.n.

⁸⁷ Ustawa z dnia 28 lutego 2003 roku – Prawo upadłościowe i naprawcze (tekst jedn.: Dz. U. 2009, nr 175, poz. 1361 z późn. zm.).

Trzeba zaznaczyć, że postępowanie naprawcze jest nowym rozwiązaniem w polskim systemie prawnym, wprowadzonym przez ustawę z 2003 roku⁸⁸. Jego celem jest przywrócenie przedsiębiorcy zdolności do konkrowania na rynku poprzez restrukturyzację zobowiązań, które mogą być objęte układami w postępowaniu upadłościowym, majątku oraz zatrudnieniu w przedsiębiorstwie (art. 502 i art. 503 p.u.n.).

Wszczęcie postępowania naprawczego następuje w wyniku złożenia w sądzie stosownego oświadczenia przez przedsiębiorcę (faktoranta), który jest zagrożony niewypłacalnością, tzn. pomimo wykonywania swoich zobowiązań, według rozsądnej oceny jego sytuacji ekonomicznej, jest oczywiste, że w niedługim czasie stanie się niewypłacalny oraz jeżeli nie spełnia przesłanek negatywnych z art. 492 ust. 1–4⁸⁹.

Art. 498 ust. 1 p.u.n. stanowi, że z dniem wszczęcia postępowania naprawczego zawieszają się wykonanie zobowiązań przedsiębiorcy. Co do zasady, nie ma jednak zastosowania do wierzytelności powstałych po wszczęciu postępowania naprawczego⁹⁰. Można zatem stwierdzić, że przenoszenie przez faktoranta na faktora wierzytelności na podstawie umowy faktoringu powinno ulec zawieszeniu po wszczęciu postępowania naprawczego⁹¹. Art. 501 p.u.n. stanowi z kolei, że od dnia wszczęcia postępowania naprawczego do dnia prawomocnego rozstrzygnięcia co do zatwierdzenia układu albo umorzenia postępowania przedsiębiorca nie może zbywać ani obciążać swego majątku, oprócz rzeczy zbywanych w zakresie działalności gospodarczej przedsiębiorcy. W przypadku wszczęcia postępowania naprawczego faktorant nadal będzie uprawniony do zawierania i wykonywania umów sprzedaży, dostawy lub świadczenia usług w zakresie prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej, jednak nie jest władny rozporządzać (w tym zbywać) wynikającymi stąd wierzytelnościami, ponieważ nie są one „rzeczami”⁹². Dominuje pogląd, że naruszenie art. 501 p.u.n. pociąg-

⁸⁸ Por. J. Sawiłow, *Postępowanie naprawcze jako nowa sui generis instytucja prawa upadłościowego. Wybrane zagadnienia*, „Prawo Spółek” 2004, nr 1, s. 48.

⁸⁹ Por. m.in. F. Zedler, [w:] A. Jakubecki, F. Zedler, *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, wyd. 2, Kraków 2006, s. 1262 i n.; R. Adamus, [w:] W. Witosz (red.), *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, Warszawa 2007, s. 572–573.

⁹⁰ Por. D. Czajka, *Postępowanie naprawcze – interesy wierzycieli, prawa dłużnika*, „Gazeta Sądowa” 2003, nr 7–8, s. 35–36; tenże, *Postępowanie naprawcze*, Warszawa 2004, s. 22, 73–74; F. Zedler, [w:] A. Jakubecki, F. Zedler, *Prawo upadłościowe...*, s. 1284.

⁹¹ P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności...*, s. 403.

⁹² Tamże, s. 403.

nie za sobą nieważność dokonanej czynności prawnej⁹³. W doktrynie często podnoszona jest kwestia zbytnej restrykcyjności tego przepisu, która uniemożliwia faktorantowi sprawne pozyskanie środków pieniężnych na potrzeby prowadzonej działalności⁹⁴.

Art. 10 i 11 p.u.n. stanowią, że upadłość ogłasza się w stosunku do dłużnika, który stał się niewypłacalny, czyli w sytuacji, gdy nie wykonuje on wymagalnych zobowiązań pieniężnych. Za niewypłacalne uważa się także osoby prawne albo jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, gdy ich zobowiązania przekroczą wartość ich majątku, nawet wówczas, gdy na bieżąco wykonują te zobowiązania. Wszczęcie postępowania następuje na wniosek dłużnika lub każdego z jego wierzycieli, a także podmiotów określonych w ustawie (art. 20 p.u.n.). O tym, czy postępowanie upadłościowe obejmie likwidację majątku upadłego, czy będzie możliwe zawarcie układu, decyduje sąd na mocy postanowienia. Zgodnie z art. 61 p.u.n. z dniem ogłoszenia upadłości majątek upadłego staje się masą upadłości, która służy zaspokojeniu wierzycieli upadłego.

W przypadku likwidacji majątku upadły traci prawo zarządu oraz możliwość korzystania i rozporządzania mieniem wchodzącym do masy upadłości, a jako zastępca pośredni powoływany jest syndyk. W odniesieniu do umowy faktoringowej zasadnicze znaczenie art. 98 p.u.n., zgodnie z którym jeżeli w dniu ogłoszenia upadłości zobowiązania z umowy wzajemnej nie zostały wykonane w całości lub w części, syndyk może wykonać zobowiązanie upadłego i zażądać od drugiej strony spełnienia świadczenia wzajemnego lub odstąpić od umowy. W doktrynie wskazuje się, że norma ta uprawnia syndyka do rewizji wszystkich niewykonanych jeszcze całkowicie przez żadną ze stron umów wzajemnych⁹⁵. Jeżeli zaś „[...] przedmiot świadczenia jest podzielny po obu stronach umowy, a strony przed ogłoszeniem upadłości spełniły częściowo takie świadczenie, to co do tych części umowa uchodzi za wykonaną; prawo wyboru będzie więc przysługiwać syndykowi już tylko co do części umowy niewykonanej przez strony”⁹⁶.

⁹³ Tak m.in. R. Adamus, [w:] W. Witosz (red.), *Prawo upadłościowe...*, s. 606; F. Zedler, [w:] A. Jakubecki, F. Zedler, *Prawo upadłościowe...*, s. 1294.

⁹⁴ Por. R. Adamus, [w:] W. Witosz (red.), *Prawo upadłościowe...*, s. 607.

⁹⁵ Por. S. Gurgul, *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, wyd. 6, Warszawa 2005, s. 331.

⁹⁶ Tamże, s. 333.

Kwalifikacja umowy faktoringowej jako szczególnego rodzaju sprzedaży wierzytelności nie pozwala na zastosowanie art. 102 i 105 p.u.n., które prowadzą do wygaśnięcia umowy zlecenia oraz umowy pożyczki (o ile przedmiot pożyczki nie został jeszcze wydany) w sytuacji ogłoszenia upadłości strony takiej umowy, ponieważ – jak wyjaśniono – faktoring nie może być postrzegany ani jako umowa o świadczenie usług (o której pośrednio jest mowa w art. 102 p.u.n.), ani jako umowa pożyczki.

Można zatem przyjąć za P. Katnerem, że „[...] pomimo wszczęcia postępowania upadłościowego oraz ogłoszenia upadłości umowa faktoringu nie wygasa, wiążąc faktora i syndyka. Niemniej jednak jej dalszy los zależy od syndyka, który – za zezwoleniem rady wierzycieli (art. 206 ust. 1 pkt 3 i 5 p.u.n.) lub, w braku jej powołania, sędziego komisarza (art. 213 ust. 1 p.u.n.) – może ją kontynuować lub od niej odstąpić. Przy podejmowaniu decyzji powinien się kierować interesem wierzycieli i masy upadłości. Sam faktor nie może natomiast samodzielnie rozwiązać umowy”⁹⁷.

W przypadku ogłoszenia upadłości przedsiębiorcy realizowanie umowy faktoringowej zostanie zawieszona do momentu uzyskania zezwolenia rady wierzycieli lub sędziego komisarza. Jeżeli zgoda nie zostanie wydana, zgodnie z art. 331 p.u.n. likwidacja wierzytelności upadłego następuje przez ich ściągnięcie, a jeżeli ich ściągnięcie napotyka przeszkody albo roszczenie nie jest jeszcze wymagalne, likwidacja wierzytelności nastąpi przez ich zbycie, z czym mogą się wiązać dodatkowe koszty.

Pewne wątpliwości mogą się nasunąć, gdy przedmiotem umowy faktoringowej o podwójnym skutku, której stroną jest upadły przedsiębiorca, są wierzytelności przyszłe. Przyjmując koncepcje pośredniego nabycia wierzytelności przyszłych, zgodnie z którą dokonanie czynności rozporządzającej wywołuje skutek z chwilą powstania wierzytelności⁹⁸, zastosowanie znajdują przepisy art. 75 ust. 1 w zw. z art. 62 p.u.n., które stanowią, że upadły traci prawo zarządu oraz możliwość korzystania i rozporządzania swoim mieniem, także w odniesieniu do mienia nabytego w toku postępowania upadłościowego, które wchodzi do masy upadłości. Wynika z tego, że przedsiębiorca, który utracił prawo do rozporządzania mieniem, nie może dokonać skutecznego przelewu wierzytelności. Kontynuacja wykonania takiej umowy będzie zatem zależała od woli syndyka i uzyskania zezwole-

⁹⁷ P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności...*, s. 410.

⁹⁸ Por. rozdz. o wierzytelnościach przyszłych.

nia rady wierzycieli lub sędziego komisarza. Konsekwentnie należy zaznaczyć, że wierzytelności powstałe i zbyte przed ogłoszeniem upadłości nie wchodzi w skład masy upadłości i będą przysługiwać faktorowi, zgodnie z przepisem art. 62 p.u.n.

Ogłoszenie upadłości przedsiębiorcy z możliwością zawarcia układu w znacznie mniejszym stopniu wpływa na wykonywanie umowy faktoringowej. Należy przede wszystkim zaznaczyć, że celem postępowania nie jest spieniężenie masy upadłości i zaspokojenie wierzycieli z uzyskanej kwoty jak w upadłości likwidacyjnej, ale zachowanie przedsiębiorstwa, głównie poprzez restrukturyzację jego zobowiązań. Zobowiązania pieniężne upadłego nie stają się wymagalne z dniem ogłoszenia upadłości (zgodnie z art. 91 p.u.n.), jak ma to miejsce w przypadku upadłości likwidacyjnej, zaś syndyk nie dysponuje uprawnieniem do odstąpienia od umowy wzajemnej (art. 98 p.u.n.). Przedsiębiorstwo upadłego jest prowadzone zgodnie z przepisami prawa upadłościowego i naprawczego w sposób, który zapewni zachowanie masy upadłości w stanie nie pogorszonym, z możliwością dokonywania czynności zwykłego zarządu oraz przekraczających zwykły zarząd przez uprawnione osoby⁹⁹.

Należy jednak mieć na uwadze przepis art. 87 p.u.n. w zw. z art. 272 p.u.n., zgodnie z którym od dnia ogłoszenia upadłości z możliwością zawarcia układu do dnia uprawomocnienia się postanowienia o zatwierdzeniu układu albo umorzenia postępowania, upadły albo zarządca nie mogą spełniać świadczeń wynikających z wierzytelności, które z mocy prawa są objęte układem, czyli co do zasady wszystkich wierzytelności powstałych przed dniem ogłoszenia upadłości dłużnika. F. Zedler wyraził pogląd, że układem nie są objęte wierzytelności, które powstały po ogłoszeniu upadłości, nawet jeżeli wierzytelność powstała na podstawie stosunku istniejącego przed ogłoszeniem upadłości¹⁰⁰. Przyjęcie takiego stanowiska oznacza, że układ nie obejmuje wierzytelności faktora o przelanie należności pieniężnych przysługujących faktorantowi względem jego dłużników, na podstawie zawartej przed ogłoszeniem upadłości umowy faktoringowej. Układ obejmuje zatem wierzytelności faktora o przeniesienie nań należności faktoranta, które ukształtowały się i nie zostały zaspokojone przed dniem ogłoszenia przez sąd postanowienia o upadłości¹⁰¹. Na mocy art. 87 p.u.n.

⁹⁹ Por. art. 76 ust. 3, art. 183 ust. 1, art. 184 ust. 1, art. 206 p.u.n.; zob. też F. Zedler, [w:] A. Jakubecki, F. Zedler, *Prawo upadłościowe*, s. 221, 575–576.

¹⁰⁰ Por. F. Zedler, [w:] A. Jakubecki, F. Zedler, *Prawo upadłościowe*, s. 778.

¹⁰¹ P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności...*, s. 415.

takie wierzytelności faktora nie będą mogły zostać zaspokojone przed za-
twierdzeniem układu pod rygorem nieważności (art. 58 k.c.)¹⁰².

Informacje o pracy

SPIS TREŚCI

Wstęp

Rozdział I. Zagadnienia wstępne

1.1. Zarys historii faktoringu

1.2. Pojęcie faktoringu

1.3. Kwalifikacja prawna

Rozdział II. Konstrukcja umowy faktoringowej

2.1. Strony umowy faktoringowej

2.2. Przedmiot umowy faktoringowej

2.3. Treść umowy faktoringowej

2.4. Forma umowy faktoringowej

2.5. Rodzaje faktoringu

2.6. Zakończenie stosunku prawnego

Rozdział III. Szczególne zagadnienia związane z umową faktoringową

3.1. Dopuszczalność przeniesienia wierzytelności przyszłej w faktoringu

3.2. Dopuszczalność cesji globalnej w prawie polskim

3.3. Faktoring w prawie podatkowym

3.4. Prawne zabezpieczenie wierzytelności będących przedmiotem faktoringu

3.5. Wpływ wszczęcia postępowania naprawczego i ogłoszenia upadłości fak-
toranta na wykonywanie umowy faktoringowej

Zakończenie

Bibliografia

Wykaz aktów prawnych

Wykaz orzecznictwa

Bibliografia

Adamus R., [w:] Witosz W. (red.), *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*,
Warszawa 2007.

Alexander M.R., *Towards Unification and Predictability: The International Factoring
Convention*, "Journal of Translational Law", Columbia 1988–1989, t. 27.

¹⁰² Por. K. Piasecki, *Ustawa prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, Warszawa
2004, s. 112.

- Barowicz M., *Obrót wierzytelnościami. Aspekty prawne*, Warszawa 2009.
- Binder-Dagenschild L., *Die Entwicklung des moderner Factoring*, [w:] Hagemüller K.F., Sommer H.J. (ed.), *Factoring-Handbuch: national, international*, Frankfurt am Mein 1982.
- Biscoe P., *Law and Practice of Credit Factoring*, London 1975.
- Bjørn B., *Factoring. A Comparative Analysis*, Copenhagen 1995.
- Błażejowski A., Waśkow A., [w:] *Odpisy aktualizacyjne w firmach windykacyjnych*, „Rachunkowość” 2005, nr 12.
- Chyła K., [w:] Kidyba A. (red.), *Umowy gospodarcze według standardów UE. Aktualne wskazówki prawne i wzory do zawierania umów*, Warszawa 2006.
- Czachórski W., Brzozowski A., Safjan M., Skowrońska-Bocian E., *Zobowiązania. Zarys wykładu*, wyd. 9, Warszawa 2004.
- Czachórski W., *Zobowiązania. Zarys wykładu*, Warszawa 1983.
- Czajka D., *Postępowanie naprawcze – interesy wierzycieli, prawa dłużnika*, „Gazeta Sądowa” 2003, nr 7–8.
- Domański L., *Instytucje kodeksu zobowiązań. Część ogólna*, Warszawa 1936.
- Dybowski T., [w:] Radwański Z. (red.), *System prawa cywilnego*, t. 3, cz. 1, Wrocław–Warszawa–Kraków–Gdańsk–Łódź 1981.
- Forman M., Gilbert J., *Factoring and Finance*, New York 1976.
- Garner B.A., *Black’s Law Dictionary*, 8th ed., St. Paul 2004.
- Gawlik B., *Umowy mieszane – konstrukcja i ocena prawna*, „Palestra” 1974, z. 5.
- Grzybowski S., *Umowa „know-how” na tle kodeksu cywilnego*, „Krakowskie Studia Prawnicze” 1968, nr 1–2.
- Grzywacz J., *Factoring*, Warszawa 2001.
- Gurgul S., *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, wyd. 6, Warszawa 2005.
- Hahn O., *Handbuch der Unternehmensfinanzierung*, München 1971.
- Heropolitańska I., Kawaler P., Kozioł A., *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki (cesja, faktoring, dyskonto, forfaiting, sprzedaż publiczna i niepubliczna)*, Warszawa 1998.
- Jager H.U., *Export Factoring and Forfaiting*, [w:] Horn N. (ed.), *Studies in Transnational economic law*, vol. 6, Boston 1989.
- Katner P., *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*, Warszawa 2011.
- Kidyba A., *Prawo handlowe*, wyd. 9, Warszawa 2008.
- Klein A., *Elementy zobowiązaniowego stosunku prawnego*, wyd. 3, Wrocław 2005.
- Kocot W.J., [w:] Katner W.J. (red.), *System prawa prywatnego. Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, t. 7, Warszawa 2010.
- Korzonek J., Rosenblöth I., *Kodeks zobowiązań. Komentarz*, t. 1, Kraków 1935.
- Kreczmańska-Gigol K., *Factoring w teorii i praktyce*, Warszawa 1996.
- Kreczmańska-Gigol K., *Factoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa 2006.
- Kreczmańska-Gigol K., *Optymalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa 2007.
- Kruczalak K., *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Warszawa 1997.

- Kuropatwiński J., *Cesja wierzytelności przyszłych*, „Przegląd Prawa Handlowego” 1998, nr 9.
- Kuropatwiński J., *Umowne rozporządzenie wierzytelnością przyszłą*, Toruń–Bydgoszcz 2007.
- Kurowski W., *Faktoring jako kompleks umów*, „Rejent” 1999, nr 9.
- Longschamps de Bérier R., *Zobowiązania*, wyd. 3, Poznań 1948.
- Łętowska E., [w:] Radwański Z. (red.), *System prawa cywilnego*, t. 3, cz. 1, Wrocław–Warszawa–Kraków–Gdańsk–Łódź 1981.
- Mazur M.D., *Factoring należności*, „Doradca Podatnika” [dodatek „Księgowość”], 2001.
- Mojak J., *Obrót wierzytelnościami*, Warszawa 2001.
- Moore C.G., *Factoring – a unique and important form of financing and service*, “The Business Lawyer” 1959, t. 14.
- Nowacki J., *“Odpowiedzialne” stosowanie przepisów prawa*, „Państwo i Prawo” 1964, nr 3.
- Nowacki J., *Przepis prawny a norma prawna*, Katowice 1988.
- Ohanowicz A., Górski J., *Zarys prawa zobowiązań*, Warszawa 1970.
- Opióła L., *Charakter prawny faktoringu – materiały edukacyjne*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2000, nr 9.
- Osada A., Wędrychowski M.P., *Przelew wierzytelności w praktyce bankowej*, Warszawa 1997.
- Pazdan M., *Przelew wierzytelności na zabezpieczenie*, „Kwartalnik Prawa Prywatnego” 2002, z. 1.
- Piasecki K., *Ustawa prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, Warszawa 2004.
- Popiołek W., [w:] Pietrzykowski K. (red.), *Kodeks cywilny. Tom I. Komentarz do art. 1–449⁰*, wyd. 5, Warszawa 2008.
- Posel S., *Factoring accounts receivable in France: some legal aspects and American comparisons*, “Tulane Lawumowaw faktoringo Review” 1982–1983, t. 57.
- Promińska U., [w:] Katner W.J. (red.), *Prawo cywilne i handlowe w zarysie*, wyd. 2, Warszawa 2006.
- Radajewicz-Kuropatwińska K., *Nowoczesne postacie cesji*, „Prawo Spółek” 1998, nr 1.
- Radwański Z., [w:] Radwański Z. (red.), *System prawa cywilnego*, t. 3, cz. 1, Wrocław–Warszawa–Kraków–Gdańsk–Łódź 1981.
- Radwański Z., *Teoria umów*, Warszawa 1977.
- Rajski J., Kocot W.J., Zaradkiewicz K., *Prawo kontraktów handlowych*, Warszawa 2007.
- Rajski J., *Prawo o kontraktach w obrocie gospodarczym*, Warszawa 1994.
- Romaniec K., Michałeczko J., *Aspekty podatkowe faktoringu*, „Portal Procesowy kancelarii Wardyński i Wspólnicy”, 12 grudnia 2013. Dostępny w Internecie: <http://portalprocesowy.pl/opinie-i-komentarze/art499,aspekty-podatkowe-faktoringu.html> [dostęp: 5.05.2014].
- Rytwińska M., *Przelew wierzytelności na zabezpieczenie*, Warszawa 2007.
- Salinger F., *Factoring: The Law and Practice of Invoice Finance*, 3rd ed., London 1999.

- Sawiłow J., *Postępowanie naprawcze jako nowa „sui generis” instytucja prawa upadłościowego. Wybrane zagadnienia*, „Prawo Spółek” 2004, nr 1.
- Statsky W.P., *West’s legal thesaurus/dictionary*, St. Paul 1986.
- Stecki L., *Umowa faktoringu*, Toruń 1996.
- Szpunar A., *Glosa do uchwały SN z dnia 19 września 1997 r.*, OSP 1998, z. 7–8, poz. 137.
- Szpunar A., *Przelew na zabezpieczenie*, „Rejent” 1995, nr 11.
- Tokarski M., *Factoring w małych i średnich przedsiębiorstwach: forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Kraków 2005.
- Włodyka S., *Postępowanie naprawcze*, Warszawa 2004.
- Włodyka S., *Prawo umów w obrocie gospodarczym*, Kraków 1993.
- Wolter A., Ignatowicz J., Stefaniuk K., *Prawo cywilne*, Warszawa 2000.
- Zagrobelny K., [w:] Gniewek E. (red.), *Kodeks cywilny. Komentarz*, wyd. 2, Warszawa 2006.
- Zawada K., *Factoring. Uwagi o pojęciu, funkcjach i konstrukcji prawnej*, [w:] *Księga pamiątkowa*, I Kongres Notariuszy Rzeczypospolitej Polskiej, Kluczbork 1993.
- Zawada K., *O przelewie wierzytelności przyszłych*, [w:] *Ars et usus. Księga pamiątkowa ku czci sędziego Stanisława Rudnickiego*, Warszawa 2005.
- Zawada K., *Umowa przelewu wierzytelności*, Kraków 1990.
- Zawada K., *Umowy przenoszące wierzytelności*, „Rejent” 1992, nr 1.
- Zedler F., [w:] Jakubecki A., Zedler F., *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, wyd. 2, Kraków 2006.

Wykaz aktów prawnych

- Konwencja UNIDROIT o Międzynarodowym Faktoringu z 28 maja 1988 roku.
- Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z 24 października 1934 roku – Prawo upadłościowe [uchylone przez art. 545 pkt 1 p.u.n.] (tekst jedn.: Dz. U. 1991, nr 118, poz. 512 z późn. zm.).
- Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 października 1933 roku – Kodeks zobowiązań [uchylony 1 września 1939 roku] (Dz. U. 1933, nr 82, poz. 598).
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług (Dz. U. 2004, nr 54, poz. 535).
- Ustawa z dnia 18 września 2001 roku – Kodeks morski (Dz. U. 2001, nr 138, poz. 1545).
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku – Kodeks cywilny (Dz. U. 1964, nr 16, poz. 93).
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. 1991, nr 80, poz. 350).
- Ustawa z dnia 28 lutego 2003 roku – Prawo upadłościowe i naprawcze (tekst jedn. Dz. U. 2009, nr 175, poz. 1361 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 28 sierpnia 1997 roku o funduszach inwestycyjnych (Dz. U. 1992, nr 21, poz. 86).

- Informacja Urzędu Skarbowego Kraków-Stare Miasto z 24 lipca 2003 roku (US DP 423/26/2003).
- Pismo Naczelnika Urzędu Skarbowego Kraków-Nowa Huta z 17 listopada 2005 roku (PDP-1/423-14/05).
- Pismo Naczelnika Urzędu Skarbowego w Jasle z 20 lutego 2006 roku (PD-415/31/05/06).
- Pismo Naczelnika Urzędu Skarbowego w Mysłowicach z 16 czerwca 2004 roku (US/PDI/1/423/1/04).
- Pismo Naczelnika Urzędu Skarbowego w Wyszkanie z 3 sierpnia 2007 roku (1443/ZPD/415-8/07/HR).

Wykaz orzecznictwa

- Wyrok ETS C-93/10 z dnia 27 października 2011 roku
- Uchwała SN z dnia 19 września 1997 roku (III CZP 45/97).
- Wyjaśnienie Ministerstwa Finansów z 10 listopada 2005 roku (PB3-8213-255/WK/05/1505).
- Wyrok SN z dnia 8 października 2004 roku, V CK 670/03, OSNC 2005, nr 9, poz. 162.
- Wyrok NSA z dnia 17 maja 2001 roku, I SA/Wr 2887/99, M. Pod. 2002, nr 1, s. 35.
- Wyrok SN z dnia 18 grudnia 2003 roku, I CK 7/03, OSNC 2005/1/16.
- Wyrok SN z dnia 3 października 2007 roku, IV CSK 160/07, OSNC 2008, nr 12, poz. 141.
- Wyrok SN z dnia 30 stycznia 2003 roku, V CKN 345/01, OSNC 2004, nr 4, poz. 65.
- Wyrok WSA w Gliwicach z 4 marca 2008 roku, III SA/GL 1417/07.

Instytucja faktoringu w polskim porządku prawnym

Streszczenie

Niniejsza praca magisterska podejmuje problematykę faktoringu w kontekście unormowań prawnych w polskim ustawodawstwie. Do wykonania tej analizy konieczne jest spojrzenie wielowymiarowe, szerzej obrazujące okoliczności warunkujące funkcjonowanie oraz rozwój faktoringu. W niniejszej pracy rozważono aspekty zarówno na podłożu historycznym, politycznym, jak i społecznym. Z racji charakterystyki przedmiotu umowy faktoringowej również ważnym ogniwem jest wymiar ekonomiczny.

Wybór tematu pracy został uwarunkowany przede wszystkim badawczymi zainteresowaniami autora oraz rosnącą rolą faktoringu na polskim rynku usług finansowych. Do szczególnej chęci zgłębienia zasad funkcjonowania instytucji przyczynił się systematyczny oraz konsekwentny wzrost zainteresowania tą usługą, pomimo braku szczegółowych uregulowań prawnych.

Warto również wskazać na ubogi zbiór literatury przedmiotu, co jest spowodowane przede wszystkim innowacyjnością usługi faktoringowej w Polsce z racji koneksji historyczno-politycznych. Ponadto w dostępnej literaturze największa uwaga skupiona jest na aspekcie ekonomicznym, jako że instytucja dotyczy usług związanych z finansowaniem przedsiębiorstw. Kwestie prawne traktowane są w piśmiennictwie pobieżnie, ponieważ w polskim ustawodawstwie nie ma szczegółowych regulacji odnoszących się do przedmiotu niniejszej pracy.

* Olga Gams – Uczelnia Techniczno-Handlowa im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie, Wydział Prawa i Administracji.

Obecny dobytek literatury przedmiotu skłonił autora do pominięcia kwestii związanych z aspektami ekonomicznymi, które są dogłębnie i wyczerpująco opisane w innych opracowaniach. W zamian za to szczególną uwagę zwrócono na faktoring w ujęciu prawnym.

Fundamentalnym celem niniejszej pracy jest przedstawienie aspektów prawnych warunkujących funkcjonowanie faktoringu w polskim prawodawstwie. W pracy zbadano obowiązujące regulacje odnoszące się do przedmiotu umowy, jakim jest cesja wierzytelności. Podjęto również próbę klasyfikacji faktoringu w odniesieniu do konstrukcji innych umów w polskim porządku prawnym. Wskutek niniejszej pracy zweryfikowano hipotezę mówiącą o zależności ekspansji instytucji faktoringu od unormowań prawnych obowiązujących w Polsce. Na potrzeby realizacji badań nad tezą konieczne jest przedstawienie sytuacji podmiotów w obliczu zmian, jakie niesie przelew wierzytelności. Z tego powodu rozdział 4. poświęcono stronie podmiotowej stosunku prawnego, jakim jest faktoring.

Znaczną część niniejszej pracy poświęcono również uwarunkowaniom historycznym. Pierwsza część rozdziału ma charakter historyczny i dotyczy okoliczności powstania i rozwoju faktoringu w ujęciu ogólnosiwiatowym, następnie rozważania zawężono do terytorium Europy. W kolejnej części przedstawiono uwarunkowania na terenie Rzeczypospolitej. Rozważania w obrębie niniejszego rozdziału objęły również zagadnienia związane z sytuacją historyczno-polityczną oraz aspekty ekonomiczne rozwoju państwa polskiego. Szczególną uwagę w tej części poświęcono zmianom ustrojowym z przełomu lat 80. i 90. XX wieku. Przeanalizowano możliwości rozwoju przed zmianą systemu politycznego i po niej. Zbadano różnice w obu ustrojach i przedstawiono okoliczności mające kluczowy wpływ na dynamizację gospodarki i społeczeństwa. Na tym etapie pracy zaprezentowano również Polski Związek Faktorów, który zajmuje się m.in. popularyzowaniem faktoringu w Polsce.

Omówienie uwarunkowań historycznych, istoty faktoringu oraz podmiotów, jakich dotyczy, jest kwestią niezbędną do zrozumienia struktury prawnej przedmiotowej usługi. Po wprowadzeniu czytelników w podstawowe zasady instytucji przedstawiono w rozdziale 5. pracy szczegółową analizę prawną. Celem interpretacji prawnej będzie ukazanie norm prawnych, które regulują faktoring w polskim porządku jurydycznym. Omówiono także problemy oraz aspekty wskazujące brak jednoznaczności umowy poprzez zaprezentowanie podobieństw do innych typów umów

funkcjonujących w rodzimym systemie prawnym. W rozdziale 5. niniejszej pracy podjęto próbę szczegółowej analizy konstrukcji umowy faktoringowej na konkretnym przykładzie – wzór umowy opracowany przez Kancelarię Radcy Prawnego Piotr Chmiel.

Po wprowadzeniu i omówieniu aspektów prawnych w rozdziałach 6. i 7. kolejno opisano zasadnicze funkcje oraz rodzaje faktoringu. Z racji mnogości odmian instytucji przy omawianiu usługi zakres zawężono do jednej klasyfikacji podziału. Pod uwagę wzięto kryterium umiejscowienia ryzyka, ponieważ jest to klasyfikacja najbardziej interesująca z prawnego punktu widzenia.

Do przygotowania niniejszej pracy wykorzystano głównie źródła polskojęzyczne. Wiele wniosków autor sformułował na podstawie orzeczeń sądów powszechnych oraz indywidualnych rozważań, własnych badań oraz przestudiowanych analiz.

Spośród piśmiennictwa rodzimych autorów najbardziej użyteczna okazała się publikacja Leopolda Steckiego *Umowa factoringu*. Jest to jedna z niewielu pozycji, która w kompleksowy sposób opisuje uwarunkowania prawne rozważanej usługi. Przydatna w tej kwestii okazała się także publikacja Katarzyny Kreczmańskiej-Gigol, zatytułowana *Factoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*. Oba powyższe opracowania są bogatym źródłem wiedzy w ujęciu prawnym.

Cennym zbiorem wiadomości w kontekście ogólnych informacji o faktoringu oraz jego kwestii organizacyjno-technicznych okazały się publikacje oraz raporty Polskiego Związku Faktorów, w szczególności: „Almanach Polskiego Związku Faktorów”, artykuł naukowy Marka Barowicza *Factoring jako źródło finansowania działalności gospodarczej* oraz liczne publikacje Katarzyny Kreczmańskiej-Gigol. Wiele informacji zostało zaczerpniętych również z artykułów naukowych branży finansowej.

Najczęściej przywoływanym w pracy aktem prawnym jest Ustawa Kodeks cywilny, z racji braku regulacji o charakterze *lex specialis* w kontekście faktoringu. Równie wpływowym aktem prawnym wykorzystanym na potrzeby niniejszego opracowania jest Konwencja ottawska o faktoringu międzynarodowym, będąca jednym z najważniejszych aktów o randze umowy międzynarodowej.

Poniżej publikujemy rozdział 4. pracy.

4. Unormowania prawne faktoringu

Umowa faktoringowa niemalże we wszystkich krajach europejskich nie jest szczegółowo uregulowana prawnie¹. Podobnie sytuacja wygląda w Polsce. Kontrakt faktoringowy jest *contractus innominatus*², czyli jest rodzajem umowy nieunormowanej w polskim porządku prawnym. Oznacza to, że do tej pory nie uregulowano jej żadnym aktem prawnym obowiązującym na terenie naszego kraju³.

Aby zunifikować zawierane umowy, na przełomie lat 80. i 90. XX wieku podjęto próbę systematyzacji prawa na terenie Europy. Starania w celu utworzenia odpowiednich regulacji zapoczątkował Międzynarodowy Instytut Unifikacji Prawa Prywatnego, który w skrócie nazywany jest UNIDROIT⁴. Wątek regulacji prawnych dotyczących faktoringu podjęto w 1988 roku w Ottawie. Efektem działań podjętych pod koniec lat 80. było uchwalenie 23 artykułów, które noszą miano Konwencji ottawskiej o międzynarodowym faktoringu⁵. Konwencja reguluje zasady działania faktoringu międzypaństwowego, tzw. faktoringu międzynarodowego⁶. Traktuje m.in. o wymogu świadczenia co najmniej dwóch dodatkowych usług przez faktora w ramach realizacji umowy na rzecz faktoranta⁷.

Niniejszy akt prawny nie jest jednak źródłem prawa powszechnie obowiązującego. Implementują je bowiem tylko te Państwa, które ratyfikowały konwencję. Polska, pomimo że brała aktywny udział w formułowaniu konwencji, niestety jej nie ratyfikowała. Oznacza to, że nie jest stroną umowy i zapisy zawarte w dokumencie nie muszą być przez nasz kraj przestrzegane. Nie bacząc jednak na przystąpienie Polski do umowy międzynarodowej, większość instytucji finansujących aktywnie praktykuje zawarte w niej zasady.

Mimo iż próżno szukać zapisów regulujących treść umowy faktoringowej w Polsce, jest ona dopuszczalna oraz powszechnie stosowana w obrocie

¹ I. Ziaja, *Prawne aspekty funkcjonowania faktoringu*. Dostępny w Internecie: <http://www.windykacja-wierzytelnosci.com.pl/prawne-aspekty-funkcjonowania-faktoringu/> [dostęp: kwiecień–maj 2014].

² Łac. 'umowa nienazwana'.

³ Wyrok SN z dnia 9 maja 2003 roku, V CKN 218/01.

⁴ International Institute For The Unification Of Private Law.

⁵ *Conventions on International Factoring*.

⁶ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w teorii i praktyce*, Katowice 2007, s. 127.

⁷ Wyrok NSA z dnia 21 października 2013 roku, I FSK 1388/12.

prawnym. Dzieje się tak, ponieważ w umowie faktoringowej mają zastosowanie przepisy Kodeksu cywilnego, a dokładnie art. 353¹. Zapis zawarty we wspomnianym artykule brzmi: „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”⁸. Powyższy paragraf wyraża zasadę swobody umów, zgodnie z którą w polskim porządku prawnym istnieje dowolność w kształtowaniu treści stosunku prawnego^{9 10 11}.

Stosownie do zapisu podmiotom stosunku przysługuje w szczególności:

- a) swoboda decyzji w przedmiocie samego zawarcia umowy,
- b) swoboda w wyborze partnera handlowego/kontrahenta,
- c) swoboda formy, w jakiej umowa ma być zawarta¹².

Według doktryny swoboda wyrażona w art. 353¹ nie ma jednak wymiaru absolutnego. Istnieje szereg obostrzeń wyłączających jej zakres. Restrykcje dotyczą zarówno zakresu, jak i przeznaczenia stosunku prawnego.

Na ograniczenie zakresu przepisu mają wpływ:

- a) ustawa,
- b) właściwość (natura) stosunku,
- c) zasady współżycia społecznego.

Ograniczenia wynikające z mocy ustawy mają charakter *iuris cogentis*, a więc są bezwzględnie obowiązujące. Bariery ustawowe mają charakter doniosły. Odnoszą się do aktów prawnych posiadających rangę ustawy. Zakazy nie odnoszą się zatem do źródeł prawa niższego rzędu, czyli np. do aktów prawa miejscowego.

Obostrzenia, których zakres przedmiotowy związany jest z właściwością stosunku prawnego, są pewnego rodzaju nakazem do stosowania pewnych elementów, których brak może skutkować zakwestionowaniem lub wypaczeniem relacji prawnej¹³. Przykładem takiego zapisu może być prawo do zmiany warunków umowy przez obie strony. Faworyzacja jed-

⁸ Dz. U. 1964, nr 16, poz. 93, Kodeks cywilny.

⁹ M. Safjan, *Zasada swobody umów (Uwagi wstępne na tle wykładni art. 353¹)*, „Państwo i Prawo” 1993, nr 4, s. 12 n.

¹⁰ J. Guść, *O właściwości (naturze) stosunku prawnego*, „Państwo i Prawo” 1997, nr 4, s. 16 n.

¹¹ Cz. Żuławska, *Wokół zasady wolności umów (art. 353¹ kc i wykładnia zwyczaju)*, „Acta Universitatis Vratislaviensis” 1994, nr 1690 (Seria: *Prawo CCXXXVIII*), s. 175–176.

¹² Wyrok SN (PSIC) z dnia 28 kwietnia 1995 roku, III CZP 166/94, OSN 1995, nr 10, poz. 135.

¹³ Uchwała SN (7) z dnia 22 maja 1991 roku, III CZP 15/91, OSN 1992, nr 1, poz. 1.

nego podmiotu jest sprzeczna z naturą umowy handlowej, a więc zasadą słuszności, ponieważ poważnie ogranicza prawa partnera. Przykładem obustrzenia dotyczącego zakresu przedmiotowego może być postanowienie umowne między przedsiębiorcą a dłużnikiem, które wyłącza możliwość cesji wierzytelności. Taki zapis skutkuje brakiem możliwości zawarcia umowy przelewu praw do długu między faktorem a przedsiębiorcą, czyli potencjalnym faktorem.

Istotne znaczenie przy kształtowaniu stosunku prawnego mają także zasady współżycia społecznego, których podstawą są zaufanie oraz dobra wiara. Zasady, o których mowa, polegają przede wszystkim na lojalności oraz poszanowaniu obydwu kontrahentów już w początkowym stadium, a więc przy negocjowaniu oraz formułowaniu stosunku prawnego^{14 15 16}. Innym modelem niniejszej przeszkody może być zapis warunkujący możliwość przelewu wierzytelności od zgody wyrażonej przez dłużnika. Owo zastrzeżenie uzależnia możliwość zawarcia umowy faktoringowej od zgody dłużnika, który *de facto* nie jest stroną umowy.

Skutkiem naruszenia wyżej wymienionych ograniczeń o charakterze *iuris cogentis* jest sankcja nieważności stosunku prawnego, która jest wyrażona w art. 58 Kodeksu cywilnego¹⁷. Czasami, obok unieważnienia czynności prawnej, pojawiają się dodatkowe konsekwencje naruszenia zasady. Następstwem uchybień wobec obligatoryjnych elementów umowy może być nałożenie kary umownej bądź przepadek świadczenia. Dodatkowe konsekwencje mogą być nałożone jednak wyłącznie wtedy, kiedy stanowi o tym przepis szczególnie¹⁸.

Schemat działania faktoringu bazuje na kilku rodzajach umów regulowanych przez Kodeks cywilny¹⁹. Do umów, które znajdują zastosowanie w usłudze, zaliczamy przede wszystkim cesję wierzytelności.

Usługa faktoringowa polega na odpłatnym przeniesieniu prawa do krótkotrwałych, nieprzeterminowanych oraz przyszłych wierzytelności, pochodzących z obrotu gospodarczego, z faktora na faktora na mocy umowy²⁰.

¹⁴ Uchwała SN (7) z dnia 29 lipca 1993 roku, II CZP 58/93, OSN 1993, nr 12, poz. 208.

¹⁵ Uchwała SN (7) z dnia 17 września 1992 roku, III CZP 83/92, OSN 1993, nr 3, poz. 24.

¹⁶ K. Pietrzykowski, *Komentarz do Kodeksu cywilnego*, Warszawa 2002, s. 663–672.

¹⁷ Dz. U. 1964, nr 16, poz. 93, Kodeks cywilny.

¹⁸ K. Pietrzykowski, *Komentarz do Kodeksu cywilnego*, s. 672.

¹⁹ Dz. U. 1964, nr 16, poz. 93, Kodeks cywilny.

²⁰ Wyrok WSA z dnia 17 lipca 2012 roku, III SA/Wa 2582/11.

Zatem faktoring stanowi niemalże książkowy przykład cesji²¹. Omawiany klasyczny przelew wierzytelności jest uregulowany prawnie przez Księgę III, Tytuł IX, Dział I Kodeksu cywilnego. Zakres przepisów składających się na podstawę prawną cesji stanowią artykuły od 509 do 517 omawianej Ustawy²².

Kluczową różnicą pomiędzy standardową cesją a cesją w ramach umowy faktoringowej jest zakres podmiotowy i przedmiotowy. Ze względu na zakres podmiotowy cesja faktoringowa ogranicza możliwość skorzystania z usługi tylko do uczestników obrotu gospodarczego. W przypadku zwykłej cesji podmiotem przelewu praw mogą być zarówno osoby fizyczne, jak i prawne.

Biorąc z kolei pod uwagę zakres przedmiotowy, cesja faktoringowa może dotyczyć jedynie wierzytelności pochodzących z tytułu dostaw, sprzedaży towarów lub usług. Cesja w podstawowym znaczeniu ma charakter szerszy. Jej przedmiotem mogą być wierzytelności pochodzące również z innych stosunków.

Osobą dokonującą zbycia wierzytelności, czyli cedentem, jest faktorant, natomiast osobę nabywającą określa się mianem cesjonariusza, czyli faktora. Materią umowy cesji są prawa podmiotowe do żądania spełnienia świadczenia przez dłużnika. Podmiotem uprawnionym w przypadku umowy faktoringowej jest faktor, natomiast podmiotem zobowiązanym jest dłużnik. Przedmiotem cesji w ramach umowy faktoringowej mogą być obecne oraz przyszłe wierzytelności z tytułu dostawy, sprzedaży towarów lub usług przysługujących wierzycielowi od dłużnika. W przypadku objęcia umową kompleksowo wszystkich wierzytelności danego wierzyciela mamy do czynienia z tzw. cesją globalną²³. Oprócz wierzytelności, na faktora przenoszone są również pozostałe prawa przysługujące pierwotnemu podmiotowi uprawnionemu. W szczególności cesjonariuszowi przysługuje prawo do dochodzenia odsetek za zwłokę w spełnieniu świadczenia²⁴. Należy pamiętać, że zarówno cesja w swoim klasycznym znaczeniu, jak i przeniesienie wierzytelności na mocy umowy faktoringowej są czynnościami

²¹ M. Szumski, *Faktoring – definicja, uwarunkowania prawne*, [w:] T. Biernat (red.), „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” 2011, R. 1, s. 56.

²² Dz. U. 1964, nr 16, poz. 93, Kodeks cywilny.

²³ L. Stecki, *Umowa faktoringu*, Toruń 1994, s. 14.

²⁴ Dostępny w Internecie: www.bankier.pl [dostęp: kwiecień-maj 2014].

kauzalnymi. Ich podstawą jest *causa*²⁵, która stanowi o zasadności przelewu praw²⁶.

Do zawarcia umowy przelewu praw nie jest wymagana zgoda podmiotu zobowiązanego, czyli dłużnika, chyba że sprzeciwia się to naturze zobowiązania lub stanowi o tym odrębny zapis. Oznacza to, że podmiotem uprawnionym może być każdy, komu pierwotny właściciel postanowi przekazać swoje uprawnienia. Niekiedy jednak zdarzają się pewnie obostrzenia dotyczące zmiany podmiotu uprawnionego. Ograniczenia mogą się wywodzić z ustawy, treści lub charakteru stosunku prawnego zawartego pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem. Przykładem takiej restrykcji może być zapis w umowie handlowej uzależniający prawo do zmiany wierzyciela od zgody dłużnika. Pomimo że sytuacja dłużnika w obliczu modyfikacji podmiotu uprawnionego nie zmienia się, przy kreowaniu zobowiązania może on dążyć do umieszczenia przedmiotowego zapisu w treści stosunku prawnego²⁷.

Jeśli chodzi natomiast o bariery natury ustawowej, przykładem ograniczenia mogą być pewne rodzaje wierzytelności ze względu na źródło ich powstania. Przedmiotem cesji nie mogą być bowiem roszczenia wywodzące się z tytułu wynagrodzenia za pracę, alimentów lub renty, ponieważ są ściśle związane z podmiotem, któremu przysługują.

Factoring, pomimo bazowania na instytucji cesji, nie jest jej klasyczną postacią. Jak mówi doktryna, istnieje zbyt wiele dodatkowych czynności świadczonych w ramach faktoringu, które nie są wprost związane z przelewem praw. Do czynności towarzyszących możemy zaliczyć obsługę administracyjną, obsługę księgową, windykację należności, outsourcing usług prawnych oraz kadrowych, przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika i wiele innych, o których wspomniano w dalszej części pracy przy okazji omawiania funkcji faktoringu. Zgodnie ze standardami regulowanymi przez Konwencję ottawską istnienie co najmniej dwóch z wyżej wymienionych usług warunkuje istnienie umowy faktoringowej.

Ze względu na różnorodny charakter usług uzupełniających istnieje podstawa do łączenia kontraktu faktoringu z umowami cywilnoprawnymi, w szczególności z umową kredytu, pożyczki, zlecenia oraz umową

²⁵ Łac. 'przyczyna'.

²⁶ L. Stecki, *Umowa faktoringu*, s. 14.

²⁷ M. Szumski, *Factoring – definicja, uwarunkowania prawne*, s. 56.

o dzieło²⁸. Umowa faktoringowa jest zatem umową mieszaną, która łączy elementy charakterystyczne dla innych wykształconych dziedzin²⁹.

Przejęcie wierzytelności oraz wypłata środków za wynagrodzeniem mogą być utożsamiane z usługą kredytowania. Faktorant wypłaca zaliczkę faktoringową na pokrycie wierzytelności za pobraniem wynagrodzenia stanowiącego odsetki od wierzytelności. Sytuacja wygląda podobnie w umowie kredytu. Za kwotę wypłaconą klientowi bank pobiera odsetki umowne będące honorarium za udzielony kredyt. Usługa faktoringowa nie została jednak zaliczona jeszcze do grona czynności bankowych³⁰, co ma swoje zarówno zalety, jak i wady. Do pozytywnych aspektów możemy zaliczyć fakt swobody w kształtowaniu stosunku prawnego oraz łatwości zawierania tego typu zobowiązań. Gdyby faktoring włączono w zakres regulacji Prawa bankowego³¹, podlegałby wielu zawilym procedurom, które z pewnością zaważyłyby na popularyzacji oraz dostępności usługi. Brak przyłączenia faktoringu do listy czynności bankowych ma też swoje wady. Głównym negatywnym przejawem jest konieczność odprowadzania podatku VAT od odsetek³², które w przypadku czynności bankowych nie są opodatkowane.

Świadczone przez faktorów usługi księgowo, marketingowe oraz związane z audytem upodabniają faktoring do umowy zlecenia. Powyższe czynności wykonywane są przez instytucje finansujące na podstawie zlecenia wydanego przez faktoranta. Nie łączą one jednak ze sobą wykonania zobowiązania od osiągnięcia danego skutku. Podstawą jest zasada starannego działania, które ma pociągać za sobą zaplanowany skutek. Pomimo założeń faktor nie jest rozliczany z osiągniętych wyników, przy realizacji zobowiązania najważniejsza jest wymagana staranność i rzetelność. Jest to z kolei podobieństwo do bardzo powszechnej w ostatnim czasie umowy o dzieło³³.

Umowę faktoringową, pomimo że jest umową mieszaną – *sui generis*³⁴ – łączącą w sobie wiele rodzajów umów, traktuje się jako całość. Spójność

²⁸ L. Stecki, *Umowa faktoringu*, s. 14.

²⁹ Tamże, s. 15.

³⁰ Dz. U. 1997, nr 140, poz. 939, Prawo bankowe, art. 5.

³¹ Tamże.

³² Wyrok NSA z 14 czerwca 2012 roku, I FSK 506/12.

³³ M. Szumski, *Faktoring – definicja, uwarunkowania prawne*, s. 57.

³⁴ Łac. ‘w swoim rodzaju, osobliwy, swoisty’.

umowy gwarantuje dowolność w formułowaniu stosunków prawnych, czyli przez zasadę swobody umów³⁵.

4.1. Klauzule stosowane w umowie faktoringowej

Jak wspomniano, faktoring jest umową nienazwaną, jej treść reguluje Kodeks cywilny³⁶, a dokładniej – zawarta w nim – zasada swobody umów. Utrwalona praktyka pokazuje jednak, że wykształciło się kilka dodatkowych zasad, które stosuje się przy formułowaniu stosunku umowy faktoringowej. Zasady te noszą miano klauzul. W faktoringu wyróżniamy trzy podstawowe, najważniejsze klauzule³⁷:

- a) klauzulę *del credere*,
- b) klauzulę wyłączności,
- c) klauzulę eksportową.

Każdą z wymienionych klauzul szczegółowo opisano w dalszej części publikacji.

4.1.1. Klauzula *del credere*

Klauzula *del credere* w ścisłym znaczeniu oznacza podjęcie ryzyka przez faktora. Zapis umowny dotyczy jedynie wybranych rodzajów faktoringu. Najczęściej spotykany jest w faktoringu pełnym, w którym ryzyko wymagalności wierzytelności przejmuje instytucja faktoringowa.

Faktoring pełny, zwany też faktoringiem właściwym lub bez regresu, określa umowę zawartą pomiędzy przedsiębiorcą a faktorem, w której ryzyko wypłacalności dłużnika przyjmuje na siebie faktor. Istota jurydyczna klauzuli polega na tym, że od chwili podpisania umowy faktor odpowiada przed przedsiębiorcą za spłatę zobowiązania. W przypadku innych rodzajów faktoringu ryzyko to obarcza przedsiębiorcę. Przeniesienie wierzytelności występujące w faktoringu właściwym jest książkowym przykładem cesji wierzytelności ze względu na definitywne przeniesienie praw do roszczenia³⁸.

³⁵ Dz. U. 1964, nr 16, poz. 93, Kodeks cywilny, art. 353¹.

³⁶ Tamże.

³⁷ L. Stecki, *Umowa faktoringu*, s. 75.

³⁸ Tamże, s. 43.

Zanim faktor podejmie ryzyko oraz podpisze umowę zawierającą klauzulę *del credere*, dokładnie sprawdza stan majątkowy oraz prawny dłużnika, aby ograniczyć ryzyko strat. Dokładna analiza kondycji finansowej dłużnika jest szczególnie ważna z punktu widzenia faktora, ponieważ za niewykonanie zobowiązania przez dłużnika faktor odpowiada swoim majątkiem względem przedsiębiorcy. Dopiero pozytywna analiza oraz akceptacja zobowiązania skutkuje podpisaniem umowy zawierającej przedmiotową klauzulę. Brak dostatecznego zbadania zdolności finansowej bądź podpisanie umowy pomimo negatywnych wyników analizy najczęściej rodzi straty, które obarczają faktora.

Faktoring pełny nazywany jest wymiennie faktoringiem bez regresu³⁹. Dzieje się tak, ponieważ w tym rodzaju usługi nie ma zastosowania instytucja regresu⁴⁰. Treść zawartej umowy przenosi wierzycelność bez prawa roszczenia zwrotnego względem przedsiębiorcy. Oznacza to, że faktor, który nie jest w stanie odzyskać roszczenia od dłużnika, nie może się także zwrócić do przedsiębiorcy o zwrot wypłaconej zaliczki faktoringowej. Strata powstała z niewypłacalności dłużnika nie może być zatem zaliczona na poczet straty przedsiębiorcy.

W związku z ryzykiem przyjmowanym przez instytucję faktoringową usługa jest znacznie droższa niż w przypadku innych rodzajów faktoringu. Jest to sytuacja naturalna, ponieważ, oprócz standardowo pobieranej prowizji, faktor dodatkowo przyjmuje na siebie ryzyko strat związanych z brakiem wyegzekwowania należności od dłużnika⁴¹.

4.1.2. Klauzula wyłączności

W faktoringu, jak i w wielu pokrewnych dziedzinach obrotu gospodarczego dostawcom usług bądź towaru zależy na tym, żeby być jedynym kontrahentem w zakresie zawartej współpracy. Krótko mówiąc, podmiotom zależy na tym, aby partner biznesowy nie współpracował z konkurencją.

W faktoringu sytuacja wygląda analogicznie. Firmom faktoringowym zależy na tym, aby przedsiębiorca, z którym zawiązano współpracę, podpisywał umowy i korzystał tylko i wyłącznie z usług tego faktora. Co więcej, faktorom zależy również na tym, aby zakres współpracy objął wszystkie wierzytel-

³⁹ *Non recourse factoring*.

⁴⁰ Dz. U. 1964, nr 16, poz. 93, Kodeks cywilny, art. 376, 378.

⁴¹ L. Stecki, *Umowa faktoringu*, s. 44–45.

ności przedsiębiorcy. Oznacza to, że przedmiotem kooperacji z instytucją faktoringową powinny być objęte kompleksowo wszystkie należności istniejące, a nawet przyszłe, które zależą od wszystkich dłużników przedsiębiorcy.

Chcąc zabezpieczyć powyższe warunki, w umowie z przedsiębiorcą faktorzy zamieszczają specjalną klauzulę, powszechnie nazywaną „klauzulą wyłączności”. Klauzula wyłączności jest zapisem umownym, który wyłącza możliwość współpracy przedsiębiorcy z inną instytucją faktoringową. Warto wspomnieć, że najczęściej zapis ma zastosowanie do wierzytelności wynikających z działalności wszystkich jednostek struktury handlowej przedsiębiorcy. Oznacza to, że klauzula umowna obejmuje wszystkie oddziały, agencje oraz filie danego przedsiębiorcy⁴².

Zasadę wyłączności wprowadzono w celu zabezpieczenia ciągłości współpracy z przedsiębiorcą. Szczególnie zależało na tym, żeby ograniczyć ryzyko wykorzystywania firm faktoringowych oraz wyeliminować możliwość zmiany instytucji faktoringowej na inną w przypadku niewypłacalności dłużników.

Przestrzeganie warunku umownego, jakim jest klauzula wyłączności, zabezpieczają w umowie faktoringowej sankcje natury cywilnej. Najczęstszym skutkiem naruszenia klauzuli przez przedsiębiorcę jest możliwość odstąpienia ze skutkiem natychmiastowym od umowy bądź jej wypowiedzenie przez faktora⁴³.

4.1.3. Klauzula eksportowa

Rozwój ekonomiczny kraju sprawił, że wielu polskich przedsiębiorców rozszerzyło działalność gospodarczą na rynki zagraniczne. Zjawisko działalności na rynkach zagranicznych stało się na tyle powszechne, że powstały dodatkowe unormowania umowne, stosowane w transakcjach związanych z faktoringiem. Jednym z takich dodatkowych unormowań jest zapis dotyczący eksportu towarów lub usług.

Klauzula eksportowa jest jednym z rodzajów dodatkowych zastrzeżeń umownych, które mogą być częścią umowy faktoringowej zawieranej pomiędzy faktorantem (przedsiębiorcą) a faktorem. Zapis dotyczy zakresu działalności przedsiębiorcy poza rynkiem krajowym. Jeśli działalność gospodarcza faktoranta wykracza poza rynek wewnętrzny, czyli na rynek

⁴² Tamże, s. 75.

⁴³ Tamże.

zagraniczny, faktor może wnosić o umieszczenie przedmiotowej klauzuli w treści zawieranej umowy.

Przedmiotem klauzuli jest ograniczenie działalności przedsiębiorcy w celu zagwarantowania wymagalności wierzytelności. Klauzula ma ułatwić instytucji finansującej uzyskanie roszczenia należnego od dłużnika. Przedmiotowe zastrzeżenie umowne może dotyczyć ograniczenia zarówno zakresu świadczonych usług lub przedmiotów oferowanych przez przedsiębiorcę, jak i terytorium działania. Obostrzenie poza obecnymi partnerami może także dotyczyć przyszłych kontrahentów przedsiębiorcy, którzy siedziby bądź oddziały swojej działalności gospodarczej chcą utworzyć poza rynkiem polskim.

Dokładny zakres nałożonego obostrzenia powinien być włączony do treści umowy lub jeśli jest obszerny – umieszczony w załączniku do umowy faktoringowej. Restrykcje nakładane przez faktora są postanowieniem umownym, zatem obydwu stronom – faktorowi i faktorantowi – przysługuje prawo do negocjacji zakresu przedmiotowego i terytorialnego zastrzeżenia umownego⁴⁴.

Informacje o pracy

SPIS TREŚCI

Wstęp

Rozdział I. Istota faktoringu

1.1. Definicja

Rozdział II. Historia i perspektywy rozwoju

2.1. Historia faktoringu

2.2. Rozwój faktoringu w Polsce

2.2.1. Polski Związek Faktorów

Rozdział III. Podmioty faktoringu

3.1. Strony umowy faktoringowej

3.1.1. Faktorant

3.1.2. Faktor

3.2. Dłużnik

Rozdział IV. Unormowania prawne faktoringu

4.1. Klauzule stosowane w umowie faktoringowej

4.1.1. Klauzula *del credere*

⁴⁴ Tamże, s. 76.

4.1.2. Klauzula wyłączności

4.1.3. Klauzula eksportowa

Rozdział V. Treść umowy faktoringowej

Rozdział VI. Funkcje faktoringu

6.1. Funkcja finansowania działalności

6.2. Funkcja administracyjna

6.3. Funkcja gwarancyjna (zabezpieczająca)

6.4. Funkcja usługowa

Rozdział VII. Formy faktoringu

7.1. Faktoring właściwy (pełny)

7.2. Faktoring niewłaściwy (niepełny)

7.3. Faktoring mieszany

Podsumowanie

Bibliografia

Spis rysunków

Załączniki

Unidroit convention on international factoring (umowa faktoringu pełnego)

Bibliografia

Publikacje

Barowicz M., *Faktoring jako źródło finansowania działalności gospodarczej*, „Bank i Kredyt” 2006, nr 11–12.

Baumann H.A., *Factoring, Warenkreditversicherung, Zessionskredit. Eine vergleichende Darstellung*, Dusserations-Drückerei Ch. Schoen 1966.

Biernat T. (red.), „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” 2012, R. 2.

Biskupski Z., *Faktoring w praktyce*, Warszawa 2014.

Borkowska B., Wrzeszcz-Kamińska G., *Franchising, factoring, forfaiting, venture capital. Techniki finansowania firm*, Wrocław 1994.

Chmiel P., *Umowa faktoringu* [wzór]. Dostępny w Internecie: www.wieszjak.pl

Chudzik M., Karasek I., Korus K., Olczyk M., Porzycki M., *Obrót wierzytelnościami*, Warszawa 2006.

Golat K., Golat R., *Umowy nietypowe w obrocie cywilnoprawnym. Praktyczne kompedium*, Jaktorów 2006.

Grzywacz J., *Faktoring*, wyd. 2 uzup. i zaktual., Warszawa 2005.

Guść J., *O właściwości (naturze) stosunku prawnego*, „Państwo i Prawo” 1997, nr 4.

Heropolitańska I., Kawaler P., Kozioł A., *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki (cesja, faktoring, dyskonto, forfaiting, sprzedaż publiczna i niepubliczna)*, Warszawa 1998.

- Jakowiecki M., *Perspektywy rozwoju*, „Manager” 2012, lipiec–sierpień.
- Jonas E., *Factoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, wyd. 2, Warszawa 2008.
- Jurkiewicz R., *Wierzytelność i dług. Aspekty prawne i podatkowe*, Warszawa 2013.
- Kaczyńska D., *Musisz wiedzieć co podpisujesz*, „Rzeczpospolita” 2004, nr 153 (do-datek „Dobra Firma”).
- Katner P., *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*, Warszawa 2011.
- Katner W.J., *System prawa prywatnego, t. 9: Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, Warszawa 2010.
- Konwencja ottawska z 1988 roku o faktoringu międzynarodowym, *UNIDROIT Convention on International Factoring*.
- Korenik D., *Factoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Warszawa 2007.
- Kreczmańska-Gigol K., *Factoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału*, Warszawa 2013.
- Kreczmańska-Gigol K., *Factoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, Warszawa 2010.
- Kreczmańska-Gigol K., *Factoring w przedsiębiorstwie. Instytucje faktoringowe. Informator*, Warszawa 1997.
- Kreczmańska-Gigol K., *Factoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa 2006.
- Kreczmańska-Gigol K., *Factoring w teorii i praktyce*, wyd. 3 rozsz. i zaktual., Gliwice 2007.
- Kreczmańska-Gigol K., Kwaśny R., *Factoring. Przewodnik dla przedsiębiorcy. Jak utrzymać zdolność płatniczą przedsiębiorstwa pomimo udzielania kredytów kupieckich?*, Warszawa 2010.
- Kreczmańska-Gigol K., *Oplacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa 2007.
- Kruczalak K., *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Warszawa 1997.
- Masny A., *Factoring. Doświadczenia krakowskie*, [w:] Borowiecki R. (oprac. i red. nauk.), *Restrukturyzacja a poprawa efektywności gospodarowania w przedsiębiorstwie. Materiały z międzynarodowej konferencji naukowej, Zakopane–Kościelisko, 7–10 listopada 1998*, Kraków 1998.
- Mazur L., *Prawo bankowe. Komentarz*, Warszawa 2008.
- Michalski G., *Krótkoterminowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] Karpuś P., Węclawski J. (red.), *Przekształcenia rynku finansowego w Polsce, 2: Problemy zarządzania finansami przedsiębiorstw*, Lublin 2005.
- Michalski G., *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Warszawa 2013.
- Narożny T., *Zarys prawa bankowego*, Poznań 1996.
- Pietrzykowski K., *Komentarz do Kodeksu cywilnego*, Warszawa 2002.
- Podedworna-Tarnowska D., *Factoring w Polsce. Szanse i zagrożenia rozwoju*, Warszawa 2007.

- Rogacka-Łukasik A., *Factoring w obrocie krajowym i międzynarodowym*, Warszawa 2011.
- Safjan M., *Zasada swobody umów (uwagi wstępne na tle wykładni art. 353¹)*, „Państwo i Prawo” 1993, nr 4.
- Smykla B., *Prawo bankowe. Komentarz*, Warszawa 2011.
- Srokosz W., *Czynności bankowe zastrzeżone dla banków*, Bydgoszcz 2003.
- Statut Polskiego Związku Faktorów z dnia 9 lipca 2008 roku.
- Stecki A., *Factoring w praktyce bankowej*, wyd. 2, Toruń 1996.
- Stecki L., *Umowa factoringu*, Toruń 1993.
- Szumski M., *Factoring – definicja, uwarunkowania prawne*, [w:] Biernat T. (red.), „Factoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” 2011, R. 1.
- Tokarski M., *Factoring w małych i średnich przedsiębiorstwach: forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Kraków 2005.
- Urbańska E., *Rodzaje factoringu*, [w:] Biernat T. (red.), „Factoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” 2011, R. 1.
- Ziaja I., *Prawne aspekty funkcjonowania factoringu*. Dostępny w Internecie: <http://www.windykacja-wierzytelności.com.pl/prawne-aspekty-funkcjonowania-factoringu/> [dostęp: kwiecień–maj 2014].
- Żuławska Cz., *Wokół zasady wolności umów (art. 353¹ kc i wykładnia zwyczajnej)*, „Acta Universitatis Vratislaviensis” 1994, nr 1690 (Seria: *Prawo CCXXXVIII*).

Akty normatywne

- Dz. U. 1964, nr 16, poz. 93, Kodeks cywilny.
- Dz. U. 2003, nr 139, poz. 1323, Ustawa z dnia 12 czerwca 2003 roku o terminach zapłaty w transakcjach handlowych.
- Dz. U. L 123, z 27 kwietnia 2004 roku, s. 11–17, Rozporządzenie nr 772/2004 w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień o transferze technologii.
- Dz. U. UE. L. 08.214.3, Załącznik I do Rozporządzenia Komisji (WE) 800/2008 z dnia 6 sierpnia 2008 roku uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne ze wspólnym rynkiem w zastosowaniu art. 87 o 88 Traktatu (ogólne rozporządzenie w sprawie wyłączeń blokowych).

Orzecznictwo

- Uchwała SN (7) z dnia 22 maja 1991 roku, III CZP 15/91, OSN 1992, nr 1, poz. 1.
- Uchwała SN (7) z dnia 17 września 1992 roku, III CZP 83/92, OSN 1993, nr 3, poz. 24.
- Uchwała SN (7) z dnia 29 lipca 1993 roku, II CZP 58/93, OSN 1993, nr 12, poz. 208.

Wyrok NSA z 14 czerwca 2012 roku, I FSK 506/12.

Wyrok NSA z dnia 21 października 2013 roku, I FSK 1388/12.

Wyrok SN (PSIC) z dnia 28 kwietnia 1995 roku, III CZP 166/94, OSN 1995, nr 10, poz. 135.

Wyrok SN z dnia 9 maja 2003 roku, V CKN 218/01.

Wyrok WSA z dnia 17 lipca 2012 roku, III SA/Wa 2582/11.

Netografia

Project title *Analysis of Use of Factoring*. DG Enterprise – Access to Finance Unit ETD/00/503408. Dostępny w Internecie: http://edz.bib.uni-mannheim.de/daten/edz-h/gdb/03/factoring_en.pdf [dostęp: kwiecień–maj 2015].

www.bankier.pl

www.europa.eu

www.factors-chain.com

www.factoring.pl

www.findict.pl

www.ipo.pl

www.unidroit.org

www.wieszjak.pl

www.windykacja-wierzytelnosci.pl

Przelew wierzytelności przyszłej na przykładzie cesji globalnej w umowie faktoringu

Streszczenie

Niniejsza praca podejmuje problematykę dopuszczalności przelewu wierzytelności przyszłej na przykładzie cesji globalnej w umowie faktoringu. Rozdział 1. poświęcono problematyce wierzytelności przyszłych – ich klasyfikacji, dopuszczalności przelewu oraz skutkom rozporządzenia tą kategorią wierzytelności. W rozdziale 2. omówiono umowę faktoringu na gruncie prawa polskiego, w szczególności rodzaje faktoringu, charakter prawny tej umowy oraz prawa i obowiązki stron. W rozdziale 3. opisano instytucję cesji globalnej na gruncie prawa polskiego, w zakresie odnoszącym się do przelewu wierzytelności z wykorzystaniem tej konstrukcji w ramach umowy faktoringu.

Poniżej publikujemy rozdziały 1. i 3. pracy.

I. Dopuszczalność rozporządzenia wierzytelnością przyszłą

Pojęcie wierzytelności oznacza prawo podmiotowe, które określa zakres uprawnień wierzyciela w danym stosunku obligacyjnym, któremu mogą towarzyszyć uprawnienia dodatkowe. Wierzytelność stanowi składnik majątku wierzyciela i jako taki może być przedmiotem obrotu prawnego¹.

* Piotr Koczar – Uniwersytet Warszawski, Wydział Prawa i Administracji.

¹ P. Machnikowski, [w:] E. Gniewek (red.), *Kodeks cywilny. Komentarz do artykułów 1–534*, Warszawa 2004, s. 140.

I.2. Przelew wierzytelności w polskim prawie cywilnym

Możliwość zmiany podmiotów stosunku zobowiązaniowego wynika z przepisów Kodeksu cywilnego. Zmiana wierzyciela została uregulowana w art. 509–518 k.c., z kolei art. 519–525 k.c. odnoszą się do zmiany dłużnika. Na skutek umowy przelewu wierzytelności dochodzi do zmiany osoby wierzyciela. Nie zmienia się jednak sama wierzytelność, m.in. co do jej wysokości, terminu wymagalności, warunków zapłaty².

Zmiana wierzyciela może nastąpić wskutek czynności prawnej, orzeczenia sądu, czynności administracyjnej bądź innego zdarzenia, którego nastąpienie spowoduje zmianę wierzyciela³.

Przedmiotem przelewu (cesji) może być każda wierzytelność dająca się wyodrębnić jako dobro samoistne stanowiące składnik majątku wierzyciela⁴. Ustawa wyłącza jednak z obrotu trzy kategorie wierzytelności.

Po pierwsze, są to wierzytelności, których zbywalność została umownie wyłączona (*pactum de non cedendo*). Takie ograniczenie zbywalności stanowi *lex specialis* w stosunku do art. 57 § 1 k.c., zgodnie z którym na skutek czynności prawnej nie można wyłączyć ani ograniczyć uprawnienia do przeniesienia prawa, jeżeli zgodnie z przepisami ustawy prawo to jest zbywalne. Brzmienie art. 509 k.c. wskazuje jednak, że ustawodawca dopuszcza umowne ograniczenie rozporządzenia wierzytelnością. *Pactum de non cedendo* może być zawarte zarówno w umowie kreującej dany stosunek obligacyjny, jak też zostać przez strony dodane już po powstaniu zobowiązania⁵.

Zastrzeżenie takie wywiera skutek nie tylko między stronami danego stosunku zobowiązaniowego, ale *erga omnes*. Skuteczność przeniesienia wierzytelności obciążonej *pactum de non cedendo* uzależniona jest od wyrażenia przez dłużnika zgody na przelew tej wierzytelności⁶. Treść *pactum*

² I. Heropolitańska, *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki*, Warszawa 2000, s. 32.

³ K. Zawada, *Umowa przelewu wierzytelności*, Kraków 1990, s. 7.

⁴ J. Mojak, *Obrót wierzytelnościami*, Warszawa 2004, s. 39.

⁵ Tenże, [w:] K. Pietrzykowski (red.), *Kodeks cywilny. Komentarz do artykułów 450–1088*, Warszawa 2005, s. 149–150.

⁶ Zdaniem K. Zawady przelew wierzytelności objętych *pactum de non cedendo* dotknięty jest bezskutecznością zawieszoną. Na przyjęcie takiej konstrukcji wskazuje brak uregulowania przez ustawodawcę, czy zgoda dłużnika na zawarcie umowy przelewu powinna być wyrażona przed zawarciem umowy przelewu, czy po dokonaniu tej czynności (zob. K. Zawada, *Umowa przelewu wierzytelności*, s. 103).

de non cedendo może obejmować zarówno uzależnienie przelewu wierzytelności od zgody dłużnika, jak i ograniczenie możliwości dokonania cesji (np. przez wskazanie ograniczonej liczby podmiotów mogących nabyć wierzytelności).

Po drugie, są to wierzytelności, których zbycie sprzeciwiałoby się ustawie. Polskie prawo zna szereg takich przypadków, np. wierzytelność o wynagrodzenie ze stosunku pracy (art. 84 k.p.) czy zakaz zbywania lokatorskiego prawa do lokalu spółdzielczego (art. 9 ust. 3 u.s.m.).⁷

Trzecią kategorią wierzytelności, których zbywalność na podstawie art. 509 k.c. jest niedopuszczalna, są te, których przeniesienie sprzeciwiałoby się właściwości zobowiązania. W doktrynie do tego rodzaju wierzytelności zalicza się m.in. prawa o charakterze niemajątkowym, związane z ochroną dóbr osobistych, oraz takie, które są nierozzerwalnie związane z osobą wierzyciela (np. prawo do alimentów, roszczenie o zachowek)⁸.

Przelew wierzytelności (cesja) następuje na mocy umowy pomiędzy dotychczasowym wierzycielem i podmiotem, który ma wstąpić w jego prawa, na co wskazuje art. 510 k.c. Na skutek przelewu dochodzi do rozporządzenia wierzytelnością przez zbywcę i przesunięcia jej z majątku zbywcy wierzytelności (cedenta) do majątku nabywcy (cesjonariusza)⁹.

Umowa cesji może mieć dowolną formę. Jedyne przepisy dotyczące formy umowy przelewu (art. 511 k.c.) stanowią, że jeżeli wierzytelność jest stwierdzona pismem, przelew takiej wierzytelności również powinien być dokonany w formie pisemnej. Kodeks cywilny nie przewiduje jednak sankcji nieważności w przypadku niedochowania formy szczególnej, umowa przelewu zawarta bez dochowania formy pisemnej dochodzi więc do skutku. Zastrzeżenie przewidziane w art. 511 k.c. ma więc wyłącznie charakter *ad probationem*.

Kodeks cywilny przewiduje dwa tryby zawarcia umowy przelewu wierzytelności. Zgodnie z art. 510 § 1 k.c. cesja dochodzi do skutku na mocy umowy zobowiązującej do przeniesienia wierzytelności, chyba że co innego wynika z przepisów szczególnych¹⁰ bądź strony umowy cesji

⁷ Zob. tamże, s. 121–122.

⁸ Zob. tamże, s. 123–124.

⁹ J. Mojak, *Obrót wierzytelnościami*, s. 45.

¹⁰ K. Zawada wskazuje, że w polskim prawie brakuje przepisów szczególnych, które wprost wyłączałyby skutek rozporządzający umowy zobowiązującej do przelewu wierzytelności (zob. K. Zawada, *Umowa przelewu wierzytelności*, s. 31, J. Mojak, *Obrót wierzytelnościami*, s. 53).

postanowiły inaczej. W takiej sytuacji skuteczność przelewu uzależniona jest od zawartej umowy czysto rozporządzającej, która swą treścią obejmuje zgodę na przeniesienie wierzytelności i stanowi wykonanie uprzednio zawartej umowy zobowiązującej¹¹. Prowadzi to do wniosku, że umowa cesji na mocy art. 510 § 1 k.c. co do zasady wywołuje skutek rozporządzający. Jeżeli jednak strony umowy chcą uzależnić skuteczność przelewu od zawarcia dodatkowej umowy rozporządzającej, powinny to wyraźnie zastrzec w umowie zobowiązującej do przeniesienia wierzytelności¹².

Drugim modelem cesji wierzytelności przewidzianym w Kodeksie cywilnym jest samoistna umowa przelewu zawarta w celu wykonania zobowiązania z uprzednio zawartej umowy zobowiązującej do przeniesienia wierzytelności (510 § 2 k.c.). Konstrukcja ta znajdzie zastosowanie, gdy na mocy umowy stron wyłączono skutek rozporządzający przelewu wierzytelności bądź gdy zobowiązanie do przeniesienia wierzytelności powstało w wyniku innych zdarzeń prawnych niż umowa¹³.

W przypadku przelewu, do którego dochodzi na podstawie umowy zobowiązującej o skutku rozporządzającym (art. 510 § 1 k.c.), zastosowanie znajdzie *causa obligandi vel acquirendi* (podstawą prawną przysporzenia jest nabycie określonej korzyści lub prawa przez podmiot dokonujący czynności prawnej¹⁴). Upadek umowy zobowiązującej, z której wynika skutek rozporządzający, powoduje nieważność przelewu ze skutkiem *ex nunc*. Upadek ten może być skutkiem np. odstąpienia strony od umowy bądź złożenia oświadczenia woli pod wpływem błędu. W takiej sytuacji wierzytelność będąca przedmiotem umowy przelewu z mocy prawa wraca do majątku cedenta¹⁵.

Z kolei w przypadku umowy o charakterze *stricte* rozporządzającym (art. 510 § 2 k.c.) ważność umowy przelewu, czyli umowy będącej następstwem wykonania zobowiązania wynikającego z wcześniej zawartej umowy zobowiązującej do przeniesienia wierzytelności bądź z zapisu zwykłego, bezpodstawnego wzbogacenia lub innych zdarzeń uzależnia od ważności tego zobowiązania. W tym przypadku mamy do czynienia z *causa*

¹¹ K. Zawada, *Umowa przelewu wierzytelności*, s. 28.

¹² J. Mojak, *Obrót wierzytelnościami*, s. 51.

¹³ Tenże, [w:] K. Pietrzykowski (red.), *Kodeks cywilny*, s. 134.

¹⁴ Z. Radwański, *Prawo cywilne – część ogólna*, Warszawa 2009, s. 226.

¹⁵ J. Mojak, *Obrót wierzytelnościami*, s. 58–60; A. Szpunar, *Przelew na zabezpieczenie*, „Rejent” 1995, nr 11, s. 14.

*solvendi*¹⁶ (podstawą prawną przysporzenia jest zwolnienie z istniejącego zobowiązania obciążającego osobę dokonującą przysporzenia¹⁷). Umowa przelewu powinna w sposób wyraźny wskazywać *causa* przelewu, a więc to, jaki stosunek obligacyjny stanowi jego podstawę¹⁸.

I.3. Pojęcie i klasyfikacja wierzytelności przyszłych

Pojęcie wierzytelności przyszłych nie zostało uregulowane w prawie polskim. Spory powstają już na gruncie klasyfikacji tego pojęcia. Pojawia się pytanie, czy mówiąc o wierzytelności przyszłej, mamy na myśli szczególny rodzaj wierzytelności, prawo podmiotowe tymczasowe (ekspektatywę) czy instytucję prawną *sui generis*. Do tej ostatniej koncepcji przychyła się J. Kuropatwiński, uznając, że „pojęcie wierzytelności przyszłej jest odrębne od pojęcia wierzytelności”¹⁹. Na potrzeby rozważań prowadzonych w niniejszej pracy można przyjąć założenie, że wierzytelności przyszłe – to takie wierzytelności, które nie istnieją w chwili dokonywania czynności prawnej mającej za przedmiot ich przeniesienie.

Z uwagi jednak na rosnące znaczenie wierzytelności przyszłych w obrocie gospodarczym²⁰, w doktrynie wyodrębniono trzy ich rodzaje. Należy jednak zaznaczyć, że zaprezentowany podział nie jest jedynym spotykanym w piśmiennictwie²¹.

Po pierwsze, do tej kategorii zalicza się wierzytelności warunkowe i terminowe. Zgodnie z rozumieniem pojęcia warunku w prawie cywilnym za takie wierzytelności należy uznać wierzytelności, których powstanie

¹⁶ J. Mojak, *Obrót wierzytelnościami*, s. 56.

¹⁷ Z. Radwański, *Prawo cywilne...*, s. 226.

¹⁸ Odmienne: J. Mojak, [w:] K. Pietrzykowski (red.), *Kodeks cywilny*, s. 135. W ocenie tego autora strony mogą się porozumieć również *per facta concludentia* co do tego, jaki stosunek zobowiązaniowy wykreował wierzytelności objęte umową przelewu.

¹⁹ J. Kuropatwiński, *Cesja wierzytelności przyszłych*, „Przegląd Prawa Handlowego” 1998, nr 9, s. 21.

²⁰ Znaczenie wierzytelności przyszłych najwyraźniej zarysowuje się na przykładzie przelewu na zabezpieczenie (np. spłaty udzielonego kredytu). Zob. J.P. Naworski, *Przelew powierniczy i skuteczność przelewu ekspektatywy wierzytelności*, „Monitor Prawniczy” 1998, nr 5, s. 184–190.

²¹ Przykładowo J. Kuropatwiński w swojej pierwszej pracy poświęconej cesji wierzytelności przyszłych wyróżnił jedynie ekspektatywę powstania wierzytelności oraz nadzieję na powstanie wierzytelności. Zob. J. Kuropatwiński, *Cesja wierzytelności przyszłych*, s. 22.

jest uzależnione od zdarzenia przyszłego i niepewnego. Z kolei wierzytelności terminowe – to te, które powstaną wraz z nadejściem terminu początkowego. Do chwili ziszczenia zdarzenia warunkującego powstanie wierzytelności lub nadejścia terminu początkowego wierzytelność taka nie istnieje, możemy zatem co najwyżej mówić o ekspektatywie powstania wierzytelności²². Uznanie tej kategorii wierzytelności za wierzytelności przyszłe rodzi jednak pewne spory w doktrynie²³. Przeciwnicy klasyfikowania tej kategorii wierzytelności jako przyszłe wskazują, że wszystkie elementy konieczne w danym stanie faktycznym do powstania wierzytelności zostały już spełnione, a warunek zawieszający (bądź termin początkowy) zostały dodane wolą stron. Na poparcie tej tezy wskazuje się przepisy pr. up. i n., tj. art. 245 – dopuszczający zgłoszenie do masy upadłościowej wierzytelności warunkowej, oraz art. 195 ust. 2 – pozwalający na dopuszczenie przez sędziego-komisarza do udziału w zgromadzeniu wierzycieli podmiotu, którego wierzytelność uzależniona jest od warunku²⁴.

Wątpliwości co do klasyfikowania wierzytelności warunkowych jako przyszłych powstają również na gruncie art. 306 § 2 k.c., który dopuszcza ustanowienie zastawu w celu zabezpieczenia wierzytelności przyszłej lub warunkowej. Rozróżnienie tych dwóch kategorii przez ustawodawcę jest zastanawiające²⁵, tym bardziej że w żadnym innym miejscu Kodeks cywilny nie wspomina o kategorii wierzytelności przyszłych.

Argument wykluczający rozróżnienie wierzytelności przyszłych i warunkowych należy oprzeć na stwierdzeniu, że konstrukcja warunku oparta jest na zdarzeniu przyszłym i niepewnym. Mając jednak na uwadze, że wierzytelności przyszłe to te, które nie istnieją w chwili rozporządzania nimi, nie wydaje się zasadne wyłączenie z tej kategorii wierzytelności warunkowych i powstających z nadejściem terminu początkowego. Trzeba

²² J. Mojak, *Obrót wierzytelnościami*, Warszawa 2004, s. 20–21.

²³ Zob. np. A. Szpunar, *Glosa do uchwały SN z 19.9.1997 III CZP45/97*, OSP 1998, nr 7–8, s. 383, przyp. 2.

²⁴ J. Kuropatwiński, *Umowne rozporządzenie wierzytelnością przyszłą*, Toruń–Bydgoszcz 2007, s. 77.

²⁵ Zdaniem J. Kuropatwińskiego rozróżnienie zawarte w art. 306 § 2 k.c. wynika wyłącznie z faktu dosłownego recypowania brzmienia tego przepisu z niemieckiego kodeksu cywilnego (zob. J. Kuropatwiński, *Cesja wierzytelności przyszłych*, s. 21). Autor ten słusznie też stwierdza, że dystynkcja wierzytelności przyszłych i warunkowych prowadziłyby do wniosku, iż wierzytelności warunkowe są wierzytelnościami istniejącymi (zob. J. Kuropatwiński, *Umowne rozporządzenie...*, s. 81).

zwrócić również uwagę na brzmienie art. 90 k.c., który mówi o tym, że ziszczenie się warunku nie ma mocy wstecznej, chyba że strony czynności prawnej postanowiły inaczej. Rozumowanie wyróżniające kategorię wierzytelności warunkowych jako odrębną od wierzytelności przyszłych prowadziłoby do wniosku, że strony czynności prawnej mogłyby zastrzec wywołanie skutku wstecznego i przypisanie *ex tunc* waloru istnienia wierzytelności w okresie poprzedzającym ziszczenie warunku²⁶. Nie zmienia to jednak faktu, że wierzytelność, której powstanie uzależnione jest od ziszczenia się warunku, nie istnieje do momentu zajścia zdarzenia stanowiącego warunek skuteczności danej czynności.

Jako drugą kategorię wierzytelności przyszłych w doktrynie wyróżnia się wierzytelności, u podstaw których leży częściowo zrealizowany stan faktyczny uzasadniający ich powstanie, np. istniejący już stosunek prawny. Do momentu spełnienia brakującego elementu stanu faktycznego, od którego zależy powstanie wierzytelności, również mamy do czynienia jedynie z ekspektatywą powstania wierzytelności²⁷. Część doktryny określa tę kategorię wierzytelności jako wierzytelności przyszłe *sensu stricto*²⁸. Przykładem takiego rodzaju wierzytelności przyszłych mogą być wierzytelności wynikające z umowy o roboty budowlane, w której płatność kolejnych rat za wykonaną usługę jest uzależniona od stopnia realizacji prac.

Jako trzecią kategorię wierzytelności przyszłych wymienia się wierzytelności, których powstanie w całości jest sprawą przyszłości. Wierzytelności te określa się jako wierzytelności ewentualne²⁹ bądź nadzieje na powstanie wierzytelności³⁰. J. Kuropatwiński jako czynnik, charakteryzując wierzytelności przyszłe trzeciej kategorii, wskazuje „poparte doświadcze-

²⁶ Tamże, s. 77–84.

²⁷ J.P. Naworski, *Glosa do uchwały Sądu Najwyższego z dnia 19 września 1997 III CZP 45/97*, „Radca Prawny” 1998, nr 3, s. 93.

²⁸ Część doktryny jako wierzytelności przyszłe *sensu stricto* określa wierzytelności zaliczane do trzeciej z wymienionych kategorii. Zob. K. Zawada, *Umowy przenoszące wierzytelności*, „Rejent” 1992, nr 1, s. 17 oraz J. Kuropatwiński, *Umowne rozporządzenie...*, s. 77. Skoro powstanie wierzytelności w całości jest sprawą przyszłości, użycie zwrotu *sensu stricto* dla opisanego tej kategorii wierzytelności jest bardziej zasadne niż w przypadku wierzytelności, u podstaw których leży już częściowo (choćby w minimalnym stopniu) zrealizowany stan faktyczny. W niniejszej pracy jako wierzytelności przyszłe *sensu stricto* rozumiane będą nadzieje na powstanie wierzytelności.

²⁹ J. Mojak, *Obrót wierzytelnościami*, s. 21.

³⁰ J. Kuropatwiński, *Umowne rozporządzenie...*, s. 77.

niem życiowym prawdopodobieństwo powstania wierzytelności”³¹. W tej sytuacji mamy więc do czynienia jedynie z przypuszczeniem powstania w przyszłości wierzytelności. W przypadku jednak ziszczenia się chociaż jednej z przesłanek powstania wierzytelności, takie wierzytelności przyszłe nie będą już traktowane jako nadzieja na powstanie wierzytelności.

Opisana wyżej klasyfikacja wierzytelności przyszłych została również przyjęta w orzecznictwie, co wyraził Sąd Najwyższy w uchwale z 19 września 1997 roku o sygn. III CZP 45/97³². W podobny sposób kwestię tę rozstrzygnął Sąd Apelacyjny w Szczecinie w wyroku z 5 września 2013 roku o sygn. I Aca 433/2013³³. Nieco inne ujęcie zaprezentował Sąd Apelacyjny w Białymstoku. W wyroku z 7 czerwca 2013 roku o sygn. I Aca 72/2013 stwierdził on, że „wierzytelności przyszłe są to takie wierzytelności, które jeszcze nie istnieją, ale już istnieje stosunek zobowiązaniowy, w ramach którego powstaną one w przyszłości”³⁴. Podejście to wyklucza zatem możliwość objęcia nadziei na powstanie wierzytelności zakresem pojęcia wierzytelności przyszłe.

Kategoria wierzytelności przyszłych nie jest jednorodna. Podział na wymienione kategorie nie jest zagadnieniem *stricte* teoretycznym. Ma on na tyle istotne znaczenie, że zaklasyfikowanie wierzytelności przyszłej do jednej z nich, w ocenie części doktryny, warunkuje dopuszczalność obrotu daną wierzytelnością przyszłą.

I.4. Dopuszczalność rozporządzenia wierzytelnością przyszłą

Dopuszczalność przelewu wierzytelności przyszłej (*cessio legis speratae*) jest powszechnie akceptowana w doktrynie. Wątpliwości powstają jedynie w zakresie dopuszczalności rozporządzenia nadzieją na powstanie wierzytelności.

³¹ Tamże, s. 71.

³² Uchwała Sądu Najwyższego z dnia 19 września 1997 roku, III CZP 45/97, OSNC 1998/2/22. Podobnie: Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 4 stycznia 2012 roku, III CSK 139/2011, LexPolonica nr 4126586.

³³ Wyrok Sądu Apelacyjnego w Szczecinie z dnia 5 września 2013 roku, I Aca 433/2013, LexPolonica nr 8240060.

³⁴ Wyrok Sądu Apelacyjnego w Białymstoku z dnia 7 czerwca 2013 roku, I Aca 72/2013, LexPolonica nr 7311228.

Kodeks zobowiązań wyraźnie dopuszczał obrót wierzytelnościami przyszłymi. Wniosek taki wprost płynie z treści art. 295 wspomnianego aktu prawnego, który stanowił, że „przedmiotem sprzedaży mogą być również prawa, mające powstać w przyszłości”. Brak analogicznego przepisu w Kodeksie cywilnym rodzi duże wątpliwości w zakresie dopuszczalności obrotu wierzytelnościami przyszłymi. Część doktryny³⁵ upatruje jednak możliwość takich rozporządzeń w art. 555 k.c., na mocy którego przepisy o sprzedaży stosuje się również do sprzedaży praw. Zdaniem komentatorów przedmiot sprzedaży musi być jednak konkretnie oznaczony, co w przypadku praw przyszłych (w przeciwieństwie do rzeczy, które strony umowy sprzedaży mogą określić jedynie za pomocą ich cech gatunkowych) wymusza ich zindywidualizowanie³⁶.

Dopuszczalność przelewu wierzytelności przyszłych została wprost wyrażona w Kodeksie morskim. Art. 310 tej ustawy, mówiący o uprawnieniu ubezpieczającego do przeniesienia wierzytelności z umowy ubezpieczenia morskiego (art. 292–338 k.m.), umożliwia przelew wierzytelności przyszłej zgodnie z przepisami prawa cywilnego o przelewie wierzytelności.

Również konwencje międzynarodowe dopuszczają przelew wierzytelności przyszłych. Postanowienia takie zawarto w art. 5 Konwencji Ottawskiej UNIDROIT o Faktoringu Międzynarodowym z 28 maja 1988³⁷ oraz w art. 8 Konwencji Narodów Zjednoczonych o przelewie wierzytelności w handlu międzynarodowym³⁸.

Uzasadniając dopuszczalność przelewu wierzytelności przyszłych w doktrynie, wskazuje się potrzeby gospodarcze. Zabezpieczenia kredytów bankowych w postaci przelewu na zabezpieczenie czy obrót wierzytelnościami w ramach faktoringu nie odgrywałyby tak istotnej roli, gdyby ich przedmiotem nie mogły być wierzytelności przyszłe³⁹. Potrzeby praktyki uzasadnia się wyrażoną w art. 353¹ k.c. zasadą swobody umów. J. Kuropa-

³⁵ P. Grabowski, *Przelew wierzytelności przyszłych*, „Monitor Prawniczy” 2000, nr 9. Dostępny w Internecie: <http://czasopisma.beck.pl/monitor-prawniczy/artypk/przelew-wierzytelnosci-przyszlej/> [dostęp: 15.05.2014].

³⁶ S. Buczkowski, *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. 2, Warszawa 1972, s. 1284.

³⁷ Tekst Konwencji Ottawskiej o Faktoringu Międzynarodowym w języku angielskim dostępny jest na stronie internetowej: www.unidroit.org.

³⁸ Tekst Konwencji Narodów Zjednoczonych o przelewie wierzytelności w handlu międzynarodowym w języku angielskim dostępny jest na stronie internetowej www.uncitral.org.

³⁹ Zob. np. A. Szpunar, *Przelew na zabezpieczenie*, s. 9–26 oraz J.P. Naworski, *Przelew powierniczy...*, s. 185.

twiński wskazuje jednak, że z zasady tej nie można wywodzić wniosków, jakoby strony czynności prawnej mogły samodzielnie określić, co będzie przedmiotem tej czynności i jakie reguły należy dla niej zastosować. Z drugiej strony autor ten dopatruje się możliwości zbywania wierzytelności przyszłych przede wszystkim w braku ustawowego zakazu, który wyłączałby obrót takimi wierzytelnościami⁴⁰.

Jako istotny argument przemawiający za dopuszczalnością obrotu wierzytelnościami przyszłymi wskazuje się również możliwość zabezpieczania ich ograniczonymi prawami rzeczowymi – zastawem (art. 306 § 2 k.c.) i hipoteką (art. 68 u.k. w. h), a także poręczeniem (art. 878 k.c.). Art. 323 k.c. dopuszcza przeniesienie wierzytelności zabezpieczonych zastawem, nie wyłączając tej możliwości dla wierzytelności przyszłych⁴¹.

Hipoteka nie może jednak zabezpieczać nadziei na powstanie wierzytelności. Takie wnioski płyną z uzasadnienia postanowienia Sądu Najwyższego z 27 stycznia 2005 o sygn. V CK 328/04, w którym czytamy, że „wierzytelność zabezpieczona hipoteką kaucyjną może być nieustalona, a sama wierzytelność musi być skonkretyzowana jako już istniejąca lub mogąca powstać z konkretnego stosunku prawnego”⁴².

Przeciwnicy dopuszczalności przelewu wierzytelności przyszłych swoją argumentację opierają przede wszystkim na konstrukcji art. 509 § 1 k.c., który dla dokonania przelewu wierzytelności wymaga istnienia wierzyciela (rozumianego jako podmiot, któremu w danej chwili przysługuje określone prawo). Wierzytelność przyszła jako prawo nieistniejące nie może stanowić przedmiotu obrotu, przeczy to bowiem zasadom logiki. Stanowisko to nie bierze jednak pod uwagę, że niektóre wierzytelności przyszłe stanowią prawo podmiotowe tymczasowe i jako takie mogą stanowić samodzielny przedmiot obrotu. Ponadto zawarcie umowy cesji wierzytelności przyszłej nie musi od razu wywoływać skutku rozporządzającego, o którym mowa w art. 510 § 1 k.c.⁴³

⁴⁰ J. Kuropatwiński, *Cesja wierzytelności przyszłych*, s. 153–156. Podobnie: P. Grabowski, *Przelew wierzytelności przyszłych*.

⁴¹ J. Kuropatwiński, *Cesja wierzytelności przyszłych*, s. 160–166.

⁴² Postanowienie Sądu Najwyższego z 27 stycznia 2005 roku, V CK 328/04, niepubl.

⁴³ J. Kuropatwiński, *Cesja wierzytelności przyszłych*, s. 148–152.

1.4.1. Dopuszczalność rozporządzenia ekspektatywą

Jak wspomniano, dwie pierwsze z trzech wyodrębnionych kategorii wierzytelności przyszłych przyjmują charakter ekspektatywy. Na wstępie należy dokonać krótkiego wyjaśnienia tego terminu.

Ekspektatywa jest instytucją chroniącą interesy podmiotu uprawnionego przed ostatecznym powstaniem danego prawa. J. Kuropatwiński wskazuje, że z ekspektatywą mamy do czynienia, gdy jedynie część z elementów (przesłanek) stanu faktycznego, powodującego powstanie określonego prawa podmiotowego, jest spełniona. W sytuacji, gdy do nabycia danego prawa podmiotowego niezbędne jest zaistnienie tylko jednej przesłanki bądź też kilku przesłanek, które muszą być spełnione jednocześnie, w ogóle nie mamy do czynienia z ekspektatywą powstania prawa podmiotowego⁴⁴.

Celem ekspektatywy jest „przygotowanie i zabezpieczenie prawa przyszłego prowadzącego dopiero do ostatecznego zaspokojenia interesów podmiotu uprawnionego”⁴⁵.

Pojęcie ekspektatywy bywa utożsamiane z prawem podmiotowym tymczasowym, jednak – zdaniem J. Kuropatwińskiego – jest to błędne rozumowanie, gdyż nie każda ekspektatywa przybiera postać prawa podmiotowego⁴⁶.

W doktrynie nie ulega wątpliwości, że ekspektatywa poprzedzająca powstanie określonego prawa majątkowego może stanowić samodzielny przedmiot obrotu prawnego. Uzasadnienia tego stanowiska należy się dopatrywać na gruncie zasady zbywalności wszelkich praw majątkowych⁴⁷. Obrót ekspektatywą doznaje jednak pewnych ograniczeń. Niedopuszczalne jest zbycie takiej ekspektatywy, która antycypuje niezbywalne prawo majątkowe (np. lokatorskie prawo do lokalu mieszkalnego). Również forma czynności prawnych mających za przedmiot ekspektatywę musi odpowiadać formie przewidzianej dla obrotu danym prawem, którego powstanie poprzedza⁴⁸.

W zakresie przelewu wierzytelności przyszłej za niedopuszczalne należy uznać rozporządzenie ekspektatywą powstania wierzytelności, którą

⁴⁴ Tenże, *Ekspektatywa powstania wierzytelności w polskim prawie cywilnym*, Bydgoszcz 2006, s. 18.

⁴⁵ Z. Radwański, *Prawo cywilne...*, s. 98–99.

⁴⁶ J. Kuropatwiński, *Ekspektatywa powstania wierzytelności...*, s. 18.

⁴⁷ S. Grzybowski, *System prawa cywilnego. Część ogólna*, t. 1, Wrocław 1974, s. 227.

⁴⁸ J. Kuropatwiński, *Ekspektatywa powstania wierzytelności...*, s. 98–99.

obrót jest wykluczony na podstawie przesłanek zawartych w art. 509 § 1 k.c., tzn. dopuszczalność cesji została wykluczona wolą stron umowy, sprzeciwia się to ustawie bądź właściwości zobowiązania.

1.4.2. Dopuszczalność rozporządzenia nadzieją na powstanie wierzytelności

Część autorów kategorycznie odrzuca możliwość obrotu wierzytelnościami przyszłymi niebędącymi wierzytelnościami warunkowymi lub powstającymi z zastrzeżeniem terminu początkowego oraz tych, u podstaw których leży częściowo zrealizowany stan faktyczny⁴⁹. W ocenie J. Mojaka, jeżeli uznać by za dopuszczalne rozporządzenia nadzieją na powstanie wierzytelności, nie można mówić o przelewie w rozumieniu art. 509–516 k.c. Co więcej, w opisanej sytuacji nie należy w ogóle stosować wspomnianych przepisów. Autor ten dochodzi do wniosku, że przelew nadziei na powstanie wierzytelności należy uznać za umowę nienazwaną⁵⁰. P. Grabowski wskazuje z kolei, że na przeszkodzie przelewu takiej kategorii wierzytelności przyszłych stoi fakt, iż nie mamy do czynienia z żadną sytuacją prawną, która uprawdopodobniałaby powstanie wierzytelności w przyszłości. W chwili zawierania umowy przelewu wierzytelności przyszłych znana jest jedynie osoba wierzyciela. Nie mogąc oznaczyć w tej umowie dłużnika oraz stosunku prawnego, z którego powstaną wierzytelności objęte przelewem, nie można jednoznacznie określić, które z wierzytelności objęte były umową przelewu⁵¹.

Z kolei w ocenie K. Zawady dopuszczalność obrotu nadzieją na powstanie wierzytelności uzależniona jest od przyjętej koncepcji wymogu oznaczenia wierzytelności przyszłej objętej przelewem⁵². Autor ten jednak przyjmuje liberalne stanowisko w tym zakresie, wskazując, że rygoryzm w kwestii oznaczenia wierzytelności przyszłych będących przedmiotem przelewu jest zbyt sztywny i nie przemawiają za tym żadne racje kodeksowe. Na poparcie swojej tezy K. Zawada słusznie wskazuje, że Kodeks cywilny

⁴⁹ A. Szpunar, *Przelew na zabezpieczenie*, s. 22.

⁵⁰ J. Mojak, *Obrót wierzytelnościami*, Warszawa 2004, s. 21. Pogląd ten został zaaprobowany również przez J.P. Naworskiego w *Głosie do uchwały Sądu Najwyższego z dnia 19 września 1997 III CZP 45/97*, „Radca Prawny” 1998, nr 3, s. 93.

⁵¹ P. Grabowski, *Przelew wierzytelności przyszłych*.

⁵² Zagadnieniu temu poświęcono rozdział 1.7. niniejszej pracy.

dla skuteczności przelewu nie wymaga powiadomienia dłużnika⁵³. Ochrona dłużnika przewidziana w art. 512 k.c. ogranicza się do sytuacji, gdy wskutek niepoinformowania o cesji dłużnik, spełniając świadczenie do rąk zbywcy wierzytelności dokonuje go ze skutkiem zwolnienia z długu. Przepis ten nie wymaga jednak uzyskania zgody dłużnika na dokonanie przelewu.

Umowa przelewu nadziei na powstanie wierzytelności, podobnie jak umowa mająca za przedmiot ekspektatywy powstania wierzytelności odnosiłaby skutek (tj. zmianę osoby wierzyciela) jedynie co do takich wierzytelności, których zbywalność nie jest wykluczona wolą stron, zastrzeżeniem ustawowym lub właściwością zobowiązania.

I.5. Przelew wierzytelności przyszłej w orzecznictwie Sądu Najwyższego

Kluczowa dla określenia charakteru umowy, na mocy której dochodzi do przelewu wierzytelności przyszłych, jest uchwała Sądu Najwyższego z 19 września 1997 roku o sygn. III CZP 45/97, w której Sąd Najwyższy uznał, że art. 510 k.c. znajduje zastosowanie również do wierzytelności przyszłych. Orzeczenie to będzie stanowiło przyczynek do dalszych rozważań dotyczących problematyki przelewu wierzytelności przyszłych.

U podstaw tej uchwały leżał następujący stan faktyczny: Przedsiębiorstwo Wielobranżowe zawarło umowę kredytu z Powszechnym Bankiem Gospodarczym SA (dalej: PBG), w niniejszej sprawie występującym jako powód. Tytułem zabezpieczenia powód przelał 15 czerwca 1993 roku na rzecz Banku wierzytelności wobec Zakładu Energetycznego z dwóch umów o roboty budowlane w łącznej wysokości 1,5 mld starych złotych. 21 lipca 1993 roku dłużnik (tj. Zakład Energetyczny) został poinformowany o cesji i o konieczności dokonywania zapłaty wierzytelności na rachunek PBG. Mimo zawiadomienia Zakład Energetyczny w dalszym ciągu dokonywał zapłaty na rachunek bankowy Przedsiębiorstwa Wielobranżowego.

Z uwagi na to, że Przedsiębiorstwo Wielobranżowe nie dokonało spłaty kredytu zabezpieczonego cesją wierzytelności, PBG zwrócił się do Zakładu Energetycznego z żądaniem zapłaty. Zakład Energetyczny odmówił jed-

⁵³ K. Zawada, *Umowy przenoszące wierzytelność*, s. 22.

nak, powołując się na nieskuteczność przelewu. Argumentacja pozwanego bazowała na tym, że przedmiotem przelewu na zabezpieczenie kredytu były wierzytelności przyszłe, co do przelewu których można się jedynie zobowiązać. Sam przelew następuje dopiero na mocy odrębnej umowy rozporządzającej już po powstaniu wierzytelności. Wobec odmowy zapłaty PBG wystąpił z powództwem przeciwko Zakładowi Energetycznemu, żądając początkowo zapłaty jedynie 1000 zł.

Sąd Rejonowy, oceniając przelew za ważny na podstawie art. 510 i 512 k.c., uwzględnił powództwo. Od wyroku sądu pierwszej instancji pozwany Zakład Energetyczny wniósł apelację do Sądu Wojewódzkiego. Sąd ten, podzielając stanowisko Sądu Rejonowego, wyraził wątpliwość co do charakteru umowy przenoszącej wierzytelność przyszłą, w związku z czym zwrócił się do Sądu Najwyższego z pytaniem prawnym.

Uzasadniając swoje rozstrzygnięcie, Sąd Najwyższy dokonał klasyfikacji wierzytelności przyszłych. W dalszej części uzasadnienia Sąd Najwyższy słusznie zauważył, że przepisy Kodeksu cywilnego nie wykluczają przelewu wierzytelności przyszłych, w związku z czym należy uznać dopuszczalność takich rozporządzeń, stosując do nich nie tylko przepisy o przelewie wierzytelności, ale szerzej – o przeniesieniu praw. Wyeksponowano jednak konieczność indywidualnego oznaczenia przedmiotu przelewu. Wymaganie to dla przelewu wierzytelności przyszłej spełnione jest wówczas, gdy umowa, na mocy której następuje przelew, zawiera dane pozwalające określić w chwili powstania wierzytelności, że to właśnie ona była objęta tą umową. Do takich informacji należą osoby wierzyciela i dłużnika oraz oznaczenie tytułu powstania wierzytelności.

W konkluzji Sąd Najwyższy uznał, że brakuje argumentów przemawiających za wyłączeniem stosowania art. 510 § 1 k.c. dla wierzytelności przyszłych. Przepis ten stanowi, że „umowa sprzedaży, zamiany, darowizny lub inna umowa zobowiązująca do przeniesienia wierzytelności przenosi wierzytelność na nabywcę, chyba że przepis szczególny stanowi inaczej albo że strony inaczej postanowiły”. Twierdzenie, że w przedmiotowej sprawie skuteczność przelewu wierzytelności na rzecz Banku uzależniona była od dodatkowej umowy rozporządzającej, mogłoby być uzasadnione jedynie w przypadku, gdy przedmiot przelewu nie byłby dostatecznie oznaczony w umowie zobowiązującej. Sąd Najwyższy wskazał jednak, że umowa zawarta pomiędzy Przedsiębiorstwem Wielobranżowym i PBG dostatecznie

oznaczała wierzytelności objęte przelewem. Nie było zatem konieczności dodatkowego doprecyzowania przedmiotu przelewu.

Przywołana uchwała spotkała się z szerokim zainteresowaniem doktryny. W ocenie większości glosatorów należy zaaprobować stanowisko zaprezentowane przez Sąd Najwyższy⁵⁴. J.P. Naworski stwierdza jednak, że o ile treść uchwały zasługuje na pozytywną ocenę, o tyle jednak sformułowana teza („Artykuł 510 § 1 k.c. znajduje zastosowanie także do umów zobowiązujących do przeniesienia wierzytelności przyszłych”) nie odzwierciedla wniosków wyprowadzonych przez Sąd Najwyższy w uzasadnieniu. Wskazuje on, że brak w treści tezy sformułowania „wierzytelność przyszła odpowiednio oznaczona” prowadzi do wniosku, że art. 510 § 1 k.c. znajduje zastosowanie również do przelewu nadziei na powstanie wierzytelności⁵⁵. Ten sam autor zauważa też brak zaznaczenia przez Sąd Najwyższy momentu wystąpienia skutku rozporządzającego w umowie przelewu wierzytelności przyszłej. W ocenie J.P. Naworskiego skutek ten występuje w momencie powstania wierzytelności, a zapatrywanie to znajduje swoją podstawę w zasadzie *nemo plus Iris in alium transferre potest quam ipse habet*⁵⁶.

1.6. Warunek odpowiedniego oznaczenia wierzytelności przyszłej będącej przedmiotem przelewu

W przywołanej uchwale Sąd Najwyższy jako kluczowy warunek dopuszczalności przelewu wierzytelności przyszłych wskazał odpowiednie ich oznaczenie w umowie, na mocy której dokonywane jest rozporządzenie prawem. W przypadku wierzytelności przyszłych oznaczenie to powinno obejmować osoby wierzyciela i dłużnika oraz tytuł powstania wierzytelności.

⁵⁴ A. Szpunar, *Glosa do uchwały SN z 19.9.1997...*, s. 382–384. Autor ten wskazuje jednak na bardzo pobieżne potraktowanie przez Sąd Najwyższy problematyki przelewu wierzytelności przyszłych w omawianej uchwale. Zob. również J. Kuropatwiński, *Cesja ekspektatywy wierzytelności przenosi tę wierzytelność na nabywcę z chwilę jej powstania*, „Prawo Bankowe” 1998, nr 4, s. 32–34 oraz M. Litwińska, *Glosa do uchwały SN z 19.9.1997 III CZP45/97*, „Przeгляд Prawa Handlowego” 1998, nr 8–9, s. 46–48.

⁵⁵ J.P. Naworski, *Przelew powierniczy...*, s. 190.

⁵⁶ Tenże, *Glosa do uchwały...*, s. 93.

Stanowisko takie aprobeuje zdecydowana większość autorów, ale nie jest ono jedyne, jakie można spotkać w piśmiennictwie. K. Zawada, powołując się na dorobek doktryny niemieckiej, wyróżnia trzy koncepcje, zgodnie z którymi może nastąpić oznaczenie w umowie przelewu wierzytelności przyszłych, które są objęte tą umową.

Po pierwsze, można przyjąć, że stosunek prawny, z którego powstaną wierzytelności przyszłe, dotyczące umowy przelewu, istnieje już w chwili zawierania tej umowy. Tym samym oznaczone są osoby wierzyciela i dłużnika. Stanowisko takie uzasadniane jest ochroną cedenta, którego majątek może doznać ograniczenia na skutek przelewu wierzytelności przyszłych. Wskazuje się ponadto, że koncepcja ta znajdzie zastosowanie w tych systemach prawnych, w których dla skuteczności przelewu wierzytelności niezbędna jest zgoda dłużnika.

Druga z koncepcji omawianych przez K. Zawadę modyfikuje rygoryzm oznaczenia stosunku prawnego, z tytułu którego powstaną wierzytelności objęte umową przelewu. Nie musi on bowiem istnieć w chwili zawierania umowy przelewu, musi być jednak wskazany. W tej sytuacji osoba dłużnika również jest znana w chwili zawierania umowy przelewu wierzytelności przyszłych.

Trzecia – najbardziej liberalna – koncepcja przywołana przez K. Zawadę zakłada, że dla skuteczności przelewu wierzytelności przyszłej nie jest konieczne oznaczenie przenoszonych wierzytelności w momencie zawierania umowy przelewu. Jako wystarczające wskazuje się oznaczenie na etapie zawierania umowy cesji danych pozwalających zidentyfikować, czy konkretna wierzytelność objęta była przelewem zgodnie z postanowieniami umowy. Do takich informacji należy zaliczyć w szczególności rodzaj umowy, z której mają wynikać wierzytelności przyszłe oraz krąg podmiotów obejmujący dłużnika⁵⁷.

Jak wspomniano w rozdziale 1.5., K. Zawada opowiada się za trzecią z omawianych koncepcji, wskazując, że jej przyjęcie pozwoli na szersze stosowanie w obrocie gospodarczym przelewu wierzytelności przyszłych. Stanowisko tego autora zasługuje na aprobatę. Wydaje się, że reprezentowany przez większość polskiej doktryny, a także orzecznictwo (omawiana uchwała SN z 19 września 1997 roku), pogląd o konieczności dostatecznego wskazania wierzytelności przyszłych objętych umową przelewu wynika

⁵⁷ K. Zawada, *Umowy przenoszące wierzytelności*, s. 17–22.

z powtarzanego bez głębszej analizy poglądu zaprezentowanego przez R. Longchamps de Bériera, zdaniem którego umowa przenosząca przyszłą wierzytelność powinna oznaczać dłużnika, wierzyciela oraz tytuł powstania wierzytelności⁵⁸.

Przyjęcie trzeciej z omawianych koncepcji powinno być jednak poddane dalszej analizie. Przede wszystkim wydaje się, że na gruncie tej teorii stosunek prawny, z którego powstaną przyszłe wierzytelności, oraz osoby dłużników mogą być określone według ich cech rodzajowych. Na przykład strony umowy faktoringu mogą określić w umowie, że faktor nabywa wszystkie wierzytelności pieniężne powstałe z tytułu sprzedaży przez faktora produkowanych przez niego towarów lub usług na rzecz określonej grupy podmiotów (np. pośredników zajmujących się ich dalszą dystrybucją). Tym samym podważony zostaje argument przywołany przez M. Rytwińską, jakoby na gruncie koncepcji pozwalającej na przelew wierzytelności przyszłych na podstawie umowy określającej dane niezbędne do oznaczenia, trudne byłoby wskazanie, że konkretna wierzytelność objęta była umową przelewu⁵⁹.

Podobne stanowisko reprezentuje J. Kuropatwiński. Jako jedyny skonkretyzowany element warunkujący skuteczność rozporządzenia wierzytelnością przyszłą wskazuje on osobę wierzyciela, co wynika z natury rozporządzenia – może być ono dokonane jedynie przez osobę uprawnioną. Co do osoby dłużnika przywołany autor dowodzi, że umowa rozporządzająca wierzytelnością przyszłą powinna wskazywać jedynie reguły, według których możliwe będzie ustalenie dłużnika w momencie zaistnienia skutku rozporządzającego. Z kolei w zakresie wskazania stosunku prawnego, z tytułu którego powstaną wierzytelności przyszłe – zdaniem J. Kuropatwińskiego – wystarczające jest wskazanie np. przedmiotu danego stosunku prawnego (np. umowa sprzedaży) bądź czasu zawarcia umowy⁶⁰.

Istotnym zagadnieniem jest również moment oznaczenia wierzytelności przyszłej będącej przedmiotem cesji. J. Kuropatwiński, powołując się na dorobek doktryny niemieckiej, wskazuje, że w momencie zawiera-

⁵⁸ R. Longchamps de Bérier, *Przelew na zabezpieczenie*, Lwów 1926, s. 22. Stanowisko to zostało zaaprobowane m.in. przez P. Grabowskiego, *Przelew wierzytelności przyszłych*.

⁵⁹ M. Rytwińska, *Przelew wierzytelności na zabezpieczenie*, Warszawa 2007, s. 162. W zakresie konieczności dokładnego oznaczenia wierzytelności przyszłych będących przedmiotem umowy przelewu autorka opowiada się za drugą z omawianych koncepcji.

⁶⁰ J. Kuropatwiński, *Umowne rozporządzenie...*, s. 211–213.

nia umowy rozporządzającej wierzytelność przyszła musi być możliwa do oznaczenia, a ostateczne oznaczenie danej wierzytelności przyszłej musi nastąpić najpóźniej w momencie rozporządzenia nią. Konsekwencją takiego rozumowania jest to, że do chwili rozporządzenia daną wierzytelnością muszą się ziścić wszelkie okoliczności faktyczne pozwalające stwierdzić, że dana wierzytelność przyszła objęta jest umową rozporządzającą⁶¹.

1.7. Charakter umowy i skutki rozporządzenia wierzytelnością przyszłą

Omawiana uchwała Sądu Najwyższego z 19 września 1997 roku zdaje się przesądzać o odpowiednim stosowaniu przepisów Kodeksu cywilnego, regulujących przelew wierzytelności do cesji mającej za przedmiot wierzytelności przyszłe. Mimo że teza orzeczenia odnosi się jedynie do art. 510 § 1 k.c., nic nie przemawia za tym, aby pozostałe przepisy dotyczące zmiany wierzyciela nie miały znaleźć zastosowania dla przelewu wierzytelności przyszłych.

Zagadnienie to wzbudza kontrowersje w doktrynie. J. Mojak, próbując dopuszczalność cesji wierzytelności przyszłych, sprzeciwia się określaniu takich rozporządzeń mianem przelewu w rozumieniu art. 509 § 1 k.c. Stwierdza on również, że przepisy Kodeksu cywilnego mogą być stosowane dla przelewu wierzytelności przyszłych jedynie *per analogiam* i tylko w odniesieniu do ekspektatyw powstania wierzytelności. Z kolei w przypadku umowy mającej za przedmiot przelew nadziei na powstanie wierzytelności przywoływany autor opowiada się za traktowaniem jej jako umowy nie-nazwanej⁶². Stanowisko to jest odosobnione w polskiej doktrynie. Zarówno A. Szpunar⁶³, jak i K. Zawada⁶⁴ podzielają pogląd wyrażony przez Sąd Najwyższy, przy czym pierwszy z tych autorów w ogóle odrzuca możliwość rozporządzania nadzieją na powstanie wierzytelności. Dla pozostałych ka-

⁶¹ Tamże, s. 204–206. Takiemu ujęciu problematyki skonkretyzowania wierzytelności przyszłych objętych umową przelewu stanowczo sprzeciwia się P. Grabowski. W ocenie tego autora brakuje przesłanek prawnych (np. zawartej umowy), które uprawdopodobniałyby powstanie wierzytelności, i – w konsekwencji – niemożność oznaczenia dłużnika powoduje, że nadzieje na powstanie wierzytelności nie mogą być przedmiotem przelewu.

⁶² J. Mojak, *Obrót wierzytelnościami*, s. 21.

⁶³ A. Szpunar, *Glosa do uchwały SN z 19.09.1997...*, s. 384.

⁶⁴ K. Zawada, *Umowa przelewu wierzytelności*, s. 39.

tegorii wierzytelności przyszłych zastosowanie jednak mają odpowiednie przepisy Kodeksu cywilnego o przelewie.

Zastosowanie reżimu regulującego instytucję przelewu wierzytelności dla cesji wierzytelności przyszłych potwierdza również treść przywołanego wcześniej art. 310 Kodeksu morskiego. Przepis ten mówi, że „art. 306–309 nie ograniczają prawa ubezpieczającego do przeniesienia wierzytelności z umowy ubezpieczenia zgodnie z przepisami prawa cywilnego o przelewie wierzytelności; dotyczy to również wierzytelności przyszłej”.

Przelew wierzytelności przyszłej może nastąpić na mocy umowy o skutku zobowiązująco-rozporządzającym, o której mowa w art. 510 § 1 k.c., jak również na skutek umowy o charakterze *stricte* rozporządzającym, będącą wykonaniem wcześniejszego zobowiązania (o ile strony wyłączyły w umowie zobowiązującej skutek rozporządzający).

W piśmiennictwie można spotkać pogląd, zgodnie z którym skutek rozporządzający umowy zobowiązującej znajdzie zastosowanie tylko w tych przypadkach, w których w momencie zawierania umowy przelewu wierzytelności przyszłe są oznaczalne, tzn. wskazanie tytułu powstania wierzytelności oraz osoby dłużnika i wierzyciela⁶⁵. Koncepcja ta wyłączałaby możliwość wystąpienia skutku rozporządzającego umowy zobowiązującej dla przelewu nadziei na powstanie wierzytelności. Zagadnienie to zostanie omówione szerzej w rozdziale 3. poświęconym problematyce cesji globalnej.

Zgodnie ze stanowiskiem Sądu Najwyższego przywołanym w omawianym orzeczeniu art. 510 § 1 k.c. znajduje zastosowanie również dla przelewu wierzytelności przyszłych. Oznacza to, że skutek rozporządzający umów cesji mających za przedmiot wierzytelności przyszłe następuje niejako samoczynnie, bez konieczności podejmowania przez strony cesji dodatkowych działań. Realizuje się on bowiem z chwilą powstania wierzytelności.

⁶⁵ J.P. Naworski, *Przelew powierniczy...*, s. 189. Podobnie: A. Szpunar, *Przelew na zabezpieczenie...*, s. 22–23.

I.8. Chwila wejścia wierzytelności przyszłej objętej przelewem do majątku nabywcy

Na gruncie problematyki przelewu wierzytelności przyszłych istotne zagadnienie dotyczy momentu wejścia takiej wierzytelności do majątku nabywcy.

W uchwale z 19.09.1997 roku Sąd Najwyższy nie rozważył tego zagadnienia. Część glosatorów próbowała wyciągnąć wnioski na podstawie treści uzasadnienia orzeczenia.

W doktrynie reprezentowane są dwa stanowiska dotyczące momentu nabycia wierzytelności przyszłej. Zgodnie z pierwszym z nich (teoria nabycia bezpośredniego) wierzytelność powstaje bezpośrednio w majątku nabywcy. Według drugiego (teoria nabycia pośredniego) wierzytelność taka początkowo powstaje w majątku cedenta, a dopiero po upływie „logicznej sekundy” (niem. – *juritische Sekunde*) przechodzi do majątku cesjonariusza⁶⁶.

Omawiane zagadnienie ma istotne znaczenie z punktu widzenia przepisów postępowania upadłościowego. W razie ogłoszenia upadłości cedenta, w myśl teorii nabycia pośredniego, wierzytelność przyszła, będąca przedmiotem przelewu, stałaby się składnikiem masy upadłościowej. Z kolei na gruncie teorii nabycia bezpośredniego wierzytelność taka powstała jako składnik majątku nabywcy nie weszłaby do masy upadłościowej cedenta.

Rozszerzoną analizę tego zagadnienia prezentuje K. Zawada. Powołując się na dorobek doktryny niemieckiej, wskazuje, że dominującą koncepcją jest stanowisko pośrednie między dwiema omawianymi teoriami. Zgodnie z nim, jeżeli w momencie zawierania umowy o przelew wierzytelności przyszłej istnieje podstawa prawna wierzytelności, wierzytelność taka bezpośrednio powstaje w majątku cesjonariusza. Jeżeli jednak podstawa prawna wierzytelności powstała dopiero po ogłoszeniu upadłości cedenta, wierzytelność taka z chwilą powstania staje się składnikiem masy upadłościowej. Stanowisko to uzasadniane jest pozycją prawną nabywcy. Nabywając wierzytelność przyszłą, której podstawa prawna znana jest w chwili zawarcia umowy przelewu, nabywa on ekspektatywę, a więc określoną pozycję prawną. Z kolei w przypadku nabycia wierzytelności, której pod-

⁶⁶ M. Rytwińska, *Przelew wierzytelności...*, s. 167.

stawa prawna nie jest znana, nie sposób mówić o ekspektatywie, a zatem sytuacja prawna cesjonariusza nie podlega tak szerokiej ochronie⁶⁷.

Na gruncie uchwały z 19 września 1997 roku wydaje się, że w prawie polskim należy przyjąć koncepcję bezpośredniego nabycia wierzytelności przyszłej przez cesjonariusza. Teza tego orzeczenia („Artykuł 510 § 1 k.c. znajduje zastosowanie także do umów zobowiązujących do przeniesienia wierzytelności przyszłych”) wskazuje, że zgodnie z brzmieniem powołanego w niej przepisu, umowa zobowiązująca do przeniesienia wierzytelności, przenosi ją na nabywcę, chyba że przepis szczególny stanowi inaczej lub strony inaczej postanowiły. Dosłowne rozumienie wspomnianej tezy prowadzi do wniosku, że wierzytelność przyszła na mocy umowy przelewu przechodzi na nabywcę bez konieczności podejmowania dodatkowych czynności prawnych. Skoro umowa zobowiązująca do przeniesienia wierzytelności przyszłej, przenosi ją na nabywcę, nieuzasadniony wydaje się wniosek, że wierzytelność taka powstaje początkowo w majątku cedenta⁶⁸. Pogląd ten został zaaprobowany przez Sąd Apelacyjny w Białymstoku w wyroku z dnia 26 lutego 2004 roku o sygn. I Aca 4/04⁶⁹.

W ocenie M. Rytwińskiej należy zwrócić uwagę na fakt nabycia przez cesjonariusza ekspektatywy, a więc wstąpienia przez niego w określony stan oczekiwania. Autorka ta wskazuje również, że w przypadku przelewu wierzytelności przyszłych *sensu stricto* należy się opowiedzieć za teorią nabycia pośredniego. Argumentacja ta oparta jest na braku w tym przypadku ekspektatywy powstania wierzytelności. Nabywcy takich wierzytelności nie charakteryzuje zatem stan oczekiwania występujący w przypadku ekspektatywy⁷⁰. Rozumowanie to jednak stoi w sprzeczności z omawianą uchwałą. Sąd Najwyższy nie opowiedział się przeciwko dopuszczalności przelewu wierzytelności przyszłych *sensu stricto*, wskazał jedynie na kontrowersje dotyczące dopuszczalności obrotu takimi wierzytelnościami. Z tego względu należy uznać, że również wierzytelności przyszłe *sensu stricto* powstają bezpośrednio w majątku nabywcy, o ile zostały objęte umową przelewu.

⁶⁷ K. Zawada, *O przelewie wierzytelności przyszłych*, w: *Ars et usus. Księga pamiątkowa ku czci sędziego Stanisława Rudnickiego*, Warszawa 2005, s. 350–351.

⁶⁸ Tak: M. Litwińska, *Glosa...*, s. 48. Odmiennie: P. Grabowski, *Przelew wierzytelności przyszłych* oraz J. Kuropatwiński, *Cesja wierzytelności przyszłych*, s. 33.

⁶⁹ Sąd Apelacyjny w Białymstoku w wyroku z dnia 26 lutego 2004, I Aca 4/04, OSAB 2004, nr 2, poz. 3.

⁷⁰ M. Rytwińska, *Przelew wierzytelności...*, s. 170.

3. Cesja globalna

3.1. Pojęcie i przedmiot cesji globalnej

Cesja globalna jak dotąd nie spotkała się z większym zainteresowaniem polskiej doktryny. Problematyka ta nie była również przedmiotem rozważań Sądu Najwyższego. Mimo że pojęcie to coraz częściej jest używane w obrocie przez niektórych faktorów (np. w materiałach promocyjnych), jego wyjaśnienie najczęściej ogranicza się do stwierdzenia, że cesja globalna obejmuje nabywanie wszystkich wierzytelności danego typu, np. przysługujących względem konkretnego dłużnika⁷¹.

Takie rozumienie tego terminu jest *prima facie* poprawne, choć znacząco upraszcza problematykę cesji globalnej. W polskim piśmiennictwie kwestia ta najczęściej była poruszana przy okazji problematyki określenia przedmiotu przelewu wierzytelności przyszłej.

Zdaniem E. Łętowskiej o cesji globalnej możemy mówić w sytuacji, gdy mamy do czynienia z wielością przelewów dokonanych w ramach jednej złożonej transakcji⁷². Podejście tej autorki koncentruje się zatem na sposobie dokonania określonej czynności prawnej bardziej niż na przedmiocie tej czynności. Czynność ta ma bowiem za przedmiot zbiór indywidualnie oznaczonych wierzytelności⁷³.

Podobne stanowisko zajmuje K. Zawada, zdaniem którego jest to „przelew większej ilości wierzytelności istniejących lub przyszłych, dokonany w jednej czynności całościowo (globalnie)”. Jako przykład autor ten wskazuje przelew wszystkich wierzytelności przysługujących wobec określonego dłużnika bądź określonego kręgu dłużników (np. przedsiębiorców danej kategorii)⁷⁴. Podejście K. Zawady wskazuje, że choć autor ten przychylił się do koncepcji, zgodnie z którą cesja globalna stanowi wielość przelewów dokonanych w ramach jednej czynności prawnej, to nie przywiązuje on wagi do konieczności zindywidualizowania przedmiotu cesji globalnej.

Z kolei M. Pazdan swoje rozważania skupia głównie na wymogu oznaczalności przedmiotu cesji globalnej, tj. wierzytelności objętych tą cesją.

⁷¹ Tak np. BGŻ Faktoring SA na swojej stronie internetowej.

⁷² E. Łętowska (red.), *System prawa prywatnego*, t. 5: *Prawo zobowiązań – część ogólna*, Warszawa 2012, s. 906.

⁷³ P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*, Warszawa 2011, s. 471.

⁷⁴ K. Zawada, *Umowa przelewu wierzytelności*, s. 21.

W ocenie tego autora kluczowe z punktu widzenia skuteczności cesji globalnej jest wskazanie w umowie przelewu kryteriów, dzięki którym będzie możliwa identyfikacja, że dana wierzytelność była nią objęta. Do takich warunków M. Pazdan nie zalicza wskazania kręgu dłużników, gdyż powodowałoby to „nadmierne i niepotrzebne ograniczenie przydatności cesji globalnej”⁷⁵. Takie podejście wskazuje, że zdaniem tego autora dla skuteczności cesji globalnej nie jest tym bardziej wymagane wskazanie w umowie mającej za przedmiot tę cesję stosunków zobowiązaniowych, z tytułu których istnieją lub powstaną w przyszłości wierzytelności. Odmienne stanowisko zajmują A. Osada oraz M.P. Wędrychowski, zdaniem których umowa cesji globalnej powinna dokładnie wskazywać stosunki zobowiązaniowe, z tytułu których powstaną wierzytelności. Co więcej, autorzy ci uważają, że stosunki te powinny być związane już w momencie zawierania umowy mającej za przedmiot cesję globalną⁷⁶.

Zdaniem P. Katnera należy odrzucić stanowiska zmierzające do klasyfikowania cesji globalnej jako czynności prawnej mającej za przedmiot przelew większej liczby zindywidualizowanych wierzytelności. W ocenie tego autora takie podejście sprowadzałoby cesję globalną do formy dokonania czynności prawnej. Ponadto nie pokrywa się ono z rozumieniem pojęcia „globalny”, tj. generalny, powszechny, ogólny, uniwersalny⁷⁷.

Nieco odmienne od przywołanych podejście reprezentuje M. Rytwińska. Zdaniem tej autorki cesja globalna może być rozumiana na trzy sposoby. Po pierwsze, jako przelew jednej lub kilku indywidualnie oznaczonych wierzytelności przysługujących wierzycielowi wobec jednego lub kilku dłużników bądź też jako przelew wszystkich lub większości wierzytelności przysługujących wierzycielowi wobec danego dłużnika. Po drugie, przez cesję globalną można rozumieć przelew wszystkich istniejących wierzytelności, przysługujących wszystkim lub prawie wszystkim dłużnikom cesjonariusza.

⁷⁵ M. Pazdan, *Przelew wierzytelności na zabezpieczenie*, „Kwartalnik Prawa Prywatnego” 2002, nr 1, s. 132.

⁷⁶ Z. Osada, M.P. Wędrychowski, *Przelew wierzytelności w praktyce bankowej*, Warszawa 1997, s. 55–56. Autorzy stoją na stanowisku, że niemożność wskazania w momencie umowy cesji globalnej stron przyszłego stosunku zobowiązaniowego, z tytułu którego powstaną wierzytelności objęte przelewem, wysokości tych wierzytelności oraz terminu wymagalności powoduje nieważność cesji globalnej. Postulat dokładnego oznaczenia stosunków zobowiązaniowych, na których podstawie powstaną wierzytelności objęte cesją globalną, wyraża również J. Mojak, w: *Obrót wierzytelnościami*, s. 120.

⁷⁷ P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności...*, s. 473.

Po trzecie, cesja globalna może mieć za przedmiot nie tylko przelew wszystkich wierzytelności przysługujących cedentowi wobec określonych dłużników, ale również przelew wierzytelności przyszłych. W przeciwieństwie do wcześniej przywołanych poglądów autorka w próbie zdefiniowania cesji globalnej odnosi tę kategorię do przedmiotu umowy, a nie do sposobu dokonania czynności prawnej⁷⁸.

Jak zatem widać, rozumienie pojęcia „cesja globalna” w polskim piśmiennictwie nie jest jednorodne. Można jednak wskazać trzy cechy charakterystyczne dla tej instytucji.

Po pierwsze, w cesji globalnej zawsze będzie występowała wielość podmiotowa lub przedmiotowa. Umowa cesji globalnej na ogół dotyczy wierzytelności przysługujących więcej niż jednemu dłużnikowi. Jeżeli obejmuje ona wierzytelności przysługujące cedentowi w stosunku tylko do jednego dłużnika, cesja musi obejmować więcej niż jedną wierzytelność.

Po drugie, przedmiotem cesji globalnej (w ramach jednej umowy cesji globalnej) mogą być objęte wierzytelności przyszłe i istniejące. Należy stwierdzić, że sens gospodarczy cesji globalnej wyraża się właśnie w objęciu nią wierzytelności przyszłych. W pełni zasadne jest zatem stanowisko reprezentowane przez P. Katnera, zdaniem którego „cesja globalna stanowi przeniesienie na cesjonariusza większej ilości wierzytelności oznaczonych wedle cech rodzajowych, wskazujących w sposób *globalny* pewną grupę (zbiór) przenoszonych praw”⁷⁹.

Po trzecie, w chwili zawierania umowy cesji globalnej nie jest znana dokładna liczba wierzytelności nią objętych. Określenie przedmiotu cesji globalnej według cech rodzajowych powoduje, że wierzytelności objęte tym rodzajem cesji nie są indywidualnie oznaczone.

Mając na uwadze poczynione rozważania, można więc stwierdzić, że istotą cesji globalnej jest rozporządzenie kompleksem wierzytelności istniejących i przyszłych, oznaczonych według cech rodzajowych. Takie podejście wydaje się najbardziej użyteczne na potrzeby niniejszej pracy.

⁷⁸ M. Rytwińska, *Przelew wierzytelności...*, s. 175. Autorka, powołując się na dorobek doktryny niemieckiej, opisuje również instytucję tzw. cesji płaszczowej (ramowej). Od cesji globalnej różni się ona tym, że do umowy cesji ramowej sporządzany jest wykaz wierzytelności, które powstaną i zostaną objęte przelewem, oraz szacowna jest wartość tych wierzytelności. Konstrukcja ta jest jednak niespotykana w praktyce obrotu w Polsce.

⁷⁹ P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności...*, s. 473.

3.2. Dopuszczalność rozporządzenia kompleksem wierzytelności w ramach cesji globalnej

Dopuszczalność cesji globalnej jest przedmiotem wątpliwości w doktrynie. Część autorów stanowczo sprzeciwia się takiej formie rozporządzania wierzytelnościami⁸⁰, część akceptuje ją, wskazując jedynie warunki skuteczności cesji globalnej⁸¹. Zarzuty podważające skuteczność rozporządzania kompleksem wierzytelności w ramach cesji globalnej dotyczą: niemożności dokładnego oznaczenia przedmiotu rozporządzenia oraz sprzeczności z zasadami współżycia społecznego.

3.2.1. Oznaczenie wierzytelności objętych cesją globalną

Problematyka ta ma znaczenie zwłaszcza w kontekście oznaczalności wierzytelności przyszłych objętych cesją. Nie wdając się zanadto w rozważania, którym poświęcono rozdział 1.7., kwestię tę zawężono do jej występowania na gruncie cesji globalnej.

Akceptacja dopuszczalności rozporządzenia wierzytelnościami przyszłymi w ramach cesji globalnej sprowadza się w istocie do wyboru sposobu oznaczania takich wierzytelności będących przedmiotem cesji. Tytułem przypomnienia należy zaznaczyć, że na aprobatę zasługuje koncepcja pozwalająca na określenie wierzytelności przyszłej będącej przedmiotem przelewu według jej cech rodzajowych, z czego wynika dopuszczalność rozporządzenia nadzieją na powstanie wierzytelności.

Przeciwnicy tej tezy podnoszą, że w przeciwieństwie do przedmiotu zobowiązania, przedmiot świadczenia powinien być oznaczony co do tożsamości⁸². Stanowisko takie wprost wyraził Sąd Najwyższy w omawianej wcześniej uchwale z 19 września 1997 roku. W uzasadnieniu orzeczenia czytamy: „o ile w umowie, która ma jedynie zobowiązywać do świadczenia, przedmiot świadczenia może być oznaczony także według cech gatunko-

⁸⁰ Zob. np. A. Szpunar, *Glosa do uchwały SN z 19.09.1997...*, s. 383 oraz M. Litwińska, *Glosa...*, s. 48. A. Szpunar w tej publikacji w żaden sposób nie uzasadnia jednak swojego stanowiska.

⁸¹ M. Pazdan, *Przelew wierzytelności...*, s. 132 oraz K. Zawada, *Umowa przelewu wierzytelności*, s. 21.

⁸² P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności...*, s. 474.

wych, o tyle w umowie, za pomocą której ma nastąpić rozporządzenie prawem, przedmiot rozporządzenia powinien być oznaczony indywidualnie”⁸³.

W dalszych rozważaniach Sądu Najwyższego czytamy jednak, że „wierzycelność przyszła może przejść na nabywcę dopiero z chwilą powstania”. Oznacza to, że pełen skutek rozporządzający realizuje się dopiero z tą chwilą i konieczność dostatecznego oznaczenia wierzytelności będącej przedmiotem przelewu powinna dotyczyć momentu jej powstania. Umowa cesji globalnej powinna określać kryteria pozwalające na objęcie danej wierzytelności przyszłej przelewem. W momencie powstania wierzytelności, poprzez weryfikację można stwierdzić, czy spełnia ona warunki umowy cesji globalnej, czy taka wierzytelność objęta jest przelewem.

Wierzytelność istniejąca zawsze jest prawem podmiotowym zindywidualizowanym. Z chwilą wierzytelności znany jest szereg czynników pozwalających na konkretyzację wierzytelności, tj. stosunek prawny, z tytułu którego powstała wierzytelność, osoba dłużnika, oraz jej wysokość i termin wymagalności.

W odniesieniu do umowy faktoringu warto w tym miejscu nadmienić, że charakter tego stosunku prawnego wymusza na stronach umowy określenie kryteriów, na których podstawie możliwa będzie weryfikacja, czy dana wierzytelność była objęta cesją globalną.

Nie ulega wątpliwości, że faktoring jest działalnością związaną z ryzykiem. Każdy faktor, chcąc zabezpieczyć swoje interesy, przed zawarciem umowy dokonuje weryfikacji zgłoszonych przez faktoranta dłużników pod kątem ich kondycji finansowej. Oczywiście, w przypadku faktoringu bez regresu kryteria oceny dłużników są bardziej wyśrubowane niż w przypadku faktoringu bez przejęcia ryzyka wypłacalności. W momencie zawierania umowy znany jest już zatem krąg dłużników, których zobowiązania mogą być objęte cesją globalną.

Jak wskazano, przedmiotem umowy faktoringu jest nabywanie wierzytelności powstałych z tytułu sprzedaży lub dostawy określonych towarów, lub usług w ramach działalności gospodarczej prowadzonej przez faktoranta. Umowa faktoringu zawsze wskazuje, że obejmuje wierzytelności powstałe z tego tytułu.

Są to już więc dwa elementy charakterystyczne dla umowy faktoringu, które w wystarczający sposób pozwolą na ocenę w momencie powstania wierzytelności, czy objęta była cesją globalną. Mając na uwadze dodatkowo

⁸³ Uchwała SN z 19 września 1997 roku.

fakt, że umowa faktoringu zawsze jest zawierana na czas określony i ramy te wyznaczają okres, w którym faktor nabywa wierzytelności, nie ulega wątpliwości, że w przypadku tej umowy nie ma problemu z określeniem, czy dana wierzytelność w momencie powstania objęta jest cesją globalną⁸⁴.

Dopuszczalność przenoszenia wierzytelności, które nie zostały skonkretyzowane w umowie przelewu, znalazła potwierdzenie w wyroku Sądu Najwyższego z dnia 5 listopada 1999 roku o sygn. III CKN 423/98, którego teza zakłada, że „skuteczne jest zbycie wierzytelności nie oznaczonej dokładnie w umowie przelewu, jeżeli można ją określić na podstawie stosunku zobowiązaniowego, z którego wynika”⁸⁵.

Oczywiście, powstają wątpliwości na tle bardzo ogólnego sformułowania kryteriów wierzytelności objętych przelewem, np. przez zastosowanie w umowie faktoringu postanowienia „na mocy niniejszej umowy faktor nabywa wszystkie wierzytelności przysługujące faktorantowi z tytułu zawartych umów sprzedaży”. Wydaje się, że w świetle przywoływanych poglądów doktryny, jakoby do cesji wierzytelności przyszłych nie było wymagane wskazanie w umowie rozporządzającej dłużnika ani stosunku prawnego, z którego powstały wierzytelności – można by przyjąć, że cesja taka byłaby skuteczna. Z uwagi jednak na praktykę obrotu, zwłaszcza na standardowe postanowienia zawierane w umowach faktoringowych, rozważania nad tą kwestią pozbawione są doniosłości praktycznej.

3.2.2. Zgodność cesji globalnej z prawem oraz zasadami współżycia społecznego

Część przedstawicieli doktryny polskiej stanowczo odrzuca możliwość zawierania umów mających za przedmiot globalną cesję wierzytelności. Stanowisko to oparte jest w głównej mierze na wątpliwościach, jakie w związku ze stosowaniem tej instytucji pojawiły się w piśmiennictwie niemieckim, gdzie cesja globalna była przedmiotem pogłębionych badań w kontekście przelewu wierzytelności na zabezpieczenie.

Rozważania kwestionujące dopuszczalność cesji globalnej koncentrują się w głównej mierze na „konflikcie” powstałym pomiędzy bankami korzystającymi z cesji globalnej a przedsiębiorcami wykorzystującymi

⁸⁴ P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności...*, s. 476.

⁸⁵ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 5 listopada 1999 roku o sygn. III CKN 423/98, OSNC 2000/5/92.

konstrukcję tzw. przedłużonego prawa własności. Na tym tle podnosi się, że niedopuszczalność cesji globalnej może wynikać po pierwsze z niemożności dokładnego określenia przedmiotu rozporządzenia, po drugie – ze sprzeczności z zasadami słuszności⁸⁶.

Odpowiedź na pytanie o dopuszczalność stosowania cesji globalnej na gruncie polskiego prawa sprowadza się w istocie do określenia granic zasady swobody umów, o której mowa w art. 353¹ k.c. Zarzuty przeciwko dopuszczalności stosowania cesji globalnej oparte są na czterech przesłankach. Po pierwsze, podnosi się, że umowa cesji globalnej jest sprzeczna z dobrymi obyczajami, gdyż może doprowadzić do pogorszenia sytuacji gospodarczej cedenta⁸⁷. Pogorszenie to należy rozumieć jako uniemożliwienie dokonywania późniejszych przelewów przez kredytobiorcę, co w istocie sprowadza się do pozbawienia cesjonariusza prawa dysponowania swoim majątkiem, w tym również prawami mającymi powstać w przyszłości⁸⁸. Po drugie, na mocy tej umowy cesjonariusz uzyskuje zabezpieczenie nieproporcjonalnie wysokie w stosunku do wierzytelności przysługujących mu wobec cedenta. Po trzecie, umowa taka może zostać potraktowana jako dokonana na szkodę pozostałych wierzycieli. Po czwarte, cesja globalna pozbawia obrót gospodarczy przejrzystości. W ocenie M. Rytwińskiej dłużnicy wierzytelności objętych przelewem globalnym mogą stracić przejrzystość co do tego, kto w danym stosunku zobowiązaniowym jest wierzycielem⁸⁹.

Mając na uwadze przytoczone argumenty, M. Rytwińska częściowo tylko aprobuje koncepcję cesji globalnej stosowanej w polskim prawie cywilnym w ramach przelewu na zabezpieczenie. Zdaniem tej autorki cesja ta jest dopuszczalna, tylko wówczas, gdy przedmiot cesji globalnej jest dostatecznie oznaczony⁹⁰. Jednocześnie zdaniem M. Rytwińskiej w przypadku cesji globalnej nie sposób mówić o sprzeczności z zasadami współżycia społecznego. Cesja globalna dochodzi bowiem do skutku na mocy

⁸⁶ J. Kuropatwiński, *Umowne rozporządzenie...*, s. 221.

⁸⁷ M. Rytwińska, *Przelew wierzytelności...*, s. 176.

⁸⁸ A. Szpunar, *Zabezpieczenia osobiste wierzytelności*, Sopot 1997, s. 257.

⁸⁹ M. Rytwińska, *Przelew wierzytelności...*, s. 176–179.

⁹⁰ M. Pazdan, *Przelew wierzytelności...*, s. 132. Jak wspomniano, do warunków konkretyzujących wierzytelności objęte cesją globalną M. Pazdan nie zalicza kręgu potencjalnych dłużników tych wierzytelności. Autor ten postuluje dokonywanie takich oznaczeń poprzez wskazanie rodzaju wierzytelności przyszłych (np. z tytułu umowy sprzedaży) bądź czasu ich powstania (np. należności z tytułu najmu za wskazany okres).

zgodnych oświadczeń woli stron danego stosunku prawnego⁹¹. Odmienne stanowisko zajmuje A. Szpunar. Zdaniem tego autora dopuszczalność stosowania cesji globalnej na zabezpieczenie wierzytelności należy odrzucić, gdyż w jej wyniku dochodzi do rażącej dysproporcji pomiędzy stronami – jak już wspomniano, skutek cesji globalnej, kredytodawca może uzyskać znacznie wyższe zabezpieczenie niż jest to uzasadnione jego potrzebami⁹².

3.3. Cesja globalna w umowie faktoringu

O ile przytoczone w poprzednim rozdziale argumenty wykluczające dopuszczalność cesji globalnej na zabezpieczenie wierzytelności są dyskusyjne, o tyle w całości podlegają odrzuceniu na gruncie stosowania tej konstrukcji prawnej w umowie faktoringu.

Przede wszystkim taki sposób rozporządzenia wierzytelnościami w żadnym stopniu nie pogarsza sytuacji gospodarczej cedenta. Wprawdzie zbywca traci tym samym prawo do ponownego rozporządzania wierzytelnościami mającymi powstać w przyszłości, jednak z charakteru umowy faktoringu wynika, że w zamian za zbycie wierzytelności otrzymuje on określonego rodzaju świadczenie od faktora, tj. cenę równą wysokości nabytych wierzytelności, pomniejszoną o określone koszty finansowania. Niepobawiony znaczenia jest również fakt, że do zawarcia umowy faktoringu zawsze dochodzi z inicjatywy faktoranta, który zdając sobie sprawę z możliwych korzyści ekonomicznych, dąży do dokonania tej czynności prawnej.

Należy również odrzucić argument mówiący o pogorszeniu przejrzystości obrotu gospodarczego wskutek stosowania cesji globalnej. Jak wspomniano, z reguły warunkiem zawarcia i uruchomienia umowy faktoringu (tj. wcześniejszej wypłaty należności na rzecz faktoranta) jest przedstawienie przez faktoranta pisemnego potwierdzenia powiadomienia dłużników zgłoszonych do faktoringu. Z chwilą powzięcia przez dłużników wiadomości o zmianie na pozycji wierzyciela trudno mówić o niepewności co do tego, na czyją rzecz mają oni spłacać swoje zobowiązania. Warto w tym miejscu przypomnieć, że w przypadku braku poinformowania dłużników

⁹¹ M. Rytwińska, *Przelew wierzytelności...*, s. 182.

⁹² A. Szpunar, *Zabezpieczenia osobiste wierzytelności*, s. 257. Podobnie M. Litwińska, *Glosa...*, s. 48.

o zawarciu umowy faktoringu i konieczności dokonywania spłat na rzecz faktora, korzystają oni z ochrony przewidzianej w art. 512 k.c.

Trudno też wyobrazić sobie, w jakim stopniu cesja globalna w umowie faktoringu mogłaby być sprzeczna z zasadami współżycia społecznego. W jej wyniku nie dochodzi bowiem do pokrzywdzenia którejś ze stron umowy. Co prawda, faktorant otrzymuje świadczenie w wysokości niższej niż nominalna wartość wierzytelności. Nie bez znaczenia jest jednak fakt, że dzięki umowie faktoringu spływ należności czasami następuje kilkadziesiąt dni wcześniej, niż wynikałoby to z postanowień umowy handlowej zawartej pomiędzy faktorantem i dłużnikiem⁹³. Często jest to jedyny sposób zapewniający danemu przedsiębiorcy płynność finansową i możliwość niezakłóconego prowadzenia działalności. Należy również pamiętać, że faktor ponosi określonego rodzaju ryzyko wyrażające się w niepewności co do dokonania spłaty przez dłużników, których zobowiązania objęte są umową faktoringu, a wynagrodzenie faktora w pewnym stopniu rekompensuje ponoszenie tego ryzyka.

Podnoszony w doktrynie argument dotyczący problemów z prawidłowym oznaczeniem w przypadku cesji globalnej wierzytelności nią objętych został rozstrzygnięty w rozdziale 1.7. Podsumowując, należy w całości zaaprobować dopuszczalność stosowania cesji globalnej w umowie faktoringu. Praktyka stosowania tej konstrukcji prawnej jest odpowiedzią na potrzeby obrotu i dość mocno zakorzeniła się na rynku usług faktoringowych. Argumenty kwestionujące instytucję cesji globalnej w przypadku przelewu wierzytelności na zabezpieczenie, niezależnie od ich słuszności, nie dają się zastosować w przypadku faktoringu.

3.3.1. Ujęcie postanowień dotyczących cesji globalnej w umowie faktoringu

Cesja globalna nie jest pojęciem wprost stosowanym w języku umów faktoringowych. Jednym z czynników, który stosuje tę konstrukcję w przypadku wierzytelności objętych umową faktoringu, jest ING Commercial Finance SA (ING CF).

Integralną część umowy faktoringu w przypadku tego faktora stanowią Ogólne Warunki Faktoringu (OWF), które precyzyjnie określają tryb nabywania wierzytelności przez ING CF względem Odbiorców (zgodnie

⁹³ P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności...*, s. 482.

z definicją przyjętą w OWF, „Odbiorcą jest kontrahent Klienta będący odbiorcą towaru dostarczanego przez Klienta lub usługi świadczonej przez Klienta, którego wierzytelności są przedmiotem umowy faktoringu. [...] Odbiorcy objęci umową wskazania są w Liście Odbiorców”).

W § 2 pkt. 3 tego dokumentu czytamy: „Faktor nabywa na warunkach określonych w umowie wszystkie wierzytelności przysługujące Klientowi względem Odbiorcy, które powstaną w okresie od dnia udzielenia limitu dotyczącego tego Odbiorcy do dnia całkowitej spłaty zaangażowania”. Nie wdając się w szczegóły dotyczące technicznej obsługi umowy, z brzmienia tego postanowienia jasno wynika, że faktor w tym przypadku stosuje cesję globalną wierzytelności przyszłych. Postanowienia umowy i OWF wprost wskazują, że jeżeli wierzytelność przysługuje wobec danego odbiorcy oraz powstała z tytułu zrealizowanej przez klienta dostawy lub świadczenia usług, objęta jest umową faktoringu i stanowi przedmiot nabycia przez faktora. Spełniony jest zatem omawiany wcześniej warunek wskazania kryteriów pozwalających na stwierdzenie, czy dana wierzytelność objęta jest cesją globalną.

Na przyszły charakter wierzytelności nabywanych przez ING CF wskazuje dodatkowo § 2 pkt 3 OWF, zgodnie z którym „nabycie wierzytelności przez Faktora następuje z chwilą powstania wierzytelności”. Nabyte wierzytelności powstają więc bezpośrednio w majątku ING CF, co wskazuje na zobowiązująco-rozporządzający charakter umowy faktoringu zawieranej z tym faktorem.

Z chwilą dostarczenia papierowego dokumentu potwierdzającego istnienie wierzytelności ING CF wypłaca na rzecz klienta zaliczkę z tytułu nabycia tej wierzytelności w wysokości wskazanej w umowie faktoringu. Zapłata pełnej ceny następuje w ciągu dwóch dni roboczych od daty dokonania spłaty przez dłużników. Postanowienia te wskazują, że możliwe jest otrzymanie przez faktoranta części środków nawet przed wystawieniem faktury z tytułu zrealizowanej dostawy, np. za okazaniem potwierdzenia odbioru towarów.

Stosowanie cesji globalnej wierzytelności przyszłych w umowach faktoringu nie jest jednak powszechne. Na rynku działa wielu faktorów, którzy nie nabywają wierzytelności przyszłych. Na przykład art. II pkt. 1 Regulaminu Faktoringu Niepełnego w Alior Bank SA mówi wprost o tym, że przedmiotem nabycia przez faktora są „istniejące i bezsporne wierzytelności handlowe faktoranta”. Podobne postanowienie znajduje się w § 1 Re-

gulaminu Świadczenia Usług Faktoringowych Idea Money (Tax Care SA), zgodnie z którym faktorant oświadcza m.in., że przedstawiane przez niego wierzytelności do nabycia przez faktora są „niesporne co do istnienia”.

Jak zatem widać, decyzja o tym, czy przedmiot umowy faktoringu obejmuje cesję globalną wierzytelności przyszłych, zależy od stopnia ryzyka, jakie gotowi są ponieść faktorzy. Wydaje się, że brak jednoznacznej wykładni co do dopuszczalności stosowania takiej konstrukcji w umowie faktoringu hamuje rozwój tej instytucji na szerszą skalę.

Wykaz skrótów

- k.c.** – ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku – Kodeks cywilny (Dz. U. 1964, nr 16, poz. 93 z późn. zm.),
- k.m.** – ustawa z dnia 18 września 2001 roku – Kodeks morski (Dz. U. 2001, nr 138, poz. 1545 z późn. zm.),
- k.p.** – ustawa z dnia 26 czerwca 1974 roku – Kodeks pracy (Dz. U. 1974, nr 24, poz. 141 z późn. zm.),
- pr. bank.** – ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku – Prawo Bankowe (Dz. U. 1997, nr 140, poz. 939 z późn. zm.),
- pr. up. n.** – ustawa z dnia 28 lutego 2003 roku – Prawo upadłościowe i naprawcze (Dz. U. 2003, nr 60, poz. 535 z późn. zm.),
- u.k.w.h.** – ustawa z dnia 6 lipca 1982 roku o księgach wieczystych i hipotece (Dz. U. 1982, nr 19, poz. 147 z późn. zm.),
- u.s.m.** – ustawa z dnia 15 grudnia 2000 roku o spółdzielniach mieszkaniowych (Dz. U. 2001, nr 4, poz. 27).

Informacje o pracy

Wykaz skrótów

Wstęp

Rozdział I. Dopuszczalność rozporządzenia wierzytelnością przyszłą

- 1.1. Pojęcie wierzytelności
- 1.2. Przelew wierzytelności w polskim prawie cywilnym
- 1.3. Pojęcie i klasyfikacja wierzytelności przyszłych
- 1.4. Dopuszczalność rozporządzenia wierzytelnością przyszłą
 - 1.4.1. Dopuszczalność rozporządzenia ekspektatywą
 - 1.4.2. Dopuszczalność rozporządzenia nadzieją na powstanie wierzytelności
- 1.5. Przelew wierzytelności przyszłej w orzecznictwie Sądu Najwyższego

- 1.6. Warunek odpowiedniego oznaczenia wierzytelności przyszłej będącej przedmiotem przelewu
 - 1.7. Charakter umowy i skutki rozporządzenia wierzytelnością przyszłą
 - 1.8. Chwila wejścia wierzytelności przyszłej objętej przelewem do majątku nabywcy
- Rozdział II. Umowa faktoringu na gruncie polskiego prawa
- 2.1. Przedmiot i strony umowy faktoringu
 - 2.2. Rodzaje faktoringu
 - 2.2.1. Kryterium przejścia ryzyka wypłacalności dłużnika
 - 2.2.2. Kryterium momentu wypłaty środków na rzecz faktoranta z tytułu nabycia wierzytelności objętych umową faktoringu
 - 2.2.3. Kryterium zawiadomienia dłużników o zawarciu przez faktoranta umowy faktoringu
 - 2.2.4. Inne rodzaje faktoringu
 - 2.2.5. Faktoring odwrotny
 - 2.3. Charakter prawny umowy faktoringu
 - 2.3.1. Faktoring jako szczególny rodzaj umowy przelewu wierzytelności
 - 2.3.2. Faktoring jako szczególny rodzaj sprzedaży
 - 2.3.3. Faktoring jako szczególny rodzaj pożyczki
 - 2.3.4. Faktoring jako umowa o świadczenie usług
 - 2.3.5. Faktoring jako kompleks umów
 - 2.3.6. Ocena charakteru prawnego umowy faktoringu
 - 2.4. Obowiązki stron w umowie faktoringu
 - 2.4.1. Obowiązki faktoranta
 - 2.4.2. Obowiązki faktora
 - 2.5. Pozycja dłużnika wierzytelności będących przedmiotem umowy faktoringu
 - 2.6. Tryb przeniesienia wierzytelności w umowie faktoringu
- Rozdział III. Cesja globalna
- 3.1. Pojęcie i przedmiot cesji globalnej
 - 3.2. Dopuszczalność rozporządzenia kompleksem wierzytelności w ramach cesji globalnej
 - 3.2.1. Oznaczenie wierzytelności objętych cesją globalną
 - 3.2.2. Zgodność cesji globalnej z prawem oraz zasadami współżycia społecznego
 - 3.3. Cesja globalna w umowie faktoringu
 - 3.3.1. Ujęcie postanowień dotyczących cesji globalnej w umowie faktoringu
- Podsumowanie
- Bibliografia
- Orzeczenia

Bibliografia

- Buczowski S., *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. 2, Warszawa 1972.
- Chaszczyńska M., *Pojęcie, rodzaj i charakter prawny factoringu*, „Przegląd Prawa Handlowego” 1998, nr 1.
- Czachórski W., *Zobowiązania. Zarys wykładu*, Warszawa 2004.
- Grabowski P., *Przelew wierzytelności przyszłych*, „Monitor Prawniczy” 2000, nr 9.
- Grzybowski S., *System prawa cywilnego. Część ogólna*, t. 1, Wrocław 1974.
- Grzywacz J., *Factoring*, Warszawa 2005.
- Heropolitańska I., *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki*, Warszawa 2000.
- Kaszubski R., Kurowska A., *Factoring. Jak uniknąć zatorów płatniczych?*, „Przegląd Podatkowy” 1997, nr 12.
- Kaszubski R., Tupaj-Cholewa A., *Prawo bankowe*, Warszawa 2010.
- Katner P., *Przeniesienie wierzytelności w umowie factoringu*, Warszawa 2011.
- Klein A., *Elementy zobowiązaniowego stosunku prawnego*, Wrocław 1980.
- Kocot W., *Umowa factoringu*, [w:] Katner W.J. (red.), *System prawa cywilnego*, t. 9: *Prawo zobowiązań*, Warszawa 2010.
- Korenik D., *Factoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Warszawa 2007.
- Kozieł G., *Umowa factoringu*, [w:] Kidyba A. (red.), *Pozakodeksowe umowy handlowe*, Warszawa 2013.
- Kruczalak K., *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Warszawa 1997.
- Kuropatwiński J., *Cesja ekspektatywy wierzytelności przenosi tę wierzytelność na nabywcę z chwilę jej powstania*, „Prawo Bankowe” 1998, nr 4.
- Kuropatwiński J., *Cesja wierzytelności przyszłych*, „Przegląd Prawa Handlowego” 1998, nr 9.
- Kuropatwiński J., *Ekspektatywa powstania wierzytelności w polskim prawie cywilnym*, Bydgoszcz 2006.
- Kuropatwiński, *Umowne rozporządzenie wierzytelnością przyszłą*, Toruń–Bydgoszcz 2007.
- Kurowski W., *Factoring jako kompleks umów*, „Rejent” 1999, nr 9.
- Litwińska M., *Glosa do uchwały SN z 19.9.1997 III CZP45/97*, „Przegląd Prawa Handlowego” 1998, nr 8–9.
- Longchamps de Bérier R., *Przelew na zabezpieczenie*, Lwów 1926.
- Longchamps de Bérier R., *Zobowiązania*, Poznań 1999.
- Machnikowski P., [w:] Gniewek E. (red.), *Kodeks cywilny. Komentarz do artykułów 1–534*, Warszawa 2004.
- Machnikowski P., [w:] Łętowska R. (red.), *System prawa prywatnego*, t. 5: *Prawo zobowiązań – część ogólna*, Warszawa 2006.
- Mojak J., *Obrót wierzytelnościami*, Warszawa 2004.
- Mojak J., [w:] Pietrzykowski K. (red.), *Kodeks cywilny. Komentarz do artykułów 450–1088*, Warszawa 2005.
- Mojak J., *W sprawie identyfikacji wzajemnych praw i obowiązków uczestników transakcji faktoringowych, tj. faktora, faktoranta oraz dłużnika wierzytelności*

- będących przedmiotem faktoringu, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji w Lublinie. Seria: Administracja” 2011, nr 1.
- Naworski J.P., *Przelew powierniczy i skuteczność przelewu ekspektatywy wierzytelności*, „Monitor Prawniczy” 1998, nr 5.
- Naworski J.P., *Glosa do uchwały Sądu Najwyższego z dnia 19 września 1997 III CZP 45/97*, „Radca Prawny” 1998, nr 3.
- Opióła L., *Charakter prawny faktoringu*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2000, nr 9.
- Osada Z., Wędrychowski M.P., *Przelew wierzytelności w praktyce bankowej*, Warszawa 1997.
- Pazdan M., *Przelew wierzytelności na zabezpieczenie*, „Kwartalnik Prawa Prywatnego” 2002, nr 1.
- Radwański Z., *Prawo cywilne – część ogólna*, Warszawa 2009.
- Radwański Z., *Prawo zobowiązań*, Warszawa 1986.
- Rawa P., *Prawne aspekty funkcjonowania instytucji faktoringowych*, cz. 1, „Prawo Bankowe” 1995, nr 1.
- Rytiwińska M., *Przelew wierzytelności na zabezpieczenie*, Warszawa 2007.
- Sobol I., *Faktoring międzynarodowy*, „Prawo Bankowe” 2004, nr 4.
- Socha K., *Factoring – nowa instytucja prawno-gospodarcza*, „Glosa” 1997, nr 5.
- Stecki L., *Umowa factoringu*, Toruń 1996.
- Szpunar A., *Glosa do uchwały SN z 19.09.1997 III CZP45/97*, OSP 1998, nr 7–8.
- Szpunar A., *Przelew na zabezpieczenie*, „Rejent” 1995, nr 11.
- Szpunar A., *Zabezpieczenia osobiste wierzytelności*, Sopot 1997.
- Wiedziuk S., *Faktoring odwrotny zamiast kredytu*, „Puls Biznesu” 2013, z 8.03.
- Wiedziuk S., *Większe rabaty, lepsza płynność*, „Puls Biznesu” 2013, z 27.08.
- Wiedziuk S., *Bezpieczniejszy eksport*, „Puls Biznesu” 2013, z 21.05.
- Zawada K., *Faktoring: uwagi o pojęciu, funkcjach i konstrukcji prawnej*, [w:] Oleszko A., *Księga Pamiątkowa: I Kongres Notariuszy Rzeczypospolitej Polskiej*, Poznań 1994.
- Zawada K., *O przelewie wierzytelności przyszłych*, [w:] *Ars et usus. Księga pamiątkowa ku czci sędziego Stanisława Rudnickiego*, Warszawa 2005.
- Zawada K., *Umowa przelewu wierzytelności*, Kraków 1990.
- Zawada K., *Umowy przenoszące wierzytelności*, „Rejent” 1992, nr 1.

Orzecznictwo

- Postanowienia Sądu Najwyższego z 27 stycznia 2005 roku, V CK 328/04, niepubl.
- Uchwała Sądu Najwyższego z dnia 19 września 1997 roku, III CZP 45/97, OSNC 1998/2/22.
- Uchwała Sądu Najwyższego z dnia 27 lipca 2006 roku, III CZP 59/06, LEX nr 188841.

- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Białymstoku dnia 26 lutego 2004 roku, I Aca 4/04, OSAB 2004, nr 2, poz. 3.
- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Białymstoku z dnia 7 czerwca 2013 roku, I Aca 72/2013, LexPolonica nr 7311228.
- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Szczecinie z dnia 5 września 2013 roku, I Aca 433/2013, LexPolonica nr 8240060.
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 4 grudnia 1997 roku, III CKN 272/97, LEX nr 50595.
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 5 listopada 1999 roku, III CKN 423/98, OSNC 2000/5/92.
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 29 listopada 2001 roku, V CKN 1537/00, OSNC 2002, nr 9, poz. 113.
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 30 stycznia 2003 roku, V CKN 345/2001, LexPolonica nr 362951.
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 6 listopada 2003 roku, II CK 16/2002, LexPolonica nr 366672.
- Wyroku Sądu Najwyższego z dnia 18 grudnia 2003 roku o sygn. I CK 7/03, Legalis 62918.
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 4 stycznia 2012 roku, III CSK 139/2011, LexPolonica nr 4126586.
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 25 lutego 2005 roku, II CK 440/2004, LexPolonica nr 1611011.
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 3 października 2007 roku, IV CSK 160/07, OSNC 2008/12/141.
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 17 października 2012 roku, I CSK 56/2012, LexPolonica nr 4939555.
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 25 lutego 2010 roku, III SA/Wa 1766/2009, LexPolonica nr 3951392.

Netografia

- Konwencja Ottawska o Faktoringu Międzynarodowym: <http://www.unidroit.org/instruments/factoring>.
- Konwencja Narodów Zjednoczonych o przelewie wierzytelności w handlu międzynarodowym: <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/payments/receivables/ctc-assignment-convention-e.pdf>.

Cywilnoprawne, bilansowe oraz podatkowe aspekty faktoringu

Streszczenie

Niniejsza praca dotyczy faktoringu – działalności finansowej, która z roku na rok zyskuje na świecie coraz większe znaczenie i cieszy się nieustannie rosnącą popularnością wśród przedsiębiorców. Ze względu na wielopłaszczyznowy charakter zagadnienia autorka zdecydowała się ograniczyć zakres pracy do omówienia trzech najważniejszych – z jej perspektywy – aspektów faktoringu: cywilnoprawnego, bilansowego oraz podatkowego.

Rozdział 1. pracy dotyczy istoty faktoringu. Autorka przedstawiła definicję pojęcia, koncentrując się zarówno na podmiotach uczestniczących w transakcjach faktoringowych, jak i na przedmiocie samej transakcji. W rozdziale tym sporo uwagi poświęcono prawnym aspektom faktoringu, w szczególności jego podobieństwu do umów zdefiniowanych przez ustawodawcę w kodeksie cywilnym. Następnie określono poszczególne funkcje, jakie pełni faktoring, tj. funkcję finansową, zabezpieczającą, administracyjną oraz funkcję usług dodatkowych. Kolejno scharakteryzowano podstawowe formy transakcji faktoringowych, ze szczególnym uwzględnieniem podziału faktoringu na właściwy (pełny) oraz niewłaściwy (niepełny). Rozdział 1. pracy zamyka krótkie porównanie faktoringu oraz forfaitingu – mające szczególne znaczenie ze względu na znaczące podobieństwo obu kategorii.

W rozdziale 2. opisano bilansowe aspekty faktoringu. Dokładnie zaprezentowano wpływ faktoringu na płynność finansową oraz bilans przedsiębiorstwa. Następnie scharakteryzowano podstawy prawne mające

* Jagna Mucha – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Instytut Finansów.

zastosowanie w transakcjach faktoringowych, szczególnie ustawę o rachunkowości oraz Międzynarodowe Standardy Rachunkowości. W dalszej części rozdziału zawarto wskazówki praktyczne dotyczące ewidencji faktoringu w księgach faktoranta i faktora. Omówiono także najczęściej spotykane problemy związane z ewidencją transakcji faktoringowych.

Ostatni – 3. – rozdział pracy traktuje o podatkowych aspektach faktoringu, budzących wiele kontrowersji ze względu na brak jednolitych przepisów prawnych oraz wątpliwości interpretacyjne organów podatkowych oraz sądów w tym zakresie. Jako pierwsze omówiono w rozdziale opodatkowanie faktoringu podatkiem VAT, z wyróżnieniem obowiązku podatkowego powstałego po stronie faktoranta i faktora. Kolejno scharakteryzowano opodatkowanie faktoringu podatkiem od czynności cywilnoprawnych. Rozdział 3. zamknięto omówieniem kwestii opodatkowania faktoringu podatkiem dochodowym.

Poniżej publikujemy rozdziały 2. i 3. pracy.

2. Bilansowe aspekty faktoringu

2.1. Informacje wstępne

Jedną z najważniejszych cech faktoringu jest jego wpływ na płynność finansową przedsiębiorstw. Kształtuje się on różnie, w zależności od rodzaju transakcji faktoringowej. I tak w przypadku, gdy w transakcji faktoringowej występuje funkcja finansowa, obserwujemy znaczącą poprawę płynności finansowej. Z kolei w umowach faktoringu, w których brakuje funkcji finansowej, nie obserwuje się poprawy płynności przedsiębiorstwa. Taki przypadek występuje m.in. w odniesieniu do omówionego wcześniej faktoringu wymagalnościowego, w którym to faktor spłaca wierzytelności dopiero w terminie spłaty wierzytelności przez dłużnika.

Kolejną ważną cechą faktoringu jest jego wpływ na bilans przedsiębiorstwa. Podobnie jak w przypadku wpływu na płynność finansową przedsiębiorstwa, wpływ faktoringu na bilans faktoranta również zależy od formy takiej transakcji.

Zasadniczo skutkiem sprzedaży wierzytelności jest zamiana należności na gotówkę w księgach rachunkowych faktoranta przed terminem ich płatności. Tym sposobem przyspieszona zostaje rotacja należności i zmniej-

szone zostaje zapotrzebowanie przedsiębiorstwa na kapitały¹. Transakcja taka nie powoduje więc wzrostu zobowiązań w bilansie przedsiębiorstwa. Taka sytuacja uznana jest za typową i występuje w przypadku faktoringu pełnego.

Wyjątek od tej zasady stanowi forma transakcji faktoringu niepełnego. W tym przypadku, zgodnie z *Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości*, nr 39: *Instrumenty finansowe – ujmowanie i wycena* (dalej: MSR 39), przelana wierzytelność pozostaje w księgach rachunkowych faktoranta². W razie pozostawienia wierzytelności w księgach rachunkowych faktoranta w aktywach pojawiają się środki pieniężne od faktora, natomiast w pasywach – zobowiązanie wobec faktora. Tego rodzaju transakcje należą jednak do rzadkości.

2.2. Podstawy prawne mające zastosowanie do umów faktoringowych

Pierwszym aktem prawnym mającym zastosowanie do transakcji faktoringowych jest ustawa o rachunkowości³ (dalej: UoR). Nie reguluje ona jednak w sposób szczegółowy zasad ujmowania faktoringu w księgach rachunkowych. Dlatego też, aby ocenić sposób ujmowania transakcji faktoringowych w sprawozdaniu, należy wziąć pod uwagę ogólne, uniwersalne zasady rachunkowości⁴. Zalicza się do nich następujące zasady: kontynuacji działania, memoriału i współmierności, ostrożności, ciągłości, istotności, indywidualnej wyceny, zakazu kompensat.

Zgodnie z zasadą kontynuacji działania, zawartą w art. 5 ust. 2 UoR, jednostka jest zobowiązana do prowadzenia działalności w niezmniej-

¹ K. Kreczmańska-Gigol, *Przelew wierzytelności, faktoring, forfaiting*, [w:] K. Kreczmańska-Gigol (red.), *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Warszawa 2010, s. 144–155.

² *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 39*, Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 roku, przyjmujące określone *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości* zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady, Dz. U UE L 320 z 29.11.2008.

³ Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku, Dz. U 2000, nr 113, poz. 1186, Dz. U 2002, nr 76, poz. 694 z późn. zm.

⁴ A. Tłaczała, *Wpływ należności przeterminowanych na sprawozdanie finansowe*, [w:] K. Kreczmańska-Gigol (red.), *Windykacja należności. Ujęcie interdyscyplinarne*, Warszawa 2010, s. 300–323.

szonym zakresie. Z kolei zasada memoriału i współmierności, zawarta w art. 6 UoR, stanowi, że wszystkie operacje gospodarcze powinny być ujęte w księgach rachunkowych w momencie ich powstania. W szczególności zasada ta dotyczy ujmowania przychodów i kosztów w danym roku obrotowym, bez względu na termin ich zapłaty. Tym niemniej art. 8 UoR stanowiący zasadę istotności zakłada także dopuszczenie stosowania pewnych uproszczeń. Z kolei na mocy art. 7 ust. 1 UoR ustanowiono zasadę ostrożności, zgodnie z którą to przedsiębiorca zobligowany jest do realnej wyceny aktywów i pełnego uwzględnienia zobowiązań. Zgodnie z tą zasadą należy uwzględnić pewne przychody oraz poniesione koszty. Art. 5 UoR stanowi zasadę ciągłości, na mocy której to przedsiębiorca zobowiązany jest do stosowania przyjętych zasad rachunkowości w kolejnych latach obrotowych w sposób ciągły. Natomiast zasada indywidualnej wyceny zawarta w art. 7 ust. 3 UoR zakłada, iż poszczególne składniki aktywów i pasywów powinny być wyceniane indywidualnie. Ostatnia omawiana zasada, dotycząca zakazu kompensat, ustanowiona jest również w art. 7 ust. 3 UoR. Zgodnie z nią nie należy kompensować różnych rodzajowo aktywów i pasywów, przychodów oraz kosztów.

Ustawa o rachunkowości zawiera także definicje *instrumentu finansowego*. Zgodnie z ustawą jest to kontrakt, który powoduje powstanie aktywów finansowych u jednej ze stron i zobowiązania finansowego albo instrumentu kapitałowego po drugiej, oraz z zawarciem którego wiążą się określone skutki gospodarcze⁵.

Kolejnymi aktami prawnymi, które regulują księgowanie transakcji faktoringowych, są MSR 39 oraz *Międzynarodowy Standard Rachunkowości*, nr 37: *Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe* (dalej: MSR 37). Przepisy te znajdują zastosowanie w przypadku wątpliwości wynikających z braku regulacji bądź nieściśłości przepisów krajowych⁶.

Przepisy zawarte w MSR 39 dotyczą m.in. wyłączenia aktywów finansowych (należności) z ksiąg faktoranta. Stosuje się je w dwóch przypadkach. Po pierwsze, gdy wygasną prawa do przepływów pieniężnych albo po drugie, gdy przeniesione zostanie całe ryzyko i korzyści z danego składnika

⁵ Ustawa o rachunkowości, art. 3 ust. 1 pkt 23.

⁶ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa...*, s. 97.

aktywów⁷. Zasady dotyczące wyłączenia z ksiąg aktywów finansowych zawarto w przepisach 17-20 MSR 39.

Do transakcji faktoringowych zastosowanie znajdują także przepisy Finansowego Standardu Sprawozdawczości FRS 5, Nota Aplikacyjna C, które weszły w życie 22 września 1994 roku.

2.3. Ewidencja transakcji faktoringowych

Jak wynika z ustawy o rachunkowości, transakcja faktoringowa jest operacją gospodarczą, a więc musi znaleźć odzwierciedlenie w księgach rachunkowych faktoranta i faktora. W konsekwencji następuje ustalenie wyniku finansowego, czyli ustalenie przychodów faktora i faktoranta w momencie przejścia wierzytelności na faktora.

Przy księgowaniu transakcji faktoringowych kluczowe jest ustalenie, z jaką formą faktoringu mamy do czynienia. W zależności od tego, czy będzie to faktoring właściwy, czy niewłaściwy, ewidencja będzie przebiegała zupełnie inaczej⁸. Jak się nie trudno domyślić, księgowanie transakcji faktoringowych będzie także wyglądało odmiennie w księgach faktoranta i faktora. Poniżej zaprezentowano przykład ewidencji faktoringu właściwego w księgach obu podmiotów.

2.3.1. Ewidencja transakcji faktoringowej w księgach faktoranta

Na potrzeby ewidencji faktoringu w księgach faktoranta sprzedaż wierzytelności na podstawie umowy faktoringowej traktuje się jako sprzedaż papierów wartościowych lub weksli i ewidencjonuje się jako przychody finansowe⁹. Wartość księgową sprzedanej wierzytelności ewidencjonuje się jako koszty finansowe. Wynik tej operacji pojawia się w rachunku zysków i strat¹⁰. Realizacja przychodu ze sprzedaży wierzytelności następuje w momencie sprzedaży faktorowi, natomiast realizacja przychodu z odse-

⁷ A. Tłaczała, *Wpływ należności przeterminowanych...*, s. 314.

⁸ A. Kowalik, *Jak księgować operacje związane z usługą faktoringu?*, „Dziennik Gazeta Prawna” 2013, nr 44.

⁹ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa...*, s. 99.

¹⁰ P. Sałdyka, *Faktoring w księgach rachunkowych faktoranta*, „Portal Finansowo-Księgowy” 2010, z 7.12.

tek karnych – w momencie przekazania ich faktorowi, to jest po tym, jak dłużnik dokona spłaty na rzecz faktora.

Przykład 1.

Przedsiębiorstwo X (faktorant) korzysta z usług faktoringowych banku Y (faktora). Na podstawie umowy dochodzi do cesji wierzytelności. Strony umowy decydują się na faktoring właściwy – ryzyko wypłacalności dłużnika spoczywa na faktorze. Przedsiębiorstwo X przekazuje faktury do banku Y, a ten przelewa na przedsiębiorstwo X kwotę wynikającą z faktury, pomniejszoną o prowizję i odsetki należne bankowi Y.

Kwota wierzytelności: 100.000 zł + 23% VAT (23.000 zł) = 123.000 zł

Prowizję i odsetki: 5.000,00 zł + 23% VAT 1.150 zł = 6.150 zł

1) Sprzedaż wyrobów gotowych:

Wn: rozrachunki z odbiorcami: 123.000 zł

Ma: sprzedaż wyrobów gotowych: 100.000 zł

Ma: VAT należny: 23.000 zł

2) Przejęcie przez bank wierzytelności

Ma: rozrachunki z odbiorcami: 123.000 zł

Wn: koszty finansowe: 123.000 zł

Wn: pozostałe rozrachunki: 123.000 zł

Ma: przychody finansowe: 123.000 zł

3) Faktor przelewa kwotę pomniejszoną o prowizję i odsetki

Wn: rachunek bankowy: 116.850 zł

Ma: pozostałe rachunki: 116.850 zł

4) Faktura obejmująca prowizję i odsetki

Wn: koszty finansowe: 5.000 zł

Wn: VAT naliczony i jego rozliczenie: 1.150 zł

Ma: pozostałe rozrachunki: 6.150 zł

2.3.2. Ewidencja transakcji faktoringowej w księgach faktora

Dla celów ewidencji faktoringu w księgach faktora przyjmuje się, że nabycie wierzytelności traktowane jest jako nabycie papierów wartościowych na kredyt. Księgowanie następuje jednocześnie na kontach należności oraz zobowiązań. Opłaty pobierane od faktoranta traktowane są jako przychód

ze sprzedaży, natomiast za moment zrealizowania przychodu uznaje się datę zapłaty przez dłużnika¹¹.

Przykład 2.

Przedsiębiorstwo X (faktorant) korzysta z usług faktoringowych banku Y (faktora). Na podstawie umowy dochodzi do cesji wierzytelności. Strony umowy decydują się na faktoring właściwy – ryzyko wypłacalności dłużnika spoczywa na faktorze. Przedsiębiorstwo X przekazuje faktury do banku Y, a ten przelewa na przedsiębiorstwo X kwotę wynikającą z faktury, pomniejszoną o prowizję i odsetki należne bankowi Y.

Kwota wierzytelności: 100.000 zł + 23% VAT (23.000 zł) = 123.000 zł

Prowizje i odsetki: 5.000,00 zł + 23% VAT 1.150 zł = 6.150 zł

1) Podpisanie umowy faktoringowej z tytułu wierzytelności na kwotę 123.000 zł

Wn: rozrachunki z dłużnikiem (dostawcą): 123.000 zł

Ma: rozrachunki z faktorantem: 123.000 zł

2) Naliczenie prowizji od faktoranta z tytułu realizacji transakcji

Wn: rozrachunki z faktorantem: 6.150 zł

Ma: przychody ze sprzedaży: 6.150 zł

3) Przelanie należności przez dłużnika

Ma: rozrachunki z dłużnikiem: 123.000 zł

Wn: rachunek bankowy: 123.000 zł

4) Uregulowanie zobowiązań wobec faktoranta

Wn: rozrachunki z faktorantem: 116.850 zł

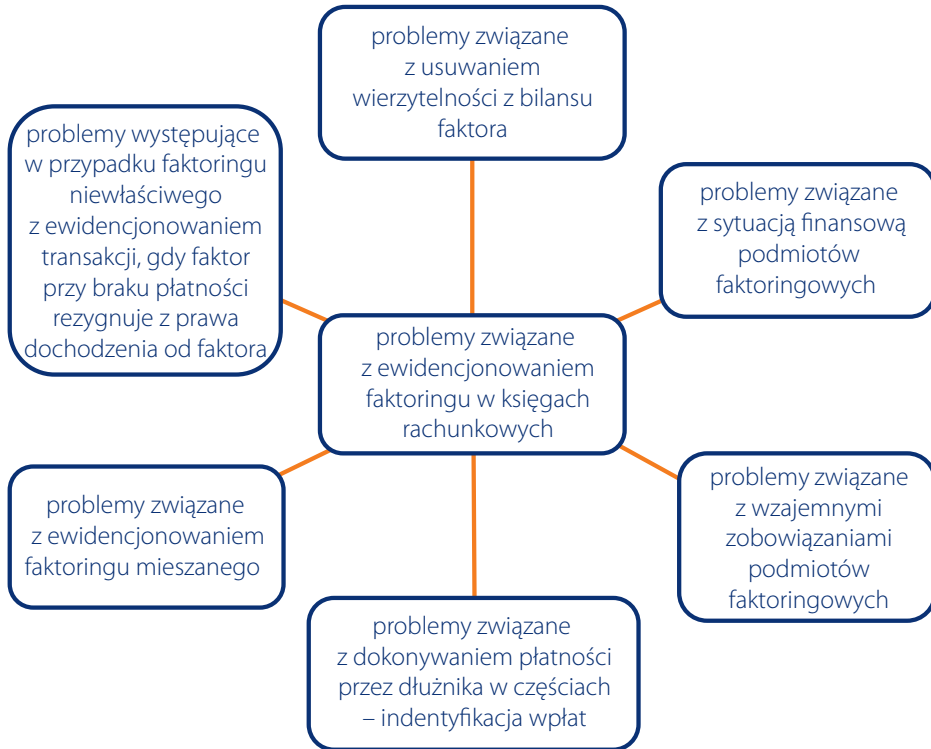
Ma: rachunek bankowy: 116.850 zł

2.3.3. Problemy z księgowaniem transakcji faktoringowych

W trakcie ewidencjonowania transakcji faktoringowych częstokroć pojawia się szereg problemów. Na rysunku 1. przedstawiono kilka z nich, najczęściej spotykanych w praktyce.

¹¹ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa...*, s. 100.

Rysunek 1. Problemy związane z ewidencjonowaniem faktoringu w księgach rachunkowych.



Źródło: K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa...*, s. 148.

Po pierwsze, problemy związane z ewidencjonowaniem faktoringu w księgach rachunkowych mogą wynikać w związku z wątpliwościami co do klasyfikacji wierzytelności, która powinna być usunięta z bilansu faktoranta lub nie. Ze względu na powszechność tego problemu w doktrynie podnosi się, iż istnieje potrzeba skodyfikowania tego zagadnienia, analogicznie do uregulowań dotyczących transakcji leasingowych¹². Po drugie, problemy z ewidencją faktoringu pojawiają się także w przypadku częściowych płatności dokonywanych przez dłużnika i są związane z identyfikowaniem poszczególnych wpłat. Po trzecie, wątpliwości co do ewidencjonowania faktoringu powstają w związku z problemami finansowymi faktoranta lub dłużnika. Po czwarte, sytuacja niejasna jest także

¹² K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa...*, s. 148.

w przypadku ewidencji faktoringu mieszanego. Po piąte, istnieją problemy wynikające ze szczególnych postanowień umowy faktoringowej w zakresie wzajemnych zobowiązań faktoranta oraz faktora. Wreszcie, w praktyce często występują problemy z ewidencją faktoringu niepełnego w przypadku, gdy faktorant pozostawia wierzytelność w swoich księgach, gdy faktor przy braku płatności ze strony dłużnika rezygnuje z prawa dochodzenia zapłaty wierzytelności od faktoranta.

3. Podatkowe aspekty faktoringu

3.1. Wprowadzenie

Opodatkowanie usług faktoringowych budzi dzisiaj wiele kontrowersji. Powodów ku temu jest wiele. Po pierwsze, wynika to z faktu, iż faktoring zaliczamy do kategorii umów nienazwanych i w związku z tym brakuje jednolitej regulacji prawnej dotyczącej bezpośrednio tego obszaru¹³. Istniejące przepisy mające zastosowanie do faktoringu porozrzucane są w wielu aktach prawnych zarówno krajowych, jak i zagranicznych, co powoduje, że temat ten jest jeszcze bardziej zawiły. Ponadto w doktrynie, orzecnictwie i interpretacjach organów podatkowych brakuje spójności co do kwestii opodatkowania usług faktoringowych. Wynika to przede wszystkim ze złożonego charakteru umów faktoringu, a także z mnogości jego form i w konsekwencji z konieczności zastosowania różnych przepisów podatkowych.

W artykule omówiono kwestię opodatkowania faktoringu trzema rodzajami podatków: podatkiem od towarów i usług, podatkiem dochodowym oraz podatkiem od czynności cywilnoprawnych. Szczególny nacisk położono na tę pierwszą formę opodatkowania ze względu na jej zawiłość i problemy interpretacyjne, które wzbudza przede wszystkim w związku z podziałem faktoringu na właściwy i niewłaściwy. W tym zakresie omówiono obowiązek podatkowy z dwóch perspektyw: faktoranta i faktora.

Zaprezentowano zarówno relewantne regulacje krajowe, jak i międzynarodowe. Poniżej przedstawiono stanowiska organów podatkowych, sądów krajowych, w tym przede wszystkim Naczelnego Sądu Administra-

¹³ J. Ignaczewski, *Umowy nienazwane*, Warszawa 2004.

cyjnego oraz sądów międzynarodowych, przede wszystkim Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości. Autor odniesie się także do poglądów przedstawicieli doktryny.

3.2. Opodatkowanie faktoringu podatkiem VAT

3.2.1. Podstawy prawne – prawo krajowe i europejskie

W krajowym systemie prawnym podstawowym aktem regulującym kwestię podatku VAT jest ustawa o podatku od towarów i usług¹⁴ (dalej: ustawa o VAT). Na mocy art. 41 ustawy o VAT zasadnicza stawka podatku VAT wynosi 23%. Jak wynika z art. 43 ustawy, od podstawowej stawki VAT istnieje szereg czynności opodatkowanych niższymi stawkami, a także czynności zupełnie zwolnionych z podatku od towarów i usług. Zakresem zwolnienia objęty jest np. szereg usług pośrednictwa finansowego. Dla tematyki niniejszej pracy kluczowy jest art. 43 ust. 3 ustawy VAT, który stanowi, iż zwolnienia od podatku VAT dotyczące działalności finansowej nie są związane z czynnością ścigania długów, w tym faktoringu. Zatem w świetle ustawy VAT faktoring wyłączony jest od zwolnienia i objęty podstawową stawką podatku VAT wynoszącą 23%.

Na gruncie prawa europejskiego na potrzeby niniejszej pracy należy wyróżnić dwa podstawowe akty. Do 2006 roku kwestia opodatkowania faktoringu podatkiem VAT uregulowana była w VI Dyrektywie Rady z dnia 17.05.1977 roku (dalej: VI Dyrektywa)¹⁵. Na mocy art. 13 (B)d zwolnione od opodatkowania są „transakcje, w tym negocjacje, dotyczące depozytów i rachunków terminowych i bieżących, płatności, przelewów, długów, czeków i innych zbywalnych instrumentów finansowych, z wyłączeniem windykacji należności i faktoringu”. Z przepisu tego wynikało, że usługi faktoringowe były *explicite* wyłączone ze zwolnienia od podatku VAT.

Sytuacja prawna zmieniła się w 2006 roku, kiedy to wprowadzono Dyrektywę 2006/112/WE w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości

¹⁴ Ustawa z dnia 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług, Dz. U. 2011, nr 177, poz. 1054.

¹⁵ VI Dyrektywa Rady z dnia 17 maja 1977 roku w sprawie harmonizacji ustawodawstw Państw Członkowskich w odniesieniu do podatków obrotowych – wspólny system podatku od wartości dodanej: ujednolicona podstawa wymiaru podatku (77/388/EEC).

dotanej¹⁶. Zgodnie z art. 135 ust. 1 lit. D Dyrektywy państwa członkowskie zwalniają z podatku VAT „transakcje, łącznie z pośrednictwem, dotyczące rachunków depozytowych, rachunków bieżących, płatności, przelewów, długów, czeków i innych zbywalnych instrumentów finansowych, z wyłączeniem windykacji należności”. Jak widać z przytoczonego fragmentu, nastąpiła zmiana przepisu w tym zakresie, że faktoring nie jest już *explicite* wyłączony ze zwolnienia z podatku VAT. Taka forma przepisu spowodowała wątpliwości interpretacyjne, czy nadal istnieje obowiązek opodatkowania usług faktoringowych podatkiem VAT.

3.2.2. Wątpliwości interpretacyjne co do obowiązku opodatkowania faktoringu niewłaściwego

Z ustawy o VAT nie wynika *explicite*, czy wszystkie formy faktoringu (zarówno właściwy, jak i niewłaściwy) objęte są podstawową stawką podatku VAT. W przypadku odpowiedzi twierdzącej także faktoring niewłaściwy, mający charakter pożyczki, która podlega zwrotowi w przypadku niewypłacalności dłużnika, należałoby wyłączyć od takiego zwolnienia. Stanowiska sądów i organów podatkowych nie są w tym przypadku spójne.

3.2.2.1. Stanowisko organów podatkowych

Poniżej omówiono stanowiska organów podatkowych, które zatwierdzono w konsekwencji złożenia wniosków o wydanie tzw. indywidualnych interpretacji prawa podatkowego. Na mocy art. 14b ordynacji podatkowej¹⁷ każdy zainteresowany podatnik, płatnik lub inny podmiot może wystąpić o wydanie takiej indywidualnej interpretacji prawa podatkowego, jeżeli ma wątpliwości co do zaistniałego stanu faktycznego lub przyszłego zdarzenia, które może rodzić określone konsekwencje w sferze prawa podatkowego. W imieniu Ministra Finansów interpretacje takie wydają odpowiednie organy kontroli podatkowej.

I tak zgodnie z przyjętym stanowiskiem Ministra Finansów i organów kontroli podatkowej, wszystkie formy faktoringu podlegają podstawowej stawce podatku VAT. Można zilustrować to następującym przykładem: Izba Skarbowa w Poznaniu w lutym 2009 roku uznała, że „ustawa o po-

¹⁶ Dyrektywa 2006/112/WE Rady z dnia 28 listopada 2006 roku w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej.

¹⁷ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku – Ordynacja podatkowa, Dz. U. 2012, poz. 749.

datku od towarów i usług nie uzależnia opodatkowania usług faktoringu od rodzaju umowy zawartej pomiędzy stronami, co oznacza, że każdy typ faktoringu podlega opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług. Faktoring na gruncie ustawy winien być traktowany analogicznie jak cesja wierzytelności. Istota rozróżnienia usług (obrotu wierzytelnościami, inkasa oraz faktoringu) sprowadza się do zapisów umów łączących strony przelewu wierzytelności, analizy ich treści oraz czynności faktycznych wynikających z tych umów. W każdym przypadku, gdy celem działania usługodawcy jest przejęcie wierzytelności (długu) innego podmiotu w celu wyegzekwowania (ściągnięcia długu) – usługę tę należy opodatkować także wówczas, gdy środkiem do tego celu jest nabycie cudzej wierzytelności (z ryzykiem lub bez ryzyka wypłacalności dłużnika), która to czynność mieści się w pojęciu szeroko pojętego pośrednictwa finansowego¹⁸.

Analogicznie na tę kwestię zapatrywały się wcześniej Izba Skarbowa w Katowicach¹⁹ oraz Izba Skarbowa w Bydgoszczy²⁰, twierdząc, iż faktoring niezależnie od tego, czy ma formę właściwą, czy niewłaściwą, podlega opodatkowaniu podstawową stawką podatku VAT.

3.2.2.2. Stanowisko sądów krajowych

Stanowisko odmienne w tej kwestii zajął Wojewódzki Sąd Administracyjny (dalej: WSA) w wyroku z 14 października 2008 roku²¹. Sprawa trafiła do sądu wskutek zaskarżenia przez wnioskodawcę (bank) indywidualnej interpretacji podatkowej wydanej przez organ podatkowy. Bank złożył do organu wnioski o wydanie interpretacji przepisów, jako że zamierzał wprowadzić do swojej oferty nowe usługi, m.in. usługi faktoringu niewłaściwego. We wniosku określił, że w ramach tych usług zamierza nabywać od faktoranta niewymagalne wierzytelności z zastrzeżeniem, że o ile nie zostaną one spłacone przez kontrahenta (dłużnika) w terminie płatności, faktorant będzie zobowiązany zapłacić bankowi kwotę stanowiącą równowartość niezapłaconej wierzytelności. Z chwilą uiszczenia należnej kwoty faktorant wejdzie w prawa banku jako zaspokojonego wierzyciela do wy-

¹⁸ Interpretacja indywidualna z 5 lutego 2009 roku, nr ILPP1/443-1063/08-5/MK.

¹⁹ Interpretacja indywidualna z 11 lipca 2008 roku, nr IBPP2/443-321/08/BM (KAN-3354/04/08).

²⁰ Interpretacja indywidualna z 16 grudnia 2008 roku, nr ITPP2/443-857/08/AK.

²¹ Wyrok WSA z 14 października 2008 roku, sygn. akt III SA/Wa 826/08.

sokości nabytej wierzytelności. W przypadku, gdy faktorant nie zapłaci dobrowolnie kwoty należnej za wierzytelność, bank będzie uprawniony do pobrania z rachunku faktoranta odpowiedniej sumy, a w przypadku jej braku przystąpi do egzekucji. Z kolei bank z tytułu nabycia wierzytelności każdorazowo będzie płacił na rzecz faktoranta kwotę stanowiącą równowartość nabywanej wierzytelności, dostarczając tym samym funduszy na działalność faktoranta. Kwota ta będzie jednak pomniejszona o ustalone wcześniej odsetki dyskontowe, obliczone z góry od tej kwoty za okres od nabycia wierzytelności do ustalonego terminu płatności, oraz o ustaloną w umowie prowizję.

Po przedstawieniu stanu faktycznego bank zadał pytanie, czy „kwota wynagrodzenia banku stanowiąca różnicę (dyskonto) pomiędzy wartością brutto nabywanej wierzytelności a kwotą wypłaconą faktorantowi jako zapłata tytułem nabycia wierzytelności, w części dotyczącej kwoty odsetek dyskontowych obliczonych z góry od kwoty wypłaconej faktorantowi za okres od dnia nabycia wierzytelności przez bank do dnia, w którym przypada termin płatności wierzytelności, zwolniona jest z podatku od towarów i usług jako usługa pośrednictwa finansowego [...], zaś podstawę opodatkowania stanowi jedynie kwota prowizji banku z tytułu zawarcia umowy faktoringu oraz kwota prowizji banku z tytułu nabycia poszczególnych wierzytelności”.

W ocenie banku na powyższe pytanie należy odpowiedzieć twierdząco, dlatego że faktoring niewłaściwy trzeba utożsamiać z umową kredytową ze względu na fakt, iż bank dostarcza faktorantowi fundusze i pobiera od niego odsetki. Dlatego usługa ta powinna korzystać ze zwolnienia od VAT na mocy art. 43 ust. 1 pkt 38 ustawy o VAT w odniesieniu do wysokości odsetek dyskontowych, zaś opodatkowaniu powinny podlegać jedynie prowizje pobierane z tego tytułu przez bank. Argumentacji takiej nie przyjął organ podatkowy. W jego opinii funkcja kredytowa jest z definicji jedynie elementem składowym faktoringu, a w umowie nie określono, że bank świadczy usługę kredytową. Zdaniem organu, faktoringu niewłaściwego nie należy traktować jako usługi kredytowej, dlatego usługi faktoringowe nie korzystają ze zwolnienia od podatku VAT. Ponadto organ nadmienił, że według nomenklatury statystycznej Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług (PKWiU) usługa świadczona przez bank zakwalifikowana jest jako faktoring, a nie jako usługa kredytowa. Z tych względów opodatkowaniu ma podlegać całe wynagrodzenie banku.

Sąd nie podzielił zdania organu i przychylił się do skargi banku. Zdaniem sądu bank, nabywając niewymagalne wierzytelności od faktoranta, nie przyjmuje na siebie ryzyka wypłacalności dłużnika. W przypadku niewypłacalności bank może się zwrócić o zaspokojenie roszczenia od faktora i nie będzie podejmował czynności mających na celu odzyskanie należności od dłużnika. Sąd podkreślił także, że zarówno wynagrodzenie banku, jak i faktoranta składa się z części odsetkowej oraz prowizji, co pozwala sądzić, że bank dostarcza faktorantowi funduszy, pobierając w zamian odsetki, a w takim przypadku mamy do czynienia z usługą kredytową. W ocenie sądu nie jest ważne, że faktoring niewłaściwy zaklasyfikowany jest w PKWiU do ogólnej kategorii faktoringu. Dla celów podatkowych faktoring niewłaściwy należy traktować tak jak usługi kredytowe, korzystające ze zwolnienia z podatku VAT.

Powyższe rozumowanie, przyjęte przez WSA, powtórzono w wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego (NSA) z 18.03.2010 roku²², w którym to NSA oddalił skargę kasacyjną złożoną przez Ministerstwo Finansów po tym, jak WSA uchylił zaskarżoną przez bank interpretację indywidualną.

3.2.2.3. Stanowisko Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości

Stanowisko sądów krajowych w powyższej sprawie wydaje się spójne z wcześniejszym orzeczeniem Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości (dalej: ETS) z 26 czerwca 2003 roku w sprawie C-305/01²³. W wyroku tym ETS zdefiniował faktoring, podnosząc, że jednym z najistotniejszych elementów tej usługi jest przejście przez faktora ryzyka niewywiązania się przez dłużnika z obowiązku zwrotu wierzytelności. ETS zaakcentował różnicę między umową, w której następuje przejście ryzyka wypłacalności dłużnika, oraz umową pozbawioną tego elementu. W pierwszym przypadku zbycie wierzytelności ma charakter nieodwołalny, w drugim – pełni jedynie funkcję gwarancyjną, stanowiąc tym samym dodatkowe zabezpieczenie dla banku w przypadku niewypłacalności dłużnika. Zgodnie z tym kryterium w pierwszym przypadku świadczone usługi należy uznać za faktoring właściwy, w drugim – za niewłaściwy. Z orzeczenia

²² Wyrok NSA z 18 marca 2010 roku, sygn. akt I FSK 62/09.

²³ Sprawa C-305/01 z 26 czerwca 2003 roku, *Finanzamt Groß-Gerau v. MKG-Kraftfahrzeuge-Factoring GmbH*.

można wyinterpretować, że z punktu widzenia prawa podatkowego tego drugiego nie należy traktować jako faktoringu.

3.2.3. Obowiązek podatkowy VAT u faktoranta

Aby odpowiedzieć na pytanie, czy faktorant zobowiązany jest do uiszczenia kwoty podatku VAT, niezbędna jest analiza przepisów ustawy o VAT i odpowiedniego orzecznictwa. Na mocy art. 5 pkt. 1 ustawy o VAT opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług podlega odpłatne świadczenie usług na terytorium kraju. Powyższy przepis znalazłby zastosowanie do faktoranta w przypadku, gdyby przeniesienie przez niego wierzytelności własnych stanowiło usługę w rozumieniu ustawy o VAT. Czy jest tak w rzeczywistości?

Zdaniem WSA w Warszawie, sprzedaż wierzytelności własnej nie jest świadczeniem usług przez zbywcę, a w konsekwencji u zbywcy nie powstaje z tego tytułu obowiązek podatkowy w zakresie VAT²⁴. Podobnie WSA we Wrocławiu w wyroku z 3 kwietnia 2004 roku orzekł, że „sprzedaż własnych wierzytelności nie jest usługą w rozumieniu przepisów o podatku od towarów i usług, nie podlega więc opodatkowaniu ani nie jest zwolnione z tego podatku”²⁵. Także NSA kilkakrotnie stwierdził, że przeniesienie wierzytelności własnych nie stanowi usługi pośrednictwa finansowego, gdyż w ogóle nie jest czynnością podlegającą opodatkowaniu VAT²⁶.

Z taką interpretacją przepisów zgadzają się także krajowe organy kontroli podatkowej. Izba Skarbowa w Warszawie w interpretacji indywidualnej z czerwca 2008 roku uznała, że „przeniesienie wierzytelności z majątku dotychczasowego wierzyciela do majątku nabywcy wierzytelności jest skutkiem rozporządzenia tą wierzytelnością przez dotychczasowego wierzyciela i stanowi wykonanie przez niego przysługującego mu prawa własności. W związku z powyższym przeniesienie wierzytelności przez Stowarzyszenie na osobę trzecią, zajmującą się profesjonalnie obrotem wierzytelności, nie stanowi dla podatnika czynności, o których mowa w art. 7 i 8 ustawy. Cesja taka z punktu widzenia Stowarzyszenia nie jest ani dostawą towarów, ani świadczeniem usług, lecz jednym ze sposobów

²⁴ Wyrok WSA w Warszawie z dnia 11 stycznia 2007 roku, sygn. akt III SA/Wa 3995/2006 niepubl.

²⁵ Wyrok WSA we Wrocławiu z dnia 3 kwietnia 2007 roku, sygn. akt I SA/Wr 89/07.

²⁶ Wyrok NSA z dnia 18 grudnia 1995 roku, sygn. akt SA/Wr 729/95 oraz wyrok NSA z dnia 18 lutego 2003 roku, sygn. akt SA/Bk 877/02.

uzyskania przez nie (dotychczasowego wierzyciela) zapłaty za wcześniej wykonane świadczenie na rzecz dłużnika. Zatem przelew wierzytelności jest tylko środkiem do zrealizowania pierwotnie zamierzonego celu zobowiązania, nie stanowi natomiast czynności wykonywanych przez Stowarzyszenie w ramach prowadzonej działalności gospodarczej. Reasumując, sprzedaż własnej wierzytelności na rzecz innego podmiotu gospodarczego nie podlega u sprzedawcy opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług²⁷.

W tym samym duchu orzekał ETS w sprawach C-155/94 *Wellcome Trust*²⁸ oraz C-77/01 *Empresa de Desenvolvimento*²⁹, twierdząc, że sprzedaż własnych wierzytelności uważana jest za wykonywanie prawa własności, które nie może być utożsamiane z działalnością gospodarczą, która podlega VAT. Podobnie Komisja Europejska, w odpowiedzi na wniosek Ministra Finansów RP o interpretację przepisów VAT w zakresie sprzedaży własnych wierzytelności stwierdziła, że taka sprzedaż nie podlega opodatkowaniu VAT, gdyż nie jest uważana za działalność gospodarczą, a jedynie za wykonywanie prawa własności³⁰.

W związku z powyższym należy stwierdzić, że przeniesienie wierzytelności własnych przez faktoranta przy faktoringu właściwym nie stanowi świadczenia usług, a zatem nie podlega opodatkowaniu VAT.

3.2.4. Obowiązek podatkowy VAT u faktora

Obowiązek uiszczenia kwoty podatku VAT pojawi się natomiast po stronie faktora. Na mocy art. 19 ust. 1 ustawy o VAT obowiązek podatkowy powstaje z chwilą wydania towaru bądź wykonania usługi. Zgodnie z art. 19 ust. 4 ustawy w przypadku, gdy dostawa towaru lub wykonanie usługi powinny być potwierdzone fakturą, obowiązek podatkowy powstaje z chwilą wystawienia faktury, nie później niż w 7 dniu, licząc od dnia wydania towaru lub wykonania usługi. Jak wynika ze stanowiska Komisji

²⁷ Interpretacja indywidualna z 4 czerwca 2008 roku, nr IPPP1/443-608/08-4/SM.

²⁸ Sprawa C-155/94 *Wellcome Trust Ltd v. Commissioners of Customs & Excise*.

²⁹ Sprawa C-77/01 *Empresa de Desenvolvimento Mineiro SGPS SA (EDM)*, dawniej *Empresa de Desenvolvimento Mineiro SA v. Fazenda Pública*.

³⁰ Pismo Dyrekcji Generalnej ds. Podatków i Unii Celnej z dnia 11 listopada 2004 roku („Biuletyn Informacyjny” 2005, nr 1).

Europejskiej, za dzień wykonania usługi faktoringowej przyjmuje się dzień dokonania cesji wierzytelności na faktora³¹.

Zgodnie z art. 29 ust. 1 ustawy o VAT podstawą opodatkowania jest obrót, czyli kwota należna z tytułu sprzedaży, pomniejszona o kwotę należnego podatku. W przypadku faktoringu jest to całe wynagrodzenie należne faktorowi, a w szczególności dyskonto naliczone przy nabyciu wierzytelności oraz prowizja faktora. W odpowiedzi na zapytanie poselskie dotyczące opodatkowania usług faktoringu Minister Finansów stwierdził, iż „przy określaniu podstawy opodatkowania z tytułu świadczenia usług faktoringu kwota należna obejmuje prowizję oraz wszystkie inne elementy składające się na wynagrodzenie faktora”³².

Podobne stanowisko zajęły organy kontroli podatkowej, co ilustruje następujący przykład. Izba Skarbowa w Rzeszowie w piśmie z 2005 roku stwierdziła, że „podstawą opodatkowania świadczonej usługi faktoringu jest zarówno kwota otrzymanych odsetek, jak również kwota otrzymanego wynagrodzenia prowizyjnego pomniejszone o kwotę podatku należnego. Opodatkowaniu będą zatem podlegać wszelkie opłaty otrzymane w związku z zawartą umową factoringu”³³.

W świetle powyższego za podstawę opodatkowania faktoringu należy uznać całe wynagrodzenie należne faktorowi, włączając opłaty należne z tytułu prowizji, dyskonta oraz odsetek.

3.3. Opodatkowanie faktoringu podatkiem od czynności cywilnoprawnych

Podstawowym aktem mającym zastosowanie w kwestii opodatkowania faktoringu podatkiem od czynności cywilnoprawnych jest ustawa z dnia 9 września 2000 roku o podatku od czynności cywilnoprawnych (dalej: ustawa o PCC).³⁴ Zgodnie z art. 2 pkt. 4 ustawy o PCC podatki nie podlegają czynności cywilnoprawne, jeżeli przynajmniej jedna ze stron

³¹ Tamże.

³² Pismo Ministra Finansów z 10 grudnia 2004 roku, PP3-06021133/2004/AK/13256 BM6.

³³ Pismo Izby Skarbowej w Rzeszowie, Ośrodek Zamiejscowy w Krośnie, 11 lutego 2005 roku, S.IX/3-0050/388/04.

³⁴ Ustawa o podatku od czynności cywilnoprawnych z 9 września 2000 roku, Dz. U. 2000, nr 86, poz. 959.

z tytułu dokonania tej czynności jest zwolniona z podatku VAT. W związku z tym, że faktorant dokonuje sprzedaży własnych wierzytelności i nie ciąży na nim obowiązek uiszczenia podatku VAT, czynność cywilnoprawna nie podlega już opodatkowaniu PCC. Stanowisko takie prezentowane jest także w decyzjach organów kontroli podatkowej³⁵.

3.4. Opodatkowanie faktoringu podatkiem dochodowym

Podstawą prawną opodatkowania faktoringu podatkiem dochodowym na gruncie prawa krajowego są dwie ustawy: ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych³⁶ oraz ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych³⁷. Opodatkowanie to różni się dla poszczególnych stron umowy faktoringowej i w konsekwencji rodzi odmienne skutki po stronie faktoranta i faktora.

3.4.1. Skutki podatkowe po stronie faktoranta

Zgodnie z orzeczeniem NSA z 1 września 1999 roku przedmiotem opodatkowania podatkiem dochodowym faktoringu jest dochód będący nadwyżką przychodów nad kosztami ich uzyskania³⁸. Jak stwierdził NSA w wyroku z 8 czerwca 1994 roku, „przychodem u faktoranta z umowy faktoringowej jest wartość wierzytelności wyrażona w cenie określonej w umowie sprzedaży, a kosztem uzyskania tego przychodu są poniesione wydatki w postaci prowizji i odsetek dyskontowych oraz wartość nominalna zbywalnej wierzytelności, o którą pomniejszane są aktywa majątku zbywcy”³⁹.

Z kolei ze stratą u faktoranta mamy do czynienia w przypadku, gdy wspomniane wydatki przekroczą wartość przychodu, czyli w przypadku,

³⁵ Decyzja z dnia 4 stycznia 2006 roku, wydana przez Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach, PBB3-4307/9-4/2005.

³⁶ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz. U., nr 80, poz. 350 j.t.

³⁷ Ustawa z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz. U., nr 74, poz. 397 j.t.

³⁸ Wyrok NSA z 1 września 1999 roku, Ośrodek Zamiejscowy we Wrocławiu, sygn. akt I SA/Wr 116/98.

³⁹ Wyrok NSA z 8 czerwca 1994 roku, Ośrodek Zamiejscowy w Katowicach, sygn. akt SA/Ka 1842/93.

kiedy wierzytelność zostanie zbyta poniżej jej wartości. Straty z tytułu odpłatnego zbycia wierzytelności co do zasady nie uznaje się za koszt uzyskania przychodu, chyba że wierzytelność taką uprzednio zarachowano na podstawie art. 12 ust. 3 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych jako przychód należny. Trzeba zwrócić uwagę, że stanowisko takie, choć jest poparte w orzecznictwie⁴⁰ i przyjęte w literaturze przedmiotu⁴¹, nie znajduje uznania Ministra Finansów. W piśmie z 28 marca 1996 roku Minister Finansów stwierdził, że w przypadku, gdy „wierzytelność została uprzednio zaliczona u faktoranta do przychodów należnych, odpłatność za zbytą wierzytelność nie zwiększa przychodów, w tym przypadku bowiem następuje jedynie spłata należności zaliczonej już wcześniej do przychodów. W takim razie kosztem uzyskania przychodu nie byłaby wartość wierzytelności, o którą pomniejszane są aktywa majątku faktoranta”⁴².

Stanowisko to skrytykowano w doktrynie ze względu na fakt, iż w ramach usługi faktoringowej faktor nie uiszcza należności mającej źródło w kontrakcie między faktorantem a dłużnikiem, lecz płaci cenę za nabywaną wierzytelność.

3.4.2. Skutki podatkowe po stronie faktora

W odniesieniu do opodatkowania faktora podatkiem dochodowym zastosowanie znajduje art. 12 ust. 3 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Zgodnie z tym przepisem faktor, nabywając wierzytelności, uzyskuje przychód związany z działalnością gospodarczą (przychód należny), nawet jeżeli nie został jeszcze faktycznie otrzymany. W sprzeczności z tym przepisem wydaje się stanowisko Ministra Finansów⁴³, zgodnie z którym stwierdzono, że kwota nabytej wierzytelności nie powinna być uznana za przychód należny, bo powstaje dopiero w chwili faktycznego otrzymania przychodu.

Na mocy art. 12 ust. 3a przepisu ustawy za datę powstania przychodu należnego faktora uważa się dzień wydania rzeczy, zbycia prawa majątkowego lub wykonania usługi, nie później jednak niż dzień wystawienia faktury lub uregulowania należności.

⁴⁰ Wyrok NSA z 1 września 1998 roku, Ośrodek Zamiejscowy we Wrocławiu, sygn. akt I SA/Wr 973/98.

⁴¹ A. Piszcz, *Aspekty podatkowe faktoringu*, „Doradca Podatnika” 2003, nr 49.

⁴² Pismo Ministra Finansów z dnia 28 marca 1996 roku, PO 2/4-8010-01407/94.

⁴³ Pismo Ministra Finansów z dnia 23 kwietnia 1997 roku, PO 3-IP-722-218/97.

Informacje o pracy

SPIS TREŚCI

Streszczenie

Wstęp

Rozdział I. Istota faktoringu

- 1.1. Pojęcie faktoringu
- 1.2. Prawne aspekty faktoringu
- 1.3. Podmioty uczestniczące w transakcjach faktoringowych
- 1.4. Przedmioty faktoringu
- 1.5. Funkcje faktoringu
- 1.6. Podstawowe formy transakcji faktoringowych
- 1.7. Faktoring a forfaiting

Rozdział II. Bilansowe aspekty faktoringu

- 2.1. Informacje wstępne
- 2.2. Podstawy prawne mające zastosowanie do umów faktoringowych
- 2.3. Ewidencja transakcji faktoringowych
 - 2.3.1. Ewidencja transakcji faktoringowej w księgach faktoranta
 - 2.3.2. Ewidencja transakcji faktoringowej w księgach faktora
 - 2.3.3. Problemy z księgowaniem transakcji faktoringowych

Rozdział III. Podatkowe aspekty faktoringu

- 3.1. Wprowadzenie
- 3.2. Opodatkowanie faktoringu podatkiem VAT
 - 3.2.1. Podstawy prawne – prawo krajowe i europejskie
 - 3.2.2. Wątpliwości interpretacyjne co do obowiązku opodatkowania faktoringu niewłaściwego
 - 3.2.2.1. Stanowisko organów podatkowych
 - 3.2.2.2. Stanowisko sądów krajowych
 - 3.2.2.3. Stanowisko Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości
 - 3.2.3. Obowiązek podatkowy VAT u faktoranta
 - 3.2.4. Obowiązek podatkowy VAT u faktora
- 3.3. Opodatkowanie faktoringu podatkiem od czynności cywilnoprawnych
- 3.4. Opodatkowanie faktoringu podatkiem dochodowym
 - 3.4.1. Skutki podatkowe po stronie faktoranta
 - 3.4.2. Skutki podatkowe po stronie faktora

Zakończenie

Bibliografia

Bibliografia

- Czarnecki J., *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa 2007.
- Frączkiewicz K., *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki*, Warszawa 2008.
- Grzywacz J., *Faktoring*, Warszawa 2005.
- Grzywacz J., *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, Warszawa 2006.
- Ignaczeński J., *Umowy nienazwane*, Warszawa 2004.
- Jonasz E., *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, Warszawa 2008.
- Katner P., *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*, Warszawa 2011.
- Korenik D., *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Warszawa 2007.
- Kowalik A., *Jak księgować operacje związane z usługą faktoringu?*, „Dziennik Gazeta Prawna” 2013, nr 44.
- Krajewski J., *Tani kapitał, czyli jak zdobyć pieniądze dla firmy*, Warszawa 1998.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring jako instrument zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, [w:] Cicerko T. (red.), *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Warszawa 2010.
- Kreczmańska-Gigol K., *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Warszawa 2010.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, Warszawa 2010.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa 2009.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w teorii i praktyce*, Gliwice 2007.
- Kreczmańska-Gigol K., *Windykacja należności. Ujęcie interdyscyplinarne*, Warszawa 2010.
- Molenda W., *Rachunkowość instrumentów finansowych*, Warszawa 2004.
- Opióła L., *Charakter prawny faktoringu – materiały edukacyjne*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2000, nr 9.
- Piszcz A., *Aspekty podatkowe faktoringu*, „Doradca Podatnika” 2003, nr 49.
- Pluta W., Michalski G., *Krótkoterminowe zarządzanie kapitałem. Jak zachować płynność finansową?*, Warszawa 2005.
- Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring w Polsce: szanse i zagrożenia rozwoju*, Warszawa 2007.
- Sałyda P., *Faktoring w księgach rachunkowych faktoranta*. Dostępny w Internecie: <http://www.portalfk.pl/nawosci/faktoring-w-ksiegach-rachunkowych-faktoranta-242756>.
- Sobol I., *Faktoring międzynarodowy*, Kraków 2005.
- Stecki L., *Umowa faktoringu*, Toruń 1994.
- Szczepanowski P., *Nowoczesne instrumenty zarządzania aktywami*, Warszawa 1998.
- Sztelmach P., *Faktoring a forfaiting – analiza porównawcza*, [w:] Kreczmańska-Gigol K. (red.), *Faktoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, Warszawa 2010.

Akty normatywne

- Decyzja z dnia 4 stycznia 2006 roku, wydana przez Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach, PBB3-4307/9-4/2005.
- Dyrektywa 2006/112/WE Rady z dnia 28 listopada 2006 roku w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej.
- Interpretacja indywidualna z 11 lipca 2008 roku, nr IBPP2/443-321/08/BM (KAN-3354/04/08).
- Interpretacja indywidualna z 16 grudnia 2008 roku, nr ITPP2/443-857/08/AK.
- Interpretacja indywidualna z 4 czerwca 2008 roku, nr IPPPI/443-608/08-4/SM.
- Interpretacja indywidualna z 5 lutego 2009 roku, nr ILPP1/443-1063/08-5/MK.
- Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 39*, Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 roku, przyjmujące określone Międzynarodowe Standardy Rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady (Dz. U UE L 320 z 29.11.2008).
- Pismo Dyrekcji Generalnej ds. Podatków i Unii Celnej z dnia 11 listopada 2004 roku, „Biuletyn Informacyjny” 2005, nr 1.
- Pismo Izby Skarbowej w Rzeszowie z 11 lutego 2005 roku, Ośrodek Zamiejscowy w Krośnie, S.IX/3-0050/388/04.
- Pismo Ministra Finansów z 10 grudnia 2004 roku, PP3-06021133/2004/AK/13256 BM6.
- Pismo Ministra Finansów z 28 marca 1996 roku, PO 2/4-8010-01407/94.
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług, Dz. U. 2011, nr 177, poz. 1054.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz. U., nr 74, poz. 397 j.t.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku – Kodeks cywilny, Dz. U. 1964, nr 16, poz. 93 ze zm.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz. U., nr 80, poz. 350 j.t.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku – Ordynacja podatkowa, Dz. U. 2012, poz. 749.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, Dz. U 2000, nr 113, poz. 1186, Dz. U 2002, nr 76, poz. 694 ze zm.
- Ustawa z dnia 9 września 2000 roku o podatku od czynności cywilnoprawnych, Dz. U. 2000, nr 86, poz. 959.
- VI Dyrektywa Rady z dnia 17 maja 1977 roku w sprawie harmonizacji ustawodawstw Państw Członkowskich w odniesieniu do podatków obrotowych – wspólny system podatku od wartości dodanej: ujednoliconą podstawą wymiaru podatku (77/388/EEC).

Orzecznictwo

Wyrok ETS, sprawa C-155/94 *Wellcome Trust Ltd v. Commissioners of Customs & Excise*.

Wyrok ETS z 26 czerwca 2003 roku, sprawa C-305/01, *Finanzamt Groß-Gerau v. MKG-Kraftfahrzeuge-Factoring GmbH*.

Wyrok ETS, sprawa C-77/01 *Empresa de Desenvolvimento Mineiro SGPS SA (EDM), dawniej Empresa de Desenvolvimento Mineiro SA v. Fazenda Pública*.

Wyrok NSA z dnia 18 grudnia 1995 roku, sygn. akt SA/Wr 729/95 oraz wyrok NSA z dnia 18 lutego 2003 roku, sygn. akt SA/Bk 877/02.

Wyrok NSA z 8 czerwca 1994 roku, Ośrodek Zamiejskowy w Katowicach, sygn. akt SA/Ka 1842/93.

Wyrok NSA z 1 września 1998 roku, Ośrodek Zamiejskowy we Wrocławiu, sygn. akt I SA/Wr 973/98.

Wyrok NSA z 1 września 1999 roku, Ośrodek Zamiejskowy we Wrocławiu, sygn. akt I SA/Wr 116/98.

Wyrok NSA z 18 marca 2010 roku, sygn. akt I FSK 62/09.

Wyrok WSA w Warszawie z dnia 11 stycznia 2007 roku, sygn. akt III SA/Wa 3995/2006 niepubl.

Wyrok WSA we Wrocławiu z dnia 3 kwietnia 2007 roku, sygn. akt I SA/Wr 89/07.

Wyrok WSA z 14 października 2008 roku, sygn. akt III SA/Wa 826/08.

Analiza opłacalności faktoringu w przedsiębiorstwie „Autotop” sp.j.

Streszczenie

Faktoring jest usługą stale rozwijającą się w Polsce i na świecie. Niniejsza praca zawiera informacje na temat rozwoju transakcji faktoringowych oraz przykładową analizę opłacalności zastosowania faktoringu dla przedsiębiorstwa na podstawie uzyskanych od niego danych. Dokonano również dokładnej analizy przedsiębiorstwa pod kątem jego specyfiki i sytuacji finansowej. W celu dokonania oceny przeprowadzono symulację, w której przedsiębiorstwo w określonym roku obrotowym stosowałoby faktoring, i nałożono wyniki symulacji na sytuację finansową przedsiębiorstwa z tego okresu. Wyniki te porównano z realną sytuacją finansową przedsiębiorstwa, jak również z wynikami innych przedsiębiorstw z tego okresu.

Poniżej publikujemy następujące fragmenty pracy: podrozdziały 1.3. i 2.3. oraz rozdział 3.

I. Istota transakcji faktoringowych

I.3. Funkcje i efekty faktoringu

Wśród podstawowych funkcji faktoringu wyróżnia się następujące funkcje: finansową, administracyjną, zabezpieczającą oraz dodatkową funkcję – usługową¹. Z każdą z nich wiążą się określone usługi i działania oferowane

* Paweł Gamrot – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Instytut Finansów.

¹ K. Kreczmańska-Gigoł, *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału*, Warszawa 2013, s. 34–37.

przez faktora. To połączenie różnych funkcji sprawia, że faktoring jest usługą złożoną, co odróżnia go od podobnych usług.

Funkcja finansowa jest w Polsce najbardziej kojarzona z faktoringiem i uważana za rdzeń działalności faktoringowej². Występuje ona w każdej transakcji faktoringowej, poza faktoringiem wymagalnościowym, jednak jest on rzadki zarówno na polskim, jak i na zagranicznych rynkach³. W każdym typie faktoringu przejawia się nieco inaczej. W faktoringu wierzytelności istniejących będzie to ich wykup i zapłata za nie. W przypadku faktoringu wierzytelności przyszłych wypłacana jest zaliczka na poczet przyszłych wpływów z kontraktu bądź z faktur. Natomiast przy faktoringu zobowiązaniowym funkcję finansową spełnia spłata zobowiązania wobec dostawców oraz wydłużenie okresu spłaty. Oprócz tego w przypadku różnych typów faktoringu, faktor oferuje okres tolerancji, tj. czas, w którym dopuszcza on opóźnienia w płatnościach, nie rozpoczynając procedury windykacji (może jednak naliczać za nie odsetki umowne)⁴. Za funkcję finansową uznaje się również możliwość dodatkowego kredytowania faktoranta lub dłużnika⁵. Pewną formą kredytowania dłużnika jest również wykupywanie przez faktora faktur na okres dłuższy, niż to wynika z jej terminu płatności. Dzieje się tak w przypadku dłużników faktoringowych regularnie opóźniających zapłatę.

Funkcja administracyjna towarzyszy praktycznie każdej transakcji faktoringowej. Usługi z nią związane można podzielić na trzy grupy⁶. Pierwsza to grupa usług związana z ograniczaniem ryzyka, a więc przede wszystkim analiza wiarygodności kontrahentów, ich wypłacalności, raportowanie i ocena współpracy między faktorem a faktorantem i jego dłużnikami, analizy związane z branżą faktoranta oraz określanie limitów i długości kredytu kupieckiego. Druga grupa obejmuje działania związane z administrowaniem należności i zobowiązań. Jeśli chodzi o zarządzanie należnościami, będzie to np. monitorowanie opóźnień w płatnościach, prowadzenie rozliczeń z dłużnikami, inkaso należności. W przypadku zobowiązań będzie to monitorowanie terminów zapłaty zobowiązań, dokonywanie ich spłat, a tym samym prowadzenie rozliczeń

² K. Kreczmańska-Gigol, *Oplacalność faktoringu...*, s. 38.

³ Tamże.

⁴ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w teorii...*, s. 42.

⁵ Taż, *Faktoring jako jeden z...*, s. 35.

⁶ Tamże, s. 37.

z dostawcami. Ostatnia grupa usług administracyjnych jest związana ze ściąganiem należności, a więc z wysyłaniem monitów, a ostatecznie nawet z windykacją należności. Nieoceniona jest też usługa okresowych raportów na podstawie uzyskanych danych w ramach działalności administracyjnej. Pozwala ona faktorantowi na dostosowywanie warunków kredytu kupieckiego udzielanego kontrahentom.

Funkcja zabezpieczająca, w literaturze⁷ spotykana również jako funkcja gwarancyjna albo *del credere*, polega na przejmowaniu przez faktora ryzyka związanego z zapłatą przez dłużnika. Nie musi ona występować w każdej transakcji faktoringowej, jednak faktorant musi być świadomy, że bez niej faktor może dochodzić od niego, jako zbywcy wierzytelności, płatności za nią, jeśli dłużnik nie wywiąże się ze swoich obowiązków. Usługi związane z tą funkcją to przede wszystkim transfer ryzyka wypłacalności dłużnika, a także analiza zdolności kredytowej dłużników i wyznaczanie limitów kredytów handlowych⁸. Te dwie ostatnie usługi, co prawda, pokrywają się z usługami dostarczonymi w ramach funkcji administracyjnej, ale należy pamiętać, że mogą wystąpić transakcje faktoringowe, które nie będą pełniły funkcji administracyjnej⁹. Faktoring, jako złożona usługa, może być dopasowany do potrzeb faktoranta, a poszczególne funkcje nie zależą od siebie.

Funkcja dodatkowa – usługowa to wykonywanie przez faktora usług niezwiązanych z cesją wierzytelności lub subrogacją. Spektrum tych usług jest bardzo szerokie i tak naprawdę zależy od samej spółki faktoringowej. Wśród takich usług do najbardziej popularnych należą: obsługa księgową, profesjonalne administrowanie wszystkimi należnościami faktoranta, konsulting i doradztwo biznesowe, a nawet usługi marketingowe. Obserwując tendencje na rynku polskim i bardziej rozwiniętych rynkach, K. Kreczmańska-Gigol sugeruje, że w miarę rozwoju instytucji faktoringowych coraz większą wagę będą one przykładały do rozwoju usług dodatkowych¹⁰.

Znając funkcje i możliwe usługi faktoringu, można bliżej się przyjrzeć rodzajom faktoringu, których klasyfikacja wiąże się ściśle z funkcjami, jakie pełnią. Przykładem jest kryterium podziału ze względu na umiej-

⁷ Taż, *Faktoring w teorii...*, s. 41; taż, *Opłacalność faktoringu...*, s. 34; taż, *Faktoring jako jeden z...*, s. 38.

⁸ Taż, *Faktoring jako jeden z...*, s. 38.

⁹ Tamże.

¹⁰ Tamże, s. 39.

scowienie ryzyka. Wyróżniamy faktoring pełny (bez regresu), niepełny (z regresem) oraz mieszany¹¹. Przy faktoringu pełnym faktorant w pełni wykorzystuje funkcję zabezpieczającą, ponieważ faktor bierze na siebie ryzyko związane z wypłacalnością dłużnika. Przeciwnieństwem jest faktoring niepełny, w przypadku którego zapłata za wierzytelność, nieuiszczona przez dłużnika, będzie ciążyła na faktorancie. Faktoring mieszany wiąże się z sytuacją, w której faktor i faktorant dzielą się ryzykiem związanym z dokonaniem płatności przez dłużnika, a więc występuje transfer ryzyka związany jedynie z częścią wartości należności. Według danych GUS w 2012 roku, jeśli chodzi o liczbę wykupionych faktur, zdecydowanie przeważał faktoring z regresem. Jeśli jednak wziąć pod uwagę wartość wykupionych faktur, to faktoring z regresem i bez regresu stanowią mniej więcej po połowie wszystkich transakcji faktoringu krajowego¹².

Faktoring możemy podzielić ze względu na moment zapłaty za wierzytelność. Mamy wtedy do czynienia z faktoringiem przyspieszonym, zaliczkowym oraz wymagalnościowym. Przy faktoringu przyspieszonym faktorant otrzymuje całość kwoty za wykupioną wierzytelność w momencie jej przelewu. Faktoring wymagalnościowy to sytuacja, w której faktor płaci za przelew wierzytelności dopiero w momencie terminu płatności lub w przypadku faktoringu niepełnego – w momencie uzyskania płatności od dłużnika. W przypadku faktoringu zaliczkowego w momencie przelewu wierzytelności faktor płaci jedynie część wartości wierzytelności, natomiast pozostałą kwotę uiszcza w terminie płatności lub po uzyskaniu zapłaty od dłużnika. Ten ostatni rodzaj jest w Polsce zdecydowanie najpopularniejszy – proponuje go prawie 85% faktorów, podczas gdy wymagalnościowy oferuje 24%, a przyspieszony – 32%¹³. Dzieje się tak ze względów praktycznych – w przypadku faktoringu wymagalnościowego faktorant nie wykorzystuje funkcji finansowej, natomiast w przypadku przyspieszonego pojawia się problem przy korektach faktur. Faktoring zaliczkowy upraszcza rozliczanie się w takim przypadku.

Trzecim ważnym kryterium jest sposób powiadomienia dłużnika. Dzielimy faktoring na jawny, półjawny i tajny¹⁴. Przy faktoringu jawnym dłużnik faktoringowy jest powiadamiany o przelewie wierzytelności

¹¹ Taż, *Oplacalność faktoringu...*, s. 19.

¹² GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw...*

¹³ Obliczenia własne na podstawie: tamże.

¹⁴ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring jako jeden z...*, s. 45.

w momencie jej dokonania. W przypadku faktoringu tajnego nie jest o nim w ogóle powiadamiany. Półjawny polega zaś na tym, że wysyłana jest informacja o przelewie wierzytelności, kiedy zbliża się termin jej zapłaty. Na rynku polskim zdecydowanie dominuje faktoring jawny, a żaden faktor nie zadeklarował, że przeważa u niego faktoring tajny¹⁵.

Kolejnym ważnym kryterium podziału jest przedmiot faktoringu, wyjaśniony we wcześniejszej części pracy. Posiadając wiedzę dotyczącą typów faktoringu, funkcji, jakie spełnia, i stosowanych rodzajów, można przeanalizować, jakie podstawowe efekty uzyskuje faktorant i z jakim ryzykiem musi się liczyć.

Pierwszym efektem związanym z faktoringiem jest możliwość zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa. W każdej transakcji, której towarzyszy funkcja finansowa, będzie można zaobserwować wzrost płynności finansowej przedsiębiorstwa, definiowanej jako zdolność do terminowego regulowania zobowiązań. Co więcej, wzrost płynności nie wiąże się ze wzrostem zadłużenia przedsiębiorstwa. W przypadku faktoringu wierzytelnościowego pełnego oraz większości przypadków faktoringu wierzytelnościowego niepełnego transakcja odbywa się tylko po stronie aktywnej bilansu – dotychczasowa należność jest zamieniana na gotówkę. Jedyny ślad w pasywach znajduje się w zysku netto, gdyż obciążają go koszty finansowe. W przypadku faktoringu wierzytelności przyszłych sytuacja, choć poprawi płynność przedsiębiorstwa, będzie miała odzwierciedlenie zarówno po stronie aktywnej (wzrost środków pieniężnych), jak i pasywnej (przychody przyszłych okresów)¹⁶. W przypadku faktoringu zobowiązaniowego całość operacji będzie miała odzwierciedlenie po pasywnej stronie bilansu. Zobowiązania wobec dostawcy zamienią się na zobowiązania wobec faktora. Poprawa płynności w tym wypadku będzie wynikała przede wszystkim z wydłużenia terminów zapłaty zobowiązań.

Niezwykłe ważnym efektem jest racjonalizacja działania przedsiębiorstwa¹⁷. Jest ona tym bardziej widoczna, im faktorant bardziej korzysta z funkcji administracyjnej faktoringu. Dzięki przekazaniu zarządzania wierzytelnościami zmniejsza się pracochłonność obsługi kontrahentów,

¹⁵ GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw...*

¹⁶ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring jako jeden z...*, s. 60.

¹⁷ *Taż, Opłacalność faktoringu...*, s. 41.

a przedsiębiorca może się skupić na podstawowej działalności. Profesjonalne analizy ze strony fatora pozwalają lepiej dopasować politykę kredytów handlowych, a outsourcingowanie usługi zarządzania wierzytelnościami może się okazać tańsze i skuteczniejsze od utrzymywania własnego działu.

Korzystanie z funkcji zabezpieczającej pozwala uzyskać efekt eliminacji ryzyka związanego z wypłacalnością dłużników. Zastępuje on nieprzewidywalne pozostałe koszty operacyjne związane z aktualizacją należności nieściągalnych na stały koszt ponoszony w związku z funkcją *del credere*¹⁸.

Co ciekawe, nawet jeśli faktorant nie korzysta z funkcji zabezpieczającej, zauważany jest efekt zmniejszenia strat z tytułu niezapłaconych i przeterminowanych należności¹⁹. Jeżeli faktorant korzysta z faktoringu jawnego, już sam fakt współpracy dyscyplinuje dłużników do terminowego regulowania zobowiązań²⁰.

W związku z powyższymi efektami, przede wszystkim poprawą płynności i wzrostem samofinansowania, przedsiębiorstwo może również liczyć na lepszy rating²¹.

W tym miejscu należy zaznaczyć, że nie wszystkie efekty wymienione powyżej muszą zaistnieć u faktoranta. To, czy wystąpią i w jakiej skali, zależy w dużej mierze od stopnia współpracy fatora z faktorantem oraz tego, jakie usługi wybierze. Analiza efektów dla każdego rodzaju faktoringu, przeprowadzona przez K. Kreczmańską-Gigol²², pokazuje, że najwięcej efektów faktorant uzyskuje, gdy stosuje faktoring pełny i jawny. Oprócz tego nie wszystkie efekty muszą wystąpić w innym niż klasycznym typie faktoringu.

Oprócz przeanalizowania korzyści, które może przynieść mu faktoring, przedsiębiorca musi również zidentyfikować ryzyko, jakie podejmuje, zawierając umowę faktoringu. Część przedsiębiorców obawia się, że wskutek współpracy z faktorem utracą oni kontrahentów, którzy nie będą się godzić na współpracę. W praktyce rzetelni kontrahenci nie muszą się obawiać zmiany, gdyż dla nich będzie ona nieznaczną. Dla zminimalizowania tego ryzyka warto przedyskutować tę kwestię ze swoimi dłużnikami bądź dostawcami.

¹⁸ Tamże, s. 43.

¹⁹ Tamże.

²⁰ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring jako jeden z...*, s. 63.

²¹ Tamże.

²² Tamże, s. 64–65.

Innym ryzykiem jest to, że współpraca z faktorem może się okazać nieopłacalna. To częsty zarzut przedsiębiorców, że faktoring jest drogi w porównaniu z kredytem. Jednak poza funkcją finansową faktoring oferuje również szereg usług spełniających inne funkcje. Niemniej jeśli przedsiębiorstwo działa na niskich marżach, może ono nie udźwignąć jego kosztów. Dlatego niezwykle ważne jest wcześniejsze przeanalizowanie opłacalności i rentowności takiej współpracy.

Aby uzyskać taką rentowność, warto przeanalizować dokładnie ofertę faktora i jego pozycję na rynku. W ten sposób ograniczymy dwa inne ryzyka – nieadekwatności usług świadczonych na rzecz faktora oraz upadłości faktora. Warto poszukać opinii o danym faktorzem, żeby uniknąć ryzyka nieprawidłowego wykonywania usług. To ryzyko można minimalizować, cały czas przyglądając się współpracy z faktorem.

Może się zdarzyć, że faktora podpisze umowę niekorzystną albo w jakimś względzie dla siebie niejasną. Aby zminimalizować to ryzyko, można zasięgnąć porady prawnej w celu wykluczenia niekorzystnych zapisów.

Faktoring ze względu na swoją złożoność i elastyczność może być potężnym narzędziem służącym poprawie działalności przedsiębiorstwa, jeśli jest ono w stanie wykorzystać efekty i funkcje, które oferuje. Każdy przedsiębiorca musi jednak dokładnie przeanalizować, jakie możliwe korzyści może uzyskać, jakie obszary ryzyka pojawią się po nawiązaniu współpracy, a także zadać sobie podstawowe pytanie, czy taka współpraca jest dla przedsiębiorstwa opłacalna. W dalszej części pracy będzie pokazana przykładowa analiza opłacalności faktoringu dla konkretnego przedsiębiorstwa.

2. Specyfika przedsiębiorstwa

2.3. Kontrahenci przedsiębiorstwa i zasady współpracy z nimi

Jak wspomniano we wcześniejszej części pracy, zdecydowaną większość klientów stanowią detaliczne sklepy z częściami samochodowymi i warsztaty. Z uwagi na to, że kwoty faktur zazwyczaj są małe, większość klientów nie otrzymuje ich na odroczonej termin płatności. Również klienci detaliczni rozliczają się gotówkowo. Ponadto ci, którzy mają udostępniony limit i odroczonej termin płatności, nie korzystają z kredytu kupieckiego, gdyż wolą rozliczać się gotówką, co przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Dostępność i wykorzystanie przez klientów możliwości wzięcia kredytu kupieckiego.

Klienci	Liczba klientów	Udział w całości
Z możliwością wzięcia kredytu kupieckiego	267	21,90%
Korzystający z kredytu kupieckiego	225	18,55%
Łączna liczba klientów stałych	1219	100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez „Autotop” sp. j.

Warto zauważyć, co wynika z tabeli 5, że ci klienci, którzy korzystali z kredytu kupieckiego, zrealizowali ponad 75% całości obrotów przedsiębiorstwa w roku 2011.

„Autotop” sp. j. udziela swoim klientom kredytów kupieckich na zróżnicowane, odroczone terminy płatności, sięgające od 3 do 90 dni od dnia sprzedaży. Standardowymi okresami na zapłatę są 7, 14, 30 i 60 dni. W przypadku innych okresów dotyczą one często poszczególnych klientów. Dla celów analitycznych okresy płatności pogrupowano w przedziałach ujętych w tabeli 2.

Tabela 2. Sprzedaż netto i liczba klientów według terminów płatności.

Okres odroczenia terminu płatności	Wartość netto sprzedaży w 2011 roku (tys. zł)	Udział w sprzedaży	Liczba klientów	Udział w liczbie klientów
0–7 dni	756	4,87%	50	22,22%
8–14 dni	1.827	11,77%	109	48,44%
15–30 dni	3.105	20,00%	42	18,67%
31–60 dni	9.643	62,12%	23	10,22%
powyżej 60 dni	193	1,24%	1	0,44%
łącznie	15.524	100,00%	225	100,00%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez „Autotop” sp. j.

Prawie połowa stałych klientów ma możliwość zapłacenia w późniejszym terminie od 8 do 14 dni, licząc od dnia sprzedaży, jednak odpo-

wiadają oni tylko za niecałe 12% całego obrotu klientów korzystających z kredytu kupieckiego. Zdecydowanie największy udział w obrocie mają klienci z przedziału 31–60 dni. To efekt tego, że przedsiębiorstwa większe i realizujące większe transakcje mają zwykle lepsze warunki transakcji niż przedsiębiorstwa mniejsze. Co więcej, klient może liczyć na dłuższy okres płatności, jeśli w opinii przedsiębiorstwa jest wiarygodny i sprawdzony. To zazwyczaj tacy klienci realizują większy obrót.

Drugim aspektem warunków kredytu kupieckiego jest limit, jaki przyznano poszczególnym klientom. Choć najczęściej większy limit idzie w parze z dłuższym okresem płatności, nie zawsze jest to zasadą. W ten sposób „Autotop” sp. j. dopasowuje warunki do potrzeb i możliwości poszczególnych klientów.

Przedsiębiorstwo jest nie tylko dawcą kredytu kupieckiego, ale również jego biorcą. Ponad połowy zakupów dokonuje się z okresem płatności od 61 do 90 dni, a prawie 90% to zakupy z okresem ponad 30 dni.

Tabela 3. Wartość zakupionych towarów według terminów płatności od dostawców.

Okres płatności do dostawcy	Wartość zakupów netto (tys. zł)	Udział
Gotówka	47	0,25%
Od 1 do 30 dni	2.013	10,68%
Od 31 do 60 dni	6.602	35,04%
Od 61 do 90 dni	10.088	53,54%
Powyżej 90 dni	91	0,48%
łącznie	18.841	100,00%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez „Autotop” sp. j.

Oprócz wydłużonych okresów płatności, dwóch dostawców oferuje spółce opust za dokonanie wcześniejszej płatności. Pierwszy oferuje możliwość uzyskania skonta 3% przy płatności w ciągu 60 dni zamiast 90 dni, przy obrocie na poziomie 9.942 tys. zł. Natomiast drugi proponuje możliwość uzyskania skonta w wysokości 2% przy płatności w przeciągu 7 zamiast 30 dni, przy obrocie na poziomie 935 tys. zł. Warto zauważyć, że pierwszy z dostawców jest również największym dostawcą dla przedsiębiorstwa, a wartość kupowanych od niego towarów stanowi 52% wszystkich zakupów.

3. Ocena skutków zastosowania faktoringu

3.1. Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa przed zastosowaniem faktoringu

„Autotop” sp. j. 31.12.2011 roku było przedsiębiorstwem rentownym, osiągało zysk zarówno na sprzedaży, jak i netto. Jednak do pełnej oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa należy zdiagnozować aspekty rentowności, struktury majątku i źródeł jego finansowania, płynności oraz cykli rotacji aktywów i zobowiązań. Jako wzorzec, do którego przyrównano przedsiębiorstwo, wykorzystano ponownie dane innych przedsiębiorstw z branży o porównywalnej wielkości²³.

Majątek spółki aż w 86,89% składa się z aktywów obrotowych, z czego dwie największe pozycje to zapasy oraz należności krótkoterminowe z tytułu dostaw i usług. Stanowią one odpowiednio 60,11% oraz 32,71% aktywów obrotowych spółki. To spodziewana relacja dla spółek handlowych – muszą one utrzymywać wysokie zapasy, aby móc dostarczać odpowiednie towary oraz ich ilość do klientów. W przypadku hurtowni ta sprzedaż jest często z odroczonym terminem płatności. Dla „Autotop” sp. j. 76% wartości obrotu to sprzedaż dokonywana z odroczonym terminem płatności, co skutkuje wysokim poziomem należności.

Majątek finansuje się w głównej mierze kapitałem obcym, który stanowi 74,34% całych pasywów. Tak wyliczony udział zobowiązań w pasywach ogółem odpowiada wskaźnikowi zadłużenia (DR), który przyrównuje zobowiązania ogółem do aktywów całkowitych. Ten wskaźnik możemy porównać do wyników innych przedsiębiorstw w branży. Znacznie odbiega on od mediany, która wynosi 50%, a patrząc na rozkład decylowy, można zobaczyć, że przedsiębiorstwa w branży bardzo różnie rozkładają udział kapitałów własnych i obcych źródeł finansowania – od niemal całkowitego finansowania kapitałem własnym do finansowania kapitałem obcym w 84%, w dziewiątym decylu. Norma dla tego wskaźnika jest zakładana umownie na poziomie poniżej 67%, gdyż wyższa wartość może wskazywać na nadmierne ryzyko zadłużenia²⁴.

²³ Internetowa baza PONTinfo Gospodarka (SŚDP). Dostępna w Internecie: <http://baza.pontinfo.com.pl/> [dostęp: 25.04.2014].

²⁴ G. Gołębiowski, A. Tłaczała, *Analiza finansowa w teorii i w praktyce*, Warszawa 2009, s. 203–204.

Kapitał obcy w całości stanowią zobowiązania krótkoterminowe, z czego 64,05% zobowiązania wobec dostawców. To również konsekwencja działalności operacyjnej, gdyż płatności za dostawy są dokonywane w większości po kilkudziesięciu dniach. Oprócz zobowiązań handlowych, 31,56% wszystkich zobowiązań krótkoterminowych stanowią zobowiązania z tytułu kredytu obrotowego w banku. Przedsiębiorstwo nie posiada kredytów długoterminowych, ale korzysta z kredytu w rachunku bankowym, aby w razie potrzeby uzyskać środki pieniężne potrzebne do prowadzenia działalności.

Jeśli chodzi o bilansowe wskaźniki płynności finansowej, to w „Autotop” sp. j. wskaźnik bieżącej płynności finansowej wykazuje wartość 1,17. To nieznacznie poniżej tradycyjnie zakładanej normy, czyli między 1,2 a 2²⁵. Jednak w porównaniu do innych przedsiębiorstw w branży wartość ta jest zdecydowanie niewielka, gdyż mediana wynosi 1,83. Przedsiębiorstwo znalazłoby się wśród 20% przedsiębiorstw o najniższym poziomie tego wskaźnika.

Podobnie sytuacja wygląda w przypadku wskaźnika podwyższonej płynności finansowej, czyli skorygowanego o wartość aktywów, którego wartość wynosi 0,47, a więc dokładnie tyle, ile wynosi górna granica drugiego decyłu wśród podobnych przedsiębiorstw. Uznaje się, że wskaźnik ten powinien wynosić co najmniej 1, ale warto zauważyć, że ze względu na odjęcie zapasów, które są w tej branży relatywnie łatwe do upłynnienia, negatywna ocena może być zbyt pochopna. Jako że nawet wśród porównywalnych przedsiębiorstw dla tego wskaźnika mediana wynosi 0,82, to należy negatywnie ocenić poziom tego wskaźnika jako potencjalne zagrożenie płynności dla spółki. Ponieważ jednak wskaźnik bieżącej płynności finansowej znajduje się powyżej 1, wskazuje to na względnie stabilną sytuację finansową.

Majątek trwały przedsiębiorstwa jest w całości finansowany kapitałem własnym, razem z częścią majątku obrotowego, a więc przedsiębiorstwo byłoby w stanie spłacić swoje zobowiązania, jedynie spieniężając aktywa obrotowe. Kapitał obrotowy netto, liczony jako różnica pomiędzy majątkiem obrotowym a zobowiązaniami krótkoterminowymi²⁶, wyniósł 827.700 zł,

²⁵ Obliczenia własne na podstawie sprawozdania finansowego „Autotop” sp. j. za rok 2011; Norma zaczerpnięta z: M. Zaleska, *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa przez analityka bankowego*, wyd. 2, Warszawa 2012, s. 72.

²⁶ J. Ostaszewski, T. Cicirko, K. Kreczmańska-Gigol, P. Russel, *Finanse spółki akcyjnej*, Warszawa 2009, s. 44.

co również stanowi wynik niższy niż w przypadku mediany dla porównywalnych przedsiębiorstw.

Tabela 4. Porównanie bilansowych wskaźników płynności przedsiębiorstwa z wybranymi przedsiębiorstwami z branży.

Nazwa wskaźnika	Wartość wskaźnika dla spółki	Wybrane wskaźniki dla wybranych porównywalnych jednostek z branży (klasa 45.31 PKD) (powyżej 9 i nie więcej niż 49 pracujących)									Wartość wskaźnika dla spółki między decylami
		Decyl 1	Decyl 2	Decyl 3	Decyl 4	Decyl 5	Decyl 6	Decyl 7	Decyl 8	Decyl 9	
CR Wskaźnik płynności	1,17	0,88	1,18	1,32	1,53	1,83	2,23	2,99	4,12	6,38	D1 i D2
QR Wskaźnik podwyższonej płynności finansowej	0,47	0,36	0,46	0,54	0,66	0,82	1,02	1,27	1,78	2,88	D2 i D3
NWC Kapitał obrotowy	0,83	-0,28	0,39	0,8	1,02	1,52	2,18	3,22	4,86	9,03	D3 i D4
EN Liczba jednostek gospodarczych	197	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z internetowej bazy danych PONT info.

Jak wspomniano, „Autotop” sp. j. jest przedsiębiorstwem rentownym i osiągnęło zysk – zarówno netto, jak i w podstawowej działalności. Zysk ze sprzedaży w 2011 roku wyniósł 752.165 zł, natomiast zysk netto – 495.910 zł. Głównym obciążeniem dla przedsiębiorstwa, który obniżył wynik ze sprzedaży w największym stopniu, okazały się koszty finansowe przedsiębiorstwa, a dokładniej rzecz ujmując – niekorzystne różnice kursowe. We wcześniejszej części pracy można się dowiedzieć, że przedsiębiorstwo za ponad połowę swoich zakupów płaciło w walucie euro. Rok 2011 był rokiem, w którym wahania kursów były duże i – nawet pomimo zabezpieczenia części transakcji – przedsiębiorstwo musiało się liczyć z ponad trzykrotnie wyższymi kosztami z tego tytułu w porównaniu do wcześniejszego roku.

Przedsiębiorstwo osiągnęło stosunkowo wysoką rentowność kapitału własnego na poziomie 29,30%. Przy medianie 20,77% przedsiębiorstwo

znajdowało się wśród 30% najlepszych spółek w branży. Warto przeanalizować, co złożyło się na tak wysoki wskaźnik. Wskaźnik ROE można przedstawić jako iloczyn stopy zwrotu z aktywów (ROA) i mnożnika kapitałowego (EM), czyli relacji aktywów ogółem do kapitału własnego. ROA przedsiębiorstwa wyniosło 7,52%, zaś EM – około 3,9. Po przyrównaniu do branży można zauważyć, że mediana dla ROA wynosi 7,39%, a więc wyniki są bardzo zbliżone. Czemu więc przedsiębiorstwo z przeciętną dla branży stopą zwrotu z aktywów ma ponadprzeciętną stopę zwrotu z kapitału własnego? Odpowiedź na to pytanie leży w strukturze kapitału i majątku, którego odzwierciedleniem jest mnożnik kapitałowy (EM). Jest on w pewnym sensie informacją o tym, w jaki sposób przedsiębiorstwo korzysta z dźwigni finansowej. W tym przypadku dowiadujemy się, że „Autotop” sp. j. wykorzystuje ją w większym stopniu niż inne przedsiębiorstwa w branży, co pozwala jej uzyskać wyższą rentowność środków własnych.

Wskaźnik rentowności aktywów można przedstawić dodatkowo jako iloczyn dwóch wskaźników – rentowności sprzedaży (ROS) oraz obrotowości (rotacji) aktywów (TAT). Wartości tych wskaźników wyniosły odpowiednio 2,44% i 3,08. Oznacza to, że przedsiębiorstwo działa przy relatywnie niskiej marży, ale wysokim obrocie. TAT w porównaniu branżowym wydaje się bardzo wysoki. Przeciętne przedsiębiorstwo w branży osiąga ten wskaźnik na poziomie 2,04, a „Autotop” sp. j. znalazłoby się między ósmym a dziewiątym decylem. Może to oznaczać, że spółka mocno konkuruje cenowo z najbliższą konkurencją, ale potrafi utrzymać bardzo wysoki obrót pozwalający na osiągnięcie zysku w ten sposób. Niestety, baza danych „PONT info” nie oferuje możliwości porównania wskaźnika rentowności sprzedaży.

Ważnym aspektem w działalności przedsiębiorstwa, będącego biorcą i dawcą kredytu kupieckiego, jest cykl rotacji należności i zobowiązań. Wraz z cyklem rotacji zapasów pozwolą one policzyć cykl konwersji gotówki. Istnieją różnice w literaturze odnośnie do algorytmów liczenia tych wskaźników, jednak w tej ocenie postawiono na porównywalność wyników z innymi przedsiębiorstwami, stąd zastosowany sposób ich liczenia.

Cykl rotacji zapasów jest liczony jako średnia bilansu otwarcia oraz bilansu zamknięcia roku 2011, przemnożona przez 365 dni, podzielona przez przychody ze sprzedaży przedsiębiorstwa. W literaturze można spotkać też wskaźnik ten porównywany do kosztów działalności operacyjnej

przedsiębiorstwa, zamiast przychodów ze sprzedaży²⁷. W tym przypadku zastosowano to drugie rozwiązanie ze względu na zachowanie porównywalności wyników z danymi zewnętrznymi. Liczony w ten sposób cykl rotacji zapasów wyniósł 59 dni. To wynik dobry w zestawieniu z wynikiem porównywalnych przedsiębiorstwach w branży (mediana dla tego wskaźnika wyniosła 69 dni).

Cykl rotacji należności to średni stan należności (w tym przypadku również bilans otwarcia i zamknięcia roku 2011) przemnożony przez 365 dni, podzielony przez przychody ze sprzedaży²⁸. Cykl rotacji należności w 2011 roku wyniósł 37 dni. Również w tym wypadku firma wyróżnia się pozytywnie na tle branży, w której przeciętne przedsiębiorstwo osiąga wynik 48 dni.

W przypadku cyklu zobowiązań otrzymany wynik może się znacznie różnić w zależności od tego, czy do obliczeń włączono stan wszystkich krótkoterminowych zobowiązań, czy tylko z tytułu zobowiązań handlowych. W celu porównania wyniku z innymi małymi przedsiębiorstwami w branży, ze względu na brak szczegółowych danych, należy przyjąć całość zobowiązań krótkoterminowych. Ich średni stan, przemnożony przez liczbę dni w roku, jest dzielony przez przychody ze sprzedaży. Tak uzyskany wynik – 87 dni – znajduje się powyżej mediany dla porównywalnych przedsiębiorstw, tj. 69 dni. Należy ocenić to pozytywnie, jeśli dłuższy cykl regulowania zobowiązań wynika z warunków płatności, a nie z bezumownego odraczania ich przez przedsiębiorstwo. Oznacza to, że przedsiębiorstwo może się finansować wygodniejszym kredytem kupieckim. Jednak – jak wspomniano – tak skonstruowany wskaźnik nie uwzględnia tylko kredytu kupieckiego. W związku z tym lepiej spojrzeć na tak samo złożony wskaźnik, jednak ze średnim stanem zobowiązań z tytułu dostaw i usług, zamiast z całymi zobowiązaniami krótkoterminowymi. Po takiej korekcie okaże się, że cykl regulacji zobowiązań dla przedsiębiorstwa wynosi 56 dni. To wartość krótsza aż o 31 dni, jednak trudno ją ocenić bez odniesienia do branży. Można natomiast wysnuć wniosek, że w rzeczywistości przedsiębiorstwo nie finansuje się w znacznym stopniu kredytem kupieckim, ale wspomaga się też innymi zobowiązaniami krótkoterminowymi, takimi jak kredyt w rachunku bieżącym.

²⁷ Na przykład: T. Cikirko (red.), *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Warszawa 2010, s. 130.

²⁸ M. Zaleska, *Ocena kondycji...*, s. 79.

W zależności od założonego cyklu regulacji należności cykl konwersji gotówki wyniósł 9 lub 40 dni. Mimo że to znacząca różnica, według dostępnych danych dotyczących porównywalnych przedsiębiorstw w branży, należy założyć, że przedsiębiorstwo osiąga dobre wyniki cyklu operacyjnego oraz konwersji gotówki.

Tabela 5. Porównanie cykli zapasów, należności i zobowiązań z wybranymi przedsiębiorstwami w branży.

Nazwa wskaźnika	Wartość wskaźnika dla spółki	Wybrane wskaźniki dla wybranych porównywalnych jednostek z branży (klasa 45.31 PKD) (powyżej 9 i nie więcej niż 49 pracujących)									Wartość wskaźnika dla spółki między decylami
		Decyl 1	Decyl 2	Decyl 3	Decyl 4	Decyl 5	Decyl 6	Decyl 7	Decyl 8	Decyl 9	
Wskaźnik rotacji w dniach – zapasy	59,45	25,64	36,44	49,44	59,6	69,18	80,91	101,15	130,78	162,12	D3 i D4
Okres ściągania należności w dniach	37,06	16,77	24,55	32,62	39,12	47,55	53,21	61,45	74,07	98,36	D3 i D4
Okres regulacji zobowiązań w dniach	87,12	24,06	39,23	47,65	58,42	69,21	77,99	90,07	109,94	143,87	D6 i D7
Liczba jednostek gospodarczych	197	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z internetowej bazy danych PONT info.

Podsumowując ocenę sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, należy zwrócić uwagę na to, że przedsiębiorstwo osiąga wysokie przychody na tle branży, ale już przeciętny zysk netto. W roku 2011 istotnym czynnikiem zmniejszającym wynik finansowy okazały się negatywne różnice kursowe, co należy uznać za istotne ryzyko działalności. Wysoki poziom zwrotu z kapitału własnego wynika z tego, że przedsiębiorstwo finansuje się w ponadnormatywnym stopniu środkami zewnętrznymi – przede wszystkim zobowiązaniami handlowymi oraz kredytem obrotowym. Ze względu na poziom zwrotu z ak-

tywów przedsiębiorstwo można zaliczyć do przeciętnego w branży. Wysoka dźwignia finansowa, chociaż pozwala na maksymalizowanie zysków dla właścicieli, jest kolejnym elementem ryzyka w przedsiębiorstwie. Niepokój budzą wyniki bilansowych wskaźników płynności, które występują znacznie poniżej branżowych median. Należy jednak zauważyć, że kapitał obrotowy netto przedsiębiorstwa jest dodatni, a same wskaźniki bilansowe są niedoskonałe, gdyż nie uwzględniają dopasowania w czasie wpływów i wydatków czy możliwości elastycznego finansowania zewnętrznego. Niemniej jest to aspekt, na który należy zwrócić uwagę w ocenie finansowej „Autotop” sp. j. jako czynnik potencjalnego zagrożenia. Poza tym przedsiębiorstwo prezentuje się na tle branży pozytywnie, jeśli chodzi o cykl operacyjny, z krótszym czasem ściągania należności i rotacji zapasów. Ogólnie sytuację przedsiębiorstwa można ocenić jako dobrą, z paroma strefami potencjalnego ryzyka.

3.2. Warunki transakcji faktoringowych

„Autotop” sp. j. otrzymało od banku ofertę zarówno faktoringu wierzytelnościowego, jak i zobowiązaniowego. To na ich podstawie opisano potencjalne warunki transakcji, według których oszacowano skutki zastosowania faktoringu.

W przypadku faktoringu wierzytelnościowego bank nie zaoferował możliwości faktoringu pełnego. W związku z tym opłaty dotyczyły jedynie prowizji administracyjnej oraz kosztów finansowych.

Tabela 6. Warunki faktoringu wierzytelnościowego niepełnego.

Liczba dni cyklu rozliczeniowego	30 dni	60 dni	90 dni	120 dni
Prowizja operacyjna od wierzytelności finansowanych, płatna od wartości faktury brutto	0,12%	0,18%	0,24%	0,30%
Koszt kapitału w stosunku rocznym – marża dodawana do stawki WIBOR 1 M uzależniona od ratingu Faktoranta	1,50 p.p.	1,50 p.p.	1,50 p.p.	1,50 p.p.
Dla EUR i USD	1,80 p.p.	1,80 p.p.	1,80 p.p.	1,80 p.p.

Źródło: oferta banku dla przedsiębiorstwa.

Prowizję operacyjną nalicza się od wartości brutto faktury za okres dyskonta z góry, natomiast koszt kapitału – z dołu od wartości wypłacanej

zaliczki. Ponadto bank raz do roku pobiera opłatę przygotowawczą w wysokości 0,5% od przyznanego limitu faktoringu. Oprócz tego faktor nie pobiera innych opłat stałych, nie pobiera również opłat za sprawdzenie kontrahenta faktoranta. Faktor wypłaca w formie zaliczki 90% wartości faktury.

W przypadku faktoringu odwrotnego oferta określa górny limit w wysokości 850.000 zł.

Tabela 7. Warunki faktoringu odwrotnego.

Okres wymagalności faktury oraz czas na jej spłatę do faktora	90 dni + 90 dni
Prowizja operacyjna	0,2%
Koszt kapitału – w stosunku rocznym – marża dodawana do stawki EURIBOR 1M/WIBOR 1M	
EURIBOR 1M dla transakcji w EUR	1,5%
WIBOR 1M dla transakcji w PLN	1,2%

Źródło: oferta banku dla przedsiębiorstwa.

Oprócz tego faktor pobiera 0,2% prowizji przygotowawczej od wartości przyznanego limitu dla faktoranta. Prowizja naliczana jest od wartości faktury brutto, natomiast za okres wydłużenia spłaty naliczany jest koszt kapitału. Faktor wypłaca dostawcy 100% wartości faktury.

3.3. Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa po zastosowaniu faktoringu

Oszacowanie kosztów faktoringu wymaga przede wszystkim selekcji kontrahentów, do których można byłoby skierować tę usługę. W przypadku faktoringu wierzycielskiego przede wszystkim muszą być to klienci, którzy dokonują zakupów na odroczony termin płatności. Uznano, że faktoring byłby najbardziej optymalny dla klientów, których terminy płatności wynoszą przynajmniej 30 dni. Oprócz tego należy wykluczyć klientów, z którymi przedsiębiorstwo kompensuje wzajemne transakcje – cesja wierzycielskości w takim przypadku jest uciążliwa dla faktora i przedsiębiorstwa, więc często nie są oni zainteresowani przelewaniem takich faktur. Oznaczało to wykluczenie dwóch dużych kontrahentów, innych hurtowni, z którymi „Autotop” sp. j. współpracowało w 2011 roku. Wykluczono również kontrahentów, którzy przeprowadzili w 2011 roku sporadyczne transakcje o niskiej wartości

(suma transakcji poniżej 10.000 zł w ciągu całego roku). Po przeprowadzeniu takiej selekcji ustalono, że przedsiębiorstwo potrzebowałoby limitu faktoringu wierzytelnościowego o wartości około 1 mln zł. Według informacji przedsiębiorstwa uzyskanie takiego limitu byłoby możliwe.

W ten sposób faktoringiem objęto by 6.661.760 zł (sumaryczna wartość netto), co odpowiada około 33% wszystkich przychodów przedsiębiorstwa oraz około 43% przychodów uzyskiwanych ze sprzedaży z odroczonym terminem płatności.

Koszty faktoringu oszacowano w następujący sposób. Dla każdego klienta, który miałby zastosować faktoring, wyliczono wartość brutto obrotów realizowanych z przedsiębiorstwem. Od tej wartości policzono prowizję operacyjną z oprocentowaniem odpowiadającym terminowi zapłaty faktury. Dla niestandardowych okresów wysokość prowizji przyjęto tak, jakby okresy podane w tabeli dotyczącej warunków faktoringu wierzytelnościowego były przedziałami zamkniętymi prawostronnie (czyli np. dla 45 dni przyjęto stawkę jak dla 60 dni). Sumę kosztów z tytułu prowizji operacyjnej oszacowano na 12.790 zł. Jeśli chodzi o koszt kapitału, to zastosowano znaczące uproszczenie. Stopę WIBOR 1M przyjęto na średnim poziomie, który osiągnęła w 2011 roku, czyli 4,63%. Następnie od łącznej wartości brutto zakupów dla każdego kontrahenta obliczono wartość zaliczek w wysokości 90% i obliczono od wyniku odsetki zgodne z czasem kredytowania. Łączny koszt z tytułu funkcji finansowej faktoringu wyniósł 56.883 zł. Należy zauważyć, że w obu przypadkach założono, iż wszystkie transakcje są równomiernie rozłożone w czasie. W praktyce jest to niemożliwe, jednak dla uproszczenia modelu założono, że przedsiębiorstwo jest w stanie elastycznie dobierać faktury od klientów, tak by wykorzystać limit, czego wynikiem byłyby porównywalne koszty w czasie. Drugą kwestią jest opóźnienie w zapłacie. Praktyka przedsiębiorstwa pokazuje, że polscy kontrahenci opóźniają zapłatę średnio aż o dwa tygodnie, przy terminie zapłaty 30 dni i powyżej²⁹. Ponieważ zazwyczaj efekt wezwania do zapłaty przez bank działa na kontrahentów mobilizująco, założono, że średnie opóźnienie w zapłacie dla całej grupy klientów wyniesie 7 dni. Odsetki umowne w okresie tolerancji założono na poziomie kosztu kapitału. Dodatkowy koszt poniesiony ze względu na okres tolerancji oszacowano na 9.570 zł.

²⁹ Szacunki przedsiębiorstwa „Autotop” sp. j. na podstawie danych własnych.

Oprócz kosztów dotyczących samych transakcji, przedsiębiorstwo musiałoby uiścić opłatę przygotowawczą w wysokości 5.000 zł. Łączne koszty z tytułu faktoringu wierzytelnościowego wyniosłyby 84.243 zł. Obciążłyby one wynik finansowy jako część kosztów finansowych. Ponieważ limit w założeniu byłby wykorzystany cały czas, należy przyjąć, że o taką sumę spadłby średni stan należności po przemnożeniu przez 90% (część wypłacanej zaliczki). Oznacza to, że średni stan należności obniżyłby się o 900.000 zł. Jednocześnie należności zamieniono na środki pieniężne. Pozostaje pytanie, jak spółka by je wykorzystowała. Ponieważ spółka korzystała z kredytu w rachunku bieżącym, aby regulować zobowiązania, przyjęto założenie, że gdyby przedsiębiorstwo miało wolne środki pieniężne, to zastąpiłyby one wspomniany kredyt. To z kolei obniżyłoby koszty finansowe o zapłacone odsetki z tego tytułu.

Dodatkowo zakłada się, że przedsiębiorstwo po cesji wierzytelności oddaje faktorowi kontrolę nad nią, w związku z tym zostaje ona w pełni wyksięgowana z należności krótkoterminowych przedsiębiorstwa i zastąpiona przez środki pieniężne oraz należność od faktora w wysokości 10% wartości faktury pomniejszonej o koszty faktoringu. W związku z powyższym chociaż faktoring jest z regresem nie powstają zobowiązania wobec faktora.

W przypadku faktoringu zobowiązaniowego (odwrotnego) przyjęto założenie, że cały limit poświęcono by na wykorzystanie opustu oferowanego przez największego dostawcę. Opisane w rozdziale 2. skonto zakłada opust w wysokości 3% wartości faktury przy płatności do 60 dni zamiast 90 dni. Ponieważ przedsiębiorstwo może regulować należności w ciągu 90 dni, potrzebuje wykorzystać dodatkowe finansowanie oferowane przez faktora przez 30 dni. Prowizję operacyjną ponownie policzono od sumy wartości brutto faktur pomiędzy dostawcą a przedsiębiorstwem, dodatkowo pomniejszoną o skonto. Koszt kapitału policzono dla 30 dni, czyli czas finansowania faktur, gdyż przedsiębiorstwo woli szybciej zapłacić za fakturę, aby zwolnić limit, niż finansować się dłużej u faktora. Łączny koszt faktoringu zobowiązaniowego oszacowano na 67.203 zł. Jednocześnie wykorzystane skonto pozwoliłoby przedsiębiorstwu na zaoszczędzenie 298.282 zł na kosztach zakupu. Według polityki rachunkowości przyjętej przez przedsiębiorstwo otrzymane skonto stanowi pozostałe przychody operacyjne. Porównując te dwie kwoty, łącznie oszczędności wyniosłyby 231.079 zł. Zmiana w pasywach przedsiębiorstwa byłaby niemalże niezauważalna. Po 60 dniach zobowiązanie wobec dostawcy zostanie zamienione na zobowiązanie wobec faktora, natomiast zostanie ono zapłacone po kolejnych 30

dniach. Porównując to do sytuacji, w której zobowiązanie wobec dostawcy zostaje zapłacone po 90 dniach, suma zobowiązań krótkoterminowych się nie zmieni. Korzyści z wykorzystania opustu pokazane są w rachunku zysków i strat jako pozostałe przychody operacyjne, natomiast koszty faktoringu zobowiązaniowego powiększą koszty finansowe przedsiębiorstwa. Dodatkowo środki pieniężne, które musiałyby zostać wydane bez wykorzystania skonta, zostałyby na koncie bankowym przedsiębiorstwa.

Podsumowując, aby na nowo przestudiować sytuację finansową przedsiębiorstwa, należy nanieść na bilans oraz rachunek zysków i strat zmiany, jakie powstałyby z tytułu wykorzystania faktoringu. Załóżmy, że przedsiębiorstwo wykorzystało faktoring przy przyjętych założeniach. Poniżej przedstawiono nową sytuację finansową spółki.

Struktura majątku spółki zmieniła się nieznacznie. Dalej większość aktywów stanowią aktywa obrotowe, dokładnie 85,32%, czyli niemal tyle samo co przed zastosowaniem faktoringu, jednak nieznaczna zmiana to efekt mniejszego stanu należności oraz nieco wyższego stanu środków pieniężnych. Ponieważ stan należności jest mniejszy, stanowią one 19,39% aktywów obrotowych spółki, podczas gdy zapasy stanowią 68,55%.

Po stronie pasywów zmniejszeniu uległy zobowiązania krótkoterminowe z tytułu kredytu, co przyczyniło się do mniejszego udziału zobowiązań ogółem w źródłach finansowania majątku. Zobowiązania ogółem stanowią 67,97% sumy bilansowej, co zbliża spółkę do górnej granicy przyjętej normy dla tego wskaźnika, czyli 67%. Wspomniane obniżenie zobowiązań z tytułu kredytu sprawia też, że przedsiębiorstwo w większym stopniu finansuje się innymi zobowiązaniami, przede wszystkim z tytułu dostaw i usług.

Zmiany w bilansowych wskaźnikach płynności można odczytywać dwuznacznie. Wskaźnik bieżącej płynności finansowej wynosi 1,26, co pozwala przedsiębiorstwu osiągnąć normę przyjmowaną dla tego wskaźnika, wynoszącą od 1,2 do 2. Jednak wskaźnik ten dalej pozostaje poniżej mediany dla podobnych przedsiębiorstw w branży, co ukazuje tabela 9. Pozwala to przedsiębiorstwu poprawić swój wynik na tle innych przedsiębiorstw i znaleźć się w wyższym decylnu niż w sytuacji bez zastosowania faktoringu. Ponieważ jednak struktura aktywów obrotowych zmieniła się w ten sposób, że zmniejszeniu uległy należności krótkoterminowe, wskaźnik podwyższonej płynności finansowej okazał się niższy niż w sytuacji bez zastosowania faktoringu i wyniósł 0,39. Kapitał obrotowy netto nominalnie zwiększył się do 1.022.225 zł.

Po zastosowaniu faktoringu zysk netto spółki podniósł się do poziomu 690.435 zł, co jest przede wszystkim zasługą wykorzystania opustu oferowanego przez dostawcę. Pomimo że koszty finansowe wzrosły o ponad 100.000 zł, bonus uzyskany od dostawcy wpłynął pozytywnie na wynik finansowy przedsiębiorstwa.

Zuwagi na to, że wzrósł wynik finansowy netto, można oczekiwać wzrostu rentowności przedsiębiorstwa. Wskaźnik ROE wzrósł do poziomu 36,59%, co jest bardzo imponującym wynikiem, zwłaszcza w porównaniu z branżą (np. tabele 7 i 8). Suma bilansowa spadła, dlatego wartość wskaźnika ROA również zwiększyła się do 11,72%, co jest wynikiem wyższym niż mediana tego wskaźnika dla porównywalnych przedsiębiorstw w branży. Wartość wskaźnika przedsiębiorstwa sytuuje je między szóstym a siódmym decyblem. Wskaźnik EM zmniejszył się i wykazuje wartość 3,12, co wskazuje na mniejszą zależność rentowności kapitałów własnych od dzwigni finansowej.

Analizując dokładniej wskaźnik ROA, po podzieleniu go na składające się na niego wskaźniki ROS i TAT, można zauważyć, że oba te wskaźniki podniosły się i wyniosły odpowiednio 3,40% i 3,45. Podniesienie się wskaźników odpowiadających za rentowność sprzedaży i wykorzystanie aktywów wynika z towarzyszącego wzrostowi zysku, zmniejszenia się aktywów.

Jeśli chodzi o cykle rotacji zapasów, należności i zobowiązań, to zmiany dotyczą tylko dwóch ostatnich, gdyż założono, że nie dotknęły poziomu zapasów ani przychodów ze sprzedaży.

Cykl ściągальności należności zmniejszył się do 21 dni, co jest jednym z najniższych wyników wśród porównywalnych przedsiębiorstw. „Autotop” sp. j. znajdowałoby się między pierwszym a drugim decyblem. Można było się tego spodziewać – jedną z głównych zalet faktoringu jest szybka zamiana należności na gotówkę. Ponieważ spadł zarówno poziom należności, jak i zobowiązań krótkoterminowych ogółem, zmniejszył się również cykl regulowania zobowiązań. Po zastosowaniu faktoringu wynosi on 71 dni. Ponieważ zobowiązania z tytułu dostaw i usług nie zmieniłyby się, cykl regulacji zobowiązań handlowych pozostałby taki sam. Pomimo niższego wyniku przedsiębiorstwo wciąż pozostawałoby powyżej branżowej mediany, wynoszącej 69 dni. Cykl operacyjny przy takich wynikach wynosiłby 80 dni, zaś cykl konwersji gotówki dla wariantu z cyklem regulowania zobowiązań krótkoterminowych ogółem – 9 dni, a więc dokładnie tyle samo co w przypadku niezastosowania faktoringu. Jednak jeśli policzyć cykl konwersji gotówki dla wariantu z cyklem regulowania zobowiązań

handlowych, wyniesie on 24 dni, a więc w porównaniu z wynikiem sprzed symulacji zastosowania faktoringu obniżył się o 16 dni.

Podsumowując sytuację finansową przedsiębiorstwa dla hipotetycznego zastosowania faktoringu, przy podanych w pracy założeniach, należy zwrócić uwagę na to, że dokonano licznych uproszczeń dla przejrzystości modelu. Ocena zastosowania faktoringu w przedsiębiorstwie jest jednoznacznie pozytywna. Choć poprawa rentowności wynika głównie z opustu oferowanego przez dostawcę, należy zauważyć, że wykorzystanie go nie byłoby możliwe bez faktoringu odwrotnego.

Zwiększenie zysku nie było jedynym czynnikiem wpływającym na poprawę rentowności przedsiębiorstwa. Dzięki zastosowaniu faktoringu wiarytelnościowego i zobowiązaniowego suma bilansowa uległa zmniejszeniu, a struktura finansowania majątku uległa poprawie i stała się bardziej bezpieczna, co wpłynęło na poprawę wskaźników składających się na rentowność kapitałów własnych. Poprawiła się również rentowność aktywów. W zakresie płynności uległ poprawie główny wskaźnik bieżącej płynności finansowej i pozwolił przedsiębiorstwu osiągnąć poziom uznawany za normę. Zwiększył się również poziom kapitału obrotowego netto. Nadal jednak badane przedsiębiorstwo pod względem płynności znajduje się poniżej mediany porównywalnych przedsiębiorstw działających w branży. Wskaźnik podwyższonej płynności finansowej pokazuje, że przedsiębiorstwo może utrzymywać zbyt duży poziom zapasów, chociaż wskaźniki w tej kwestii mogą być mylące, o czym wspomniano we wcześniejszej części pracy. Znacznie poprawił się cykl konwersji gotówki, jeżeli pod uwagę zostanie wzięty cykl regulowania zobowiązań handlowych, a nie cykl regulowania zobowiązań krótkoterminowych ogółem.

Ostatecznie należy ocenić, że gdyby przedsiębiorstwo korzystało z faktoringu przy podanych założeniach, wpłynęłoby to korzystnie na jego sytuację finansową.

Informacje o pracy

SPIS TREŚCI

Wstęp

Rozdział I. Istota transakcji faktoringowych

1.1. Pojęcie faktoringu

- 1.2. Podmioty i przedmioty faktoringu
- 1.3. Funkcje i efekty faktoringu
- Rozdział II. Specyfika przedsiębiorstwa
 - 2.1. Przedmiot działalności przedsiębiorstwa
 - 2.2. Zasięg przedsiębiorstwa
 - 2.3. Kontrahenci przedsiębiorstwa i zasady współpracy z nimi
 - 2.4. Pozycja przedsiębiorstwa na rynku
- Rozdział III. Ocena skutków zastosowania faktoringu
 - 3.1. Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa przed zastosowaniem faktoringu
 - 3.2. Warunki transakcji faktoringowych
 - 3.3. Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa po zastosowaniu faktoringu
- Zakończenie
- Bibliografia
- Spis tabel
- Streszczenie

Bibliografia

Publikacje

- Cicirko, T. *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Warszawa 2010.
- Jones O.T., *Factoring*, „Harvard Business Review” 1936.
- Gilmore G., *Security Interests In Personal Property*, Vol. 1, New Jersey 1999.
- Gołębiowski G., Tłaczała A., *Analiza finansowa w teorii i w praktyce*, Warszawa 2009.
- Grzywacz J., *Factoring*, wyd. 2, Warszawa 2005.
- GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2012 r.*, Warszawa 2013.
- Kreczmańska-Gigol K., *Factoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału*, Warszawa 2013.
- Kreczmańska-Gigol K., *Factoring w teorii i w praktyce*, Gliwice 2007.
- Kreczmańska-Gigol K., *Opłacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa 2007.
- Magdoń A. [i in.] (oprac.), *Leksykon bankowy*, tłum. Kargol E., Szymańska B., Warszawa–Katowice 1993.
- Antowska-Bartosiewicz I. [i in.] (oprac.), *Leksykon finansowo-bankowy*, Warszawa 1991.
- Lewandowska L., *Niekonwencjonalne formy finansowania przedsiębiorczości*, Gdańsk 1999.
- Naitove I., *Modern factoring*, New York 1969.

- Ostaszewski J., Cicirko T., Kreczmańska-Gigol K., Russel P., *Finanse spółki akcyjnej*, Warszawa 2009.
- Silverman H.R., *Factoring: Its Legal Aspects and Economic Justification*, "Law and Contemporary Problems" 1948, Vol. 13.
- Stecki L., *Factoring w praktyce bankowej*, wyd. 2, Toruń 1996.
- Tokarski M., *Factoring jako krótkoterminowy instrument finansowania przedsiębiorstw w warunkach polskiego rynku gospodarczego – część 1*, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza” 2000, nr 5.
- Zaleska M., *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa przez analityka bankowego*, wyd. 2, Warszawa 2012.

Akty normatywne

- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku – Kodeks cywilny (Dz. U. nr 16, poz. 93 ze zm.).
- Definicja małego i średniego przedsiębiorstwa (MSP) z 1 stycznia 2005 roku na mocy rozporządzenia Komisji (WE) nr 70/2001 (Dz. Urz. UE L 10 z 13.01.2001, s. 33 ze zm.).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 roku w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) wraz z załącznikiem (Dz. U. 2007, nr 251, poz. 1885).

Inne źródła

- Sprawozdanie finansowe przedsiębiorstwa „Autotop” sp. j. za rok 2011.
Dane finansowe udostępnione przez przedsiębiorstwo „Autotop” sp. j.

Strony internetowe

- EDG: <http://www.edg.com.pl>.
- Factors Chain International: <http://www.fci.nl/about-fci/statistics/total-factoring-volume-by-country-last-7-years>.
- Internetowa baza PONTINFO Gospodarka (SŚDP): <http://baza.pontinfo.com.pl>.
- UNCITRAL: http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/security/2001_Convention_receivables_status.html.
- UNIDROIT: <http://www.unidroit.org/status-1988-factoring>.

Rynek usług faktoringowych w Polsce w latach 2007–2011

Streszczenie

Faktoring jako jedna z najszybciej rozwijających się usług finansowych w Polsce zasługuje na bliższe poznanie. Niniejsza praca przedstawia najważniejsze aspekty faktoringu zarówno ekonomiczne, jak i prawne, służące prawidłowemu zrozumieniu istoty tego instrumentu. Zaprezentowano w niej także praktyczny aspekt faktoringu, ukazujący zasadnicze zmiany zachodzące na polskim rynku tej usługi. Celem autorki było udowodnienie tezy, iż rynek usług faktoringowych w Polsce rozwijał się w ostatnich latach bez względu na wahania cyklu koniunkturalnego, elastycznie dostosowując się do bieżących potrzeb przedsiębiorców.

Poniżej publikujemy następujące fragmenty pracy: podrozdziały 2.4. i 2.5. oraz rozdział 3.

2. Prawne aspekty faktoringu

2.4. Ryzyko w działalności faktora

2.4.1. Typologia ryzyka ponoszonego przez faktora

Działalności instytucji faktoringowej towarzyszą różne odmiany ryzyka będące nieodłącznym elementem aktywności gospodarczej, zwłaszcza świadczenia usług finansowych. Mówiąc o ryzyku, wypada wspomnieć o czynnikach mających wpływ na niebezpieczeństwo prowadzenia działalności gospodarczej. Można je podzielić na trzy kategorie: czynniki ze-

* Aleksandra Rydzewska – Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania.

wewnętrzne, inaczej nazywane makroekonomicznymi, związane m.in. z sytuacją ekonomiczną i polityczną danego kraju, czynniki mikroekonomiczne, na które w dużej mierze wpływa koniunktura konkretnych branż gospodarki, a także czynniki wewnętrzne ekonomiczne uzależnione od danej firmy, jej sytuacji ekonomicznej oraz relacji z kontrahentami¹.

Najważniejsze rodzaje ryzyka występujące w działalności faktora to: ryzyko kredytowe, stóp procentowych, rynkowe, płynności, operacyjne, adekwatności kapitałowej. W przypadku faktoringu zagranicznego dochodzi również ryzyko kursów walutowych oraz różnic między krajem eksportera i importera, dotyczących przede wszystkim systemów prawnych, ekonomii oraz kultury².

Działalności faktora towarzyszą ponadto trzy szczególne odmiany ryzyka charakterystyczne dla tego rodzaju działalności finansowej. Są to:

- ryzyko związane z faktorantem,
- ryzyko związane z dłużnikiem faktoringowym,
- ryzyko związane z istnieniem wierzytelności stanowiącej przedmiot umowy faktoringowej.

Ponadto wyróżniany jest także czwarty rodzaj ryzyka, dotyczący obowiązków faktora, jakie nakłada na niego zawarta umowa, tj. ryzyko związane ze świadczonymi przez niego usługami³.

Tabela 2. Rodzaje ryzyka ponoszonego przez instytucję faktoringową.

	Rodzaje ryzyka
Ryzyko związane z faktorantem	<ul style="list-style-type: none"> – ryzyko podjęcia współpracy z klientem niewiarygodnym – wzrost ryzyka operacyjnego związanego z prawdopodobieństwem poniesienia przez faktora strat spowodowanych np. oszustwami faktoranta – klienta; – ryzyko podpisania umowy z przedsiębiorstwem o niestabilnej pozycji na rynku lub dopiero rozpoczynającym współpracę ze swoim klientem – przyszłym dłużnikiem faktoringowym – wzrost prawdopodobieństwa upadłości faktoranta; – ryzyko współpracy z niesolidnym podmiotem – zła jakość produktów i usług dostarczanych przez faktoranta prowadzi do dużej liczby korekt do faktur, spadku wartości wierzytelności oraz wątpliwości co do ich istnienia;

¹ M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, s. 96.

² K. Kreczmańska-Gigoł, *Oplacalność faktoringu...*, s. 74–77.

³ Tamże, s. 79.

	<ul style="list-style-type: none"> – ryzyko współpracy z niewypłacalnym faktorantem – w przypadku, gdy dochodzi do upadłości faktoranta w okresie obowiązywania umowy, a dłużnik podważa istnienie wierzytelności, ograniczona jest zdolność faktora do wyegzekwowania dokonania płatności za wierzytelność; – ryzyko istnienia zakazu dokonania przelewu wierzytelności – faktor traci możliwość dochodzenia płatności od dłużnika faktoringowego.
Ryzyko związane z dłużnikiem faktoringowym	<ul style="list-style-type: none"> – ryzyko operacyjne objawiające się nieprawidłową oceną wiarygodności oraz wypłacalności dłużnika; – ryzyko braku spłaty – niewywiązania się z warunków kontraktu bądź też upadłości, w wyniku której dłużnik traci zdolność regulowania zobowiązań finansowych wobec faktora; – ryzyko prawne – ograniczone poprzez potwierdzenie istnienia wierzytelności oraz przyjęcia towaru; – ryzyko braku zgody dłużnika na przelew wierzytelności.
Ryzyko związane z istnieniem wierzytelności stanowiącej przedmiot umowy	<ul style="list-style-type: none"> – ryzyko zapłaty przed przelewem wierzytelności bądź przed uzyskaniem przez dłużnika informacji o zmianie osoby wierzyciela; – ryzyko powiązań i rozliczeń między faktorantem i jego kontrahentami; – ryzyko istnienia spornych wierzytelności.

Źródło: opracowanie własne na podstawie – K. Kreczmańska-Gigol, *Oplacalność faktoringu...*, s. 79–87.

Przy analizie rodzajów ryzyka towarzyszących działalności faktora nie można zapominać o czwartej kategorii ryzyka związanego ze świadczonymi usługami na rzecz faktoranta.

2.4.2. Metody zarządzania ryzykiem

Institucja faktoringowa nie jest w stanie całkowicie wyeliminować ryzyka, z jakim wiąże się świadczone przez nią usługi faktoringu. Istotnym elementem działalności faktora jest zatem umiejętne zarządzanie tym ryzykiem – poprawna identyfikacja, pomiar, ocena – co w dużej mierze wpływa na jego ograniczenie. Najważniejszy etap oceny ryzyka transakcji faktoringowej odbywa się przed podpisaniem umowy. Kluczowy element stanowi analiza dotychczasowych płatności kontrahentów klienta – dłużników pod kątem terminowości spłat. Niezbędna staje się zatem wiedza dotycząca moralności płatniczej⁴ przyszłych dłużników. Faktorzy czerpią informacje z różnych źródeł, jak np. Biuro Informacji Gospodarczej (BIG)

⁴ Z ryzykiem im do twarzy, „Rzeczpospolita” (dodatek „Faktoring”) 2012, z 13.09., s. 2

lub wywiadowni gospodarczych⁵ obecnych na rynku, gdzie na zlecenie opracowywane są raporty dotyczące danego podmiotu gospodarczego. Ocenie poddawany jest również portfel potencjalnych dłużników faktoringowych – stopień ich dywersyfikacji i jakości. Wypada w tym miejscu zaznaczyć, iż większe rozproszenie kontrahentów klienta instytucji faktoringowej ma pozytywny wpływ na ograniczenie ryzyka transakcji. Istnieje bowiem małe prawdopodobieństwo wywarcia znacznego oddziaływania na wzrost ryzyka niewypłacalności zbywcy wierzytelności w sytuacji ewentualnej niewypłacalności jednego bądź dwóch jego kontrahentów. Do pozostałych czynności stanowiących element zarządzania ryzykiem zaliczają się: informowanie dłużników o zmianie rachunku bankowego, na jaki mają przelewać środki, wymaganie przedstawienia oryginału faktury stanowiącej potwierdzenie istnienia wierzytelności, ustalanie limitów zaangażowania w finansowanie jednego faktoranta bądź grupy podmiotów ze sobą powiązanych oraz podlimitów, będących wyrazem maksymalnej kwoty zaangażowania faktoringowego odnośnie do jednego dłużnika czy grupy dłużników⁶.

Po podpisaniu umowy faktoringowej niezbędna jest bieżąca kontrola (monitoring) kondycji finansowej zarówno faktoranta, jak i dłużników – w momencie pojawienia się problemów z płatnościami wśród podmiotów transakcji możliwe jest podjęcie stosownych działań mających na celu odzyskanie przez faktora należnych płatności.

W praktyce gospodarczej podstawowym zabezpieczeniem transakcji jest sama wierzytelność, a także wypłacalność dłużnika lub faktoranta w sytuacji, gdy umowa dotyczy faktoringu niepełnego. Mając na uwadze możliwość poniesienia strat, faktorzy stosują różnego rodzaju dodatkowe zabezpieczenia. Sposób zabezpieczenia transakcji faktoringowej zależy od: kondycji finansowej faktoranta, stopnia wypłacalności kontrahenta, wysokości wynagrodzenia faktora, a także wartości wierzytelności oraz terminu jej zapadalności⁷. Umowa faktoringowa dokładnie określa towarzyszące jej zabezpieczenia poprzez wskazanie formy zabezpieczenia, przedmiotu zabezpieczenia oraz osoby, która to zabezpieczenie ustanowiła⁸. Umowa

⁵ D. Naglik, *Masz wybór: ryzyko niewypłacalności kontrahenta albo faktoring*, „Rzeczpospolita” (dodatek „Kongres Finansowy”) 2012, z 31.01., s. 2.

⁶ K. Kreczmańska-Gigol, *Oplacalność faktoringu...*, s. 91.

⁷ J. Czarecki, *Faktoring jako instrument...*, s. 100.

⁸ I. Heropolińska, *Prawne zabezpieczenie wierzytelności*, Warszawa 2005, s. 26.

faktoringu obejmuje zazwyczaj krótki okres, najczęściej dotyczy roku. Wówczas transakcjom w dużej mierze towarzyszą zabezpieczenia osobiste, do których zaliczamy: poręczenie według prawa cywilnego, fundusz gwarancyjny, przyrzeczenie na podstawie art. 391 k.c. oraz weksel *in blanco* – kaucyjny bądź gwarancyjny⁹. Gdy umowa faktoringu dotyczy dłuższego okresu i przyjmuje charakter rewolwingowy, stosuje się zabezpieczenia rzeczowe, jak: zastaw, przywłaszczenie czy hipoteka¹⁰.

Faktorzy wykorzystują również coraz częściej inne metody zabezpieczeń – ubezpieczenia finansowe. Ubezpieczenia finansowe towarzyszą przede wszystkim transakcjom faktoringu pełnego, na faktorze ciąży bowiem wówczas pełne ryzyko niewypłacalności dłużnika.

Umowa ubezpieczenia zawierana między faktorem a firmą ubezpieczeniową nazywana jest umową ubezpieczenia należności faktoringowych. Ma ona na celu ograniczenie występowania możliwych strat ponoszonych przez instytucję faktoringową w ramach przejmowania ryzyka obecnego przy umowie faktoringu pełnego. Przedmiotem ubezpieczenia są wykupione przez instytucję faktoringową należności zgodnie z obowiązującą umową faktoringu¹¹. Umowa ubezpieczenia może być zawarta w jednym z dwóch wariantów:

- umowy generalnej – wówczas jedną umową ubezpieczenia objęte są wszystkie umowy faktoringowe obowiązujące w czasie trwania umowy ubezpieczenia;
- umowy jednostkowej – wówczas pojedyncza umowa ubezpieczenia obejmuje ochroną ubezpieczeniową wyłącznie jedną umowę faktoringu¹².

Literatura przedmiotu wskazuje na możliwość dostosowania warunków umowy ubezpieczenia do specyfiki poszczególnej umowy faktoringu oraz towarzyszącego jej ryzyka przy zastosowaniu wariantu umowy jednostkowej. Wpływa na to w dużej mierze fakt, iż instytucje faktoringowe nawiązują współpracę z dostawcami z odmiennych branż i różnej długości udzielanego kredytu handlowego. Natomiast umowa generalna stosowana jest w sytuacji, gdy charakterystyka faktorantów jest zbliżona – prowadzą

⁹ M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, s. 98.

¹⁰ J. Grzywacz, *Faktoring*, s. 136.

¹¹ Dostępny w Internecie: http://www.e-podatnik.pl/arttykul/doradca_podatnika/4274/Ubezpieczenia_finansowe.html [dostęp: 27.04.2013].

¹² J. Monkiewicz (red.), *Podstawy ubezpieczeń*, t. 3: *Produkty*, Warszawa 2001, s. 299.

działalność w tej samej branży, mają porównywalne terminy płatności należności, a także zbliżoną politykę kredytową¹³.

2.5. Wycena transakcji faktoringowych przez faktora

Faktoring niesie ze sobą wiele korzyści. Cena tej usługi może jednak stanowić poważną przeszkodę dla wielu przedsiębiorców. Koszty faktoringu bardzo często przekraczają te związane z wykorzystywaniem innych form finansowania, tj. kredytu obrotowego. W otaczającej gospodarce, kiedy tak powszechne są problemy związane z brakiem odpowiedniej ilości środków na sfinansowanie bieżących potrzeb prowadzonej działalności gospodarczej, cena usługi faktoringu staje się decydującym czynnikiem przy podjęciu ostatecznej decyzji o wyborze faktoringu oraz odpowiedniej oferty instytucji faktoringowej. Na koszt usługi składa się kilka elementów (tabela 3).

Tabela 3. Wykaz opłat pobieranych przez instytucję faktoringową.

Rodzaj opłaty	Charakterystyka	Czynniki mające wpływ na wysokość opłat
Oprocentowanie	Kluczowy element ceny usługi faktoringu związany z funkcją finansowania. Jest zmiennym składnikiem opłat. Wysokość odsetek ustalana jest na podstawie występującej na rynku międzybankowym stawki WIBOR, EURIBOR bądź LIBOR, do której dodawana jest marża instytucji faktoringowej. Występują trzy rodzaje odsetek: zwykłe, umowne i przeterminowane. Mogą być pobierane z dołu lub z góry.	<ul style="list-style-type: none"> – Długość okresu zaliczkowania wierzytelności; – wysokość stopy procentowej; – poziom ryzyka towarzyszącego transakcji; – koszt pozyskania przez instytucję faktoringową środków na udzielenie finansowania.
Prowizja przygotowawcza	Obejmuje wszystkie koszty, jakie ponosi faktor w związku z przygotowaniem umowy faktoringowej – analiza wniosku faktoringowego, badanie sytuacji ekonomicznej, zdolności kredytowej klienta i jego kontrahentów oraz sam proces przygotowania umowy. Pobierana jednorazowo kwotowo lub w formie procentu od wartości przyznanego klientowi limitu faktoringowego.	<ul style="list-style-type: none"> – Wysokość stopy procentowej prowizji; – kwota limitu faktoringowego; – pracochłonność czynności przygotowawczych uwarunkowana: długością dotychczasowej współpracy instytucji faktoringowej z klientem, liczebnością dłużników i ich statusem prawnym, dostępem lub brakiem dostępu do odpowiedniej dokumentacji niezbędnej przy przygotowywaniu umowy oraz liczebnością wierzytelności.

¹³ J. Kukielka, D. Poniewierka, *Ubezpieczenia finansowe. Gwarancje ubezpieczeniowe. Ubezpieczenia transakcji kredytowych*, Bydgoszcz–Warszawa 2003, s. 430.

Prowizja administracyjna	Związana z funkcją administracyjną faktoringu. Pobierana z tytułu wykonywanych przez faktora czynności w ramach realizacji tej funkcji.	<ul style="list-style-type: none"> – Pracochłonność obsługi transakcji faktoringowych zdeterminowana: liczbą wierzytelności, okresem płatności wierzytelności, wysokością rocznych obrotów, średnią wartością faktury, liczbą dłużników i ich fluktuacją, terminowością regulowania płatności przez dłużników, liczbą reklamacji oraz liczbą korekt do faktur.
Prowizja <i>del credere</i>	Występuje w faktoringu pełnym. Jest to prowizja pobierana za przejęcie ryzyka niewypłacalności kontrahentów klienta. Obliczana w formie procentu od kwoty przelanej wierzytelności.	<ul style="list-style-type: none"> – Poziom ryzyka transakcji faktoringowej akceptowalny dla faktora, na który oddziałują branża faktora oraz jego kontrahentów, liczebność dłużników – wpływa na rozproszenie ryzyka, średni okres finansowania, kwotę wierzytelności straconych oraz wiarygodność dłużników; – koszt sprawdzenia wiarygodności faktora oraz jego odbiorców.
Opłaty z tytułu usług dodatkowych	Opłata za usługi niemające bezpośredniego związku z obsługą wykupionych wierzytelności. Pobierana jest kwotowo.	<ul style="list-style-type: none"> – Zakres i ilość nakładów pracy, jakich dana czynność wymaga, a także specyfika i typowość tych usług.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w teorii...*, s. 57–63; też, *Opłacalność działalności kredytowej banku*, Warszawa 2000, s. 141; *Ile naprawdę kosztuje faktoring?* Dostępny w Internecie: www.pekaofaktoring.pl [dostęp: 24.11.2012].

Faktoring na tle innych form finansowania jest usługą stosunkowo drogą¹⁴. Warto się jednak pokusić o stwierdzenie, iż aspekt wysokich kosztów, jakie towarzyszą tej usłudze, nie powinien być przyczyną rezygnacji przedsiębiorców z tego źródła finansowania działalności. Analizując to źródło kapitału obrotowego, warto brać pod uwagę jego kompleksowy charakter¹⁵.

Usługi faktoringu wyceniane są indywidualnie. Każde przedsiębiorstwo to inny podmiot, oferujący inne produkty lub usługi, mający określoną sytuację finansową. Każdemu z nich zostaje przedstawiona indywidualna oferta, odpowiadająca jego potrzebom i możliwościom.

¹⁴ W. Szczęśny, J. Śliwa, R. Cieślak, S. Wymysłowski, *Finanse firmy. Jak zarządzać kapitałem?*, Warszawa 2012, s. 188.

¹⁵ A. Kowalik, *Spowolnienie gospodarcze – szansa czy zagrożenie?*, [w:] T. Biernat (red.), „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” 2012, R. 2, s. 42.

3. Ekonomiczne aspekty usługi faktoringu. Perspektywa faktoranta

3.1. Źródła krótkoterminowego finansowania w przedsiębiorstwie

Źródłami krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa określane są zobowiązania, których termin płatności stanowi okres krótszy niż rok, licząc od momentu ich powstania. Uwzględniane w tej kategorii są także zobowiązania tych podmiotów, w których cykl kapitału obrotowego jest dłuższy niż rok. Wówczas do krótkoterminowych źródeł finansowania zaliczane są także zobowiązania o terminie wymagalności dłuższym niż rok, ale nieprzekraczające długości cyklu kapitału obrotowego¹⁶.

W literaturze przedmiotu najczęściej wymienianą klasyfikację źródeł krótkoterminowego finansowania stanowi rozróżnienie na:

- zobowiązania narosłe,
- kredyty bankowe,
- zobowiązanie wobec dostawców (kredyt kupiecki),
- zobowiązania z tytułu emisji krótkoterminowych papierów wartościowych,
- faktoring¹⁷.

Zobowiązania narosłe, inaczej stałe bądź odnawialne, to stale odtwarzające się, krótkoterminowe zobowiązania¹⁸. W tej kategorii wyróżniane są dwa podstawowe rodzaje zobowiązań: z tytułu wynagrodzeń oraz z tytułu podatków, ceł i ubezpieczeń społecznych¹⁹.

Zobowiązania narosłe powstają niezależnie od woli podmiotu gospodarczego. Stanowią formę krótkoterminowego finansowania praktycznie dla wszystkich przedsiębiorstw zatrudniających pracowników oraz płacących podatki i inne składki – podmiot ma możliwość wykorzystania kapitału do chwili jego wymagalności. Zobowiązania z tytułu wynagrodzeń

¹⁶ W. Dębski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstw*, Warszawa 2005, s. 278–279.

¹⁷ J. Kubiak, *Możliwości krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa*, [w:] J. Sobiech (red.), *Studia z finansów przedsiębiorstwa*, Poznań 1998, s. 113.

¹⁸ E.F. Brigham, *Podstawy zarządzania finansami*, t. 3, Warszawa 1996, s. 63.

¹⁹ J. Kubiak, *Hierarchia źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa*, Poznań 2005, s. 56.

wobec pracowników są nieodłącznym elementem każdego przedsiębiorstwa i stanowią rezultat przyjętego systemu wynagradzania za wykonaną pracę. Drugi rodzaj zobowiązań, wobec budżetu i innych instytucji, uwzględnia podatki odprowadzane do budżetu oraz różnego rodzaju składki, przede wszystkim z tytułu ubezpieczeń społecznych, których płatność dokonywana jest na rzecz innych instytucji²⁰.

Krótkoterminowy kredyt bankowy, jedno z najbardziej popularnych źródeł finansowania działalności, udzielany jest w celu uzupełnienia już posiadanych przez podmiot gospodarczy środków obrotowych. Zgodnie z definicją umowy kredytu bankowego są to środki, jakie bank oddaje do dyspozycji kredytobiorcy, który zobowiązuje się do ich zwrotu w czasie określonym w umowie²¹. Kredyt krótkoterminowy udzielany jest na okres maksymalnie jednego roku. Jego zadaniem jest finansowanie bieżącej działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstwa. Uzyskane środki pieniężne w dużej mierze przeznaczone są na zakup materiałów lub surowców²².

Kredyt kupiecki (handlowy) stanowi obecnie powszechną formę finansowania działalności przedsiębiorstwa. Kredyt kupiecki to forma odroczenia terminu dokonania płatności, za dostarczone towary lub usługi, w stosunku do daty sprzedaży. W Polsce najczęściej spotykanym okresem odroczenia płatności jest termin 30 dni.

Zobowiązania z tytułu emisji krótkoterminowych papierów wartościowych to doskonała alternatywa kredytu bankowego. Instrument ten polega na zaciąganiu na rynku pieniężnym pożyczek za pomocą emisji papierów dłużnych.

Powyżej zaprezentowane formy dowodzą, iż obecnie przedsiębiorstwa mają szeroki wybór potencjalnych źródeł finansowania działalności. Ich wybór zdeterminowany jest wieloma czynnikami. Literatura przedmiotu zawiera różne klasyfikacje czynników, jakie uwzględnia przedsiębiorca przy podejmowaniu decyzji o rodzaju wykorzystywanego źródła finan-

²⁰ W. Dębski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty...*, s. 281.

²¹ Więcej o kwestiach związanych z udzielaniem i zaciąganiem kredytu bankowego: Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku – Prawo bankowe, Dz. U. 1997, nr 140, poz. 939 z późn. zm., art. 69–79c.

²² A. Tokarski, *Strategie finansowania działalności przedsiębiorstw produkcyjnych*, Toruń 2007, s. 77.

sowania. A. Rutkowski do tych determinant zalicza: dostępność, koszty, elastyczność, efekt dźwigni finansowej oraz ryzyko obsługi²³.

Inni autorzy, jak np. J. Śliwa oraz S. Wymysłowski, powyższy katalog poszerzają o: czasochłonność i uciążliwość procedury pozyskiwania środków, szybkość dopływu gotówki, pewność osiągnięcia spodziewanych wpływów, a także stopień swobody w decydowaniu o przeznaczeniu uzyskanych środków²⁴.

Literatura przedmiotu dostępność, koszt oraz elastyczność źródła wymienia jako najważniejsze czynniki mające wpływ na wybór formy finansowania. Podstawę wyboru przedsiębiorcy stanowi kryterium dostępności. Rozpatrywane jest ono pod kątem prawnym oraz ekonomiczno-finansowym²⁵. Koszt pozyskiwanego źródła, obejmujący oprocentowanie i strukturę czasową spłaty zaciągniętego zobowiązania, uchodzi za najważniejsze kryterium w procesie podejmowania decyzji finansowych. Prowadzą one do kształtowania odpowiedniej struktury kapitału w przedsiębiorstwie²⁶. Elastyczność wykorzystywanych źródeł finansowania określa możliwość manipulowania przez podmiot na terminy spłat oraz aktualną wielkość zobowiązań w firmie, uzależniając ich poziom od bieżących potrzeb przedsiębiorstwa.

Uwzględniając te trzy elementy, dokonano porównania poszczególnych form krótkoterminowego finansowania wykorzystywanych w podmiotach gospodarczych (tabela 4).

²³ A. Rutkowski, *Zarządzanie finansami*, Warszawa 2007, s. 271.

²⁴ J. Śliwa, S. Wymysłowski, *Biznesplan w teorii i praktyce*, Warszawa 2000, s. 64.

²⁵ Więcej: S. Wymysłowski, *Kryteria wyboru źródeł finansowania działalności rozwojowej – teoria i praktyka*, [w:] W. Szczęsny, J. Turyna (red.), *Finansowe uwarunkowania rozwoju organizacji gospodarczych*, Warszawa 2004, s. 677– 678.

²⁶ J. Sobiech (red.), *Kapitałowa strategia przedsiębiorstwa*, Poznań 2002, s. 18.

Tabela 4. Klasyfikacje źródeł krótkoterminowego finansowania.

Cechy źródła finansowania	Krótkoterminowy kredyt bankowy	Kredyt kupiecki	Emisja krótkoterminowych papierów wartościowych	Faktoring
Dostępność	Średnia Dostępny jedynie dla wiarygodnych podmiotów wykazujących zdolność kredytową, będących w stanie sprostać wysokim wymaganiom banku w procedurze udzielenia kredytu.	Duża Powstaje w sposób automatyczny, będąc rezultatem zawartych między podmiotami transakcji handlowych. Brak konieczności wykazania zdolności kredytowej. Uproszczona procedura pozyskiwania finansowania.	Miała Dostępny jedynie dla dużych podmiotów posiadających wymagania formę organizacyjno-prawną, posiadających dobrą kondycję finansową.	Średnia Dostępny dla podmiotów posiadających wiarygodnych kontrahentów, charakteryzujących się wysoką moralnością płatniczą.
Koszt pozyskania	Występuje Na jego wysokość oddziałują: bazowa stopa oprocentowania, wielkość przedsiębiorstwa, poziom ryzyka kredytowanego przedsięwzięcia oraz planowany okres i sposób spłaty.	Występuje Cena produktu nie uwzględnia skonta – brak kosztów tej formy finansowania działalności. Cena produktu uwzględnia skonto – wysoki koszt finansowania.	Występuje Koszt stosunkowo niski, uwarunkowany rentownością papierów wartościowych, wielkością emisji i długością terminu wykupu.	Występuje Koszt wysoki na tle innych źródeł finansowania. Uzależniony od wysokości pobieranych opłat.
Elastyczność	Miała Na spadek elastyczności wpływa długi okres oczekiwania na przyznanie finansowania z powodu długiej procedury analizy zdolności kredytowej oraz ściśle określana w umowie kredytowej kwota przyznanego podmiotowi finansowania.	Dosyć duża W dużej mierze uzależniona od wielkości i pozycji firmy na rynku – podmioty o mocnej pozycji rynkowej, mające dużą siłę przetargową, mogą negocjować znacznie dłuższe terminy płatności, dostosowując je do swoich potrzeb.	Duża Dają możliwość sterowania wielkością zobowiązań w zależności od aktualnych potrzeb firmy na dodatkowy kapitał.	Duża Stosunkowo krótki okres oczekiwania na środki pieniężne. Istnieje możliwość zmiany wielkości zadłużenia poprzez zwiększenie limitu finansowania.

Źródło: J. Sobiech (red.), *Kapitałowa strategia...*, s. 481; J. Kubiak, *Hierarchia źródeł...*, s. 66–68.

3.2. Porównanie faktoringu i krótkoterminowego kredytu bankowego

Faktoring coraz częściej jest uważany za dobrą alternatywę dla klasycznego, krótkoterminowego kredytu bankowego ze względu na źródło pozyskania kapitału²⁷. Zarówno kredyt obrotowy, jak i faktoring mają na celu poprawę płynności finansowej firmy w momencie tymczasowego jej zachwiania. Obie formy mają wiele cech wspólnych. Przed dokonaniem wyboru jednej z nich warto się zastanowić nad istotnymi aspektami, z jakimi wiąże się dane źródło kapitału. Chodzi tu przede wszystkim o dostępność, procedurę zawarcia umowy i wymagane zabezpieczenia, koszty wykorzystywanej formy, a także uzyskiwane korzyści. Korzystanie z faktoringu ma zasadniczy wpływ na zmniejszenie popytu na kredyty obrotowe zaciągane w bankach oraz instytucjach bankowych²⁸. Warto zatem przeanalizować, czym różni się krótkoterminowy kredyt bankowy od faktoringu. Porównanie to ma na celu dokonanie wyboru, która usługa jest bardziej korzystna dla przedsiębiorstwa.

Tabela 5. Porównanie krótkoterminowego kredytu bankowego i faktoringu.

	Krótkoterminowy kredyt bankowy	Faktoring
Przeznaczenie danego instrumentu	Dla przedsiębiorstw o dobrej kondycji finansowej, będących w posiadaniu odpowiedniej wielkości majątku, stanowiącego dla banku wystarczające zabezpieczenie transakcji.	Adresowany przede wszystkim do podmiotów z sektora MŚP, które nie mają możliwości uzyskania finansowania w formie kredytu bankowego.
Podmiot podlegający ocenie	Oceniany jest podmiot zaciągający zobowiązanie (kredytobiorca) – jego zdolność kredytowa, wiarygodność oraz standing finansowy.	Analiza portfela dłużników – ich wiarygodność i wypłacalność, a także historia ich dotychczasowej współpracy z faktorem.
Procedura przyznania finansowania	Proces podjęcia decyzji kredytowej przez bank jest bardzo złożony – długotrwały proces rozpatrywania wniosku kredytowego, wymaga przedłożenia wielu dokumentów. Sformalizowana procedura przyczynia się do długiego okresu oczekiwania na środki przez kredytobiorcę.	Procedura udzielania finansowania skrócona w porównaniu z kredytem bankowym. Uproszczone formalności mają istotny wpływ na szybkość uzyskania finansowania przez podmiot gospodarczy.

²⁷ K. Żelazek, *Alternatywne źródła pozyskiwania kapitału*, „Rzeczpospolita” 2012, z 22.10.

²⁸ B. Borkowska, G. Wrzeszcz-Kamińska, *Franchising...*, s. 24.

	Krótkoterminowy kredyt bankowy	Faktoring
Zabezpieczenie wymagane przez instrument	Wymagane zabezpieczenie mające najczęściej charakter materialny, np. hipoteka, będące w stanie pokryć kwotę zaciągniętego kredytu oraz należne bankowi odsetki. W przypadku braku spłaty zobowiązania bank pokrywa swoim swoje straty z ustanowionego zabezpieczenia.	Podstawowe zabezpieczenie stanowi wierzytelność. Czasami instytucje faktoringowe wymagają dodatkowego zabezpieczenia, jednakże są one dostępne dla podmiotów z sektora MŚP.
Cel wykorzystywania pozyskanych środków finansowych	Cel, na jaki pozyskiwane są środki, jest ściśle określony w umowie kredytowej, a w fazie realizacji kredytu bank kontroluje kredytobiorcę, czy wykorzystuje przydzielone mu środki zgodnie z celem uwzględnionym w umowie.	Przedsiębiorca sam wybiera cel, na jaki chce przeznaczyć pieniądze uzyskane w ramach umowy faktoringowej, uzależniając wybór od aktualnych potrzeb w przedsiębiorstwie.
Spłata należnych rat	Firmy spłacają zaciągnięty kredyt w znacznej większości przypadków w ratach – ryzyko, iż po uregulowaniu pierwszej raty zabraknie funduszy na jednoczesne pokrycie działalności operacyjnej, kolejnych rat kredytu, oraz liczonych od kwoty zadłużenia odsetek.	Uzyskane finansowanie spłacane jest przez dłużnika na rzecz faktora.
Koszty dla podmiotu uzyskującego finansowanie	Koszt zaciągniętego długu w formie kredytu bankowego jest niższy od zastosowania faktoringu.	Koszt finansowania za pomocą usługi faktoringu przewyższa koszty kredytu bankowego.
Koszty odsetek karnych za opóźnienia w spłacie długu	Do spłacenia odsetek karnych zobligowany jest kredytobiorca.	Obowiązkiem płacenia odsetek karnych za zwłokę w spłacie obciążeni są dłużnicy faktoringowi.
Ochrona ryzyka braku spłaty zobowiązania przez dłużnika	Refinansowanie kredytem wierzytelności z tytułu sprzedaży z odroczonym terminem zapłaty nie daje możliwości ograniczenia ryzyka związanego z nieterminowym regulowaniem zobowiązań przez dłużnika – odbiorcy dóbr i usług.	Jest możliwość całkowitej eliminacji ryzyka braku spłaty przez dłużnika w przypadku stosowania faktoringu pełnego.
Oddziaływanie na strukturę bilansu firmy	Zaciągnięcie kredytu skutkuje zarówno wzrostem wartości pozycji środków pieniężnych po stronie aktywów, jak i pozycji zobowiązań krótkoterminowych po stronie pasywów. Następuje wzrost udziału obcych źródeł w finansowaniu, który postrzegany jest przez pozostałe instytucje finansowe, kontrahentów jako oznaka słabości. Konsekwencje: obniżenie ratingu i wiarygodności kredytowej podmiotu gospodarczego, a także mniejsze możliwości zewnętrznego finansowania.	Przy usłudze faktoringu dokonuje się zamiana należności na środki pieniężne po stronie aktywów. Zatem faktoring wpływa jedynie na pozycje w aktywach bilansu podmiotu. Rezultat: poprawa wskaźników finansowych przedsiębiorstwa.

	Krótkoterminowy kredyt bankowy	Faktoring
Wpływ na zaciąganie kolejnych zobowiązań	Wysoki udział kapitału obcego w strukturze finansowania ogranicza możliwości podmiotu gospodarczego w uzyskaniu kolejnego kredytowania.	Korzystanie z usługi faktoringu nie wpływa negatywnie na możliwość uzyskania kolejnego finansowania w formie kredytu bankowego. Wręcz przeciwnie, poprawie ulegają bowiem wskaźniki finansowe i samofinansowanie podmiotu, co przekłada się na wzrost zdolności kredytowej firmy.
Możliwość uzyskania dodatkowych usług	Umowie kredytu nie towarzyszą żadne dodatkowe usługi poza uzyskaniem kapitału.	Poza finansowaniem umowa faktoringu obejmuje szereg dodatkowych usług świadczonych przez faktora na rzecz faktoranta, m.in. zarządzanie należnościami, windykacja czy doradztwo.

Źródło: opracowanie własne na podstawie – J. Grzywacz, *Faktoring*, s. 69–72; D. Korenik, *Faktoring...*, s. 89–90; K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w Polsce. Analiza, rynek, perspektywy*, Warszawa 2010, s. 56–61; L. Bednarowska, *Rynek faktoringowy w Polsce*, „Ekonomiczno-Informatyczny Kwartalnik Teoretyczny” 2007, nr 12 (kwiecień–czerwiec), s. 129.

Przedsiębiorstwa wykorzystują krótkoterminowy kredyt bankowy oraz faktoring w celu polepszenia płynności finansowej. Do podstawowych cech, jakie łączą te dwie usługi, należałoby zaliczyć pełnienie funkcji finansowania oraz umożliwienie podmiotowi gospodarczemu dalszego rozwoju. Tabela 5 przedstawia syntetyczne porównanie kluczowych cech krótkoterminowego kredytu bankowego oraz faktoringu. Ilość przedstawionych w niej czynników różnicujących nasuwa stwierdzenie, iż oba instrumenty zasadniczo się od siebie różnią.

Przedsiębiorców najczęściej interesuje koszt pozyskiwanego kapitału. W przypadku zaprezentowanych usług jest on porównywalny, aczkolwiek opłaty z tytułu usługi faktoringu są zazwyczaj wyższe. Przyczyna tkwi w pełnieniu przez instrument faktoringu rozległych funkcji, jak administracyjna czy zabezpieczająca. Nie można zatem jednoznacznie stwierdzić, iż za wyższością kredytu przemawiają niższe koszty pozyskania finansowania. Można jednak śmiało powiedzieć, iż mocną stroną krótkoterminowego kredytu bankowego jest jego powszechna znajomość wśród przedsiębiorców. Uwzględniając analizę zawartą w tabeli, można się pokusić o stwierdzenie, iż mimo większej popularności kredytu w porównaniu do usługi

faktoringu²⁹, faktoring warto uznać za znacznie korzystniejszą i łatwiej dostępną formę zewnętrznego finansowania przedsiębiorstwa. W dużej mierze jest to zasługa szybkiego uzyskania środków finansowych i stosunkowo dużej elastyczności instrumentu. Przedsiębiorstwo, korzystając z faktoringu, samo decyduje o momencie, w którym chce uzyskać środki pieniężne, przedstawiając wcześniej swoje wierzycelności do wykupu przez instytucję faktoringową.

3.3. Zalety i wady faktoringu

Obserwując otaczającą gospodarkę, można śmiało przyjąć twierdzenie, iż faktoring jest stale rozwijającą się usługą niosącą wiele korzyści, zwłaszcza dla małych i średnich przedsiębiorstw. Jednakże postęp tej instytucji uwarunkowany jest stałym popytem na tego typu usługi. Warto zatem przytoczyć motywy, jakimi kierują się polscy przedsiębiorcy, wybierając faktoring jako formę krótkoterminowego finansowania ich działalności gospodarczej. Do najważniejszych z nich można zaliczyć:

- 1) potrzebę szybkiego otrzymania środków pieniężnych niezbędných do utrzymania bieżącej płynności finansowej oraz terminowego regulowania zobowiązań wobec swoich dostawców;
- 2) problemy przy uzyskaniu finansowania w formie bankowego kredytu krótkoterminowego spowodowane m.in. zbyt wysokim zadłużeniem, bądź też brakiem możliwości przedłożenia przez przedsiębiorcę wymaganych zabezpieczeń prawnych;
- 3) efektywne zarządzanie finansami podmiotu poprzez odpowiednie planowanie wpływów oraz wydatków;
- 4) wymuszana przez rynek konieczność udzielenia swoim kontrahentom kredytów kupieckich oraz chęć zabezpieczenia się przed ryzykiem zwłoki w uregulowaniu przez nich należności³⁰.

²⁹ Raport: *MŚP pod lupą – przedsiębiorcy chcą informacji – publikacja raportu*. Dostępny w Internecie: <http://www.epmpf.pl/Wiadomosci/MSP-pod-lupa-przedsiębiorcy-chca-informacji-publikacja-raportu> [dostęp: 27.04.2013].

³⁰ A. Kowalik, *Spowolnienie gospodarcze...*, s. 41; J. Grzywacz, *Faktoring*, s. 73; P.J. Szczepankowski, *Nowoczesne instrumenty zarządzania aktywami. Faktoring, sekurytyzacja aktywów i leasing*, Warszawa 1998, s. 41.

Motywy te kształtują pewien wizerunek odbiorcy usługi faktoringu. Jego cechy charakterystyczne to:

- dokonywanie sprzedaży z odroczonym terminem zapłaty,
- posiadanie stałego portfela kontrahentów, których cechuje duża wiarygodność,
- nieposiadanie odpowiedniego zabezpieczenia, by uzyskać kredyt w banku,
- prowadzenie działalności o charakterze sezonowym – zapotrzebowanie na gotówkę jest nierównomiernie rozłożone w czasie,
- chęć zwiększenia samofinansowania – pozytywny wpływ na ocenę wizerunku firmy przez zewnętrzne podmioty,
- chęć otrzymywania środków pieniężnych znacznie szybciej, niż wynikałoby to z zawartej umowy z kontrahentem,
- chęć wywierania na kontrahentach presji konieczności terminowego płacenia należności³¹.

Współcześnie funkcjonujące przedsiębiorstwa mają szeroki wybór form finansowania. Decyzję o wyborze usługi faktoringu jako źródła finansowania warto poprzedzić dokładną analizą, ponieważ tak jak każdy inny instrument finansowy, faktoring ma swoje zalety i wady. Wśród korzyści, jakie uzyskuje przedsiębiorca, stosujący faktoring, można wymienić:

- 1) zapewnienie przedsiębiorstwu szybkiego, permanentnego dopływu kapitału obrotowego poprzez niezwłoczny wpływ środków pieniężnych z tytułu sprzedanych towarów oraz usług – eliminacja zatorów płatniczych;
- 2) dopływ gotówki daje szansę na terminowe regulowanie zobowiązań wobec kontrahentów, własnych pracowników oraz instytucji państwowych, co przekłada się na pozytywną opinię danej firmy w środowisku, w którym funkcjonuje. Zaczyna uchodzić za rzetelnego pracodawcę oraz płatnika;
- 3) stały dopływ kapitału, w szczególności dla firm prowadzących działalność sezonową, charakteryzującą się wahaniami wielkości sprzedaży³²;
- 4) możliwość natychmiastowego włączenia do obrotu gospodarczego środków finansowych, uzyskanych przez faktoranta, co powoduje

³¹ K. Kreczmańska-Gigoł, *Faktoring w teorii...*, s. 53; D. Korenik, *Faktoring...*, s. 74.

³² D. Korenik, *Faktoring...*, s. 94.

- wzrost obrotów firmy bez zaciągania kolejnych zobowiązań – kolejnych zewnętrznych form finansowania;
- 5) skrócenie czasu, w którym faktorant czeka na środki – rezultat prostszej procedury ubiegania się o uzyskanie finansowania;
 - 6) poprawa struktury bilansu podmiotu w wyniku konwersji należności na środki pieniężne. Spadek należności na rzecz wzrostu środków pieniężnych odgrywa pozytywny wpływ na poprawę wskaźników rentowności, płynności oraz zadłużenia podmiotu gospodarczego³³;
 - 7) wzrost stabilizacji pieniężnej w podmiocie gospodarczym jako rezultat wzrostu wartości pieniądza w aktywach obrotowych firmy³⁴;
 - 8) poprawa poziomu samofinansowania w podmiocie gospodarczym;
 - 9) możliwość dokonania płatności gotówką na rzecz swoich dostawców. Tego typu zdolność jest dowodem wzrostu niezależności firmy oraz zajęcia znacznie lepszej pozycji podczas negocjacji warunków umowy z dostawcami;
 - 10) większa swoboda przy oferowaniu odbiorcom dłuższych niż dotychczas terminów dokonania płatności;
 - 11) ograniczenie kosztów mających swoje źródło w zatrudnionym w przedsiębiorstwie personelu – w momencie zawarcia umowy to na faktora scedowane są czynności dotyczące m.in. księgowości dłużników faktoringowych, wysyłania monitów i obsługi wierzytelności³⁵;
 - 12) możliwość przeniesienia na instytucję faktoringową części bądź całego ryzyka niewypłacalności dłużnika.

Na pierwszy rzut oka usługa faktoringu – zdaniem autorki pracy – prezentuje się bardzo zachęcająco. Warto się także przyjrzeć negatywnym aspektom tego typu finansowania. Najważniejsze z nich to przede wszystkim:

- 1) konieczność ponoszenia wysokich kosztów całkowitych z tytułu korzystania z usługi faktoringu;
- 2) utrata istotnego źródła informacji o swoich kontrahentach – konsekwencja przejścia przez faktora licznych usług, jak księgowanie i rozliczanie odbiorców;

³³ J. Czarecki, *Faktoring jako instrument...*, s. 104.

³⁴ B. Bernaś, A. Kopiński (red.), *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, Wrocław 2011, s. 185.

³⁵ E. Glogowski, M. Münch, *Nowe usługi finansowe*, Warszawa 1996, s. 162.

- 3) pogorszenie się reputacji – kontrahenci mogą postrzegać korzystanie z usług faktoringu jako oznakę słabości, problemów z płynnością oraz niesolidność w kontraktach handlowych³⁶;
- 4) ryzyko zbytniego uzależnienia się od faktora przy długoterminowej współpracy – odzwyczajanie się faktoranta od prowadzenia we własnym zakresie usług takich, jak księgowość czy zarządzanie wierzytelnościami³⁷;
- 5) ryzyko osłabienia relacji faktorant–kontraahent w wyniku pojawienia się trzeciego podmiotu – instytucji faktoringowej³⁸.

Faktoring jako usługa pozwalająca podmiotom gospodarczym rozwiązać problemy z dostępem do środków finansowych staje się doskonałym rozwiązaniem dla małych i średnich przedsiębiorstw, które nie mają wystarczających zasobów własnych, by sprostać konkurencji i utrzymać się na rynku. W przeciwieństwie do kredytu bankowego, faktoring nie dyskwalifikuje podmiotów o niskim kapitale własnym.

Informacje o pracy

SPIS TREŚCI

Wstęp

Rozdział I. Charakterystyka faktoringu

- 1.1. Geneza i ewolucja faktoringu
- 1.2. Pojęcie i istota faktoringu
- 1.3. Podmioty transakcji faktoringowych
- 1.4. Przedmiot faktoringu
- 1.5. Funkcje faktoringu i związane z nimi usługi
- 1.6. Typologia faktoringu

Rozdział II. Prawne aspekty faktoringu

- 2.1. Koncepcje klasyfikacji prawnej faktoringu
- 2.2. Cechy umowy faktoringu
 - 2.2.1. Istota umowy faktoringu
 - 2.2.2. Treść umowy faktoringu
 - 2.2.3. Odpowiedzialność podmiotów związanych z faktoringiem
- 2.4. Ryzyko w działalności faktora

³⁶ J. Czarecki, *Faktoring jako instrument...*, s. 106.

³⁷ Tamże.

³⁸ A. Dmowski, *Zalety i wady faktoringu*, „Wiek XXI. Zeszyty Naukowo-Teoretyczne PWSBiA” 2003, nr 9, s. 26.

- 2.4.1. Typologia ryzyka ponoszonego przez faktora
- 2.4.2. Metody zarządzania ryzykiem
- 2.5. Wycena transakcji faktoringowych przez faktora
- Rozdział III. Ekonomiczne aspekty usługi faktoringu. Perspektywa faktoranta
 - 3.1. Źródła krótkoterminowego finansowania w przedsiębiorstwie
 - 3.2. Porównanie faktoringu i krótkoterminowego kredytu bankowego
 - 3.3. Zalety i wady faktoringu
- Rozdział IV. Rynek usług faktoringowych w Polsce
- Zakończenie
- Bibliografia
- Spis rysunków
- Spis tabel
- Spis wykresów

Bibliografia

- Barowicz M., *Obrót wierzytelnościami*, Warszawa 2009.
- Bednarowska L., *Rynek faktoringowy w Polsce*, „Ekonomiczno-Informatyczny Kwartalnik Teoretyczny” 2007, nr 12 (kwiecień–czerwiec).
- Bernaś B., Kopiński A. (red.), *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, Wrocław 2011.
- Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Warszawa 2011.
- Borkowska B., Wrzeszcz-Kamińska G., *Franchising, factoring, forfaiting, venture capital. Techniki finansowania firm*, Wrocław 1994.
- Brigham E.F., *Podstawy zarządzania finansami*, t. 3, Warszawa 1996.
- Czachórski W., *Zobowiązania. Zarys wykładu*, Warszawa 2002.
- Czarecki J., *Factoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa 2007.
- Dębski W., *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstw*, Warszawa 2005.
- Dmowski A., *Zalety i wady faktoringu*, „Wiek XXI. Zeszyty Naukowo-Teoretyczne PWSBiA” 2003, nr 9.
- Dubisz S. (red.), *Uniwersalny słownik języka polskiego PWN*, t. A–J, Warszawa 2006.
- Dulian A., *Factoring jako instrument zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym*, „Bank i Kredyt” 2005, nr 1.
- Glogowski E., Münch M., *Nowe usługi finansowe*, Warszawa 1996.
- Grzywacz J., *Factoring*, Warszawa 2005.
- Grzywacz J., *Firma w kłopotach*, „Gazeta Prawna” 2001, z 3.12.
- GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2008 roku*.
- GUS: *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2009 roku*.
- GUS: *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2010 roku*.
- GUS: *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2011 roku*.

- Heropolitańska I., Kawaler P., Koziół A., *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki (cesja, faktoring, dyskonto, forfaiting, sprzedaż publiczna i niepubliczna)*, Warszawa 2000.
- Heropolitańska I., *Prawne zabezpieczenie wierzytelności*, Warszawa 2005.
- Ignaczewski J., *Umowy nienazwane*, Warszawa 2004.
- Jonasz E., *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, Warszawa 2004.
- Katner P., *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*, Warszawa 2011.
- Korenik D., *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Warszawa 2007.
- Korzyński I., *Opodatkowanie umowy factoringu*, Gdańsk 2003.
- Kowalik A., *Spowolnienie gospodarcze – szansa czy zagrożenie*, [w:] Biernat T. (red.), „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” 2012, R. 2.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w Polsce. Analiza, rynek, perspektywy*, Warszawa 2010.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa 2006.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w teorii i w praktyce*, Gliwice 2007.
- Kreczmańska-Gigol K., *Opłacalność działalności kredytowej banku*, Warszawa 2000.
- Kreczmańska-Gigol K., *Opłacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa 2007.
- Kruczalak K., *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Warszawa 1997.
- Kubiak J., *Hierarchia źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa*, Poznań 2005.
- Kubiak J., *Możliwości krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa*, [w:] Sobiech J. (red.), *Studia z finansów przedsiębiorstwa*, Poznań 1998.
- Kukielka J., Poniewierka D., *Ubezpieczenia finansowe. Gwarancje ubezpieczeniowe. Ubezpieczenia transakcji kredytowych*, Bydgoszcz–Warszawa 2003.
- Monkiewicz J. (red.), *Podstawy ubezpieczeń*, t. 3: *Produkty*, Warszawa 2001.
- Naglik D., *Masz wybór: ryzyko niewypłacalności kontrahenta albo faktoring*, „Rzeczpospolita” (dodatek „Kongres Finansowy”) 2012, z 31.01.
- Opiola L., *Charakter prawny factoringu*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2000, nr 9.
- Plezi M. (red.), *Słownik łacińsko-polski*, Warszawa 2007.
- Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring w Polsce. Szanse i zagrożenia rozwoju*, Warszawa 2007.
- Polska 2012. Raport o stanie handlu zagranicznego.*
- Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych 2000–2003.*
- Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych 2007–2010.*
- MŚP pod lupą – przedsiębiorcy chcą informacji – publikacja raportu.* Dostępny w Internecie: <http://www.epmpf.pl/Wiadomosci/MSP-pod-lupa-przedsiębiorcy-chca-informacji-publikacja-raportu> [dostęp: 27.04.2013].
- „Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej” 2012.
- Rutkowski A., *Zarządzanie finansami*, Warszawa 2007.
- Sobiech J. (red.), *Kapitałowa strategia przedsiębiorstwa*, Poznań 2002.

- Stecki L., *Factoring w praktyce bankowej*, Toruń 1995.
- Stecki L., *Umowa factoringu*, Toruń 1994.
- Szczepankowski P.J., *Nowoczesne instrumenty zarządzania aktywami. Factoring, sekurytyzacja aktywów i leasing*, Warszawa 1998.
- Szczęsny W., *Finanse. Zarys wykładu*, Warszawa 2010.
- Szczęsny W., Śliwa J., Cieślik R., Wymysłowski S., *Finanse firmy. Jak zarządzać kapitałem?*, Warszawa 2012.
- Szczęsny W., Turyna J. (red.), *Finansowe uwarunkowania rozwoju organizacji gospodarczych*, Warszawa 2004.
- Śliwa J., Wymysłowski S., *Biznesplan w teorii i praktyce*, Warszawa 2000.
- Tokarski A., *Strategie finansowania działalności przedsiębiorstw produkcyjnych*, Toruń 2007.
- Tokarski M., *Factoring jako krótkoterminowy instrument finansowania przedsiębiorstw w warunkach polskiego rynku gospodarczego (część I)*, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza” 2000, nr 5.
- Tokarski M., *Factoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Kraków 2005.
- UNIDROIT Convention on International Factoring (Ottawa, 28 May 1988).
- Wymysłowski S., *Kryteria wyboru źródeł finansowania działalności rozwojowej – teoria i praktyka*, [w:] Szczęsny W., Turyna J. (red.), *Finansowe uwarunkowania rozwoju organizacji gospodarczych*, Warszawa 2004.
- Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych*, I–XII 2007.
- Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych*, I–XII 2008.
- Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych*, I–XII 2009.
- Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych*, I–XII 2010.
- Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych*, I–XII 2011.
- Z ryzykiem im do twarzy*, „Rzeczpospolita” (dodatek „Factoring”) 2012, z 13.09.
- Żelazek K., *Alternatywne źródła pozyskiwania kapitału*, „Rzeczpospolita” 2012, z 22.10.
- Żelazek K., *Ochrona przed utratą płynności*, „Rzeczpospolita” 2012, z 14.05.

Akty normatywne

- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku – Kodeks cywilny, Dz. U. 1964, nr 16, poz. 93 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku – Prawo bankowe, Dz. U. 1997, nr 140, poz. 939 z późn. zm.

Netografia

www.biznesplatforma.com.pl

www.epmpf.eu

www.e-podatnik.pl

www.euf.eu.com

www.factoring.pl

www.fci.nl

www.mg.gov.pl

www.pekaofactoring.pl

www.pl.wikipedia.org

www.stat.gov.pl

www.unidroit.org

Faktoring w Polsce i we Francji – analiza porównawcza

Streszczenie

Tematem pracy jest analiza porównawcza usług faktoringowych w Polsce oraz we Francji. Część teoretyczna obejmuje istotę, definicję faktoringu, jego funkcje oraz cele i rodzaje faktoringu w Polsce oraz we Francji. Ponadto w pracy przedstawiono wykaz instytucji faktoringowych obu państw oraz branże przedsiębiorstw korzystających z faktoringu.

Część praktyczna zawiera analizę wszystkich obrotów faktoringowych w Polsce i we Francji w latach 1996–2013 oraz prezentuje zagadnienia, takie jak: liczba faktorantów w obu państwach, sumy przejętych wierzytelności przez poszczególne branże przedsiębiorstw korzystających z faktoringu oraz udział pięciu największych faktorów na rynku polskim oraz francuskim. W tej części pracy przedstawiono również porównanie liczbowe poszczególnych rodzajów faktoringu występujących w Polsce oraz we Francji oraz porównanie kosztów usług faktoringowych w obu państwach.

W pracy opisano podobieństwa oraz różnice między transakcjami faktoringowymi w Polsce oraz we Francji. Poniżej publikujemy rozdział 4. pracy.

4. Analiza porównawcza faktoringu w Polsce i we Francji

4.1. Analiza porównawcza uwarunkowań prawnych

W celu opisano uwarunkowań prawnych faktoringu w Polsce i we Francji należy zwrócić uwagę na różnicę w nazewnictwie obu państw w od-

* Monika Tomasiak – Wyższa Szkoła Handlowa w Warszawie, Instytut Finansów.

niesieniu do terminu „faktoring”. Mimo że etymologia słowa „faktoring” pochodzi z języka łacińskiego od słowa *facere*, Polska przyjęła określenie faktoring, które istniało od początku w języku angielskim jako *factoring*. Francja natomiast na termin „faktoring” ustanowiła zupełnie odmienną nazwę – *L'affacturage*. Nadanie odmiennej nazwy *L'affacturage* określa ustawa z dnia 31 grudnia 1975 roku o używaniu języka francuskiego (*loi no 75-1349 du 31 decembre 1975*). Polska, w przeciwieństwie do Francji, nie ustanowiła odrębnej nazwy dla tego terminu, gdyż polskie prawo nie zastrzega ustalania zupełnie nowych polsko brzmiących nazw.

Zarówno w Polsce, jak i we Francji umowa faktoringu jest umową nienazwaną o charakterze cywilnoprawnym, a zapisy o cesji wierzytelności znajdują się w Kodeksie cywilnym. We Francji wyszczególnienie prawne w zakresie faktoringu mają wyłącznie banki oraz spółki finansowe, które są dobrze nadzorowane i jako jedyne są upoważnione do przeprowadzania transakcji faktoringowych, gdyż w prawie francuskim faktoring zaklasyfikowano jako narzędzie służące wyłącznie operacjom finansowym.

W Polsce dopuszcza się prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie usług faktoringowych również przez osobę fizyczną mającą działalność gospodarczą, jednak w praktyce rzadko tak się zdarza. W praktyce w Polsce i we Francji usługi faktoringowe świadczą wyspecjalizowane instytucje faktoringowe. We Francji wszystkie instytucje faktoringowe są członkami Francuskiej Federacji Faktoringu – *L'association des établissements financiers spécialisés de la finance* (ASF). W Polsce tylko największe instytucje są zrzeszone w Polskim Związku Faktorów.

Nadzór nad instytucjami faktoringowymi we Francji sprawuje komisja bankowa (zakres działalności przedsiębiorstw faktoringowych we Francji zapisano w prawie bankowym), natomiast w Polsce – Komisja Nadzoru Finansowego (KNF).

Treść umowy faktoringowej w Polsce i we Francji praktycznie się nie różni. W obu krajach jest to trójstronny stosunek prawny pomiędzy faktorem, faktorantem a dłużnikiem faktoringowym. Z racji tego, że umowa faktoringu jest w Polsce i we Francji umową nienazwaną, w obu państwach istnieją klauzule umowne, które są zawarte w umowach faktoringowych. We Francji w wyniku zastosowania subrogacji umownej do przelewu wierzytelności klauzule takie nie mają już praktycznego zastosowania w umowach, gdyż sądy francuskie zaakceptowały subrogację do przenoszenia

wierzytelności i przy okazji sporów sądy te zazwyczaj jednoznacznie interpretują przepisy.

Umowa faktoringu we Francji jest zawierana na rok i zazwyczaj automatycznie przedłużana, natomiast w Polsce na czas nieokreślony, chociaż może być zawierana także na czas określony.

Przeniesienie wierzytelności w ramach faktoringu znacząco różni się w Polsce i we Francji. W Polsce zastosowanie ma cesja wierzytelności (w odniesieniu do faktoringu wierzytelnościowego) lub subrogacja ustawowa (w odniesieniu do faktoringu zobowiązaniowego), natomiast we Francji – subrogacja umowna. Subrogację umowną we Francji stosuje się jedynie do przeprowadzania transakcji faktoringowych. Mimo że stanowi ona utrudnienie dla faktorów, gdyż każda umowa faktoringu odnosi się do odrębnej wierzytelności oraz nie może dotyczyć wierzytelności przyszłych, to zastosowanie cesji pociąga za sobą większe utrudnienia. We Francji zastosowanie cesji utrudnia przelew wierzytelności w ramach faktoringu, gdyż w prawie francuskim przelew wierzytelności w ramach cesji wymaga powiadomienia dłużnika o przekazaniu wierzytelności oraz, w przypadku windykacji takich wierzytelności, dostarczenia podpisanego przez komornika aktu przekazania przelewu wierzytelności.

W Polsce natomiast w przypadku faktoringu wierzytelnościowego wyłączne zastosowanie ma cesja wierzytelności. W prawie polskim w ramach cesji wierzytelności dłużnik nie musi być poinformowany o przekazaniu wierzytelności, choć w praktyce często faktorant lub faktor powiadamia dłużnika. W odniesieniu do pojęcia subrogacji w Polsce subrogacja umowna nie ma zastosowania, istnieje pojęcie subrogacji ustawowej, która odnosi się tylko i wyłącznie do faktoringu zobowiązaniowego.

4.2. Analiza porównawcza podmiotów transakcji faktoringowych w Polsce i we Francji

We Francji działa około 30 instytucji faktoringowych, natomiast w Polsce – około 50. We Francji zapisy prawne pozwalają na świadczenie usług faktoringowych tylko instytucjom finansowym (bankom i instytucjom kredytowym), natomiast w Polsce takie usługi może też świadczyć osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą.

We Francji praktycznie wszystkie instytucje faktoringowe zrzeszone są w ramach Francuskiej Federacji Faktorów, natomiast w Polsce tylko te największe są członkami Polskiego Związku Faktorów. W obu państwach instytucje te są dobrze nadzorowane przez komisję nadzoru bankowego oraz finansowego.

Factoring we Francji narodził się w latach 70. XX wieku i wtedy to pierwsze banki zaczęły wprowadzać usługi faktoringu do oferty usług bankowych. W Polsce faktoring narodził się w latach 90. XX wieku po upadku komunizmu w czasie przemian gospodarczych.

W rozdziałach 2. oraz 3. niniejszej pracy w tabelach przedstawiono podstawowe dane na temat instytucji faktoringowych w Polsce oraz we Francji. Pierwszym kryterium porównania jest data rozpoczęcia świadczenia usług faktoringowych. W Polsce większość instytucji faktoringowych powstała tuż po roku 2000. Instytucji tych jest dwanaście, natomiast tych powstałych przed rokiem 2000 – siedem. Brakuje informacji na temat daty rozpoczęcia działalności trzech z nich. We Francji natomiast większość instytucji faktoringowych powstała w XX wieku; jest ich szesnaście. Niektóre z nich rozpoczęły działalność w latach 70. oraz 80. XX wieku, choć najwięcej w latach 90. XX wieku. Po roku 2000 powstało zaledwie sześć instytucji faktoringowych.

Kolejnym kryterium porównania jest wysokość kapitału zakładowego przedsiębiorstw faktoringowych. W Polsce najwyższy kapitał zakładowy jako instytucja faktoringowa posiada Raiffeisen Polbank. Istnieje sześć instytucji faktoringowych o kapitale zakładowym powyżej 100 mln zł, jedna instytucja faktoringowych posiada kapitał większy od 1 mln, ale mniejszy niż 100 mln zł. Tylko dwie instytucje w tym zestawieniu mają kapitał niższy niż 1 mln zł. Na temat jednej z nich brakuje danych. We Francji najwyższy kapitał posiada FCE BANK PLC, będący bankiem zagranicznym o kapitale w walucie GBP. Instytucja faktoringowa francuska, posiadająca najwyższy kapitał zakładowy, to GE Factofrance. Kapitał zakładowy powyżej 100 mln euro posiadają cztery instytucje faktoringowe. Reszta przedsiębiorstw posiada kapitał niższy niż 100 mln euro, ale wyższy od 1 mln euro. Wiedząc, że średni kurs NPB dla euro do złotego wynosi: 1 euro = 4,1890 zł¹, kapitał zakładowy przedsiębiorstw faktoringowych we Francji jest znacząco wyższy niż w Polsce. W Polsce

¹ Dostępny w Internecie: www.nbp.pl [dostęp: 22.04.2014].

istnieją przedsiębiorstwa o kapitale niższym od 1 mln zł, we Francji takich przedsiębiorstw nie ma.

Kolejnym kryterium jest rodzaj faktora. W Polsce, podobnie jak we Francji, coraz większe znaczenie mają spółki faktoringowe. Banków jako podmiotów świadczących usługi faktoringowe jest z roku na rok coraz mniej. Niektóre banki odłączają pewne usługi finansowe od banku jako podmiotu, tworząc osobne spółki faktoringowe, jak np. BNP Paribas Faktor. Według zestawienia instytucji należących do Związku Faktorów Polskich, w Polsce istnieje trzynaście spółek faktoringowych i dziewięć banków. We Francji, zgodnie z zestawieniem ASF, przedsiębiorstw faktoringowych i spółek faktoringowych jest siedemnaście, natomiast banków – pięć. We Francji liczba spółek faktoringowych jest większa niż w Polsce, niemniej we Francji faktoring pojawił się dwadzieścia lat wcześniej niż w Polsce i dlatego pewne przemiany w Polsce dopiero się rozpoczynają.

Ostatnim kryterium jest rodzaj spółki, który różni się znacznie w Polsce oraz we Francji. W Polsce z zestawienia instytucji faktoringowych wynika, że trzynaście instytucji to spółki akcyjne, natomiast dziewięć – to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Z tego zestawienia wynika, że wszystkie instytucje faktoringowe to spółki kapitałowe. We Francji aż dwadzieścia jeden spółek to spółki akcyjne, a tylko jedna to spółka jawna. Żadna spółka nie jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością. Różnice w rodzaju spółek odnoszą się do różnic uregulowań w prawie francuskim oraz polskim wyżej wymienionych spółek.

Zakres usług, za które faktor pobiera wynagrodzenie w ramach prowizji, praktycznie nie różni się w Polsce i we Francji. Główne usługi świadczone, czyli główne koszty, za które faktoryzy w Polsce oraz we Francji pobierają opłaty, to: koszty z tytułu finansowania wierzytelności, koszty za administrowanie wierzytelnościami oraz przejęcie ryzyka wypłacalności. Opłata pobierana przez faktora w ramach kosztów finansowania w Polsce wynosi przeciętnie 2%, jest jednak ustalana na podstawie stawki WIBOR/EURIBOR/LIBOR 1M lub 3M. We Francji opłata za finansowanie wynosi około 4,5% całości obrotu, a kiedy zapłata dla faktora jest uregulowana czekiem, koszt finansowania dla faktora wynosi 1,6% plus Euribor 3-miesięczny od obrotu. Opłata we Francji jest wyższa niż w Polsce.

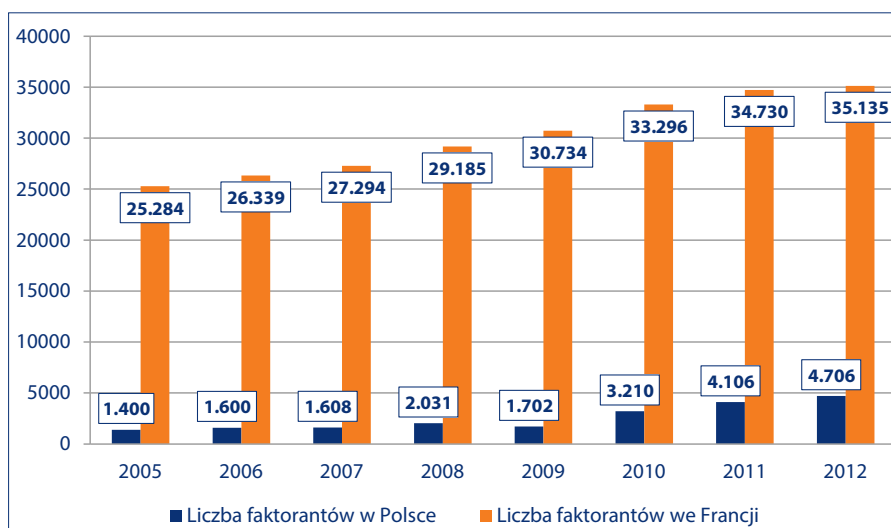
Prowizja z tytułu administrowania wierzytelnościami w Polsce wynosi od 0,1% do 1% obrotu, natomiast we Francji – około 0,7%–0,9% obrotu.

Koszty te są więc podobne, choć we Francji limit prowizji najniższej jest wyższy niż w Polsce.

Za przejęcie ryzyka wypłacalności dłużnika jest pobierana prowizja, która w Polsce wynosi około 0,3%–0,5% całości obrotu, natomiast we Francji 0,5%–0,7% obrotu. Z tego wynika, że prowizja we Francji za tego typu świadczenie jest wyższa niż w Polsce.

Porównując oba kraje pod względem wysokości opłat pobieranych przez faktorów, we Francji opłaty są przeciętnie wyższe niż w Polsce.

Wykres 1. Liczba faktorantów w Polsce i we Francji.

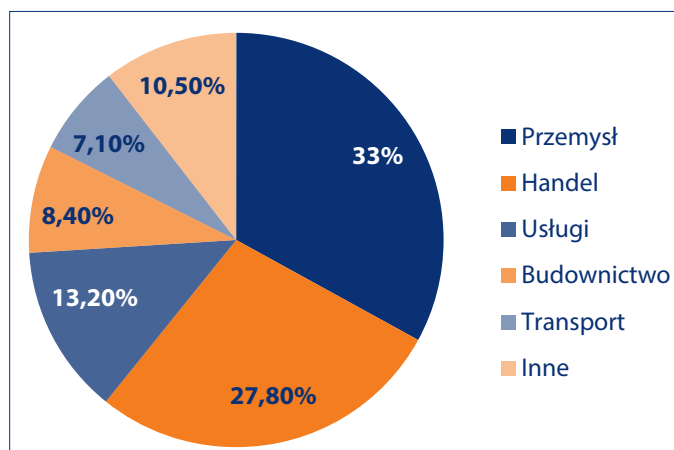


Źródło: opracowanie własne na podstawie – http://www.acpr.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/acpr/publications/analyses-syntheses/20131025-Societes-affacturage-exercice-2012.pdf [dostęp: 27.04.2014].

Na wykresie 1 przedstawiono liczbę faktorantów w obu państwach w latach 2005–2012. We Francji liczba ta znacząco przewyższała liczbę faktorantów w Polsce. Porównując stosunek na początku przedstawionego okresu w roku 2007 i koniec okresu, czyli w 2012 roku, stosunek liczb maleje. W 2007 roku liczba faktorantów we Francji przewyższała prawie 17 razy liczbę faktorantów w Polsce, natomiast w roku 2012 liczba we Francji przewyższała tylko niespełna 5 razy liczbę faktorantów w Polsce. Z tej proporcji wynika, że w krótkim okresie liczba faktorantów w Polsce zwiększa się szybciej niż we Francji, gdzie faktoring jest powszechny.

W podziale na branże faktoring w Polsce i we Francji nie różni się znacząco. Ze względu na brak tego samego rodzaju danych porównanie występujących branż można przybliżyć na podstawie udziału branż ogólnej wartości przejętych wierzytelności (Francja) oraz ogólnego udziału branż poszczególnych przedsiębiorstw liczbowo (Polska). W Polsce ze względu na udział poszczególnych przedsiębiorstw główne branże przez nie prezentowane przedstawiono na wykresie 2. Są to: przemysł – 33% ogółu przedsiębiorstw, handel – 27,8% ogółu przedsiębiorstw, usługi – 13,2% ogółu przedsiębiorstw, budownictwo – 8,4% ogółu przedsiębiorstw oraz transport – 7,1% ogółu przedsiębiorstw, inne niż wymienione stanowią 10,5%.

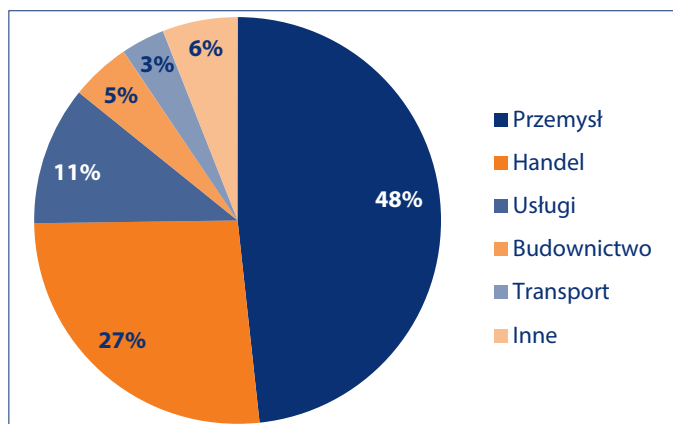
Wykres 2. Branże przedsiębiorstw korzystających z faktoringu.



Źródło: opracowanie własne na podstawie – GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2012 r.*

We Francji podział branż ze względu na sumę przejętych wierzytelności przedstawiono na wykresie 9. Są to: przemysł – 48% ogółu przejętych wierzytelności, handel – 27% ogółu przejętych wierzytelności, usługi – 11% ogółu przejętych wierzytelności, budownictwo – 5% ogółu przejętych wierzytelności, transport – 3% ogółu przejętych wierzytelności. Inne stanowią 6% ogółu przejętych wierzytelności.

Wykres 9. Udział branż ze względu na przejęte sumy wierzytelności.



Źródło: opracowanie własne na podstawie – http://www.acpr.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/acp/publications/analyses-syntheses/20131025-Societes-affacturation-exercice-2012.pdf. [dostęp: 21.03.2014].

Porównując oba kraje, podział branż jest przedstawiony niemal identycznie, jednak brakuje tego samego składnika porównującego, aby porównanie było w pełni przeprowadzone. Brakuje danych na temat procentowego udziału liczby przedsiębiorstw w podziale na branże korzystające z usług faktoringu we Francji. W Polsce brakuje pełnych danych na temat sumy przejętych wierzytelności przez poszczególne branże przedsiębiorstw korzystających z faktoringu.

4.3. Analiza porównawcza rodzajów usług faktoringowych świadczonych w Polsce i we Francji

Najczęściej występującym podziałem transakcji faktoringu jest podział na faktoring krajowy oraz faktoring zagraniczny. W tabeli 1 przedstawiono podział faktoringu w Polsce i we Francji według danych za rok 2012.

Tabela 1. Podział faktoringu krajowego oraz zagranicznego w Polsce i we Francji.

	Polska		Francja	
	Faktoring krajowy	119.098,56 mln zł	88,8%	152.658 mln euro
Faktoring zagraniczny	1.502,144 mln zł	11,2%	33.836 mln euro	18,14%

Źródło: opracowanie własne na podstawie – www.gus.pl, www.asf-france.com [dostęp: 27.04.2014].

Podział procentowy na faktoring krajowy oraz zagraniczny w Polsce i we Francji jest bardzo zbliżony, różni się natomiast sumą przejętych wierzytelności w ramach rodzaju faktoringu. Powodem jest to, że we Francji znacząco więcej przedsiębiorstw korzysta z usług faktoringu, więc suma przejętych wierzytelności jest większa niż w Polsce.

W tabeli 2 przedstawiono strukturę obrotów faktoringowych w obu krajach w podziale na faktoring pełny i niepełny.

Tabela 2. Udział procentowy faktoringu pełnego, niepełnego oraz innych rodzajów w Polsce oraz we Francji.

	Polska	Francja
Faktoring pełny	47,1%	30,17%
Faktoring niepełny	49,8%	63,24%
Faktoring mieszany	3,1%	brak danych
Faktoring odwrócony	brak danych	4,9%
Inne rodzaje	brak danych	1,7%

Źródło: opracowanie własne na podstawie – www.gus.pl, www.factoring.pl, www.acpr.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/acp/publications/analyses-syntheses/20131025-Societes-affacturage-exercice-2012.pdf. [dostęp: 27.04.2014].

W Polsce nie ma widocznej różnicy, patrząc na udział procentowy transakcji w faktoringu pełnym oraz niepełnym. Ze względu na wysokie ryzyko niektórych transakcji oraz ryzyko wypłacalności dłużników przeważa nieznacznie faktoring niepełny. We Francji natomiast różnica między udziałem procentowym faktoringu pełnego oraz niepełnego jest bardzo duża. Jest to wynikiem najprawdopodobniej skutków kryzysu finansowego, który spowodował większą nieufność faktorów wobec dłużników i tym samym regres przejmowania ryzyka przez faktorów we Francji.

Nie ma możliwości porównania faktoringu mieszanego w obu państwach z powodu braku danych z Francji, a także faktoringu odwróconego oraz innych rodzajów ze względu na brak danych z Polski. Brakuje danych z Francji za rok 2013 ze względu na sumę przejętych wierzytelności w podziale na rodzaje faktoringu.

Rodzaje faktoringu są niemal identyczne w Polsce oraz we Francji. W Polsce jedynie istnieje dodatkowo faktoring restrukturyzacyjny, którego nie można spotkać na rynku francuskim.

Rodzaje faktoringu w Polsce oraz we Francji różnią się też nazwą. Poniżej zaprezentowano zestawienie nazw polskich rodzajów faktoringu z ich odpowiednikami w języku francuskim:

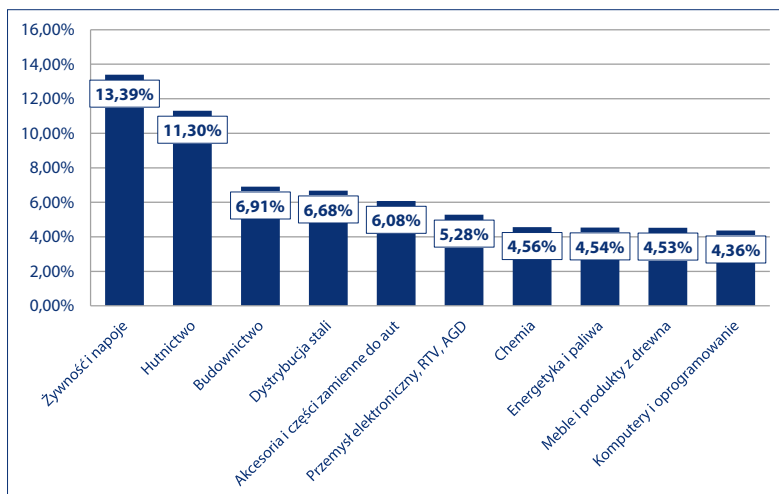
- faktoring klasyczny, faktoring pełny (*L'affacturage classique*),
- faktoring niepełny (*L'affacturage avec mandat de gestion, L'affacturage avec recours*),
- faktoring tajny (*L'affacturage confidentiel*),
- faktoring półtajny (*L'affacturage semi-confidentiel*),
- faktoring zaliczkowy (*L'affacturage forfaitaire*),
- faktoring krajowy (*L'affacturage domestique*),
- faktoring eksportowy (*L'affacturage export*),
- faktoring zobowiązaniowy (*L'affacturage inversé*).

4.4. Analiza porównawcza wielkości rynku faktoringowego w Polsce i we Francji

Wielkość rynku faktoringowego w Polsce i we Francji można mierzyć na kilka sposobów. Wielkość rynku faktoringowego obu państw przedstawiono na podstawie liczby faktorantów, obrotów dziesięciu wiodących branż, obrotów rynku wszystkich instytucji faktoringowych oraz obrotów głównych instytucji faktoringowych. Począwszy od liczby faktorantów we Francji, pełne dane przedstawiono od roku 1996, natomiast w Polsce – od roku 2005.

Na wykresach (w treści pracy licencjackiej) przedstawiono obroty faktoringowe w podziale na dziesięć wiodących branż w Polsce oraz we Francji. W Polsce powyżej 10% całkowitego udziału posiada produkcja żywności oraz napojów, niewiele mniej hutnictwo. Pozostałe branże, takie jak: budownictwo, dystrybucja stali, przemysł elektroniczny, osobno przedstawione na wykresie 5, posiadają mniej niż 10% łącznego udziału w całości.

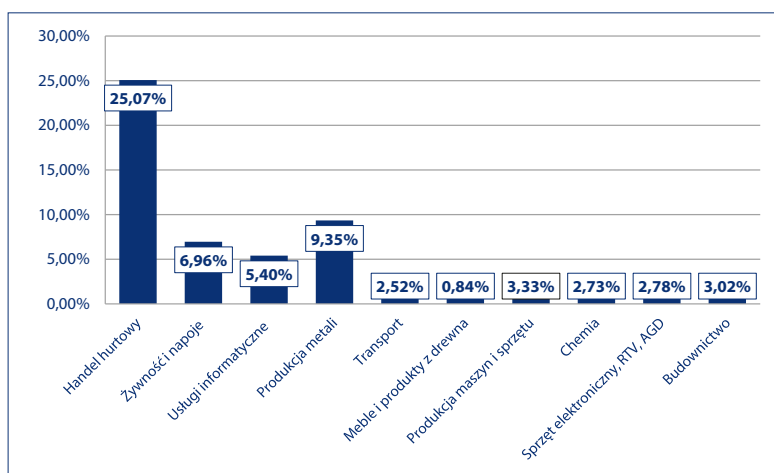
Wykres 5. Obroty dziesięciu wiodących branż w roku 2011.



Źródło: http://www.factoring.pl/files/prezentacje/l20124135302_Prezentacja_PZF_styczen_2012.pdf [dostęp: 3.04.2014].

We Francji natomiast przeważa handel hurtowy, na który przypada więcej niż 25% całkowitego udziału, produkcja napojów i żywności, produkcja metali oraz pozostałe branże osobno przedstawione na wykresie 12 mają mniej niż 10% łącznego udziału.

Wykres 12. Obroty dziesięciu wiodących branż we Francji.



Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu – <http://acpr.banque-france.fr/>, na rok 2011 [dostęp: 22.03.2014].

Można porównać obroty instytucji faktoringowych w obu krajach. W Polsce obroty te przedstawione są w walucie PLN, natomiast we Francji – w walucie EURO. Na podstawie porównania obu państw obroty we Francji są wyższe niż w Polsce. Chcąc przedstawić porównanie, można się posłużyć stosunkiem wielkości obrotów na początku badanego okresu w roku 1996 oraz na końcu badanego okresu w roku 2013. Przyjmując, że średni kurs NPB euro do złotego wynosi 1 euro = 4,1890 zł², przeprowadzono następujące porównanie:

- obroty we Francji w roku 1996 to 29.941 mln euro*4,1890 = 125.422,85 mln zł.
- obroty w roku 2013 we Francji to 200.259 mln euro*4,1890 = 838.884,95 mln zł.
- stosunek wielkości obrotów wyrażono następująco: Francja/Polska 1996 oraz Francja/Polska 2013. Wartości obliczeń przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Stosunek obrotów faktoringowych w Polsce oraz we Francji na początku oraz na końcu badanego okresu.

	1996	2013
Stosunek obrotów faktoringowych Francja/Polska	627, 1	6, 45

Źródło: opracowanie własne na podstawie – www.asf-france.com, www.faktoring.pl, www.nbp.pl [dostęp: 27.04.2013].

Na podstawie tabeli 3 można wnioskować, że rynek obrotów faktoringowych w Polsce od roku 1996 znacznie wzrósł. W roku 1996 obroty instytucji faktoringowych we Francji przewyższały obroty polskich instytucji 627,1 razy, a w roku 2013 obroty instytucji faktoringowych były wyższe już tylko o 6,45 razy. Z porównania wynika, że polski rynek faktoringu rośnie w bardzo szybkim tempie.

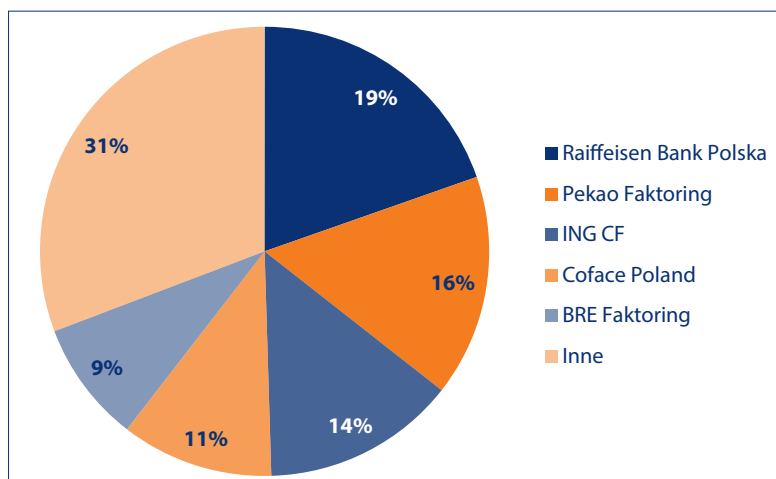
Czołowe instytucje faktoringowe na rynku polskim w roku 2012 to:

- Raiffeisen Bank Polska – 16.057,51 mln zł obrotu,
- Pekao Faktoring – 13.043,70 mln zł obrotu,
- ING CF – 11.400,76 mln zł obrotu,
- Coface Poland – 8.967,44 mln zł obrotu,
- BRE Faktoring – 7.155 mln zł obrotu.

² Tamże.

Udział procentowy wymienionych instytucji w rynku przedstawiono na wykresie 7.

Wykres 7. Udział największych instytucji faktoringowych w polskim rynku faktoringowym.



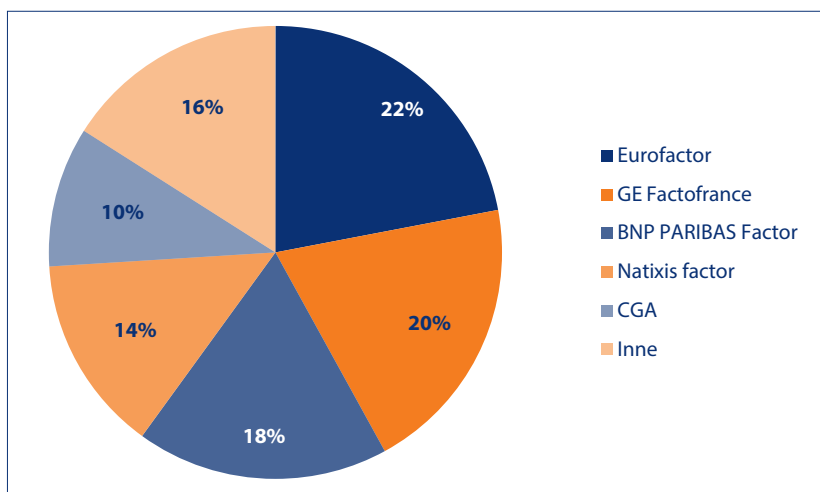
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Polskiego Związku Faktorów. Dla 2012 roku wielkość obrotów faktoringowych i udział w rynku poszczególnych faktorów ustalono na podstawie danych wyłącznie członków Polskiego Związku Faktorów, gdyż dane dla całego rynku są niepełne.

We Francji główne instytucje faktoringowe w roku 2012 to:

- Eurofactor – 38,9 mld euro obrotu,
- GE FactoFrance – 32,5 mld euro obrotu,
- BNP Paribas factor – 30,8 mld euro obrotu,
- Natixis factor – 24,9 mld euro obrotu,
- CGA – 17,4 mld euro obrotu.

Udział procentowy tych instytucji na rynku we Francji przedstawiono na wykresie 14.

Wykres 14. Udział w rynku największych francuskich instytucji faktoringowych.



Źródło: opracowanie własne – www.lexisnexis.fr, dane za 2012 rok [dostęp: 16 marca 2014].

Z powyższego zestawienia wynika, porównując tylko wartości obrotu, że czołowe instytucje faktoringowe we Francji posiadają wyższy kwotowo obrót niż instytucje faktoringowe w Polsce. Porównując udziały procentowe czołowych instytucji na rynku w Polsce oraz we Francji, są one minimalnie wyższe we Francji.

Podsumowując obroty rynku faktoringowego w Polsce oraz we Francji, stwierdza się, że rynek faktoringowy jest bez wątpienia bardziej rozwinięty we Francji. Choć rynek faktoringowy w Polsce stopniowo dąży do osiągnięcia poziomu francuskiego, wciąż jego znaczenie nie jest tak duże. Obroty we Francji są znacząco wyższe, jak również liczba faktorantów w tym kraju jest znacznie wyższa niż w Polsce.

Informacje o pracy

SPIS TREŚCI

Wstęp

Rozdział I. Istota faktoringu

1.1. Pojęcie faktoringu

1.2. Podmioty faktoringu

- 1.3. Rodzaje transakcji faktoringowych
- Rozdział II. Usługi faktoringowe w Polsce
 - 2.1. Uwarunkowania prawne faktoringu w Polsce
 - 2.1.1. Podmioty transakcji faktoringowych w Polsce
 - 2.1.2. Instytucje świadczące usługi faktoringowe (specyfika instytucji faktoringowych)
 - 2.1.3. Przedsiębiorstwa korzystające z usług faktoringowych (specyfika przedsiębiorstw)
 - 2.2. Rodzaje faktoringu w Polsce
 - 2.3. Wielkość rynku faktoringowego w Polsce
- Rozdział III. Usługi faktoringowe we Francji
 - 3.1. Uwarunkowania prawne faktoringu we Francji
 - 3.2. Podmioty transakcji faktoringowych we Francji
 - 3.2.1. Instytucje świadczące usługi faktoringowe (specyfika instytucji faktoringowych)
 - 3.2.2. Przedsiębiorstwa korzystające z usług faktoringowych (specyfika przedsiębiorstw)
 - 3.3. Rodzaje faktoringu we Francji
 - 3.4. Wielkość rynku faktoringowego we Francji
- Rozdział IV. Analiza porównawcza faktoringu w Polsce i we Francji
 - 4.1. Analiza porównawcza uwarunkowań prawnych
 - 4.2. Analiza porównawcza podmiotów transakcji faktoringowych w Polsce i we Francji
 - 4.3. Analiza porównawcza rodzajów usług faktoringowych świadczonych w Polsce i we Francji
 - 4.4. Analiza porównawcza wielkości rynku faktoringowego w Polsce i we Francji
- Zakończenie
- Bibliografia
- Spis rysunków
- Spis tabel
- Spis wykresów

Bibliografia

- De la Bruslerie H., Eliez C., *Trésorerie d'entreprise, Gestion des liquidités et des risques 3ème édition*, Dunod 2012.
- Deschanel J.P., Lemoine L., *L'affacturage*, Paris 1993.
- Grzywacz J., *Factoring*, wyd. 2, Warszawa 2005.
- Hutin H., *Toute la France 4e édition*, Editions d'Organisation, 2010.

- Katner P., *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*, Warszawa 2011.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału*, Warszawa 2013.
- Mordoh J.-L., *Affacturage Version 3ème Mi-Temps*, Paris 2009.
- Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring w Polsce szanse i zagrożenia*, Warszawa 2007.
- Szumski M., *Faktoring – definicja, uwarunkowanie prawne*, [w:] Biernat T. (red.), „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” 2011, R. 1.
- Wowerka A., *Faktoring w prawie francuskim – analiza unormowań z zakresu prawa prywatnego materialnego*, „Problemy Współczesnego Prawa Międzynarodowego, Europejskiego i Porównawczego” 2010, R. 8.

Akty normatywne

- Ustawa o przeniesieniu wierzytelności, Code civil, art. 1689 du 6 mars 1804.
- Ustawa o upoważnieniu (délégation), Code civil, art. 1275 du 7 fevrier 1804.
- Ustawa o przekazaniu pełnomocnictwa (mandat), Code civil, art. 1985 du 10 mars 1804.
- Kodeks zobowiązań, art. 178–181.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku – Kodeks cywilny, art. 509–516.
- Ustawa z dnia 31 grudnia 1975 roku o używaniu języka francuskiego (loi no 75-1349 du 31 decembre 1975).
- Ustawa o cesji Dailly, ułatwiająca pozyskiwanie kredytów przez przedsiębiorców, Code monetaire et financier art. 313–323 du 2 janvier 1981.

Netografia

- http://www.acpr.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/acp/publications/analyses-syntheses/20131025-Societes-affacturage-exercice-2012.pdf
- <http://www.affactasur.fr>
- <http://www.asf-france.com/metiers/Listesetablisements/liste-etablissement-affacturage.pdf>
- <http://www.asf-france.com>
- <http://www.e-affacturage.fr>
- <http://www.faktoring.pl>
- <http://www.gus.pl>
- <http://www.lexisnexis.fr>
- <http://www.nbp.pl>
- http://www.pekaofaktoring.pl/press/ile_naprawde_kosztuje_faktoring.pdf
- <http://www.verif.com>



POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW (PZF), krajowa federacja branżowa, zrzesza 24 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.

Głównymi zadaniami programowymi Federacji są integracja polskiego rynku faktoringowego oraz popularyzacja i standaryzacja usług z zakresu faktoringu, najmłodszego produktu finansowego na rynku.

Programowe cele Polskiego Związku Faktorów to:

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

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

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

Aktualnie do PZF należą: 17 wyspecjalizowanych spółek faktoringowych, 5 banków komercyjnych 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 2014 rok (w mln zł)	738,48
Liczba pracowników	ponad 2600
Rok powstania firmy	1994
Grupa docelowa klientów	
Firmy produkcyjne i handlowe, realizujące sprzedaż w kraju i za granicą.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring pełny i mieszany, monitoring i windykacja należności, BPO finansowe.	
Obszar działania	
Europa i pozostałe kraje OECD.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	8,59
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	BFACH - Bankenfachverband e.V. Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V. 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	Skalar Office ul. Górecka 1 60-201 Poznań tel. +48 61 65 28 832 fax + 48 61 65 28 995 www.uslugifinansowe.arvato.pl faktoring@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 wiarytelności, 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. Przewagą konkurencyjną 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 2600 pracowników.

Usługi finansowe Arvato świadczy w Polsce od roku 2000. Korzysta przy tym z bogatego doświadczenia firmy Infocore/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 2014 rok (w mln zł)	2.420
Liczba pracowników	15
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 (%)	8
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 24 lat działalności przeznaczył około 15,1 mld zł na finansowanie projektów ekologicznych. Łączna wartość inwestycji służących ochronie środowiska, zrealizowanych dzięki wsparciu Banku, wyniosła około 42,5 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.

Więcej informacji na www.ekofaktoring.bosbank.pl.

PROFIL

Wielkość firmy	
Obroty faktoringowe w 2014 roku (w mln zł)	1.544,54
Liczba pracowników	5420
Rok powstania firmy	1989
Grupa docelowa klientów	
Firmy o obrotach przekraczających 5 mln zł, które przeprowadzają transakcje handlowe z odroczonym terminem płatności i mają rozproszony portfel stałych odbiorców.	
Portfel oferowanych usług	
W zależności od podmiotu, który przejmuje ryzyko niewypłacalności odbiorcy: faktoring z regresem (niepełny), faktoring bez regresu (pełny, z przejęciem ryzyka), faktoring mieszany w zależności od zasięgu geograficznego prowadzonych transakcji: faktoring krajowy, faktoring zagraniczny.	
Obszar działania	
Cała Polska poprzez sieć oddziałów Banku BPH	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	centrala w Gdańsku: ul. płk. Jana Pałubickiego 2 80-175 Gdańsk siedziba w Warszawie: ul. Towarowa 25a 00-958 Warszawa tel. 58 308 50 37 801 333 111

OPIS

Bank BPH oferuje produkty i usługi klientom indywidualnym, korporacyjnym oraz małym i średnim przedsiębiorstwom. Obecny na polskim rynku od ponad 25 lat, Bank BPH powstał w wyniku podziału struktur Narodowego Banku Polskiego. Od stycznia 1995 roku akcje banku notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, a od kilku lat wchodzi w skład elitarnego grona spółek giełdowych tworzących Indeks RESPECT, który skupia firmy wyróżniające się pod względem ładu korporacyjnego i społecznej odpowiedzialności.

Faktoring w Banku BPH przygotowaliśmy z myślą o firmach realizujących roczne obroty powyżej 5 mln zł, dokonujących transakcji handlowych z odroczonym terminem płatności, posiadających rozproszony portfel stałych odbiorców. Oferujemy faktoring z regresem, bez regresu i mieszany i – w zależności od zasięgu geograficznego prowadzonych transakcji – faktoring krajowy i zagraniczny. Bank dostosowuje ofertę do ich indywidualnych potrzeb klientów, proponując np. faktoring krajowy pełny czy faktoring mieszany, walutowy i złotówkowy.

Bibby Financial Services sp. z o.o.



Biznes nabiera rozpędu

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2014 rok (w mln zł)	1.633,25
Liczba pracowników	102
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 (%)	22 (335,91 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 16 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, Hongkong i Malesję.

Międzynarodowa współpraca pomiędzy poszczególnymi spółkami Grupy zapewnia dostęp do najlepszych rozwiązań i wymianę doświadczeń. Bibby Financial Services korzysta z najnowszych strategii zarządzania finansami, które wykorzystuje z sukcesem, obsługując klientów w Polsce.

Nasze atuty to szeroka gama produktów, sprawny proces decyzyjny, szybki dostęp do pieniędzy oraz oferta skrojona na miarę potrzeb klienta. Jako ekspert w dziedzinie finansowania, zapewniamy przejrzystość procedur oraz osobisty kontakt z klientem.

Bibby Financial Services posiada oddziały w Warszawie, Poznaniu i Katowicach, a zasięgiem działania obejmuje cały kraj.



PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2014 rok (w mln zł)	3.233,2
Liczba pracowników	42
Rok powstania firmy	2004
Grupa docelowa klientów	
Małe, średnie i duże przedsiębiorstwa produkcyjne, usługowe i handlowe z należnościami bilansowymi wynoszącymi minimum 800 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 http://faktoring.bgzbnpparibas.pl info.pl@bgzbnpparibas.pl

OPIS

BGŻ BNP Paribas Faktoring Sp. z o.o. jest spółką faktoringową, której właścicielem jest Bank BGŻ BNP Paribas SA. Grupa BNP Paribas jest jednym z liderów na międzynarodowym rynku faktoringowym i prowadzi działalność w 15 krajach. Na polskim rynku jesteśmy obecni od 2004 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 niewypłacalności 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 2014 rok (w mln zł)	629,75
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 jest spółką zależną Banku Polskiej Spółdzielczości SA, a tym samym częścią bankowej Grupy BPS zrzeszającej 359 banków spółdzielczych i 2 współpracujące. Przynależność do Grupy gwarantuje stabilność finansową oraz dostęp do usług faktoringowych na terenie całego kraju dzięki jednej z największych w Polsce sieci placówek banków spółdzielczych i Banku BPS.

BPS Faktor SA obsługuje przedsiębiorstwa produkcyjne, handlowe i usługowe prowadzące pełną księgowość lub podatkową księgę przychodów i rozchodów, dokonujące sprzedaży z odroczonym terminem płatności.

Spółka dostarcza firmom alternatywną lub uzupełniającą w stosunku do kredytu bankowego formę finansowania bieżącej działalności, zwiększającą płynność finansową. W ramach proponowanego faktoringu podmiot gospodarczy otrzymuje finansowanie, ocenę wiarygodności partnerów biznesowych, zarządzanie i administrowanie, monitorowanie wierzytelności, ponaglanie nieterminowych dłużników, dochodzenie należności i opcjonalnie ubezpieczenie obrotu zmniejszające ryzyko handlowe.

BPS Faktor SA samodzielnie podejmuje decyzje faktoringowe, zapewnia profesjonalną obsługę biznesową i operacyjną z wykorzystaniem nowoczesnej platformy internetowej pozwalającej na efektywne zarządzanie wierzytelnościami oraz bezpieczną komunikację i wymianę danych.

W 2013 roku Spółka otrzymała „Laur Klienta Wyróżnienie 2013” w kategorii „usługi faktoringowe”, a rok później zajęła 4. miejsce w rankingu „Gazety Finansowej” dla 50 najbardziej dynamicznych instytucji finansowych według przychodów ze sprzedaży (48,17% 2014/2013). Od 2015 roku może się także posługiwać godłem „Najlepszy produkt MŚP 2015” za rozwiązanie „Zielony faktoring” skierowany do przedsiębiorstw współpracujących z branżą rolną.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2014 rok (w mld zł)	14,42
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 91 73 fax: 22 586 80 34 infolinia: 22 526 54 00

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 plebiscycie „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 2014 rok (w mln zł)	9.808
Liczba pracowników	46
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 ze 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 67 krajach świata.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	22,8
Obroty faktoringu pełnego (%)	87,5
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 2015 roku 6. miejsce na rynku i jako jedyna w czołówce niebankowa firma faktoringowa z powodzeniem konkuruje z faktoraami bankowymi. Firma rozpoczęła działalność pod koniec 2006 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 2014 rok (w mln zł)	387
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.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	20
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@eurofactor.pl www.eurofactor.pl

OPIS

Eurofactor Polska SA (do sierpnia 2015 funkcjonująca pod nazwą 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 Credit Agricole SA jest numerem 2 w faktoringu we Francji (Crédit Agricole Leasing & Factoring), a 5. co do wielkości podmiotem faktoringowym w Europie. Eurofactor Polska SA należy do zintegrowanej sieci firm faktoringowych Grupy Crédit Agricole, umożliwiającej korzystanie z wiedzy wielu specjalistów pracujących w różnych częściach Europy. Oferując nowoczesne produkty faktoringowe i profesjonalną obsługę, budujemy długoterminowe relacje z naszymi klientami.

Nasza oferta faktoringowa skierowana jest w większości do klientów z sektora MŚP, rozliczających się na zasadach pełnej księgowości oraz Mid i Large Corpo. Nasze rozwiązania dopasowane są do skali działalności i aktualnych potrzeb finansowych naszych klientów.

Eurofactor Polska SA swym zasięgiem działania obejmuje całą Polskę, operując z następujących lokalizacji: Warszawa, Wrocław, Katowice, Gdańsk i Poznań.

Faktorzy SA



PROFIL

Wielkość firmy	
kwota obrotów faktoringowych w 2014 roku (w mln zł)	189,34
Liczba zatrudnionych pracowników	9
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.

Działania podejmowane przez Faktorów SA zdobyły uznanie na rynku ogólnopolskim, czego potwierdzeniem jest otrzymanie Certyfikatu Mocna Firma Godna Zaufania 2013 oraz tytułów Efektywna Firma 2013 oraz Gepardy Biznesu 2013.

PROFIL

Wielkość	
Kwota obrotów faktoringowych za 2014 rok (w mln zł)	2.643
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, oparte 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 2014 rok (w mln zł)	1.308,4
Liczba pracowników (na 31.12.2013)	14
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 (%)	44
Obroty faktoringu importowego (%)	2
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 dotyczącej 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 2014 rok (w mln zł)	16,9
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 terminów zapłaty oferowanych odbiorcom, poprawy płynności finansowej i większego bezpieczeństwa finansowego, poprawy bezpieczeństwa sprzedaży, w szczególności poprzez ubezpieczenie należności, poprawy dyscypliny płatniczej odbiorców, przejęcia przez wyspecjalizowaną firmę czynności w zakresie zarządzania portfelem należności.	
Portfel oferowanych usług	
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 – monitorowanie i egzekwowanie zapłaty, windykacja na zlecenie klienta, ewidencjonowanie i rozliczanie wierzycelności, 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 (14,5% 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 270 firmami faktoringowymi lub bankami z całego świata.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2014 rok (w mln zł)	4,11
Liczba pracowników	14
Rok powstania firmy	2014
Grupa docelowa klientów	
Firmy produkcyjne, handlowe i usługowe prowadzące sprzedaż z odroczonym terminem płatności, ze szczególnym uwzględnieniem sektora MŚP.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy (z regresem i bez regresu), faktoring eksportowy (z regresem i bez regresu), faktoring odwrotny.	
Obszar działania	
Cała Polska.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Sienna 39 00-121 Warszawa tel. +48 22 312 41 80 kontakt@kuke-finance.pl www.kuke-finance.pl

OPIS

KUKU Finance została powołana do życia w 2014 roku przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKU), która od blisko 25 lat ubezpiecza należności handlowe polskich przedsiębiorców.

Celem naszej działalności jest finansowanie należności zagranicznych i krajowych w ramach wszystkich dostępnych na rynku rodzajów faktoringu, ze szczególnym uwzględnieniem faktoringu pełnego, czyli z przejęciem ryzyka niewypłacalności kontrahenta. Działając w ramach Grupy KUKU, możemy pomóc firmom nie tylko poprawić płynność finansową, ale przede wszystkim kompleksowo zarządzać portfelem należności naszych klientów.

Naszą ofertę kierujemy do wszystkich przedsiębiorstw prowadzących sprzedaż z odroczonym terminem płatności, w szczególności tych z sektora MŚP.

Rozumiemy, że każdy klient jest inny, dlatego staramy się dopasować nasze rozwiązania do indywidualnych potrzeb firmy, z którą współpracujemy. Wiemy też, jak ważną rolę odgrywa czas, dlatego naszym klientom oddajemy do dyspozycji nowoczesny, elektroniczny system wymiany informacji, który zapewni szybkie rozliczanie należności.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2014 rok (w mln zł)	9.045,00
Liczba pracowników	60
Rok powstania firmy	1995
Grupa docelowa klientów	
Każde przedsiębiorstwo spełniające warunki (stali odbiorcy z powtarzalnym obrotem, sprzedaż z odroczonego 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 (%)	24
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@mfaktoring.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 2014 rok (w mln zł)	12.122
Liczba pracowników	56
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 odroczonej 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 (%)	19,8
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 ogólnopolskim, uniwersalnym bankiem oferującym swoje usługi wszystkim segmentom rynku poprzez sieć oddziałów, sieci indywidualnych doradców i bankowość elektroniczną. Twórcom i akcjonariuszom Banku od początku przyświecała idea stworzenia nowoczesnej instytucji wykorzystującej najlepsze tradycje bankowości, z powodzeniem konkurującej we wszystkich segmentach rynku finansowego. Znajomość polskiego rynku finansów zbudowaliśmy na wieloletnich doświadczeniach w obsłudze przedsiębiorstw i klientów indywidualnych, uzupełniamy ją wiedzą i międzynarodową praktyką w dziedzinie finansów, wnoszoną przez Banco Comercial Portugues (Millennium bcp) – największy komercyjny bank w Portugalii, który jest strategicznym udziałowcem Banku. Dzięki swoimi spółkom zależnym i firmom współpracującym Bank od lat prowadzi działalność na wszystkich rynkach finansowych, tym samym zapewniając swoim klientom kompleksowe usługi finansowe w ramach jednej instytucji.

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

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

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

Do dyspozycji każdego klienta jest zespół wysoko kwalifikowanych fachowców, wspieranych najnowocześniejszym systemem rozliczeniowym.

Bank Millennium SA oferuje usługi faktoringowe za pośrednictwem oddziałów w całym kraju. Klienci Banku mogą korzystać z porad indywidualnych doradców produktowych, którzy pomogą wybrać rozwiązanie odpowiednio dopasowane do ich potrzeb.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2014 rok (w mln zł)	12.584,88
Liczba pracowników	47
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 (%)	9,77 (1.228,94 mln zł)
Obroty faktoringu importowego (%)	7,41 (932,39 mln zł)
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International International Factors Group PKPP Lewiatan Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	Krakowskie Przedmieście 64 20-076 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 usługi;
- doświadczenie – Pekao Faktoring jest pionierem faktoringu w Polsce. W ciągu kilkunastu lat działalności nabyliśmy bezcenne doświadczenie, które wykorzystaliśmy w doskonaleniu produktów i wykorzystujemy w codziennym serwisie usług;
- innowacyjność – Pekao Faktoring konsekwentnie poszerza zakres i podwyższa jakość świadczonych usług. Współpracując z najlepszymi firmami faktoringowymi z całego świata, korzystamy z doświadczeń partnerów i implementujemy najnowsze rozwiązania;
- IT – w obsłudze transakcji stosujemy unikalny system informatyczny. Interaktywny system obsługuje wszystkie formy faktoringu. Nasi klienci mają stały i bezpieczny dostęp do informacji i raportów o stanie rozliczeń obsługiwanych wierzycelności.



PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2014 rok (w mln zł)	3.023
Liczba pracowników	56
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 odczonymi terminami płatności, oczekujących kompleksowego rozwiązania wspierającego zarządzanie należnościami; ze średnim poziomem należności powyżej 100 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 (%)	5
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. Oferuje dostęp do platformy internetowej Faktornet, zapewniając stały i bezpieczny dostęp do kont umowy. Udostępnia bezpośrednie i w czasie rzeczywistym zarządzanie należnościami, umożliwiając personalizowanie informacji zgodnie z potrzebami klientów.

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

PKO BP Faktoring SA jest spółką Grupy Kapitałowej PKO Banku Polskiego, największego Banku w Polsce i jedną z największych instytucji finansowych w regionie. Akcjonariuszem PKO BP Faktoring jest PKO Leasing SA. Obecność w Grupie Kapitałowej gwarantuje dostęp do kapitału adekwatnego do zaangażowania Banku w rozwój polskiej gospodarki, bezpieczeństwo finansowe i stabilność rozwoju spółki oraz jej klientów.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2014 rok (mln zł)	431
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 (%)	10,44
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 2014 rok (w mln zł)	16.497
Liczba pracowników	72 (34 zajmujących się wyłącznie faktoringiem)
Rok powstania firmy	1998 (rozpoczęcie działalności faktoringowej)
Grupa docelowa klientów	
Małe i średnie przedsiębiorstwa (o rocznym obrocie 4–100 mln); duże korporacje (z rocznym obrotem powyżej 100 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 Bank Polska SA – działający na rynku pod marką Raiffeisen Polbank – jest jednym z najdłuższej obecnych na polskim rynku banków z udziałem kapitału zagranicznego. Należy do austriackiej Grupy Raiffeisen Bank International, wiodącej instytucji finansowej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

Raiffeisen rozpoczął działalność w 1991 roku (licencja nr 002), koncentrując się początkowo na obsłudze przedsiębiorstw. Oferując szeroką gamę produktów finansowych dla firm, wkrótce stał się jednym z największych kredytodawców w tym segmencie rynku. Jego spółka zależna Raiffeisen-Leasing Polska SA zajmuje czołową pozycję w swojej branży. Od 2000 roku bank zaczął oferować swoje usługi klientom indywidualnym z polskiej klasy średniej oraz klientom zamożnym w ramach wyjątkowej oferty bankowości prywatnej pod nazwą Friedrich Wilhelm Raiffeisen. W 2012 roku została sfinalizowana transakcja przejęcia, operującego dotychczas głównie na rynku detalicznym, Polbank EFG SA. W ten sposób połączona instytucja – pod marką Raiffeisen Polbank – stała się bankiem uniwersalnym, poszerzając ofertę produktów dla klientów indywidualnych.

Raiffeisen Polbank obsługuje około 700 tys. klientów, którzy mogą korzystać z sieci ponad 300 placówek zlokalizowanych w niemal 150 miastach na terenie całego kraju. Jest pierwszą instytucją finansową na rynku polskim, która otrzymała tytuł „Laur Konsumenta – Odkrycie roku 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”. Kolejne nagrody – „Laur Klienta – GRAND PRIX 2012”, „Złoty Laur Klienta 2013”, „Laur Klienta – Lider Dekady 2004 – 2014” oraz ostatnia „Laur Klienta – TOP MARKA 2015” uplasowały Raiffeisen Polbank w czołówce instytucji faktoringowych na rynku.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2014 rok (w mln zł)	2.898,8
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. W 2014 roku wynik operacyjny SEB wyniósł 46.936 mln SEK (ca 5.215 mln EUR). Grupa zatrudnia 16 000 pracowników – więcej o Grupie SEB można przeczytać na stronie www.sebgroup.com.

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

UBI Factor SpA SA
Oddział w Polsce



PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2014 rok (w mln zł)	2.005,56
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 **Remote 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 odwrócony oraz cichy. Analizy dokonywane są pod kątem aż 17 instytucji faktoringowych, które należą do partnerów FaktoringBroker. Obsługę klientów wspomaga wdrożony w 2010 roku dedykowany system informatyczny.

Skala prowadzonych działań oraz zdobyte doświadczenie na rynku reklamowym pozwoliło w 2015 roku uruchomić przez FaktoringBroker agencję marketingową. Specjalizuje się ona w marketingu internetowym – działania SEO, SEM, social media marketing, content marketing, sieci afiliacyjne. Nowy dział realizuje zlecenia na potrzeby własne, jak i klientów zewnętrznych.

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 2014 (w tys. zł)	14.024
Liczba pracowników	588
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 I półroczu 2015 roku 54% transakcji faktoringowych zrealizowanych w naszym kraju przez członków PZF (o łącznej wartości 33 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.

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania	2003
Grupa docelowa klientów	
Firmy ze wszystkich sektorów gospodarki, które chcą zadbać o bezpieczeństwo i skuteczność własnej działalności.	
Obszar działania	
Krajowy Rejestr Długów jest spółką polską, obsługującą zagraniczne przedsiębiorstwa działające na terenie naszego kraju.	
Dane kontaktowe	Krajowy Rejestr Długów Biuro Informacji Gospodarczej SA ul. Armii Ludowej 21 51-214 Wrocław

OPIS FIRMY

Krajowy Rejestr Długów Biuro Informacji Gospodarczej SA administruje największą w Polsce bazę danych o zadłużonych konsumentach i przedsiębiorcach ze wszystkich gałęzi gospodarki. Wykorzystanie informacji umieszczonych w bazie pozwala uniknąć ryzyka zawarcia umowy z nieuczciwymi kontrahentami. Z kolei dodawanie informacji o dłużnikach do rejestru to sposób na odzyskanie pieniędzy za niezapłacone faktury. Podstawą działania KRD jest Ustawa o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych z dnia 9 kwietnia 2010 roku.

KRD Biuro Informacji Gospodarczej to jednak nie tylko aktywność rejestrowa. W swoich działaniach firma skupia się też na wskazywaniu sposobów zabezpieczania płynności finansowej własnego biznesu, a także na promowaniu pozytywnych praktyk płatniczych poprzez dzielenie się z innymi uczestnikami rynku informacjami o tym, że firma lub konsument ze swoich zobowiązań wywiązuje się na czas. Zachęcając przedsiębiorców, których klienci i kontrahenci terminowo spłacają swoje należności, do nagradzania ich rzetelności „Informacją pozytywną” przekazaną do Programu FairPay, buduje nową jakość informacji gospodarczej.

FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

2015
R O K V

Polski Związek Faktorów jest krajową federacją zrzeszającą 24 największych i najbardziej aktywnych dostawców usług faktoringu w Polsce. Związek prowadzi działalność od 2001 roku (przed 2006 rokiem pod nazwą Konferencja Przedsiębiorstw Faktoringowych).

Główne cele działalności Związku to integracja branży oraz koordynacja działań członków Związku na rzecz szerokiej popularyzacji usług faktoringowych.

Oprócz tych zadań Związek prowadzi działalność edukacyjną wśród przedsiębiorców i środowisk akademickich, reprezentuje branżę na arenie międzynarodowej oraz przed krajowymi instytucjami prawodawczymi.

PZF jest organizatorem konkursu o „Złote Pióro PZF”, w którym wybierana jest najlepsza praca doktorska, magisterska i licencjacka.

www.factoring.pl

Z prawdziwą satysfakcją przekazujemy Państwu 5. tom cyklicznego wydawnictwa Polskiego Związku Faktorów.

„Almanach PZF” jest swoistą kroniką funkcjonowania branży faktoringowej w Polsce. Publikacja 5. z kolei tomu tej kroniki daje nam prawo do obchodów „małego jubileuszu”. Otrzymane od czytelników opinie pozwalają wyciągnąć wniosek, że nasze wydawnictwo zostało zaakceptowane przez osoby zawodowo związane z branżą usług faktoringowych oraz środowiska akademickie. Cieszy nas również to, że z naszych „Almanachów” korzystają przedsiębiorcy i że znajdują w nich użyteczną wiedzę i informacje.

ISSN 2063-8778

