



2016  
ROK VI

# FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

## W Almanachu między innymi:

- Rynek faktoringu w Polsce w 2015 roku
- Faktoring eksportowy
- Projektowanie usług faktoringowych
- Ile kosztuje faktoring?
- Ryzyka w faktoringu
- Rok 2015, ważna data w faktoringu na świecie
- Faktorzy z Europy Środkowej i Środkowo-Wschodniej
- Z historii Polskiego Związku Faktorów

# FAKTORING



# FAKTORING

---

Almanach Polskiego Związku Faktorów

Rok 5  
2016

POD REDAKCJĄ  
Tomasza Biernata

OPRACOWANIE NAUKOWE CZĘŚCI II  
prof. dr hab. Dorota Korenik

Polski Związek Faktorów  
Warszawa 2016



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 2016

ISSN 2083-8778

Polski Związek Faktorów

ul. Solec 81b

00-382 Warszawa

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

Norbertinum

Wydawnictwo – Drukarnia – Księgarnia

spółka z o.o.

ul. Długa 5, 20-346 Lublin

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

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

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

# Spis treści

<b>PRZEDMOWA</b> (Tomasz Biernat) .....	7
---	---

## Część I FAKTORING W PRAKTYCE

<b>DARIUSZ STEĆ</b> Rynek faktoringu w Polsce w 2015 roku .....	13
<b>DARIUSZ STEĆ</b> Analiza rynku faktoringowego w Polsce w 2015 roku na podstawie danych o obrotach faktorów .....	27
<b>ERIC TIMMERMANS</b> Świat faktoringu w 2015 roku. Co warto zapamiętać? .....	43
<b>ERIC TIMMERMANS</b> 2015 : A year to remember in the World of Factoring .....	51
<b>MIROŚLAW JAKOWIECKI, ANDRZEJ ŻBIKOWSKI</b> Z historii Polskiego Związku Faktorów .....	59
<b>JOANNA TOMAŁA</b> Projektowanie usług faktoringowych .....	67
<b>PAWEŁ TOBIS</b> Faktoring eksportowy .....	75
<b>MAŁGORZATA SZYMAŃSKA</b> Ile kosztuje faktoring? Kompendium wiedzy dla potencjalnego klienta o rzeczywistym koszcie usługi .....	81

<b>TOMASZ MAZURKIEWICZ</b>	
Ryzyka w faktoringu – doświadczenia faktorów.....	89
<b>SIMON PETERMAN</b>	
Sekcja Europy Środkowo-Wschodniej FCI.....	113
<b>SIMON PETERMAN</b>	
FCIs Central and East European Regional Chapter .....	117

## Część II FAKTORING W TEORII

<b>WSTĘP</b> (prof. dr hab. Dorota Korenik) .....	123
<b>ALEKSANDRA SUPIŃSKA</b>	
Umowa faktoringu .....	127
<b>DOMINIKA SOWIŃSKA</b>	
Faktoring jako nowoczesne źródło finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym.....	161
<b>HANNA SKOWROŃSKA</b>	
Surogaty kapitału a ryzyko przedsiębiorstwa .....	189
<b>MONIKA MAKSIMIUK</b>	
Specyfika i perspektywy rozwoju rynku faktoringu w Polsce.....	239

## PRZEDMOWA

Z satysfakcją przekazujemy Państwu szósty rocznik wydawnictwa Polskiego Związku Faktorów pt. „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Rok VI (2016). Dokładamy starań, by nasze wydawnictwo z każdym rokiem przynosiło więcej informacji o branży, zarówno w skali kraju, jak i świata, oraz by było solidnym i wiarygodnym źródłem wiedzy o faktoringu. Chcemy, by Almanach stał się wydawnictwem oczekiwanym zarówno przez osoby zawodowo związane z branżą usług faktoringowych, jak i środowiska akademickie. Mamy dowody, że wydawnictwo dociera również do przedsiębiorców i pokazuje im, czym jest faktoring i jak należy z niego korzystać.

Szósty tom Almanachu ma układ treści znany z poprzednich tomów, tzn. w pierwszej jego części czytelnik znajdzie artykuły napisane przez „praktyków”, autorów, którzy są dostawcami tych usług, natomiast w części drugiej zamieszczamy artykuły traktujące faktoring w teoretycznym kontekście.

Zagadnienia omawiane w części pierwszej są mocno oparte na podmiotowej wiedzy oraz doświadczeniach nabytych w trakcie obsługi transakcji i wykonywanych operacjach faktoringowych. Staramy się o to, by do każdego kolejnego rocznika pozyskiwać nowych autorów, którzy wyjaśniają problemy i przedstawiają wnioski w oparciu o zaistniałe rzeczywiste sytuacje.

Drugą część Almanachu stanowią obszernie fragmenty prac licencjackich i magisterskich zgłoszonych do konkursu o „Złote Pióro PZF” w 2015 roku. Wyboru materiałów i redakcji naukowej dokonała pani prof. dr hab. Dorota Korenik z Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Szósty tom „Almanachu PZF” otwiera artykuł Dariusza Stecia pt. *Rynek faktoringu w Polsce w 2015 roku*. Autor prezentuje branżę faktoringową w Polsce w oparciu o dane statystyczne za 2015 rok, uzupełnia te informacje zaktualizowanymi danymi za I półrocze 2016 roku oraz dokonuje dokładnej analizy tych danych. Zestawienia mają unikalny charakter, ponieważ

prezentowane tu dane w istotny sposób wzbogacają i poszerzają ogólnie dostępne dane Głównego Urzędu Statystycznego.

W kolejnym artykule – Świat faktoringu w 2015 roku. Co warto zapamiętać? – Erik Timmermans przedstawia stan branży w skali Europy i świata. Erik Timmermans jest jednym z liderów międzynarodowych federacji firm faktoringowych, ranga jego opinii jest wysoka, oparte są bowiem na informacjach o branży o wysokim poziomie uogólnienia. Autor omawia zmiany, jakie dokonały się po połączeniu dwóch międzynarodowych federacji – FCI i IFG, i przedstawia wyzwania, wobec których stoi branża. Stwierdza, że jednym z najważniejszych problemów jest rosnąca ilość regulacji prawnych stworzonych przez różne instancje UE (Komisja Europejska, Parlament Europejski, Europejski Organ Nadzoru Bankowego, Europejski Bank Centralny) i wylicza działania federacji na rzecz obrony interesów branży faktoringowej w UE.

Joanna Tomala podejmuje problem projektowania usług faktoringowych. Przy tradycyjnym podejściu do tworzenia produktu proces rozpoczyna się badaniem potrzeb klienta, a dalej tworzy się koncepcję i opis produktu. Na tym etapie grupa specjalistów, bazując na wiedzy eksperckiej, tworzy koncepcję bez udziału klienta. Podejście projektowe zmienia tę praktykę – pisze Tomala. Niezbędna jest weryfikacja założeń produktu bezpośrednio u jego odbiorcy. Ta metoda pozwala uniknąć błędów konstrukcyjnych oraz lepiej rozumieć potrzeby i reakcje klientów, ich sposób myślenia i podejmowania decyzji zakupowych. Trzeba tylko zaangażować klientów w tworzenie produktu i umożliwić weryfikację założeń. Zadanie trudne, ale wykonalne. Może zapewnić sukces rynkowy.

W kolejnym artykule Paweł Tobis omawia tematy związane z faktoringiem międzynarodowym. Przypomnijmy, że jest to najszybciej rosnący segment usług faktoringowych. Jeśli uwzględnimy, że polska gospodarka roku 2016 jest niezwykle proeksportowa, to konkluzja autora, że faktoring eksportowy, jako produkt łączący w sobie wielostronną ofertę: finansowanie, weryfikację odbiorców, przejęcie ryzyka ich niewypłacalności, monitoring płatności i działań windykacyjnych, stanowi z pewnością godne polecenia rozwiązanie dla przedsiębiorstw, które planują rozszerzyć rynki zbytu o kontrahentów zagranicznych oraz usprawnić współpracę z już istniejącymi (np. oferując im dłuższe terminy płatności), jest oczywistym wskazaniem zalet tej usługi.

Z kolei Małgorzata Szymańska podejmuje istotną dla branży sprawę opinii rynku o cenie usługi faktoringowej. Stawia pytanie: Ile kosztuje faktoring? I odpowiada, że istota problemu tkwi w tym, jak i po co zastosowano usługi



faktoringowe. Wykazuje, że pytanie o cenę usługi należy skonfrontować z faktami. Faktoring stwarza możliwości zaoferowania dłuższych terminów płatności, dzięki czemu firma będzie mogła pozyskać nowych odbiorców. Faktoring umożliwi również szybsze regulowanie własnych zobowiązań. Artykuł jest swoistym kompendium wiedzy o rzeczywistym koszcie usługi, którą powinien mieć zarówno korzystający z usługi, jak i potencjalny klient. Takie analizy mogą doprowadzić do wniosku, że faktoring to finansowanie niezbędne dla rozwoju firmy, a koszty faktoringu zamienią się w korzyści.

W kolejnym tekście Tomasz Mazurkiewicz dzieli się doświadczeniami związanymi z ryzykami w faktoringu. Zasadniczym wnioskiem, który wyprowadza autor, jest teza, że praca instytucji faktoringowych może być pod względem ryzyka kredytowego działalnością bardzo bezpieczną. Filarami bezpieczeństwa są: pp doświadczenia faktorów w sprzedaży usługi, a także doskonała znajomość analizy i zarządzania ryzykiem towarzyszącym finansowaniu należności handlowych. Mazurkiewicz podkreśla, że dzięki funkcji *del credere* zawartej w usłudze faktoring wypełnia zapotrzebowanie na przejęcia ryzyka płatniczego kontrahenta, a funkcja administracyjna usługi pozwala klientom oddać w *outsourcing* zarządzanie należnościami i rozrachunkami z odbiorcami. Warto zwrócić uwagę na przedstawione przez autora statystyki i dane.

W następnym artykule Simon Peterman, przewodniczący sekcji Europy Środkowej i Wschodniej FCI+, przedstawia informacje dotyczące branży w naszej części kontynentu. Prezentując listę zadań, które dla sekcji federacji są istotne, podkreśla dużą rolę, jaką odgrywają polscy faktorzy. Jego zdaniem polski rynek faktoringu jest wzorcowym modelem, z którego faktorzy z krajów Europy Środkowo-Wschodniej mogą czerpać przykłady rozwiązań.

Pierwszą część „Almanachu” zamyka rozdział poświęcony historii Polskiego Związku Faktorów. Mirosław Jakowiecki i Andrzej Żbikowski przedstawiają PZF na przestrzeni 15 lat działalności Związku. Piętnaście lat to krótka historia, jest to jednak praktycznie „cała historia” faktoringu w Polsce. W sytuacji, kiedy rynek polskiego faktoringu rośnie w niezwykle szybkim tempie, warto zwrócić uwagę na osoby, fakty i daty, o których piszą autorzy.

Drugą część tegorocznego „Almanachu” stanowi zbiór artykułów pod redakcją naukową pani prof. dr hab. Doroty Korenik z wrocławskiego Uniwersytetu Ekonomicznego. Zamieszczone tu 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, nagrodzonych lub wyróżnionych prac licencjackich i magisterskich, które zostały skierowane na Konkurs o „Złote Pióro Polskiego Związku Faktorów”, edycja 2015 roku.

Część drugą „Almanachu” rozpoczyna opracowanie Aleksandry Sopińskiej, w którym autorka podejmuje zagadnienia dotyczące natury prawnej stosunku faktoringowego. Wyjaśnia umowy stosunek faktoringowy w różnych fazach jego występowania, czyli rozpoczęcia umowy faktoringowej, trwania umowy, zakończenia stosunku umownego.

Dominika Sowinska przedstawia niektóre problemy decyzji dotyczącej wyboru faktoringu spośród innych instrumentów finansowania działalności gospodarczej. Uwagę Czytelnika koncentruje na przydatności faktoringu dla zapewnienia efektywnego (dochodowego) biznesu. Czyni to w świetle porównania z wybranymi, dość często ze sobą zestawianymi w literaturze, instrumentami finansowania, takimi jak kredyt bankowy i forfaiting.

Hanna Skowrońska skupia uwagę Czytelnika na ryzyku związanym z wykorzystywaniem w biznesie różnych instrumentów pełniących rolę surogatu kapitału. Wśród wielu różnych surogatów kapitału autorka wskazuje m.in. na faktoring wierzytelnościowy.

W kolejnej pracy, pióra Moniki Maksimiuk, przedstawiony został stan rozwojowy rynku faktoringowego w Polsce. Autorka wyjaśnia specyfikę polskiego rynku faktoringu, a także – w oparciu o opinie znawców oraz dostępne statystyki – wskazuje perspektywy jego rozwoju.

„Niewątpliwie można stwierdzić, że treści zawarte w tym tomie dają dość solidny obraz potencjału faktoringu” – pisze prof. Dorota Korenik we wstępie do II części „Almanachu”.

Ostatnia część wydawnictwa to informacje o firmach należących do Polskiego Związku Faktorów przygotowane przez te firmy. Informacje o faktorach są przedstawione w ujednolicony i usystematyzowany sposób, dzięki czemu „Almanach” będzie pomocą dla każdego czytelnika zainteresowanego kontaktem z faktorem.

Wierzymy, że na podstawie tych danych klient poszukujący usługi faktoringowej znajdzie dobre podpowiedzi, do kogo skierować pytanie o ofertę.

Z życzeniami dobrej lektury,

*Tomasz Biernat*  
Redaktor prowadzący

CZĘŚĆ I

---

# FAKTORING W PRAKTYCE



## Rynek faktoringu w Polsce w 2015 roku

### Wprowadzenie

Rok 2015 to kolejny rok wzrostu polskiego rynku faktoringu. Przedsiębiorstwa finansowe prowadzące działalność faktoringową wykupiły w roku 2015 wierzytelności o wartości 171.640 mln zł, tj. o 12,2% więcej niż w analogicznym okresie poprzedniego roku (153.018 mln złotych w 2014 roku)<sup>1</sup>. Pod względem wartości obrotów polski rynek faktoringu lokuje się w 2015 roku na 9. miejscu w Europie<sup>2</sup>.

Według wstępnych danych Głównego Urzędu Statystycznego za 2015 rok usługi faktoringowe świadczyło 55 podmiotów, wśród nich było 40 niebankowych przedsiębiorstw oraz 15 banków komercyjnych<sup>3</sup>. Dla 13 badanych firm faktoring był jedynym rodzajem działalności, dla 13 – dominującym, a dla 29 faktoring stanowił działalność uboczną. Niebankowe przedsiębiorstwa faktoringowe zatrudniały na koniec 2015 roku 1339 pracowników, na innych zasadach zatrudnienia w branży pracowało dalsze 136 osób<sup>4</sup>.

Wierzytelności wykupione w 2015 roku w ramach usług faktoringu krajowego osiągnęły wartość 150.086 mln zł (wzrost o 13,1%), a w faktoringu zagranicznym – 21.555 mln zł (wzrost o 6,4%). Faktoring krajowy stanowił 87,4% ogólnej wartości wykupionych wierzytelności, a faktoring zagraniczny – 12,6%.

---

<sup>1</sup> *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2015 roku. Informacje bieżące*, Departament Studiów Makroekonomicznych i Finansów Głównego Urzędu Statystycznego. Opracowanie sygnałowe, Warszawa 23 czerwca 2016.

<sup>2</sup> FCI, Factoring 2015 market survey outcome. 24 VI 2016.

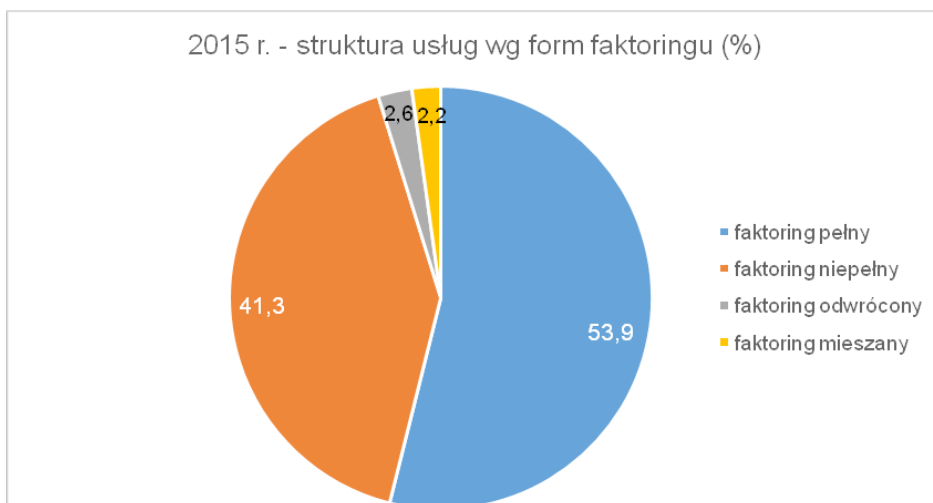
<sup>3</sup> GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2015 r.*

<sup>4</sup> *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2015 r. Aneks tabelaryczny*, tablica 20.



W 2015 roku w faktoringu krajowym najczęściej stosowano faktoring pełny (53,9% portfela) i faktoring niepełny (41,3%). Sporadycznie korzystano z faktoringu odwróconego (2,6%) oraz mieszanego (2,2%). Strukturę usług według form faktoringu przedstawia rysunek 1.

Rys. 1. Struktura usług świadczonych w 2015 roku według form faktoringu.



Źródło: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2015 r.*

Wartość wierzytelności nabytych przez banki komercyjne prowadzące działalność faktoringową zmniejszyła się o 0,05%, do kwoty 68.730 mln zł, z czego 90,3% stanowiły obroty faktoringu krajowego, a pozostałe 9,7% przypadało na faktoring zagraniczny.

Wartość środków finansowych zaangażowanych przez niebankowe przedsiębiorstwa prowadzące działalność faktoringową (łącznie) wzrosła na koniec 2015 roku o 14,3% i osiągnęła wartość 22.561 mln zł. W tej kwocie 91% środków było zaangażowane w faktoring krajowy, a 9% – w faktoring zagraniczny.

Banki zaangażowały do swojej działalności faktoringowej środki w kwocie 8.896 mln zł, z tego 89,7% przypadło na faktoring krajowy, a 10,3% – na faktoring zagraniczny.

Pozostałe niebankowe przedsiębiorstwa prowadzące działalność faktoringową zaangażowały środki o wartości 13.665 mln zł, z tego 91,9% przypadło na faktoring krajowy, a 8,1% – na faktoring zagraniczny<sup>5</sup>.

Z usług faktoringu skorzystało w 2015 roku 12 650 klientów (wzrost o 23,5% w stosunku do roku poprzedniego). Z tej liczby 28% przypadło na branżę przemysłową i tyle samo na handel. 11,9% klientów reprezentowało branżę usługową, 11,3% – transport, a 8,8% – branżę budowlaną<sup>6</sup>.

W 2015 roku faktorzy sfinansowali 8031 tys. faktur, wobec 6803 tys. w roku poprzednim (wzrost o 18,05% r/r).

## I. Otoczenie branży

Polska gospodarka wzrosła w 2015 roku o 3,4% (wobec 3,3% w 2014 roku), osiągając najwyższy wskaźnik dynamiki od 2011 roku. W przemyśle wzrost wyniósł 5,4%, poza przemysłem wartość dodana zwiększyła się w sekcjach: „budownictwo” o 4,4%; „handel, naprawa pojazdów samochodowych” o 3,1%; „transport i gospodarka magazynowa” o 0,7%. Głównym czynnikiem wzrostu były dobre wyniki polskiego eksportu oraz poprawiający się krajowy popyt konsumpcyjny. Wpływ inwestycji na PKB był w dużej mierze neutralny<sup>7</sup>.

Bilans w handlu zagranicznym w 2015 roku był dodatni, osiągając wartość 3,7 mld euro (w 2014 roku ujemny: 2,7 mld euro). Eksport, liczony według cen bieżących, osiągnął wartość 178,8 mld euro (wzrost o 7,8% w stosunku do 2014 roku). Główne kierunki eksportu polskich towarów i usług to: Niemcy – wartość 48,5 mld euro (27,1% całego eksportu), Wielka Brytania – wartość 12,1 mld euro (6,8%) i Czechy – wartość 11,9 mld euro (6,6%).

Import osiągnął wartość 175,1 mld euro (wzrost o 3,9% w stosunku do 2014 roku). Polscy przedsiębiorcy kupowali w 2015 roku (najczęściej od dostawców z Niemiec) towary o wartości 40 mld euro (22,9%), Chin – towary o wartości 20,3 mld euro (11,6%) oraz Rosji – towary o wartości 12,9 mld euro (7,4%)<sup>8</sup>.

<sup>5</sup> Tamże.

<sup>6</sup> Tamże.

<sup>7</sup> NBP, „Biuletyn Informacyjny” 2015, nr 12.

<sup>8</sup> GUS, *Obroty handlu zagranicznego ogółem i według krajów1 w okresie styczeń – grudzień 2015 r. opracowanie sygnalne*, Warszawa, luty 2016.

W 2015 roku utrzymywała się przez cały okres deflacja. Spadek cen towarów i usług konsumpcyjnych w stosunku do roku poprzedniego wyniósł 0,9%. Presja deflacyjna dotyczyła jedynie cen towarów, które łącznie spadły w 2015 roku o 1,8% r/r. Ceny usług wzrosły w tym samym czasie o 1,4%. Głównym źródłem presji deflacyjnej w 2015 roku były spadki cen paliw (przeciętnie o 13,5%) i żywności (o 1,8%). W konsekwencji wszystkie publikowane przez Narodowy Bank Polski (NBP) wskaźniki inflacji bazowej przez 2015 rok kształtowały się w pobliżu swoich wieloletnich minimów.

Stopy procentowe NBP wynosiły w dniu 31 grudnia 2015 roku odpowiednio:

- referencyjna – 1,5%,
- lombardowa – 2,5%,
- depozytowa – 0,5%.

Polski złoty był w okresie od stycznia do grudnia 2014 roku średnio silniejszy wobec euro o 0,65% i słabszy o 10,61% wobec dolara amerykańskiego<sup>9</sup>.

31 grudnia 2015 roku kursy wymiany EUR/PLN i USD/PLN były odpowiednio na poziomie:

- 1 euro = 4,2615 zł,
- 1 USD = 3,9011 zł.

## 2. Rynek

### 2.1. Charakterystyka rynku

Przedstawiona fotografia polskiego rynku faktoringowego jest obrazem makro, który w wielu miejscach wymaga uszczegółowienia. Główną przyczyną takiego stanu jest to, że podmioty, dla których faktoring nie jest zasadniczą domeną działalności, przekazują w swoich informacjach dane niejednorodne, często nieporównywalne. W tej sytuacji, przy braku porównywalnych danych, trudno jest sporządzić dokładny opis rynku i obraz w zależności od źródła pochodzenia informacji może się różnić.

---

<sup>9</sup> Raport Ministerstwa Gospodarki za 2014 rok.

Poniższa tabela ilustruje ten problem. Zestawienie oparte o dane GUS, PZF i prasowe pokazuje duże rozbieżności co do liczby faktorów oraz wolumenów obrotów w latach 2012–2Q 2016.

Tabela 1. Obroty faktoringu w Polsce w latach 2012–2Q 2016 (mld zł); w nawiasach ilość firm faktoringowych.

	2012	2013	2014	2015	2Q 2016
wartość obrotów, GUS	114,9 mld zł (44)	129,5 mld zł (43)	153,1 mld zł (57)	171,6 mld zł (55)	b.d.
wartość obrotów, PZF	81,8 mld zł (20)	96,6 mld zł (20)	114,5 mld zł (22)	134,3 mld zł (22)	73,5 mld zł (21)
wartość obrotów, prasa	100,2 mld zł (29)	130,1 mld zł (32)	114,5 mld zł (22)	149 mld zł (b.d.)	73,5 mld zł (21)

Źródło: PZF, GUS, prasa; badania własne autora.

Jak widać, różnice są znaczące, dlatego do dalszego opisu rynku faktoringu w Polsce w 2014 roku będą wykorzystane wyłącznie dane PZF pochodzące od 22 firm faktoringowych. Polski Związek Faktorów wypracował standardy informacji, którymi dzielą się firmy członkowskie, są one skategoryzowane według jednorodnych i dokładnie zdefiniowanych kryteriów i są zgodne ze standardami międzynarodowymi.

PZF jest silną reprezentacją branży. Dwadzieścia dwie firmy należące do Związku, które prowadzą działalność faktoringową, generują około 80% całkowitych obrotów faktoringowych w Polsce.

Spośród dwudziestu czterech członków związku w 2015 roku usługi faktoringowe świadczyły dwadzieścia dwa podmioty, w tym:

- 12 wyspecjalizowanych spółek faktoringowych należących do banków,
- 5 banków komercyjnych,
- 5 podmiotów niebankowych – specjalizujących się tylko w usługach faktoringowych.

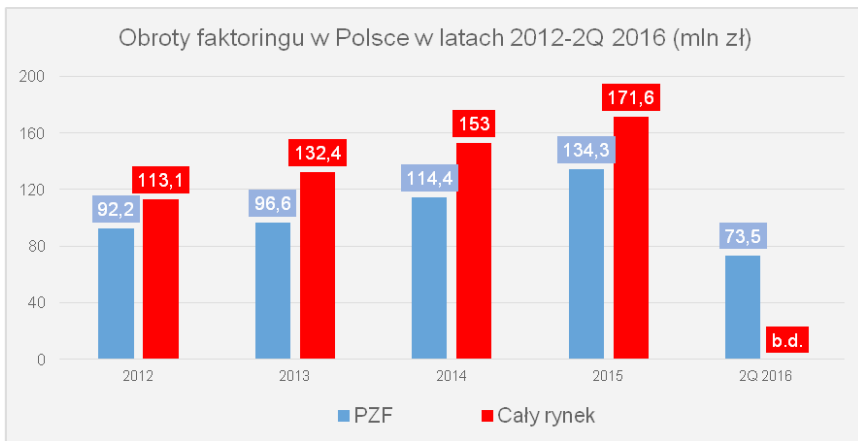
Dwie firmy o statusie członka wspierającego nie prowadzą działalności faktoringowej.

Dwudziestu dwóch faktorów należących do Polskiego Związku Faktorów nabyło w 2015 roku wierzytelności o wartości 134.335 mln zł. Jest to wzrost o 17,4% w stosunku do roku poprzedniego (114.446 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. Przez ostatnie dziesięć lat rynek wzrósł ponad czternastokrotnie i jest najszybciej rosnącym segmentem rynku usług finansowych w Polsce.

Wzrost rynku faktoringowego w Polsce w latach 2012–2015 ilustruje poniższy wykres. Zestawienie zostało uzupełnione o aktualne dane za I półrocze 2016 roku.

Rys. 2. Obroty faktoringu w Polsce w okresie 2012–2Q 2016 (w mld zł).



Źródło: Statystyki PZF (patrz: [http://www.faktoring.pl/files/statystyki\\_2015\\_zbiorcze.xlsx](http://www.faktoring.pl/files/statystyki_2015_zbiorcze.xlsx)) oraz badania autora. Dane za 2Q 2016 według PZF.

Faktoring z roku na rok zdobywa coraz więcej klientów. Rosnące obroty przekładają się na większą ilość umów i tym samym na większą liczbę faktorantów i kontrahentów. Podkreślmy, że faktoring jest dla klientów coraz częściej usługą pierwszego wyboru.

W 2015 roku liczba faktorantów wzrosła do 7095 (o 12,4% więcej r/r), a kontrahentów do 136 026 (o 7% więcej r/r). W 2014 roku faktorzy sfinansowali 6 566 213 faktur (o 20% więcej r/r).

Zmiany, jakie zaszły w wyszczególnionych powyżej kategoriach w latach 2014–2Q 2016, ilustruje tabela 2.



Tabela 2. Faktoranci, kontrahenci obsługiwani przez faktorów i sfinansowane faktury w okresie 2014–2Q 2016.

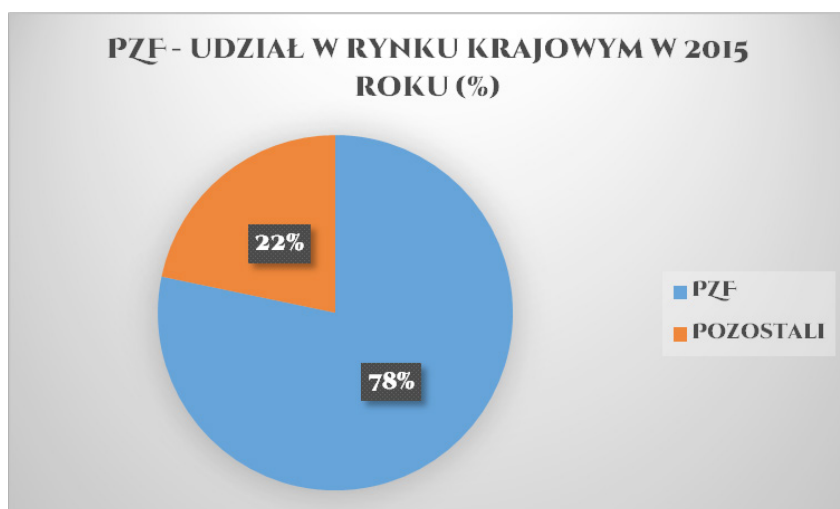
		2014	2015	r/r zmiana (%)	2Q 2016
faktoranci	PZF	6314	7095	12,4	6903
	cały rynek	10 242	12 650	23,5	b.d.
kontrahenci	PZF	127 196	136 026	7	142 720
	cały rynek	b.d.	b.d.	n.a.	b.d.
faktury (tys. szt.)	PZF	5475	6566	19,9	3380
	cały rynek	6803	8031	18	b.d.

Źródło: dane PZF i GUS.

Według danych GUS, polski rynek faktoringu był wart w 2015 roku 171,6 mld zł<sup>10</sup>, z czego udział firm należących do PZF stanowił wartość 134,3 mld zł. Faktorzy należący do PZF obejmują 78% całego krajowego rynku.

Proporcje te przedstawia rysunek 3.

Rys. 3. Udział firm Polskiego Związku Faktorów w rynku krajowym w 2015 roku.

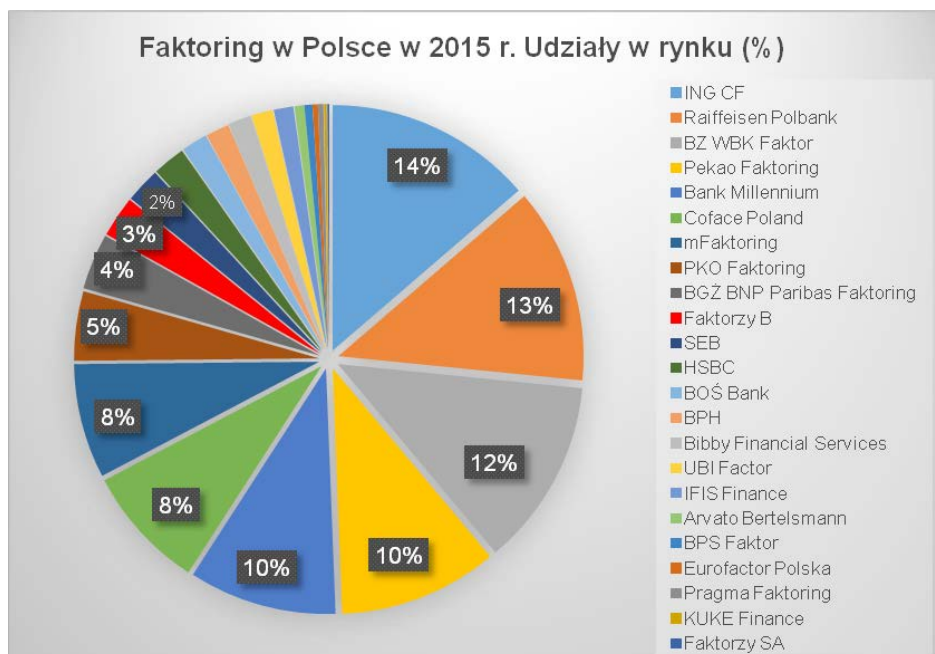


Źródło: GUS, PZF.

<sup>10</sup> W standardach przyjętych przez międzynarodowe federacje faktorów określany jako wartość sfinansowanych wierzytelności. Zob. *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2013 r.*, GUS, Warszawa, 24 czerwca 2014.

Na kolejnym wykresie przedstawiamy udziały poszczególnych faktorów (członków PZF) w całym polskim rynku. Część rynku (o wartości 37,5 mld zł) należąca do 34 podmiotów niezrzeszonych w PZF jest oznaczona na wykresie jako „Pozostali”.

Rys. 4. Faktoring w Polsce w 2015 roku. Udział faktorów w rynku (%).



Źródło: PZF, GUS i badania własne.

W 2015 roku w grupie 22 firm należących do PZF było 17 niebankowych, wyspecjalizowanych spółek faktoringowych oraz 5 banków komercyjnych, które obok bankowej działalności statutowej zajmują się faktoringiem. Wyspecjalizowane spółki zrealizowały obroty o wartości 95,6 mld zł, obejmując 71% rynku, zaś pozostałe 29% obejmuje pięć banków z obrotami o wartości 38,7 mld zł.

Rozkład udziałów przedstawia rysunek 5.

Rys. 5. PZF – niebankowe instytucje finansowe vs. banki (% udziału w rynku).

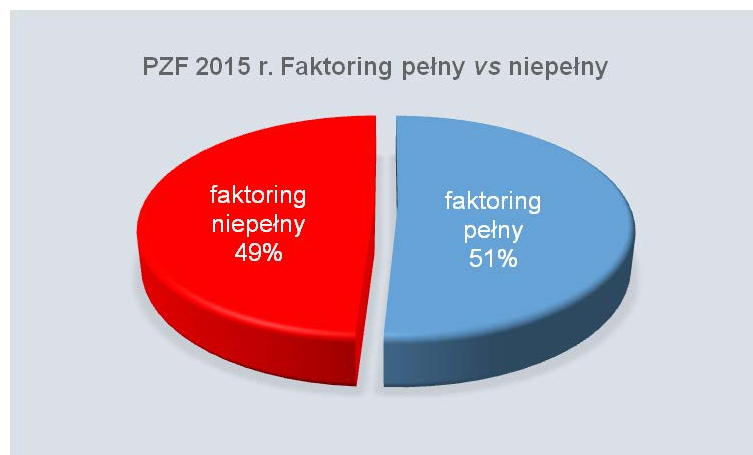


Źródło: PZF.

Proporcje usług faktoringu pełnego i niepełnego w 2015 roku niemal wyrównały się. Obroty faktoringu pełnego stanowiły wartość 67.528 mln złotych (51% obrotów łącznie), a faktoringu niepełnego – 65.055 mln zł (pozostałe 49% obrotów razem).

Proporcje wolumenów obrotów faktoringu niepełnego do faktoringu pełnego przedstawia wykres poniżej.

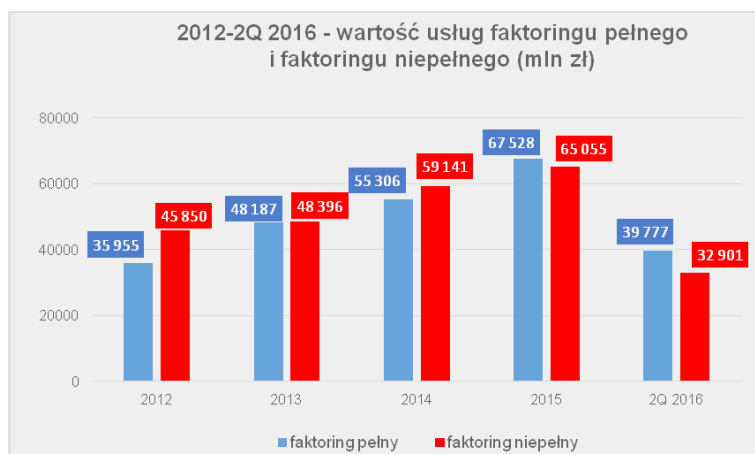
Rys. 6. Faktoring w Polsce w 2015 roku. Usługi faktoringu pełnego w stosunku do faktoringu niepełnego.



Źródło: PZF.

W okresie ostatnich czterech lat w 2015 roku po raz pierwszy obroty faktoringu pełnego były wyższe niż faktoringu niepełnego, obroty w krajowym faktoringu pełnym były o 24% wyższe niż w analogicznym okresie roku poprzedniego, a faktoringu pełnego eksportowego wyższe aż o 33%. Na taki kierunek zmian wpływają głównie zapotrzebowania klientów, którzy przy stosunkowo dużej podaży kredytowej banków chcą wykorzystać dodatkowe funkcje usługi faktoringowej, a szczególnie możliwości wyeliminowania bądź zmniejszenia ryzyka braku zapłaty od kontrahenta. Omawiane zmiany w wykorzystaniu usług faktoringu pełnego i niepełnego ilustruje poniższy wykres.

Rys. 7. Wartość usług faktoringu pełnego i niepełnego w Polsce w latach 2012–2Q 2016 roku (mln zł).



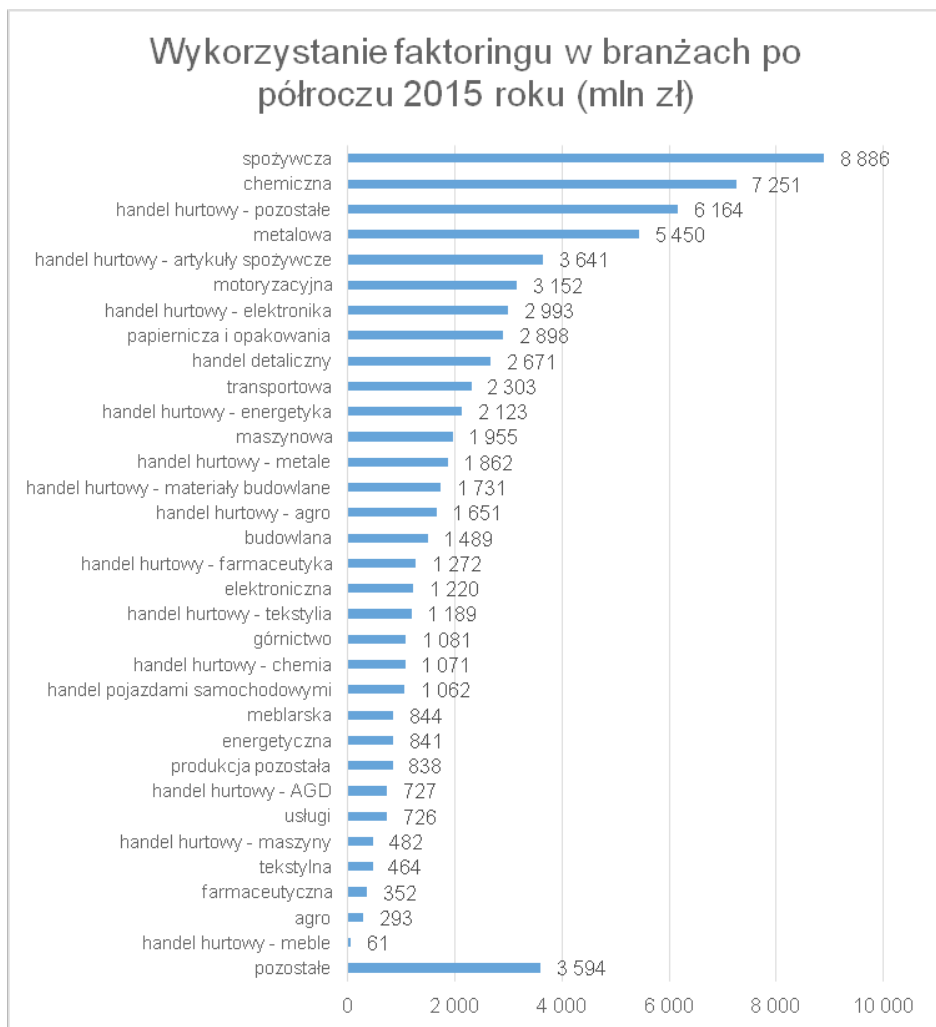
Źródło: PZF.

Z faktoringu korzystają przedsiębiorstwa z wszystkich branż. W 2015 roku największą grupę stanowili: producenci żywności i napojów – 14%, sektor energetyczno-paliwowy – 8%, komputery i oprogramowanie – 5%, producenci elektroniki, AGD i RTV – 5%, przemysł elektroniczny i maszynowy – 5%.

W 2015 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.

Aktualne wykorzystanie faktoringu przez poszczególne branże ilustruje poniższy wykres.

Rys. 8. Wykorzystanie faktoringu przez branże po I półroczu 2015 roku (w mln zł).



Źródło: PZF i badania autora.



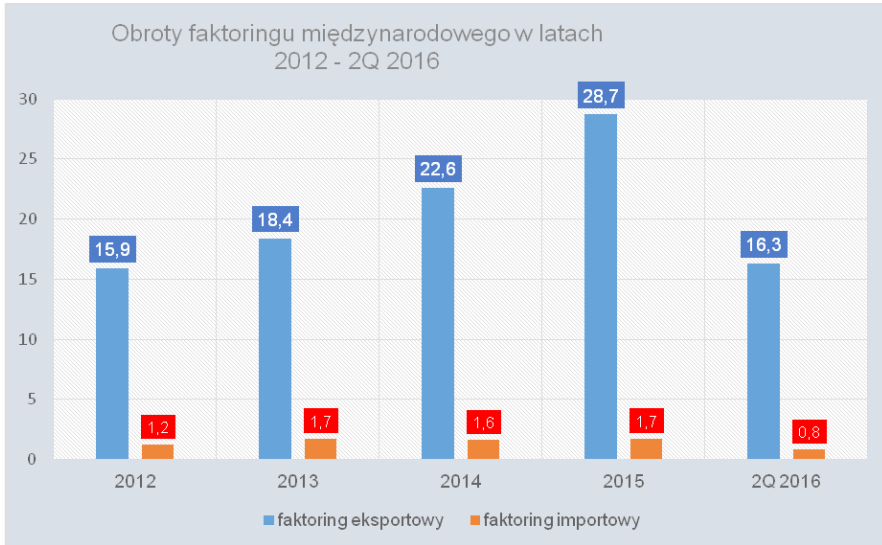
Tabela 3. Dziesięć najbardziej popularnych branż w faktoringu  
(po I półroczu 2015 roku).

Branża	Udział
spożywcza	11%
chemiczna	10%
metalowa	8%
handel hurtowy – pozostałe	6%
handel hurtowy – art. spożywcze	5%
handel hurtowy – elektronika	5%
handel detaliczny	5%
papierniczy i opakowania	4%
transport	3%
handel hurtowy – metale	3%

W 2015 roku wzrosła wartość usług faktoringu międzynarodowego. W ramach tej formy faktoringu sfinansowano wierzytelności o wartość 30.481 mln zł (24.279 mln zł w 2014 roku; wzrost o 25,5%). W strukturze usług tego segmentu dominuje faktoring eksportowy z obrotami na poziomie 28.730 mln zł (wzrost o 26,7%).

Obroty faktoringu importowego stanowiły wartość 1.751 mln zł (1.618 mln zł w 2014 roku). Warto dodać, że faktoring importowy znajduje się w ofercie tylko siedmiu firm.

Rys. 9. Obroty faktoringu eksportowego i importowego w Polsce w okresie 2012–2Q 2016 (w mln zł).



Źródło: PZF.

W 2015 roku, podobnie jak w latach poprzednich, polscy faktorzy najczęściej współpracowali z faktorami z krajów Beneluxu, Niemiec, Czech, Rumunii, Słowacji, Francji, Włoch, Wielkiej Brytanii, Hiszpanii, Portugalii i Turcji.

Przy odczuwalnym zmniejszeniu wymiany handlowej z Chinami i krajami Azji Południowo-Wschodniej współpraca z faktorami z tego regionu zmniejszyła się.

## 2.2. Spodziewane tendencje i trendy

Stały trend wzrostu rynku faktoringowego w Polsce, który utrzymuje się nieprzerwanie od 2009 roku, nie jest zaskakującym zjawiskiem. Rynek może wzrosnąć w 2016 roku o 16–18% i w krótszej perspektywie dwucyfrowa dynamika wzrostu powinna zostać utrzymana. Jednak mocno wyśrubowane w ostatnich latach poziomy obrotów w dłuższym horyzoncie czasowym stawiają przed faktorami ogromne wyzwanie i dlatego należy zakładać stopniowy spadek dynamiki wzrostu do poziomu około 10%.

Przypomnijmy podstawowe czynniki, które nakręcają tę koniunkturę.

Po pierwsze, rynek wchodzi w fazę dojrzałą. Produkty faktoringowe są relatywnie dobrze rozpoznawalne, a klienci doceniają korzyści, jakie przynosi zastosowanie rozwiązań z dziedziny finansowania i zarządzania wierzytelnościami.

Po drugie, z faktoringu korzysta nieco ponad 7000 klientów, a potencjalny rynek przyszłych odbiorców usług faktoringowych w Polsce to ponad dwa miliony istniejących przedsiębiorstw. Nawet gdyby faktorzy zastosowali ostrą selekcję w doborze klientów, te zasoby pozostaną ogromne.

Po trzecie, mimo ciągłego zagrożenia wystąpienia niekorzystnych zjawisk w gospodarce światowej gospodarka polska utrzymuje dobrą kondycję.

Po czwarte wreszcie, udział eksportu w polskim produkcie globalnym stale rośnie. Nie jest więc przypadkiem, że obroty faktoringu eksportowego wzrosły w ubiegłym roku o 25%.

Dobry klimat dla faktoringu powinien się jednak utrzymać w najbliższym okresie. Szansą dla branży jest innowacyjność faktorów. Poszukiwanie nowych rozwiązań, dających łatwiejszy i bezpieczniejszy dostęp do produktów, oraz wdrażanie nowych technologii może przynieść rozwiązania, które zbudują nową jakość w relacjach klient–faktor.

DARIUSZ STEĆ

## Analiza rynku faktoringowego w Polsce w 2015 roku na podstawie danych o obrotach faktorów

Rok 2015 był kolejnym rokiem wzrostu rynku faktoringowego w Polsce. Faktorzy zrzeszeni w Polskim Związku Faktorów skupili od swoich klientów faktury o łącznej wartości 134,3 mld zł, czyli o ponad 17% więcej niż w roku 2014. Popularność faktoringu stale rośnie, i to w utrzymującym się od wielu lat dwucyfrowym tempie.

W tabeli 1 pokazujemy obroty 22 faktorów, członków Związku, odnotowane w 2015 roku.

Tabela 1. Obroty firm PZF w 2015 roku.

FAKTOR 2015		Obroty ogółem (mln zł)		Zmiana r/r (%)
		2015	2014	
1	ING CF	18.911	16.876	12,1
2	Raiffeisen Polbank	17.784	16.497	7,8
3	BZ WBK Faktor	17.017	14.428	17,9
4	Pekao Faktoring	14.479	12.585	15,1
5	Bank Millennium	13.462	12.122	11,1
6	Coface Poland Factoring	11.290	9.808	15,1
7	mFaktoring	10.412	9.045	15,1
8	PKO Faktoring	6.308	3.023	108,7
9	BGŻ BNP Paribas Faktoring	5.085	3.233	57,3
10	SEB	3.189	2.899	10,0
11	HSBC	2.972	2.644	12,4
12	BOŚ Bank	2.378	2.420	-1,7
13	BPH	2.142	1.545	38,7

FAKTOR		Obroty ogółem (mln zł)		Zmiana r/r (%)
		2015	2014	
14	Bibby Financial Services	2.120	1.633	29,8
15	UBI Factor	1.949	2.006	-2,8
16	IFIS Finance	1.783	1.308	36,3
17	Arvato Bertelsmann	894	738	21,1
18	BPS Faktor	735	630	16,8
19	Eurofactor Polska	493	387	27,3
20	Pragma Faktoring	490	431	13,8
21	KUKE Finance	260	4	6226,0
22	Faktorzy	181	185	-2,0
SUMA		134.335	114.447	17,4

Źródło: PZF.

Największym faktorem pod względem wartości nabytych faktur był w 2015 roku ING Commercial Finance. Warto zwrócić uwagę, że z wyjątkiem dwóch faktorów, wszyscy faktory odnotowali w 2015 roku wzrost obrotów, a PKO Faktoring i KUKE Finance osiągnęły skokowy wzrost. Dowodzi to stabilnej sytuacji branży i jest bardzo dobrym prognozą na kolejne lata.

## Faktoring krajowy

Analizę obrotów faktorów w 2015 roku rozpoczniemy od porównania wartości wolumenu usług faktoringu krajowego. Obroty w usługach faktoringu krajowego (pełnego i niepełnego) osiągnęły w 2015 roku wartość 103,8 mld złotych, co stanowi 77% wartości łącznych obrotów. Oznacza to, że faktoring krajowy pozostaje głównym motorem rozwoju faktoringu w Polsce, co jest zgodne ze światowymi trendami w branży. W strukturze obrotów faktoring niepełny stanowił 51%, a faktoring pełny – pozostałe 49%.

Podobnie jak w poprzednim zestawieniu, pozycję lidera zajmuje ING CF. W tabeli 2 pokazujemy wielkości obrotów faktoringu krajowego (niepełnego i pełnego).

Tabela 2. Łączne obroty faktoringu krajowego (pełnego i niepełnego) w 2015 roku.

FAKTOR		Faktoring krajowy (mln zł)		Zmiana r/r (%)
		2015	2014	
1	ING CF	16.099	14.892	8,1
2	BZ WBK Faktor	13.408	11.969	12,0
3	Raiffeisen Polbank	12.486	11.582	7,8
4	Pekao Faktoring	11.876	10.424	13,9
5	Bank Millennium	10.469	9.726	7,6
6	Coface Poland Factoring	7.986	7.573	5,5
7	mFaktoring	7.631	6.763	12,8
8	PKO Faktoring	6.149	2.870	114,2
9	BGŻ BNP Paribas Faktoring	2.757	1.714	60,9
10	BOŚ Bank	2.310	2.242	3,0
11	SEB	2.217	2.193	1,1
12	BPH	1.796	1.133	58,6
13	HSBC	1.779	1.839	-3,3
14	Bibby Financial Services	1.723	1.297	32,8
15	UBI Factor	1.322	1.186	11,5
16	IFIS Finance	1.237	700	76,7
17	Arvato Bertelsmann	801	675	18,6
18	BPS Faktor	635	508	25,0
19	Pragma Faktoring	406	386	5,1
20	Eurofactor Polska	393	308	27,6
21	KUKE Finance	194	4	4615,3
22	Faktorzy	181	185	-2,0
SUMA		103.853	90.167	15,2

Źródło: PZF.

## Faktoring krajowy pełny

Stanowiący 49% obrotów łącznych faktoringu krajowego, faktoring krajowy pełny osiągnął w 2015 roku wartość 52.730 mln zł, ta kwota była wyższa o 23,9% w stosunku do roku poprzedniego. Tak wysoka dynamika wzro-

stu świadczy o zmianach w preferencjach klientów, którzy coraz chętniej sięgają po bardziej rozbudowane rozwiązania faktoringowe.

Największą wartość obrotów w kategorii usług osiągnął, podobnie jak w poprzednim roku, Pekao Faktoring. Dwóch faktorów nie świadczyło usług faktoringu pełnego.

Tabela 3 przedstawia wolumeny obrotów faktorów w ramach usług faktoringu pełnego.

Tabela 3. Obroty faktoringu krajowego pełnego w 2015 roku.

FAKTOR		Faktoring krajowy pełny (mln zł)		Zmiana r/r (%)
		2015	2014	
1	Pekao Faktoring	9.657	8.543	13,0
2	ING CF	9.109	8.019	13,6
3	Coface Poland Factoring	6.822	6.440	5,9
4	BZWBK Faktor	5.581	2.859	95,2
5	Bank Millennium	4.980	4.671	6,6
6	Raiffeisen Polbank	4.107	3.809	7,8
7	PKO Faktoring	2.751	506	443,7
8	mFaktoring	2.188	2.389	-8,4
9	HSBC	1.455	1.437	1,2
10	BPH	1.274	273	366,4
11	BGŻ BNP Paribas Faktoring	1.221	737	65,7
12	UBI Factor	1.154	1.069	8,0
13	Arvato Bertelsmann	775	641	20,9
14	SEB	761	563	35,2
15	IFIS Finance	313	296	5,6
16	Eurofactor Polska	274	235	16,6
17	KUKE Finance	161	4	3827,0
18	Bibby Financial Services	81	28	190,6
19	BPS Faktor	36	26	38,9
20	Faktorzy	30	8	285,2
21	Pragma Faktoring	0	b.d.	n.a.
22	BOŚ Bank	0	b.d.	n.a.
SUMA		52.730	42.553	23,9

Źródło: PZF.

## Faktoring krajowy niepełny

Obroty niepełnego faktoringu krajowego w 2015 roku wyniosły 51.123 mln zł i były wyższe o 7,4% niż w roku 2014. Jest to usługa ciesząca się dużym i rosnącym zainteresowaniem. Dynamika wzrostu tego produktu jest jednak niższa niż dla całej branży, w szczególności w porównaniu do faktoringu krajowego pełnego.

Najwyższą wartość obrotów odnotował w 2015 roku Raiffeisen Polbank.

W tabeli 4 przedstawiono wartość obrotów faktorów w ramach usług faktoringu niepełnego.

Tabela 4. Obroty faktoringu krajowego niepełnego w 2015 roku.

FAKTOR		Faktoring krajowy niepełny (mln zł)		Zmiana r/r (%)
		2015	2014	
1	Raiffeisen Polbank	8.379	7.773	7,8
2	BZ WBK Faktor	7.827	9.110	-14,1
3	ING CF	6.990	6.873	1,7
4	Bank Millennium	5.489	5.056	8,6
5	mFaktoring	5.443	4.374	24,4
6	PKO Faktoring	3.398	2.364	43,7
7	BOŚ Bank	2.310	2.242	3,0
8	Pekao Faktoring	2.219	1.881	18,0
9	Bibby Financial Services	1.642	1.270	29,4
10	BGŻ BNP Paribas Faktoring	1.536	977	57,3
11	SEB	1.456	1.630	-10,7
12	Coface Poland Factoring	1.164	1.132	2,8
13	IFIS Finance	924	404	128,8
14	BPS Faktor	599	482	24,2
15	BPH	522	859	-39,3
16	Pragma Faktoring	406	386	5,1
17	HSBC	324	402	-19,4
18	UBI Factor	168	117	44,0
19	Faktorzy	151	177	-14,8



20	Eurofactor Polska	119	73	62,7
21	KUKE Finance	32	b.d.	n.a.
22	Arvato Bertelsmann	26	34	-24,7
SUMA		51.123	47.615	7,4

Źródło: PZF.

## Faktoring międzynarodowy

Wzrost obrotów odnotowany został również w zakresie usług faktoringu międzynarodowego, stanowiącego 33% w całej strukturze obrotów. Obroty faktoringu eksportowego osiągnęły w 2015 roku wartość 28.731 mln zł i były aż o 26,8% większe niż w 2014 roku. Finansowanie wierzycelności zagranicznych staje się coraz bardziej powszechne, pod względem zarówno oczekiwań klientów, jak i oferty faktorów. Podkreślny, że usługi faktoringu eksportowego są już w ofercie wszystkich członków związku.

Uwzględniając wartość obrotów tego rodzaju usług, liderem w 2015 roku był Raiffeisen Polbank.

Tabela 5 przedstawia wartość obrotów faktorów w ramach usług faktoringu eksportowego.

Tabela 5. Obroty faktoringu eksportowego w 2015 roku.

FAKTOR		Faktoring eksportowy (mln zł)		Zmiana r/r (%)
		2015	2014	
1	Raiffeisen Polbank	5.299	4.915	7,8
2	BZ WBK Faktor	3.590	2.451	46,5
3	Coface Poland Factoring	3.304	2.235	47,8
4	Bank Millennium	2.993	2.395	25,0
5	mFaktoring	2.715	2.226	22,0
6	BGŻ BNP Paribas Faktoring	2.262	1.438	57,3
7	ING CF	2.198	1.475	49,0
8	Pekao Faktoring	1.642	1.229	33,6
9	HSBC	1.194	805	48,3

10	SEB	973	706	37,7
11	UBI Factor	621	820	-24,2
12	IFIS Finance	525	577	-9,1
13	Bibby Financial Services	397	336	18,2
14	BPH	346	412	-16,0
15	PKO Faktoring	159	153	3,9
16	BPS Faktor	101	122	-17,5
17	Eurofactor Polska	100	79	26,3
18	Arvato Bertelsmann	94	63	47,8
19	Pragma Faktoring	85	45	87,8
20	BOŚ Bank	68	178	-61,5
21	KUKE Finance	66	b.d.	n.a.
22	Faktorzy	0	b.d.	n.a.
SUMA		28.731	22.661	26,8

Źródło: PZF.

## Faktoring eksportowy pełny

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 pełnego będzie rósł szybciej niż faktoring niepełny.

Obroty faktoringu eksportowego pełnego w 2015 roku wyniosły 14.798 mln zł, były o 32,9% wyższe niż w roku 2014. Najwyższe obroty osiągnął, podobnie jak w roku poprzednim, Coface Poland Factoring.

Tabela 6 przedstawia wartość obrotów faktorów w ramach usług faktoringu eksportowego pełnego. Czterech faktorów nie świadczyło tego typu usług.

Tabela 6. Obroty faktoringu eksportowego pełnego w 2015 roku.

FAKTOR		Faktoring eksportowy pełny (mln zł)		Zmiana r/r (%)
		2015	2014	
1	Coface Poland Factoring	3.213	2.145	49,8
2	BZ WBK Faktor	2.567	1.492	72,0
3	Bank Millennium	1.491	1.054	41,5
4	ING CF	1.443	1.090	32,4
5	HSBC	1.003	705	42,1
6	mFaktoring	956	815	17,3
7	BGŻ BNP Paribas Faktoring	899	572	57,3
8	Raiffeisen Polbank	823	764	7,8
9	Pekao Faktoring	799	543	47,1
10	UBI Factor	600	801	-25,1
11	BPH	346	412	-16,0
12	IFIS Finance	261	325	-19,5
13	Eurofactor Polska	100	78	27,4
14	BPS Faktor	94	116	-18,7
15	Arvato Bertelsmann	94	63	47,8
16	PKO Faktoring	52	82	-36,3
17	KUKE Finance	32	b.d	n.a.
18	Bibby Financial Services	16	7	133,8
19	SEB	8	71	-88,2
20	Pragma Faktoring	0	b.d	n.a.
21	Faktorzy	0	b.d	n.a.
22	BOŚ Bank	0	b.d	n.a.
SUMA		14.798	11.134	32,9

Źródło: PZF.

## Faktoring eksportowy niepełny

W 2015 roku obroty faktoringu eksportowego niepełnego wyniosły 13.933 mln zł. Było to o 21% więcej niż w roku poprzednim. Najwyższe obroty (podobnie jak w roku poprzednim) osiągnął Raiffeisen Polbank. Czterech faktorów nie świadczyło tego typu usług.

Tabela poniżej przedstawia wartość obrotów faktorów w ramach usług faktoringu eksportowego niepełnego.

Tabela 7. Obroty faktoringu eksportowego niepełnego w 2015 roku.

FAKTOR		Faktoring eksportowy niepełny (mln zł)		Zmiana r/r (%)
		2015	2014	
1	Raiffeisen Polbank	4.476	4.152	7,8
2	mFaktoring	1.759	1.411	24,7
3	Bank Millennium	1.502	1.342	12,0
4	BGŻ BNP Paribas Faktoring	1.362	866	57,3
5	BZ WBK Faktor	1.023	959	6,7
6	SEB	964	636	51,7
7	Pekao Faktoring	843	686	23,0
8	ING CF	755	385	96,0
9	Bibby Financial Services	382	329	15,9
10	IFIS Finance	264	253	4,3
11	HSBC	191	100	91,8
12	PKO Faktoring	107	71	50,4
13	Coface Poland Factoring	91	90	0,9
14	Pragma Faktoring	85	45	87,8
15	BOŚ Bank	68	178	-61,5
16	KUKE Finance	35	b.d.	n.a.
17	UBI Factor	21	19	13,0
18	BPS Faktor	6	6	4,7
SUMA		13.933	11.526	20,9

Źródło: PZF.

## Faktoring importowy

Wartość faktoringu importowego w roku 2015 wyniosła 1,7 mld zł (wzrost o 3% w stosunku do roku 2014). Pomimo odnotowanego wzrostu obrotów wydaje się, że ten rodzaj usługi pozostanie w dłuższej perspektywie produktem uzupełniającym. Usługa jest świadczona w systemie dwóch faktorów, stosują ją faktoryzy należący do międzynarodowej federacji FCI + IFG.

Największe obroty w ramach faktoringu importowego odnotował Pekao Faktoring. Usługę świadczy siedmiu faktorów.

Tabela poniżej przedstawia wartość obrotów w ramach usług faktoringu importowego.

Tabela 8. Obroty faktoringu importowego w 2015 roku.

FAKTOR		Faktoring importowy		Zmiana r/r (%)
		2015	2014	
1	Pekao Faktoring	960	932	3,0
2	ING CF	613	509	20,4
3	BGŻ BNP Paribas Faktoring	66	82	n.a.
4	mFaktoring	66	56	17,9
5	IFIS Finance	22	31	-29,9
6	BZ WBK Faktor	18	8	127,9
7	UBI Factor	5	b.d.	n.a.
SUMA		1.751	1.701	3,0

Źródło: PZF.

## Faktoring pełny

Faktoring pełny, krajowy i eksportowy łącznie, stanowił 50,2% łącznych obrotów faktorów PZF w 2015 roku. W 2015 roku ten segment usług faktoringowych wzrósł niezwykle dynamicznie, aż o 25,8% więcej r/r, i osiągnął wartość 67.528 mln zł. Na pytanie, czy w najbliższych latach faktoring pełny będzie rósł szybciej niż faktoring niepełny, trudno odpowiedzieć. Odnotowany wzrost może mieć charakter krótkoterminowy, może być jednak równie dobrze początkiem trendu wzrostowego w nadchodzących latach.

Największe obroty odnotował ING CF.

Poniższa tabela przedstawia łączną wartość obrotów faktorów w ramach usług krajowego i międzynarodowego faktoringu pełnego.

Tabela 9. Obroty faktoringu pełnego w 2015 roku.

FAKTOR		Faktoring pełny <sup>1</sup> (mln zł)		Zmiana r/r (%)
		2015	2014	
1	ING CF	10.552	9.109	15,8
2	Pekao Faktoring	10.456	9.086	15,1
3	Coface Poland Factoring	10.036	8.586	16,9
4	BZ WBK Faktor	8.149	4.351	87,3
5	Bank Millennium	6.472	5.725	13,0
6	Raiffeisen Polbank	4.930	4.573	7,8
7	mFaktoring	3.144	3.204	-1,9
8	PKO Faktoring	2.803	588	376,8
9	HSBC	2.457	2.142	14,7
10	BGŻ BNP Paribas Faktoring	2.120	1.309	62,0
11	UBI Factor	1.754	1.870	-6,2
12	BPH	1.620	685	136,5
13	Arvato Bertelsmann	869	705	23,3
14	SEB	769	633	21,4
15	IFIS Finance	574	621	7,5
16	Eurofactor Polska	374	313	19,3
17	KUKE Finance	193	4	4595,9
18	BPS Faktor	130	142	8,2
19	Bibby Financial Services	96	34	179,7
20	Faktorzy	30	8	285,2
21	Pragma Faktoring	0	b.d.	n.a.
22	BOŚ Bank	0	b.d.	n.a.
SUMA		67.528	53.687	25,8

Źródło: PZF.

<sup>1</sup> Łączna wartość obrotów faktoringu krajowego i eksportowego, pełnego

## Faktoring niepełny

Obroty faktoringu niepełnego osiągnęły w 2015 roku wartość 65.055 mln zł i były niższe niż obroty faktoringu pełnego. Dynamika wzrostu tego segmentu rynku faktoringowego wyniosła 10%. Malejący udział faktoringu niepełnego może być zapowiedzią zmiany trendów. Odnotujmy, że na rynkach światowych ten rodzaj faktoringu przynosi w porównaniu do faktoringu pełnego mniejszy wolumen obrotów.

Podobnie jak w roku poprzednim, najwyższe obroty osiągnął Raiffeisen Polbank.

Tabela 10 przedstawia łączną wartość obrotów w ramach niepełnego faktoringu krajowego i międzynarodowego.

Tabela 10. Obroty faktoringu niepełnego w 2015 roku.

FAKTOR		Faktoring niepełny <sup>2</sup> (mln zł)		Zmiana r/r (%)
		2015	2014	
1	Raiffeisen Polbank	12.855	11.924	7,8
2	BZ WBK Faktor	8.849	10.068	-12,1
3	ING CF	7.745	7.258	6,7
4	mFaktoring	7.202	5.785	24,5
5	Bank Millennium	6.990	6.397	9,3
6	PKO Faktoring	3.505	2.435	43,9
7	Pekao Faktoring	3.062	2.566	19,3
8	BGŻ BNP Paribas Faktoring	2.899	1.843	57,3
9	SEB	2.420	2.266	6,8
10	BOŚ Bank	2.378	2.420	-1,7
11	Bibby Financial Services	2.024	1.599	26,6
12	Coface Poland Factoring	1.254	1.222	2,6
13	IFIS Finance	1.187	656	80,9
14	BPS Faktor	605	488	24,0
15	BPH	522	859	-39,3
16	HSBC	515	502	2,7

<sup>2</sup> Łączna wartość obrotów faktoringu krajowego i międzynarodowego, niepełnego.

17	Pragma Faktoring	490	431	13,8
18	UBI Factor	190	136	39,7
19	Faktorzy	151	177	-14,8
20	Eurofactor Polska	119	74	61,2
21	KUKE Finance	67	b.d.	n.a.
22	Arvato Bertelsmann	26	34	-24,7
SUMA		65.056	59.141	10,0

Źródło: PZF.

## Faktoring tajny i faktoring jawny

Wartość obrotów w ramach faktoringu jawnego wyniosła w 2015 roku 120,6 mld zł (o 16,9% r/r), stanowiło to 90% wszystkich obrotów. Faktoring jawny ma zastosowanie w obsłudze transakcji zarówno krajowych, jak i międzynarodowych i nadal pozostaje podstawowym rozwiązaniem stosowanym w Polsce.

W 2015 roku największe obroty faktoringu jawnego odnotował ING CF. Tabela 11 przedstawia wartość obrotów tej usługi.

Tabela 11. Obroty faktoringu jawnego w 2015 roku.

FAKTOR		Faktoring jawny (mln zł)		Zmiana r/r (%)
		2015	2014	
1	ING CF	15.684	15.011	4,5
2	Raiffeisen Polbank	15.615	14.517	7,6
3	Bank Millennium	13.462	12.122	11,1
4	BZ WBK Faktor	12.977	10.675	21,6
5	Pekao Faktoring	12.843	11.476	11,9
6	Coface Poland Factoring	11.123	9.686	14,8
7	mFaktoring	10.412	9.045	15,1
8	PKO Faktoring	6.308	3.023	108,7
9	BGŻ BNP Paribas Faktoring	4.373	2.781	57,3
10	SEB	3.189	2.899	10,0



11	BOŚ Bank	2.378	2.420	-1,7
12	BPH	2.142	1.545	38,7
13	Bibby Financial Services	2.120	1.633	29,8
14	HSBC	2.021	1.728	17,0
15	UBI Factor	1.530	1.366	11,9
16	IFIS Finance	1.434	942	52,3
17	Arvato Bertelsmann	894	720	24,2
18	BPS Faktor	735	630	16,8
19	Eurofactor Polska	493	387	27,3
20	Pragma Faktoring	490	431	13,8
21	KUKE Finance	260	4	6226,0
22	Faktorzy	181	185	-2,0
SUMA		120.665	103.224	16,9

Źródło: PZF.

Chociaż faktoring tajny to tylko 10% wartości obrotów w roku 2015, to jego dynamiczny wzrost o 22% w okresie 2014–2015 zasługuje na uwagę.

Obroty na poziomie 13,6 mld zł potwierdzają obserwacje z roku ubiegłego, że jest to kolejny rok wzrostu. Pozwala to dobrze rokować o dalszym rozwoju tego ciekawego produktu.

Usługę świadczy 9 faktorów. W 2015 roku największe obroty faktoringu tajnego odnotował BZ WBK Faktor. Poniższa tabela przedstawia wartość obrotów tej usługi.

Tabela 12. Obroty faktoringu tajnego w 2015 roku.

FAKTOR	Faktoring tajny (mln zł)		Zmiana r/r (%)
	2015	2014	
1 BZ WBK Faktor	4.039	3.753	7,6
2 ING CF	3.226	1.865	73,0
3 Raiffeisen Polbank	2.170	1.980	9,6
4 Pekao Faktoring	1.636	1.109	47,6
5 HSBC	951	916	3,8
6 BGŻ BNP Paribas Faktoring	712	453	57,3
7 UBI Factor	419	639	-34,4

8	IFIS Finance	349	367	-4,8
9	Coface Poland Factoring	167	122	36,6
SUMA		13.670	11.204	22,0

Źródło: PZF.



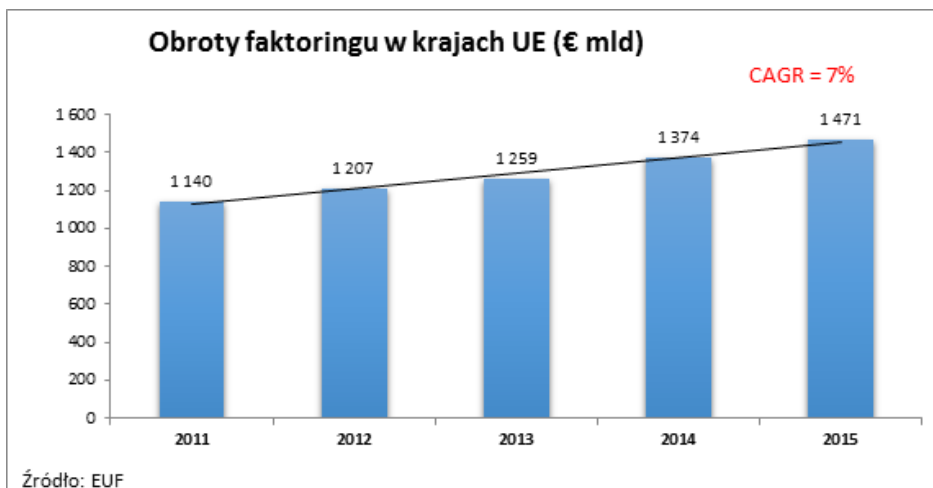
## Świat faktoringu w 2015 roku. Co warto zapamiętać?

Rok 2015 miał dla światowej branży faktoringowej duże, historyczne znaczenie. Wreszcie dwa międzynarodowe stowarzyszenia faktorów, FCI i IFG, połączyły się i z początkiem 2016 roku rozpoczęła działalność organizacyjnie zintegrowana nowa federacja „FCI+”. Nowa federacja liczy ponad 400 członków z ponad 90 krajów i oferuje ogromne możliwości dla branży finansowania należności. Przede wszystkim stanowi wspólny głos o sprawach rynku faktoringowego, o potrzebach regulacji prawnych, stwarza szanse dla tworzących się rynków w krajach rozwijających się i umożliwia wymianę najlepszych praktyk w skali globalnej.

Obroty światowego rynku faktoringu osiągnęły poziom 2.373 mld euro, co w porównaniu do 2014 roku jest minimalnym wzrostem, zaledwie o 1,1%. Tak niska stopa wzrostu jest spowodowana przede wszystkim zmniejszeniem obrotów z rynkiem chińskim.

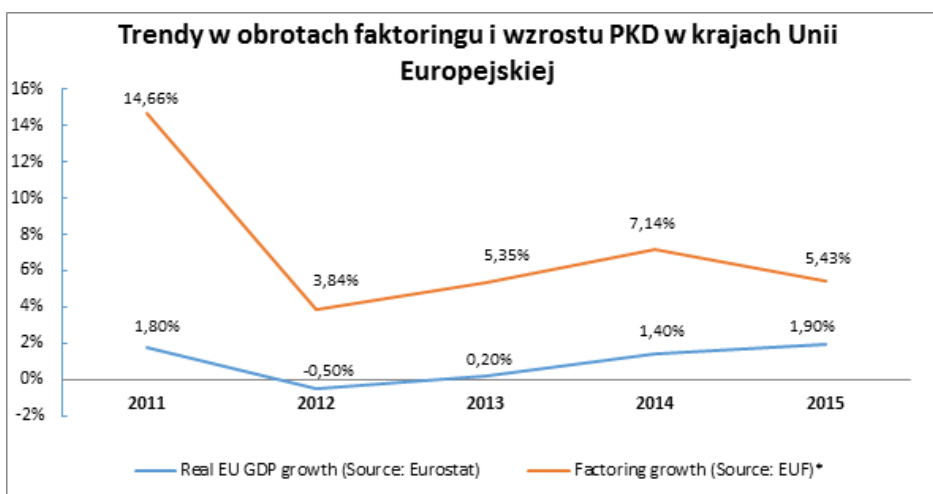
Europa z obrotami o wartości 1.557 mld euro, obejmowała w 2015 roku dwie trzecie rynku świata. Traktowany odrębnie rynek 28 krajów UE odnotował w roku 2015 obroty o wartości 1.471 mld euro. Jest to imponujący udział w rynku globalnym, stanowi aż 62 procent całkowitej wartości rynku światowego. Z rocznym wzrostem o 5,43% w 2015 i współczynnikiem penetracji (obroty faktoringu do PKB) o wartości 10,16%, rynek Unii Europejskiej wykazuje znacznie lepsze wyniki niż światowy rynek faktoringu (1% wzrostu w 2015 i średnia wartość wskaźnika penetracji na poziomie 4,36%). Największymi rynkami w UE w 2015 roku były: Wielka Brytania (377 mld EUR), Francja (248 mld EUR), Niemcy (209 mld EUR), Włochy (190 mld EUR) i Hiszpania (115 mld EUR).

Rys. 1. Obroty faktoringu w krajach UE (w mld euro).



Porównując roczne stopy wzrostu PKB w krajach Unii, warto odnotować, że obroty faktoringu rosną niezależnie od aktualnej sytuacji ekonomicznej tych krajów (zob. rysunek 2).

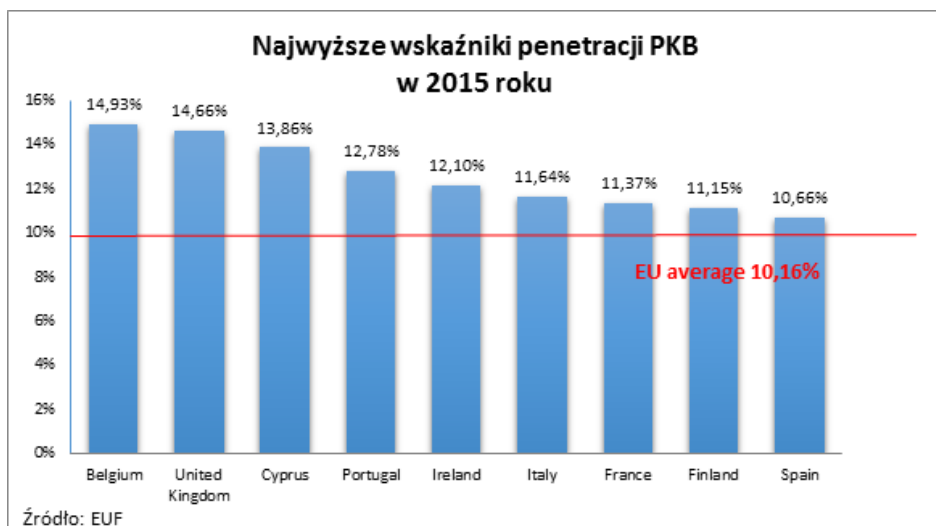
Rys. 2. Trendy w obrotach faktoringu i wzroście PKD w krajach Unii Europejskiej.



\* Trendy wahań kursowych nie zostały uwzględnione.

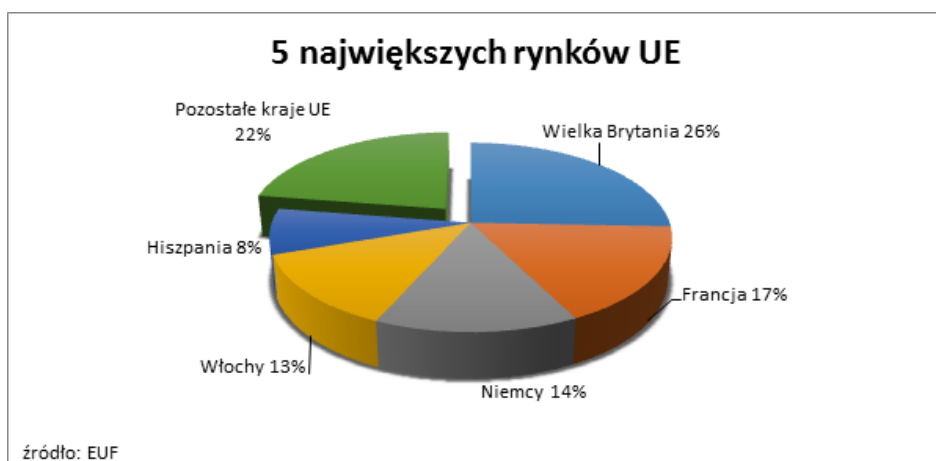
Analiza wskaźnika penetracji PKB wykazuje, że w dziewięciu krajach wskaźnik ten był wyższy od średniej unijnej (zob. rysunek 3).

Rys. 3. Najwyższe wskaźniki penetracji PKB w 2015 roku.



Rynek faktoringu w krajach UE jest silnie skoncentrowany, pięć największych krajów reprezentuje prawie 80% całego rynku w roku 2015. Największe rynki krajowe to: Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Włochy i Hiszpania.

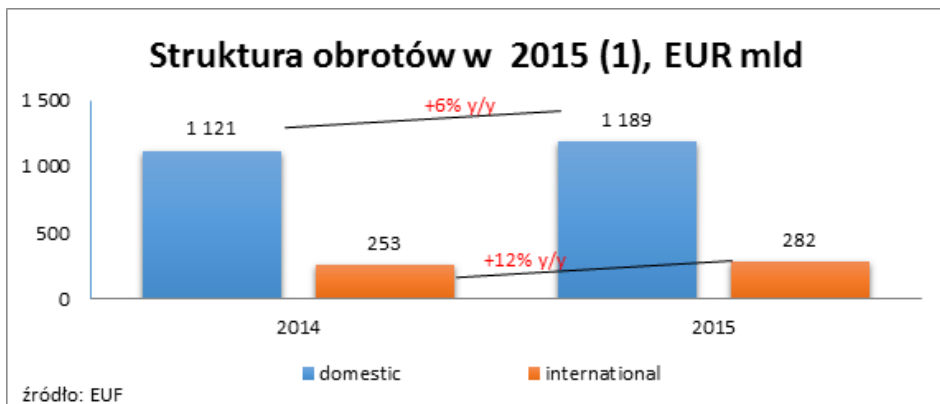
Rys. 4. Pięć największych rynków faktoringu w krajach UE.



Rozkład wartości obrotów osiągniętych przez firmy faktoringowe przy uwzględnieniu ich źródła kapitałowego jest również dość jednorodny. Nieomal 91% łącznych obrotów zostało wygenerowane przez banki lub niezależne spółki faktoringowe należące do grup bankowych.

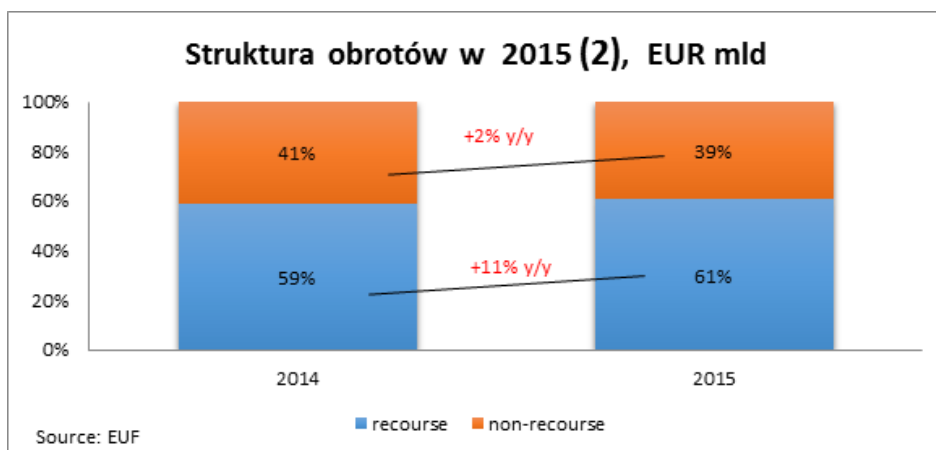
Według szacunków EUF, dominującą formę usług faktoringu stanowi faktoring w obrocie krajowym; ten portfel usług rośnie w skali 6% rok do roku. Obroty faktoringu międzynarodowego wzrosły również znacząco, o 19% w 2016 roku w stosunku do roku poprzedniego. Te wzrosty są uwarunkowane nie tylko poprawą kondycji firm w krajach unijnych, odnotowały one większy wolumen obrotów w wymianie handlowej z nowymi partnerami międzynarodowymi.

Rys. 5. Struktura obrotów faktoringowych w 2015 roku, dane w mld euro (1).



Wzrost obrotów w 2015 roku był spowodowany głównie wzrostem udziału usług faktoringu niepełnego, stanowiącego prawie 60% wartości całego wolumenu. Obroty były wyższe o 11% rok do roku, wzrosła również wartość obrotów faktoringu pełnego, były o 2% większe.

Rys. 6. Struktura obrotów faktoringowych w 2015 roku, dane w mld euro (2).



Faktoring zyskuje z każdym rokiem coraz więcej klientów, liczba aktywnych relacji jest w 2015 roku szacunkowo większa o 4,5%, tj. o 171 tysięcy faktorantów.

Szacunkowa kwota funduszy udostępnianych klientom przez europejskich faktorów przekroczyła 168 mld euro, faktorowane wierzytelności zabezpieczone aktywami osiągnęły na koniec 2015 roku wartość 251 mld euro. Taka proporcja wypłaconych zaliczek do ustanowionych zabezpieczeń jest dowodem na to, że profil ryzyka transakcji faktoringu jest niski.

Na rynkach krajów spoza UE jest nadal dużo miejsca dla poprawiania dobrych praktyk w biznesie oraz do ulepszeń w obrębie środowisk prawnych lub regulacyjnych. To z tego powodu FCI+ kładzie szczególny nacisk na Europę Wschodnią, wzmacniając sekcję Europy Środkowo-Wschodniej. Sekcja staje się reprezentantem członków federacji z tego regionu, podejmuje działania na rzecz poprawy wizerunku branży w regionie oraz organizuje doroczne konferencje.

Jednym z wyzwań, wobec których stoi branża, jest rosnąca ilość regulacji prawnych tworzonych przez różne instancje UE (Komisja Europejska, Parlament Europejski, Europejski Organ Nadzoru Bankowego, Europejski Bank Centralny...). W działaniach na rzecz obrony interesów branży faktoringowej w UE, FCI+ ma ważne instrumenty, jednym z nich jest EUF (Federacja Faktoringu i Finansowania Handlu, zob. [www.euf.eu.com](http://www.euf.eu.com)) kierowana z biura w Brukseli. Do EU Federation należy 14 krajowych sto-



warzyszeń, które reprezentują 97% branży w krajach UE. Jest to efektywna platforma, umożliwiająca podjęcie interakcji z różnymi uczestnikami.

Opublikowana przez nas niedawno „Biała księga branży faktoringowej w Europie” prezentuje m.in. fakt, że finansowanie faktoringiem w porównaniu do finansowania tradycyjnymi, niezabezpieczonymi kredytami bankowymi jest czterokrotnie mniej narażone na straty.

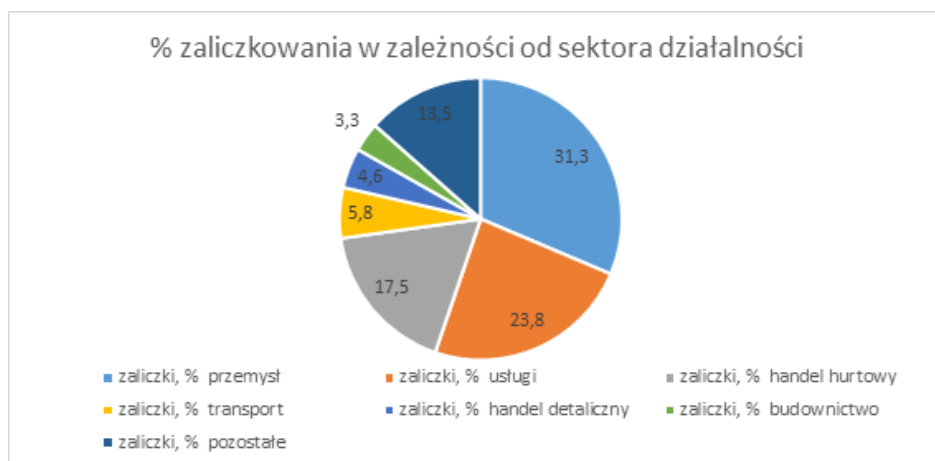
Nasz dokument został przygotowany przy założeniu, że dotrze do rąk niewprowadzonych w sprawę branży laików, i opisuje metody i środki, które stosujemy w celu udostępnienia kapitałów obrotowych przedsiębiorcom, którzy napędzają gospodarkę w Europie. Faktoring umożliwia prowadzenie interesów głównie małym, średnim i dużym przedsiębiorstwom działającym w sektorze produkcji, usług i dystrybucji.

Używając terminologii ryzyka, faktoring jest instrumentem, który daje możliwość zabezpieczenia przed poniesieniem straty; jest to klasyczny instrument „*of a low Loss Given Default*”.

Najważniejsze wnioski wynikające z analizowanych danych statystycznych to m.in.:

- Największym odbiorcą usług jest branża wytwórcza.

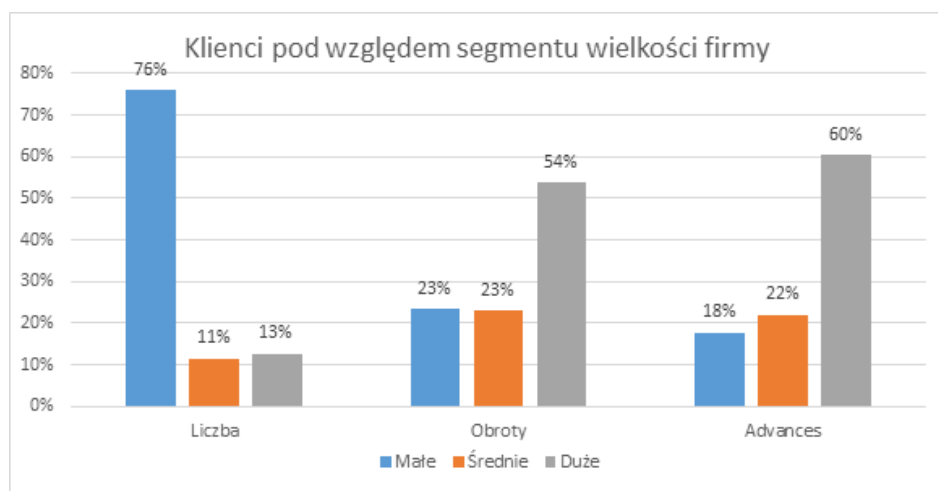
Rys. 7. Procent zaliczkowania klienta w zależności od sektora działalności.



- Uwzględniając kryterium liczby beneficjentów, dominują przedsiębiorstwa z sektora MŚP.

- Uwzględniając kryterium wielkości obrotów, obroty z klientami z sektora dużych przedsiębiorstw są w przybliżeniu równowarte obrotom z klientami z sektora MŚP.
- Uwzględniając kryterium zaliczkowania lub poziomu wykorzystania finansowania, wyraźnie dominują duże firmy. Takie stwierdzenie może być sprzeczne z niektórymi, wcześniej postawionymi wnioskami, ale w konkluzji stwierdzę, że faktoring jest instrumentem finansowym nadającym się do każdego segmentu wielkości biznesu (zob. rysunek 8).

Rys. 8. Klienci pod względem segmentu wielkości firmy.



- Analiza przeprowadzona na dużej próbie respondentów wykazuje, że panujące w branży przekonanie, że faktoring jest rozwiązaniem niosącym wyjątkowo niskie ryzyko straty, jest właściwe i uzasadnione. Zebrane informacje o poniesionych stratach stanowią małe wartości bezwzględne – jest to zaledwie około 0,04% obrotu.
- Są to wielkości znacznie niższe niż w innych, porównywalnych formach kredytowania stosowanego w krajach UE. Wszystkie zgromadzone dane uzasadniają słuszność oceny, że faktoring jest czterokrotnie bardziej bezpieczny niż inne, podobne formy pożyczek.
- Z perspektywy dostawcy oznacza to, że w portfelach alokowanego kapitału właśnie to rozwiązanie powinno być wykorzystywane cztery razy częściej.

- Z perspektywy regulatora oznacza to, że finansowanie faktoringiem jest obciążone mniejszym ryzykiem i w takim przypadku należy je szacować na niższym poziomie, przy niższym koszcie kapitału.

Omawianą powyżej „Białą księgę” w pełnej formie można pobrać ze strony EUFederation: <http://euf.eu.com/what-is-euf/whitepaper-factoring-and-commercial-finance.html>

Podsumowując, należy stwierdzić, że faktoring i finansowanie należności jest ważnym kierunkiem działań dla Parlamentu Europejskiego, Komisji Europejskiej, Europejskiego Organu Nadzoru Bankowego..., dzięki czemu zyskujemy szansę na dalszy wzrost rozpoznawalności naszej branży i pozyskanie konkretnych przewag konkurencyjnych. Branża faktoringowa w Europie dostarcza środków dla MŚP, wspiera całą gospodarkę, zapewnia wzrost zatrudnienia, a wszystko to przy niskim poziomie ryzyka dla systemu finansowego. Kontynuujmy zatem współpracę również w 2016 roku i w latach kolejnych, tak aby nasz głos został usłyszany i w Europie, i w pozostałych częściach świata!

*Moje szczególne podziękowania za znaczący wkład w opracowanie tego artykułu kieruję do Johna Brehcista, koordynatora EUF i Dyrektora Doradczego FCI+.*

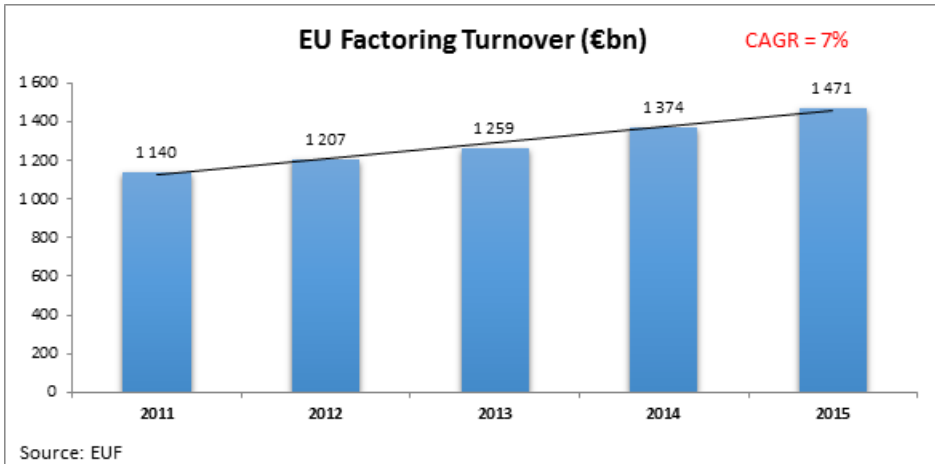
ERIC TIMMERMANS

---

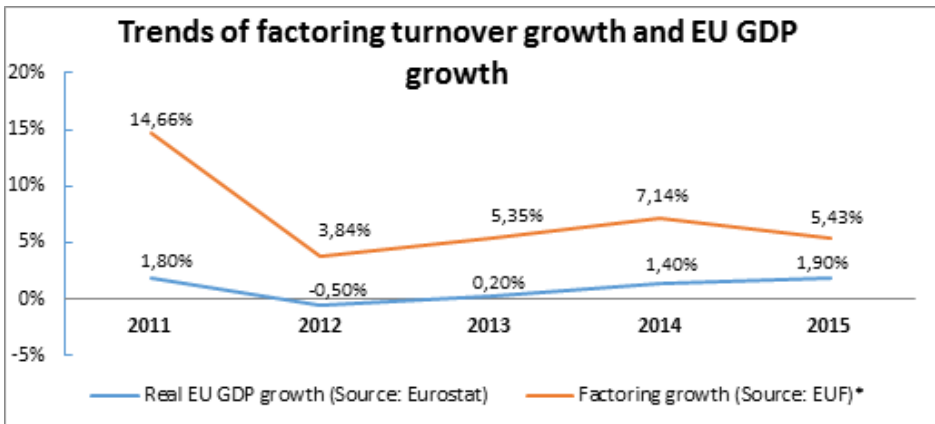
## 2015 : A year to remember in the World of Factoring

The year 2015 was a year of historical importance for the global Factoring Industry. Finally the two international associations, FCI and IFG formed a Union and as from 2016 their operations and organizations have been integrated in “FCI+”. The new organization has more than 400 members in over 90 countries and offers enormous possibilities for the Receivables Finance Industry to speak with one voice to the market and to regulators, to open new Factoring Markets in emerging countries and to share best practices for the Industry worldwide.

With a total Factoring Volume of 2.373 billion EUR, the 2015 World Factoring Market showed a very low growth rate of only 1,1% compared to 2014. This is primarily due to the decrease of turnover in greater China. With a turnover of 1.557 billion €, Europe represented in 2015 two thirds of the World Market in Factoring. The 28 EU countries alone realized in 2015 a total factoring turnover of 1.471 billion EUR which represents an impressive share of 62% of the total world factoring volume. With an annual growth percentage of 5,43% in 2015 and a penetration ratio (factoring turnover related to GDP) of 10,16%, the EU performed much better than the total world of factoring (1% of growth in 2015 and an average penetration ratio of 4,36%). The most important markets in the EU are UK (377 billion EUR), France (248 billion EUR), Germany (209 billion EUR), Italy (190 billion EUR) and Spain (115 billion EUR).

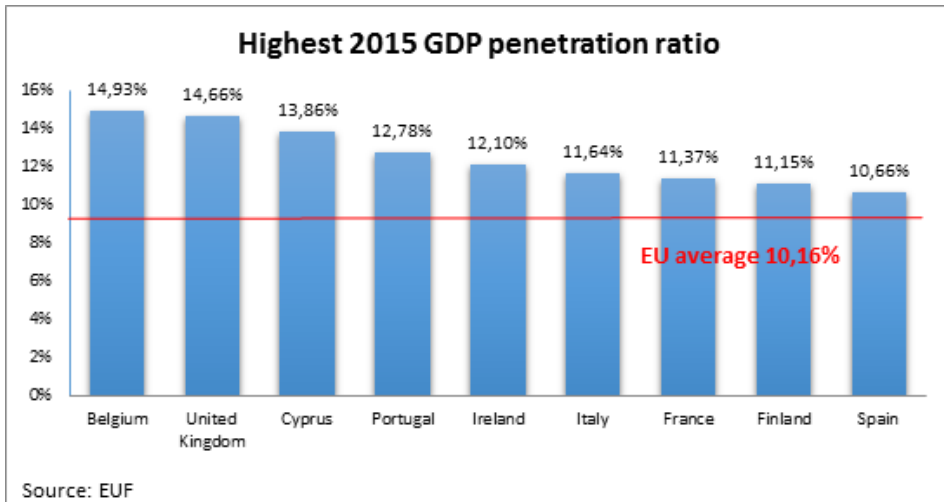


Comparing factoring annual rates of growth with real EU GDP growth, it can be seen that factoring has been growing regardless of the economic situation of the EU.

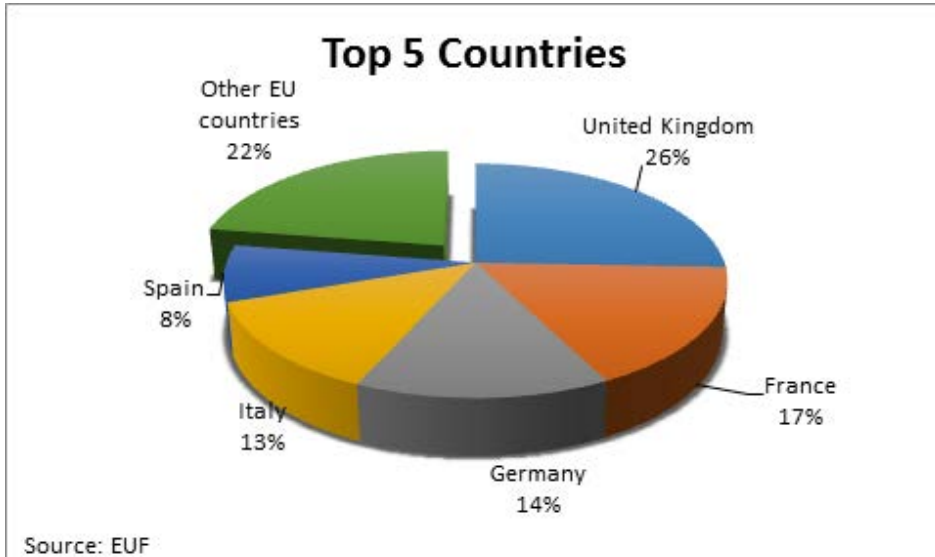


\*Exchange rates fluctuation biases were eliminated.

Analysis of GDP penetration ratio by country reveals that in nine countries GDP penetration ratio was higher than EU average – see table below.

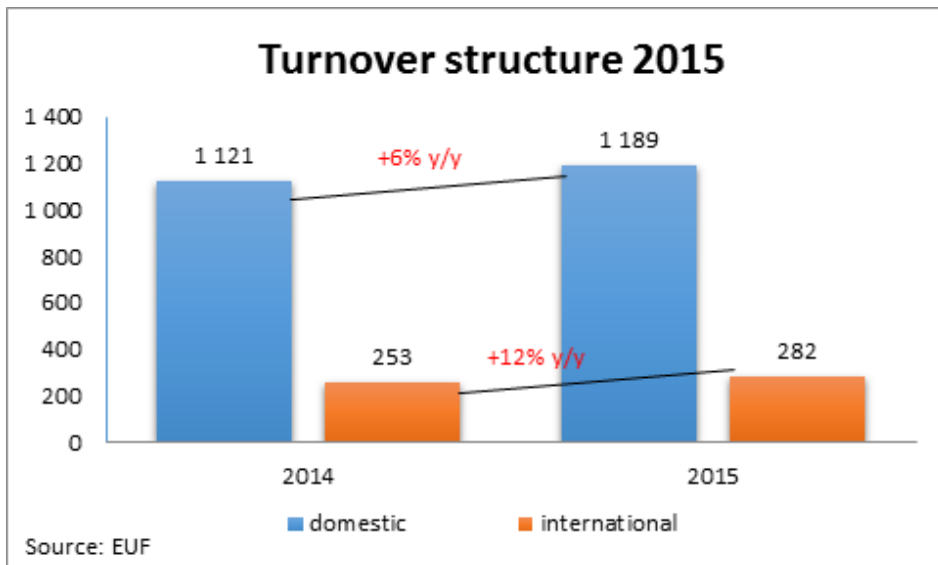


The EU factoring market is highly concentrated, with the top five countries in 2015 representing almost 80% of the total market. The main players were United Kingdom, France, Germany, Italy and Spain.

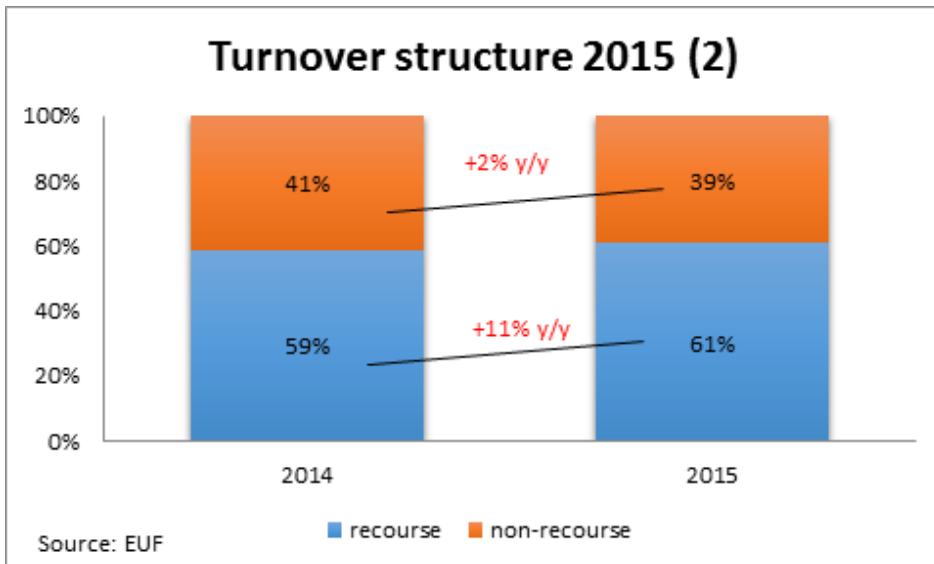


Also the type of ownership is rather homogenous – almost 91% of total EU factoring turnover was serviced by banks or companies owned by banking groups.

The dominant type of factoring, according to EUF estimates, is domestic and it represents over 80% of total turnover. It has grown 6% year on year. But a higher growth rate was observed in international factoring, which in 2015 increased by 19% year on year. This reflects not only economic development of EU companies, but also development of their cooperation with new international partners.



The main driver of growth in 2015 was recourse factoring with almost 60% of market share and it increased 11% year on year. Non-recourse factoring has grown by 2%.



Each year factoring gains more clients with the estimated number of active relationships in 2015 increasing by 4,5% to reach 171 thousand businesses.

The estimated amount of funds made available to clients by European factors exceeded 168 bn euro, as at the end of 2015, secured by assets valued at 251 bn euro. This ratio between advances granted and security values reflects the low risk profile of factoring transactions.

In non EU markets, there is still important room for development of best practices in factoring and for improvement of legal and/or regulatory environments. This is the reason why FCI+ puts a specific focus on Eastern Europe through its Central East European Chapter. The role of the Chapter is to represent members of the region within FCI and to organize a yearly conference, focusing on a regional view on the Factoring Industry.

One of the challenges our Industry faces is the growing amount of regulation coming from different EU instances (EU Commission, EU Parliament, European Banking Authority, European Central Bank...). To defend the interests of the Factoring Industry in the EU, FCI+ has an important division, steered from the Brussels office: the EUF (EU Federation for Factoring & Commercial Finance: see [www.euf.eu.com](http://www.euf.eu.com)). 14 important national associations in Europe are represented in the EUF and together



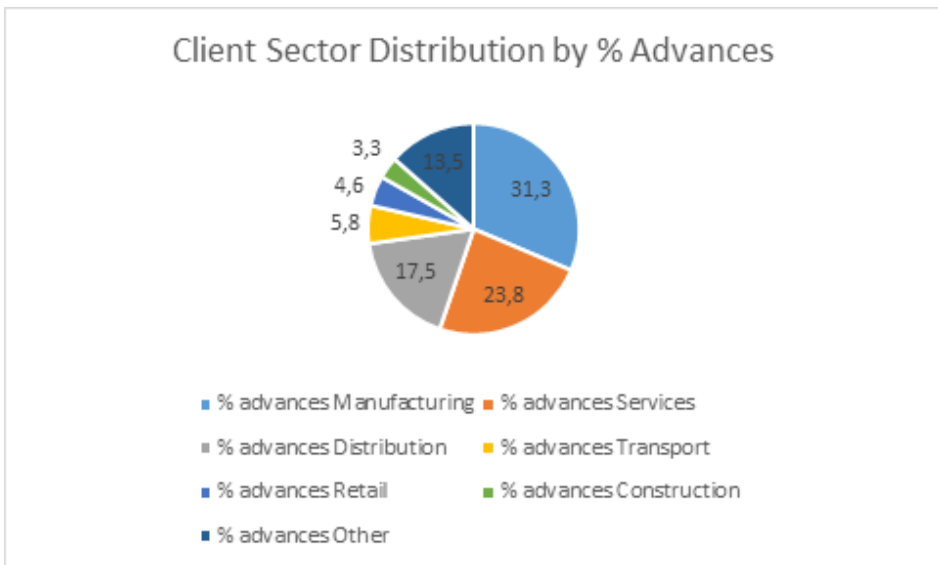
they represent 97% of the Factoring industry in the EU, which gives full relevance to the platform when interacting with different stakeholders.

Our recently published White paper on the Factoring Industry in Europe has demonstrated that the expected losses in case of Factoring Finance are 4 times lower than in the case of traditional non-secured Bank lending. The document was designed to introduce the Industry to non-specialists and it describes how we provide working capital to support businesses that drive the real economy in Europe. The Industry principally enables businesses in the Manufacturing, Services and Distribution sectors in small medium and large corporate sectors.

In risk terminology, Factoring is a low Loss Given Default (LGD) solution, providing opportunity for safe, secure funding in an increasingly risk aware regulatory environment.

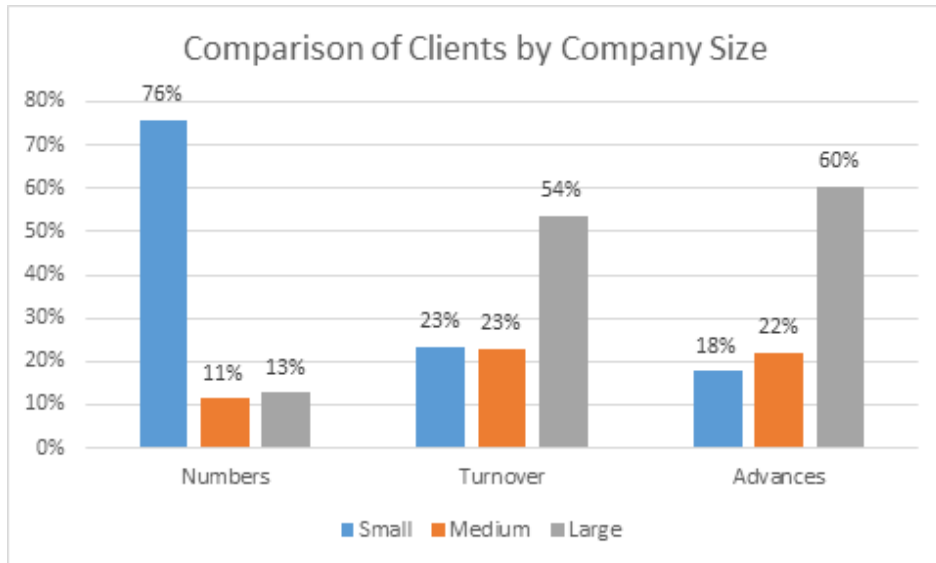
Some of the key statistics and insights that emerged include:

- Manufacturing is the single largest supported sector.



- By number of users, SMEs predominate.
- But by Turnover, Large scale users are the approximate equivalent of Small and Medium sized combined.
- And by advances, or funding utilisation, Large Companies clearly dominate the stage. The implication of this is that, contrary perhaps to

some previously held perceptions, Factoring is a funding vehicle for businesses of all sizes.



- A large sample of respondents demonstrates that the Industry's belief that Factoring is a low loss solution is well justified. The loss levels reported are very low in absolute terms: around 0.04% of turnover.

- They are significantly lower in comparison to other comparable forms of lending in the EU. All the data suggests the method is up to four times safer than other forms of similar lending

- From a provider's perspective this implies a portfolio based capital allocation approach should favour this form of funding.

- From a regulator's perspective this implies that this form of funding offers a lower risk and should accordingly be associated with a lower risk weighting and a lower cost of capital.

The Whitepaper with its full detail can be downloaded from the EUF website at: <http://euf.eu.com/what-is-euf/whitepaper-factoring-and-commercial-finance.html>

As a conclusion it seems fair to say that Factoring & Receivables Finance is now on the table and on the radar of the EU Parliament, the EU Commission, the EBA... which gives us a window of opportunity to increase further awareness about our Industry and about its specific benefits. The Factoring Industry in Europe supports SME Lending, supports the real

economy and therefore also employment and does this at a low financial risk for the financial system. Let's continue to work together also in 2016 and beyond to have our Voice heard in Europe and in the rest of the world!

*Special thanks to John Brehcist, EUF coordinator and FCI Advocacy Director for his important contribution to this article.*

MIROŚLAW JAKOWIECKI, ANDRZEJ ŻBIKOWSKI

---

## Z historii Polskiego Związku Faktorów

*Historia Polskiego Związku Faktorów jest nierozzerwalnie związana z procesem transformacji ustrojowej Polski dokonanej w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku. Prywatyzacja polskiego sektora bankowego znacząco przyczyniła się do powstania nowych podmiotów finansowych oferujących klientom rozwiązania alternatywne do klasycznych usług finansowych.*

*Był to czas dla spółek świadczących nowe usługi, takie jak np. faktoring.*

Usługi obrotu wierzytelnościami, które były powszechnie znane i wykorzystywane w szerokim zakresie w gospodarkach krajów starej Unii Europejskiej, w polskich realiach lat 90-tych XX wieku praktycznie nie istniały. Pierwsze transakcje quasi-faktoringowe, tj. finansowanie wyselekcjonowanych pojedynczych faktur, datują się na 1992 rok. Początek zorganizowanego rynku faktoringu w Polsce datuje się na czerwiec 1994 roku, tj. na moment podjęcia działalności przez Handlowy Heller, spółkę zawiązaną przez Bank Handlowy w Warszawie SA, VB Heller Bank AG z Austrii oraz International Finance Corporation (World Bank Group) z USA. W latach 1995–1999 na rynku pojawiały się kolejno:

- w 1995 roku – Polfactor – spółka należąca do BRE Banku i austriackiego Intermarket AG,
- w 1998 roku – Pekao Faktoring – spółka-córka Banku Pekao SA,
- w 1999 roku – Forin – spółka Banku Millennium, usługi faktoringowe oferował również GE Capital Bank.

Pierwsi polscy faktorzy napotkali szereg barier utrudniających rozwój branży, spośród których najtrudniejszymi były brak dostatecznej wiedzy o tej usłudze oraz obawa przed ewentualnymi negatywnymi skutkami wykorzystania usługi. Pionierzy faktoringu musieli również przekonać in-

westorów, że zainwestowane środki są właściwie ulokowane i wykorzystywane oraz przyniosą wysoką stopę zwrotu. Faktorzy byli aktywną stroną kreującą rynek. Budzili popyt oraz uczyli przedsiębiorców, jak korzystać z faktoringu. Równolegle do tych działań kompletowali kadre, opracowywali procedury, dostosowywali niezbędne know-how oraz projektowali i wdrażali rozwiązania informatyczne odpowiednie dla nowych usług.

Podkreśliśmy, że w tym momencie na świecie działało już od ponad 50 lat 708 firm faktoringowych, a ich obroty osiągnęły w 1998 roku wartość pół biliona dolarów USA. Branża była zorganizowana w skali międzynarodowej, działały dwie silne federacje faktoringowe: Factors Chain International z siedzibą w Amsterdamie oraz International Factors Group z siedzibą w Brukseli.

Pierwszą polską spółką, która włączyła się w sieć międzynarodową, był Polfactor SA, który w 1996 roku przystąpił do FCI. Przypomnijmy, że jednym z głównych zadań federacji było wspieranie procesów tworzenia i rozwoju nowych rynków na całym świecie. Ówczesny prezes zarządu Polfactor SA, Andrzej Żbikowski, był inicjatorem zorganizowania pod egidą FCI konferencji promującej usługi faktoringu eksportowego. W kwietniu 1999 roku zorganizowana została po raz pierwszy w Polsce międzynarodowa konferencja poświęcona tematyce faktoringu, w której uczestniczyło ponad 200 osób. Jeoren Kohnstam, Sekretarz Generalny federacji, zachęcał polskich faktorów do utworzenia krajowego związku faktorów.

Do pierwszego organizacyjnego spotkania doszło już w 2000 roku, jednak dopiero 7 listopada 2001 roku krajowa federacja firm faktoringowych została powołana do życia. Ówcześni prezesi zarządów spółek Forin, Handlowy Heller, Pekao Faktoring i Polfactor powołali do życia Konferencję Instytucji Faktoringowych. W pierwszym okresie istnienia związek działał w strukturach branżowych Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan w ramach zrzeszenia prywatnych pracodawców banków i instytucji finansowych. Już od pierwszych lat działalności Konferencja Instytucji Faktoringowych formułowała własne kierunki. Głównym celem działań KIF była ochrona interesów firm członkowskich, współpraca i współdziałanie na rzecz promocji faktoringu oraz koordynacja działań edukacyjnych. Do najważniejszych zadań w tym okresie należały kwestie ujednoliconej interpretacji przepisów podatkowych w odniesieniu do transakcji faktoringowych. KIF, we współpracy z kancelarią Linklaters, podjął działania mające na celu ujednolicenie praktyki w zakresie sto-

sowania podatku VAT od przychodów faktorów (odsetki i prowizja), czy też sprawę zaliczania strat finansowanych należności w koszty uzyskania przychodów.

W pierwszych pięciu latach XXI wieku do federacji przystępowały kolejne firmy, w 2006 roku KIF liczył już dziesięciu członków. Były to: Arvato Services Polska, Bibby Factoring Polska, BZ WBK Faktor, Eurofaktor Solution, 4Faktor, GMAC Commercial Finance, ING Commercial Finance, Pekao Faktoring, Polfaktor i Raiffeisen Faktoring Polska.

Faktoring zdobywał coraz większą popularność, w miarę wzrostu popytu powstawały kolejne podmioty, jednak ta aktywna działalność napotykała na istotne ograniczenia ze strony struktur zrzeszenia prywatnych pracodawców banków i instytucji finansowych. Reprezentanci firm członkowskich na wspólnym zebraniu w dniu 28 kwietnia 2006 roku postanowili, że dla dalszego skutecznego działania jest niezbędna zmiany formuły organizacyjnej oraz poszerzenie zadań statutowych, i powołali do życia nową organizację – Polski Związek Faktorów. Od tej daty krajowa federacja firm faktoringowych kontynuowała samodzielną działalność jako związek pracodawców.

Główne zadania związku pozostały te same: integracja polskiego rynku faktoringowego oraz promowanie i popularyzacja usług faktoringu. Federacja podjęła też nowe kierunki działania, takie jak standaryzacja usług oraz koordynacja działań na rzecz poprawy bezpieczeństwa operacji faktoringowych. Przez 15 lat istnienia związek faktorów (wcześniej KIF, obecnie PZF) skutecznie promuje i informuje o sprawach dotyczących branży. Gromadzi i publikuje kwartalne i roczne statystyki, które są głównym źródłem informacji o branży w Polsce.

Polski Związek Faktorów jest aktywny na forum międzynarodowym. Jest jednym z siedmiu inicjatorów utworzenia EU Federation, europejskiej federacji krajowych stowarzyszeń faktorów utworzonej w 2009 roku. Głównym zadaniem EUF jest monitoring przepisów tworzonych przez Komisję Europejską i Parlament Europejski pod kątem ich zgodności z interesami faktorów. EUF uczestniczy w publicznych konsultacjach, kieruje do ustawodawców w formie pisemnej swoje postulaty wszędzie tam, gdzie proponowane rozwiązania prawne mogłyby zagrozić rozwojowi faktoringu w Europie. EUF uczestniczy także w projekcie stworzenia standardu europejskiej faktury elektronicznej. EUF opracowała także szereg raportów dotyczących branży faktoringowej w Europie, takich jak: studium rozwiązań

prawnych dotyczących faktoringu we wszystkich krajach członkowskich, studium FINEST o branży faktoringowej na przykładzie wybranych krajów Unii Europejskiej, czy też „Białej Księgi” faktoringu w Europie.

Warto podkreślić, że działalność Polskiego Związku Faktorów jest widoczna (i doceniana) w kraju i za granicą. W 2010 roku z inicjatywy Mirosława Jakowieckiego, ówczesnego przewodniczącego Komitetu Wykonawczego, został zorganizowany I Międzynarodowy Kongres Faktoringu, w którym uczestniczyło ponad dwustu reprezentantów branży z Polski oraz eksperci zagraniczni. Do dziś odbyło się już sześć takich konferencji; w tych dużych spotkaniach obok przedstawicieli polskich firm faktoringowych tradycyjnie uczestniczy kierownictwo federacji międzynarodowych oraz przedstawiciele krajowych związków i stowarzyszeń firm faktoringowych, takich jak: ABFA z Wielkiej Brytanii, Deutsche Factoring Verband z Niemiec, National Factoring Company z Rosji, ASIFact z Włoch, Factoring Derengyi z Turcji i Asociacion Española de Factoring z Hiszpanii.

W 2016 roku Międzynarodowy Kongres Faktoringu jest organizowany po raz siódmy.

Związek jest wydawcą specjalistycznego wydawnictwa pt. „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, które jest publikowane corocznie w okolicach międzynarodowego spotkania faktorów. Do dziś ukazało się pięć tomów almanachu, we wrześniu 2016 roku ukaże się szósty rocznik „Almanachu PZF”.

Kolejną inicjatywą PZF jest współpraca z ośrodkami akademickimi. Eksperci – praktycy z firm należących do PZF – prowadzą dla studentów wyższych szkół ekonomicznych seminaria i wykłady na temat faktoringu. Takie sesje odbyły się m.in. w: Szkole Głównej Handlowej, Katolickim Uniwersytecie Lubelskim, Wyższej Szkole Biznesu / National Louis University w Nowym Sączu i Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu.

W celu zaktywizowania środowisk akademickich w pracach i badaniach nad faktoringiem związek prowadzi od 2010 roku konkurs o „Złote Pióro PZF”, o które ubiegają się autorzy prac licencjackich, magisterskich i doktorskich. Do dziś do sześciu edycji konkursu zgłoszono ponad 100 prac. Laureaci konkursu otrzymują oprócz nagrody rzeczowej możliwość opublikowania obszernych fragmentów swojej pracy w „Almanachu PZF”.

**KALENDARIUM:**

1992 – Pierwsza transakcja faktoringowa w Polsce zrealizowana w Pierwszym Polsko-Amerykańskim Banku (inne źródła wskazują na Bank Handlowy, jeszcze inne na Bank Przemysłowo-Handlowy, Kraków).

1994 (czerwiec) – Powstała spółka faktoringowa Handlowy Heller SA należąca do Banku Handlowego SA, VB Heller Bank AG oraz International Finance Corporation (World Bank Group).

1995 (kwiecień) – Powstała spółka faktoringowa Polfactor SA, należąca do BRE Banku i Intermarket AG.

1998 – Powstała spółka Pekao Faktoring sp. z o.o., należąca do Banku Pekao SA.

1999 – Powstała spółka Forin sp. z o.o., należąca do Banku Millennium.

1999 – Usługi faktoringowe sprzedaje GE Capital Bank.

1999 (kwiecień) – Konferencja promocji faktoringu eksportowego.

2000 (jesień) – Pierwsze spotkania robocze przedstawicieli faktorów w celu ustalenia płaszczyzn i zasad współpracy.

2001 (październik) – Raiffeisen Faktoring Polska, spółka specjalistyczna należąca do Raiffeisen Bank Polska, rozpoczyna działalność operacyjną.

2001 (7 listopada) – Zgromadzenie powołujące do życia Konferencję Instytucji Faktoringowych. Konferencja działa w ramach Polskiego Związku Prywatnych Pracodawców Banków i Instytucji Finansowych – PKPP Lewiatan.

2001 – I kadencja Komitetu Wykonawczego w składzie: Andrzej Żbikowski z Handlowego Hellera jako przewodniczący, Dariusz Sobieraj z GMAC CF i Mirosław Jakowiecki z Pekao Faktoring jako wiceprzewodniczący.

2001 – Powstaje Arvato Services, spółka faktoringowa należąca do Grupy Bertelsmann Media.

2002 – Powstaje Bibby Factors Polska sp. z o.o., spółka należąca do Bibby Financial Services (UK).

2003 (styczeń) – II kadencja Komitetu Wykonawczego w składzie: Mirosław Jakowiecki z Pekao Faktoring jako przewodniczący, Elżbieta Urbańska z Polfactor i Krzysztof Kuniewicz z Bibby Factors Polska jako wiceprzewodniczący.

2004 (wrzesień) – GMAC Commercial Finance rozpoczyna działalność faktoringową.



2005 – III kadencja Komitetu Wykonawczego w składzie: Elżbieta Urbańska z Polfactor jako przewodnicząca oraz Dariusz Sobieraj z GMAC CF i Krzysztof Kuniewicz z Bibby Factors Polska jako wiceprzewodniczący.

2006 (26 kwietnia) – Przedstawiciele firm należących do Konferencji Instytucji Faktoringowych podejmują decyzję o przekształceniu związku w Polski Związek Faktorów.

**2006 (26 kwietnia) – Powstaje Polski Związek Faktorów;** funkcję przewodniczącej Komitetu Wykonawczego w I kadencji pełni Elżbieta Urbańska z Polfactor, wiceprzewodniczącymi są: Dariusz Sobieraj z GMAC CF i Krzysztof Kuniewicz z Bibby Factors Polska.

2008 – Przewodniczącą Komitetu Wykonawczego PZF jest Elżbieta Urbańska z Polfactor, wiceprzewodniczącymi – Andrzej Żbikowski z ING Commercial Finance i Piotr Konieczka z BZ WBK Faktor.

2009 (kwiecień) – Powstaje EU Federation, federacja 7 krajowych (Francja, Włochy, Hiszpania, UK, Niemcy, Polska oraz FCI i IFG) związków firm faktoringowych. PZF Jest jednym z inicjatorów i założycieli tej federacji.

2009 (kwiecień) – Elżbieta Urbańska składa rezygnację z funkcji przewodniczącej Komitetu Wykonawczego; jej miejsce zajmuje Mirosław Jakowiecki z Pekao Faktoring, wiceprzewodniczącymi zostają: Piotr Konieczka z BZ WBK Faktor i Dawid Naglik z Arvato Services Polska.

2010 (styczeń) – Do PZF przystępuje Bank Millennium.

2010 (luty) – Do PZF przystępuje PKO BP Faktoring.

2010 (16 września) – W Warszawie odbywa się I Międzynarodowy Kongres Faktoringu.

2010 (listopad) – Do PZF przystępuje Raiffeisen Bank Polska.

2011 – Po złożeniu rezygnacji przez Dawida Naglika i Andrzeja Żbikowskiego (kwiecień), funkcję przewodniczącego obejmuje Mirosław Jakowiecki z Pekao Faktoring, wiceprzewodniczącymi zostają: Jarosław Jaworski z Coface Polska i Krzysztof Kuniewicz z Bibby FS.

2011 (sierpień) – Ukazuje się „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” Rok I (2011).

2011 (8 września) – W Warszawie odbywa się II Międzynarodowy Kongres Faktoringu.

2012 (wrzesień) – Publikacja „Faktoringu. Almanachu Polskiego Związku Faktorów” Rok II (2012).

2012 (13 września) – W Warszawie odbywa się III Międzynarodowy Kongres Faktoringu.

2012 (październik) – Do PZF przystępuje UBI Factor Polska.

2013 (8 marca) – Walne Zgromadzenie Członków PZF – wybory nowych władz; przewodniczącym Komitetu Wykonawczego zostaje Mirosław Jakowiecki z Pekao Faktoring, wiceprzewodniczącymi: Jarosław Jaworski z Coface Polska i Dariusz Steć z mFaktoring.

2013 (sierpień) – Ukazuje się „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” Rok III (2013).

2013 (19–20 września) – W Warszawie odbywa się IV Międzynarodowy Kongres Faktoringu.

2013 – Do PZF przystępuje Bank HSBC Polska.

2014 (sierpień) – Ukazuje się „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” Rok IV (2014).

2014 (18–19 września) – W Warszawie odbywa się V Międzynarodowy Kongres Faktoringu.

2015 – Do PZF przystępują Bank BPH i KUKA Finance.

2015 (13 marca) – Walne Zgromadzenie Członków PZF – Mirosław Jakowiecki składa rezygnację; funkcję przewodniczącego Komitetu Wykonawczego obejmuje Dariusz Steć z mFaktoring, wiceprzewodniczącymi zostają: Jarosław Jaworski z Coface Polska, Jerzy Dąbrowski i Andrzej Żbikowski z ING.

2015 (sierpień) – Ukazuje się „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” Rok V (2015).

2015 (17 września) – W Warszawie odbywa się VI Międzynarodowy Kongres Faktoringu.

2016 – Do związku przystępuje Bank Idea Money; SEB zaprzestaje działalności.

2016 (wrzesień) – Ukazuje się „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” Rok VI (2016).



JOANNA TOMALA

---

## Projektowanie usług faktoringowych

Do niedawna *projektowanie* było potocznie kojarzone z procesem produkcji różnego rodzaju dóbr materialnych: począwszy od budynków, maszyn, samochodów, poprzez meble, a kończywszy na odzieży. Wykładowcy uczelni amerykańskich, nauczając zarządzania projektowego, skupiali się na przykładach z biznesu, które dotyczyły budowy mostów czy statków kosmicznych. Mało uwagi poświęcano projektowaniu produktów i procesów usługowych. Na przestrzeni ostatnich lat ten paradygmat ulega zmianom. Powstają nowe metodyki prowadzenia projektów, skoncentrowane na projektowaniu usług i oparte na budowaniu propozycji wartości dla odbiorcy usługi oraz jego doznań związanych z usługą (*design thinking*). Staje się oczywiste, że efektywne projektowanie może być kluczem do sukcesu. Co więcej, projektowania nie możemy ograniczyć do samego stworzenia konstrukcji produktu usługowego zaspokajającego określoną potrzebę klienta. Naturalnie, proces ten należy rozszerzyć na obszar projektowania modelu sprzedażowego, procesu operacyjnego czy procesu utrzymania relacji posprzedażowej. Dopiero całość pozwala na zaspokojenie potrzeb odbiorcy usługi, zbudowanie jego zaufania i lojalności.

### Co tworzyć?

Wprowadzenie do oferty nowego produktu zawsze budzi wiele emocji i obaw. Produkt teoretycznie mógłby się nie sprzedać, sprzedaż mogłaby osiągnąć niezadowalający poziom, a poniesione koszty projektowe mogłyby być bolesne dla firmy. Stąd zadanie stworzenia nowego produktu jest swego rodzaju wyzwaniem dla osób projektujących.

Tradycyjne podejście do tworzenia produktu zwykle rozpoczyna badanie potrzeb klienta. W kolejnym kroku następuje stworzenie koncepcji i opisu produktu (*product description*). Opis produktu tworzony jest przez grupę specjalistów bazujących na wiedzy eksperckiej – bez udziału klienta. Na jego podstawie dużym nakładem pracy i kosztów opracowuje się projekt i wdraża na rynek. Podejście projektowe zmienia tę praktykę. Wskazuje na konieczność weryfikacji założeń produktu bezpośrednio u jego odbiorcy. Takie badanie pozwala, oprócz uniknięcia błędów konstrukcyjnych usługi, lepiej rozumieć potrzeby i reakcje klientów, ich sposób myślenia i podejmowania decyzji zakupowych. Angażuje klientów w tworzenie produktu i umożliwia weryfikację założeń. Zespół projektowy praktykujący badania koncepcji produktowych u klienta może koncentrować się na wdrażaniu właściwych usług we właściwy sposób, przez co może być bardziej pewny sukcesu rynkowego.

Przeanalizujemy następujący przykład. Cztery lata temu rozpoczęliśmy w Raiffeisen Bank prace nad budowaniem koncepcji nowego produktu – faktoringu pełnego dla klienta korporacyjnego (dziś: faktoring pełny plus). Założyliśmy, że to bank będzie brał na siebie ryzyko braku płatności kontrahentów, nie wchodząc we współpracę z towarzystwem ubezpieczeniowym. Problemem była konieczność przeprowadzania analizy kredytowej kontrahentów przez bank, a dokładniej czas i koszt procesu kredytowego. Nowością wypracowaną w grupie projektowej była konstrukcja ceny: mechanizm jej budowania i fakt, że jest jedna cena za fakturę. Z ogólną koncepcją produktu, tzw. *prototypem*, poszliśmy do naszych potencjalnych klientów.

Wyniki przeprowadzonych badań jednoznacznie wskazały poziom zainteresowania produktem. Dały nam jasną informację, do jakiego klienta i w jaki sposób produkt powinien być kierowany. Potencjalni klienci wskazali swoje kluczowe wymagania (funkcje produktu), progi akceptacji parametrów produktu, w tym cen i czasów dla poszczególnych etapów procesów. Wiedzieliśmy, że spełnienie wskazanych przez klientów potrzeb zwiększałoby szansę na sukces sprzedażowy produktu.

W konsekwencji projektowany produkt „wymusił” nie tylko potrzebę zmiany modelu sprzedaży i komunikacji produktu. W rzeczywistości wprowadziliśmy w banku przełomowe zmiany w podejściu do metody oceny ryzyka transakcji faktoringowej, zostały powołane nowe jednost-

ki w strukturach banku oraz zaprojektowane procesy oceny ryzyka, z uwzględnieniem ich maksymalnej automatyzacji.

Dopiero powyższe wdrożenia, konieczne do zaspokojenia kluczowych wymagań klientów, pozwoliły na przekazanie na rynek nowego produktu. W ciągu dwóch lat od wejścia faktoringu pełnego plus na rynek sprzedaliśmy blisko 130 umów. Nie zostały przekroczone założenia parametrów ryzyka produktu, a na dzień dzisiejszy zyski ze sprzedaży pokryły koszty wdrożenia (osiągnięty *break-even point*).

### **Samo wdrażanie nie wystarczy – daj czas na poprawę i akceptację produktu – obserwuj, zmieniaj**

Standardem jest, że każdy wdrażany na rynek produkt ma swoją fazę „próby”. Z reguły jest to faza pilota produktu. Z punktu widzenia projektanta jest to bardzo ważny moment. Po przeprowadzeniu akcji marketingowych produktu i przeszkoleniu sił sprzedażowych oferta produktu trafia bezpośrednio na biurko klienta. Jest to czas obserwacji: opinii i doświadczeń sprzedawców odnośnie produktu, pracowników obsługi procesów dla wdrożonego produktu i wreszcie samego klienta. Czas, w którym zaprojektowane rozwiązania i procesy „wskazują” na braki, uchybienia, konieczność wprowadzania zmian. I jest to normalne. Ważne, by na tym etapie analizować opinie i doświadczenia, wyciągać wnioski, planować zmiany i je wdrażać. Co istotne, przedstawiony cykl powinien być stale realizowany. Takie działania (*continous improvement*) w obszarze zarówno produktu, jak i procesów go obsługujących zwiększają dopasowanie produktu do potrzeb klienta.

Wróćmy do wskazanego przykładu wdrożenia faktoringu pełnego plus. W 2016 roku w Raiffeisen Banku zleciliśmy do firmy badawczej przeprowadzenie badania klientów, którzy skorzystali z produktu. W wyniku badania otrzymaliśmy od klientów szereg informacji. Wskazali na kluczowe aspekty, które czynią produkt unikalnym: przewidywalność kosztu usługi, przejście ryzyka niewypłacalności kontrahenta, brak ubezpieczyciela (prostota produktu), możliwość weryfikacji kontrahentów, szybkość procesu obsługi. Uznajemy, że są to elementy usługi, które powinnyśmy utrzymywać i wzmacniać w komunikacji z klientami. Obok pozytywnych opinii skłaniających klientów do korzystania z produktu wskazują oni także ob-

szary do poprawy, określając jednocześnie stopień ich ważności. Informacje te są podstawą do dalszych działań projektantów.

## Ciągła obserwacja i działanie

Oprócz projektowania produktów i wdrażania ich na rynek kluczowe jest projektowanie procesów obsługujących te produkty. Procesów rozpoczynających się od pierwszego kontaktu z klientem, przechodzących przez proces sprzedażowy, kredytowy, proces zawierania i uruchamiania transakcji, aż po obsługę posprzedażową, a kończących się na zamknięciu umowy. Procesy te często tworzą się przez lata i obudowują w coraz to nowe, dodatkowe czynności, często nie stanowiące wartości dodanej dla samego klienta. Z czasem stają się doskonałym materiałem do usprawnień.

Wspomniany powyżej cykl PDCA (*plan-do-check-act*), zwany od nazwiska jego twórcy cyklem Deminga, jest koncepcją nieustannie obracającego się koła, podkreślającą, że zarządzanie procesami i produktami może być usprawniane przez konsekwentne stosowanie sekwencji planuj–wykonaj–sprawdź–działaj. Celem takiego podejścia jest osiągnięcie coraz wyższej jakości dla klientów. Deming stosował ten proces i przekonywał, że firma może uzyskać zaufanie i akceptację klientów, a dzięki temu rozkwiąć.

Rys. 1. Cykl Deminga PDCA.



Cykl PDCA jest zatem ciągiem działań mających na celu doskonalenie. Rozpoczyna się od analizy obecnej sytuacji (stanu: AS IS) i zbierania danych, które następnie są wykorzystane przy planowaniu usprawnień. Gdy etap planowania jest zakończony, przechodzi się do etapu wdrożenia. W kolejnej fazie następuje sprawdzenie, na ile wdrożone zmiany przyniosły oczekiwane rezultaty. Jeśli tak, zmiana powinna stać się standardem działania.

## Jaki problem chcesz rozwiązać?

Pierwszym i podstawowym krokiem jest znajomość potrzeb i wymagań klienta, przy czym jako klienta należy rozumieć zarówno finalnego odbiorcę produktu (klient zewnętrzny), jak i klienta wewnętrznego, czyli odbiorcę na poszczególnych etapach procesu obsługi transakcji faktoringowej. Przez ostatnie 8 lat w Raiffeisen Banku przeprowadzamy roczne badania klientów faktoringowych, pytając m.in. o kluczowe wymagania klienta i stopień zadowolenia ze świadczonej usługi. W badaniach kładziemy m.in. nacisk na zagadnienia związane z procesowaniem wniosków i czasem obsługi. Na podstawie badań dokonujemy zmian w procesie obsługi Klienta.

Przejdźmy do przykładu. Poniżej wycinek z badania klientów korzystających z faktoringu, przeprowadzonego w 2015 roku na zlecenie RBPL.

Rys. 2. Ważność elementów wpływających na wybór faktoringu w RBPL w 2015 roku (dane w %, Top 2 boxes – suma wartości odpowiedzi ważne + bardzo ważne, N=198)



Skoro dla Klientów czas wykupu (w tym pierwszego wykupu) jest ważny, to sam czas uruchomienia usługi jest kwestią kluczową. Tu stopień zadowolenia z usługi świadczonej przez RBPL przedstawia się następująco: na



próbie 198 badanych klientów, 76% badanych jest zadowolonych i bardzo zadowolonych z czasu uruchomienia usługi.

Punktem wyjścia dla usprawnienia wybranego elementu procesu jest zatem rozpoznanie potrzeby czy wymagania. Potrzeba zaś wynika z rozpoznania problemu u klienta (zarówno zewnętrznego, jak i wewnętrznego). Jeśli nie wiemy nic o problemie, nie wiemy o potrzebie zmiany. Jeśli natomiast rozpoznamy prawidłowo problem, należy go rozwiązać, a rozwiązanie to powinno wejść w standard działania.

Dla wspomnianego przykładu uruchomienia usługi faktoringowej chcieliśmy skrócić czas pierwszego wykupu faktur i zwiększyć odsetek klientów zadowolonych i bardzo zadowolonych z procesu uruchomienia usługi. Zmapowaliśmy proces uruchomienia usługi *end to end*. Jako że mapowanie procesu jest wykonywane przez osoby, które ten proces obsługują, siłą rzeczy pojawiła się lista problemów w procesie – *de facto* lista czynności, które można uprościć lub wyeliminować (tzw. marnotrawstwa). Następnie proces ten został zmierzony, co w konsekwencji pokazało, jaki czas poświęcany jest na jakie czynności. Analizując dane i dokonując priorytetyzacji problemów, naturalnie dochodzi się do punktu, w którym wiemy, co i w jakiej kolejności należy usprawnić. W konsekwencji wprowadzamy różnego rodzaju zmiany, które powodują skrócenie procesów obsługi klienta i wzrost jego zadowolenia.

Stosując przez lata tego typu podejście, doprowadziliśmy do ogromnych, choć małymi krokami, usprawnień w procesie faktoringowym. Usprawnienia te dotyczyły zarówno zamian procesowych, jak i systemowych. Przez ostatnie 5 lat efektywność wyrażona w liczbie obsługiwanych klientów przez jednego specjalistę operacyjnego wzrosła z 100 do 170, a 93% naszych klientów jest zadowolona lub bardzo zadowolona z czasu rozliczania faktur.

Kultura stałego doskonalenia w firmach usługowych jest jak najbardziej wskazana, a nawet konieczna. Przy masowej obsłudze ilości klientów i przekazywanych przez nich ilości faktur pozwala na projektowanie procesów obsługi klienta zgodnie z jego oczekiwaniami. Wprowadza standardy obsługi klienta i jednocześnie zachowuje zdrową strukturę kosztową prowadzonego biznesu. Ciągłe zarządzanie procesowe (*continous improvement*) pozwala wyeliminować marnotrawstwa (czasami małe, czasami duże), które nadbudowywały się przez lata, tracąc w międzyczasie zasadność biznesową. Regularne badania klientów umożliwiają wprowadzenie

zmian, które w danym czasie są najważniejsze z ich punktu widzenia. Obserwacja wymagań klientów w stale zmieniającym się otoczeniu rynkowym w relatywnie szybkim czasie pozwala na reakcję, a w konsekwencji na zaspokojenie potrzeb klientów i budowanie ich lojalności.



PAWEŁ TOBIS

---

## Faktoring eksportowy

Dynamika i wartość eksportu są jednymi z podstawowych wskaźników ekonomicznych opisujących kondycję gospodarczą danego kraju. Wartość wysłanych za granicę dóbr kształtuje również bezpośrednio bilans płatniczy kraju i ma wpływ na kurs waluty oraz m.in. na tempo wzrostu gospodarki i sytuację na rynku pracy. Można się też pokusić o stwierdzenie, że obok oczywistego znaczenia makroekonomicznego dynamika eksportu jest odzwierciedleniem kondycji krajowych przedsiębiorców.

Miniony rok należy uznać za wyjątkowo udany dla polskiego eksportu, którego rozwój w 2015 roku przekroczył wartość zanotowaną w roku 2014 o prawie 8%. Warto przy tym zauważyć, że już w 2014 roku była ona o około 7% wyższa niż w roku 2013. Przekroczona została również pewna historyczna bariera – wartość eksportu przewyższyła (o 3,7 mld euro) wartość importu do naszego kraju.

Wiodącą pozycją w polskim eksporcie są obecnie wyroby przemysłu elektromaszynowego. Kolejne miejsca w rankingu zajmują wyroby przemysłu chemicznego i artykuły rolno-spożywcze. W tym statystycznym zestawieniu warto wspomnieć o niezbyt oczywistych na pierwszy rzut oka produktach wysyłanych z Polski: według danych Eurostat polskie firmy mają ponad 50% udziału w europejskiej produkcji łodzi motorowych z silnikiem zaburtowym, natomiast w branży spożywczej polskimi przebojami eksportowymi są nie tylko jabłka, o których ostatnio tak głośno było w mediach, ale również m.in. ślimaki, pieczarki, maliny i czarna porzeczka. Kolejną interesującą ciekawostką, obrazującą potencjał polskiego eksportu, jest fakt, że producenci z Polski należą do ścisłej czołówki w globalnym eksporcie mebli (po Niemczech, Włochach i Chińczykach), a wartość wyeksportowanych mebli wzrosła niemal dziesięciokrotnie w stosunku do danych z lat 90.

Największym rynkiem zbytu dla towarów z Polski w dalszym ciągu pozostają Niemcy (ponad 27% ogólnej wartości, tendencja rosnąca). W 2015 roku wzrost eksportu odnotowano jednak również i wśród innych głównych partnerów handlowych Polski: Wielkiej Brytanii, Czech, Francji, Włoch, Holandii, Szwecji, Węgier czy Hiszpanii. Negatywną wartość odnotowano jedynie w przypadku dynamiki sprzedaży do Rosji.

Stabilne – mimo zawirowań na rynkach międzynarodowych (jak np. pogorszenie sytuacji Rosji czy Chin) i finansowych, które mogą spowodować kolejne wstrząsy – fundamenty ekonomiczne Polski i stosunkowo zrównoważony wzrost gospodarczy wydają się nadal zapewniać dobre warunki dla rozwoju eksportu – przynajmniej w krótko- i średnioterminowej perspektywie. Dodatkowo eksporterom pomaga także niezbyt silny złoty.

Eksport wydaje się więc być naturalnym kierunkiem ekspansji dla polskich przedsiębiorców. Oczywiście jest też, że w miarę eksplorowania najbliższych nam rynków lub przy zaistnieniu korzystnych warunków dla wsparcia sprzedaży, eksporterzy będą wychodzić coraz dalej poza kraje Unii Europejskiej. Aby jednak – mimo sukcesów, o których mowa była wcześniej – nie dać się zwieść poczuciu stabilności i bezpieczeństwa w szybko zmieniającym się otoczeniu rynkowym, warto poświęcić uwagę aspektom kontroli i bezpieczeństwa płynnościowego firmy. Jednym z najbardziej elastycznych, a przy tym konkurencyjnych cenowo rozwiązań wspierających handel jest faktoring. Sprawdza się on jako skuteczny instrument zarówno zwiększający kontrolę i przewidywalność przepływów pieniądza w przedsiębiorstwie, jak też pod względem oceny jakości partnerów handlowych. A w kontekście rozważań o poprawie jakości i bezpieczeństwa obrotu z partnerami zagranicznymi – warto poświęcić kilka słów jego odmianie eksportowej.

Analizując sam schemat transakcji faktoringowej, trudno wskazać na istotne różnice pomiędzy faktoringiem krajowym a eksportowym. W faktoringu opartym na dłużnikach zarówno krajowych, jak i zagranicznych faktor nabywa wierzytelności (nieprzeterminowane, wolne od ograniczeń dotyczących możliwości cesji i roszczeń osób trzecich), wypłacając klientowi (faktorantowi) zaliczkę w wartości określonej procentowo w stosunku do ogólnej wartości wierzytelności, nie wyższą jednak niż limity finansowania poszczególnych dłużników (odbiorców, kontrahentów) i ogólny limit finansowania faktoranta. Pozostała część, tzw. fundusz gwarancyjny, jest wypłacana przez faktora w momencie spłaty zobowiązania przez odbiorcę.

Istotne różnice pojawiają się natomiast w kontekście operacyjno-finansowym. Pierwsza z nich dotyczy waluty, w której dokonywane są rozliczenia pomiędzy klientem, jego kontrahentami i faktorem. W obecnej sytuacji gospodarczej możliwe są tu do uzyskania konkretne przewagi z perspektywy faktoranta. Jako że najczęściej zaliczka wypłacana jest przez faktora w tej samej walucie obcej, w której wystawione są faktury dla danego dłużnika, klient nie tylko skorzysta z efektu niższej stawki bazowej dla danej waluty (obecnie znaczące różnice w przypadku najbardziej popularnych walut jak EUR czy USD w porównaniu do stawek dla PLN), co istotnie wpływa na cenę finansowania, ale może też ograniczyć występujące w transakcjach walutowych ryzyko kursowe. Dzięki zastosowaniu faktoringu, klient otrzymuje od faktora płatność gotówkową i natychmiast może dokonać jej wymiany, eliminując sytuację, w której wartość płatności zagranicznej wpływającej na rachunek w terminie płatności, czyli np. po 60 czy 90 dniach od zrealizowanej sprzedaży, po przeliczeniu na złotówki okaże się niższa niż w momencie wystawiania faktury. Z drugiej strony należność faktora w walucie obcej zostanie spłacona przez zagranicznego kontrahenta w tejże walucie.

Niezależnie od wspomnianego efektu „oszczędności” na finansowaniu w walucie, zachodzi również standardowy dla faktoringu efekt poprawy płynności przedsiębiorcy, dzięki temu, że środki finansowe są do dyspozycji faktoranta w ciągu kilku, kilkunastu godzin od nabycia przez faktora. Środki otrzymane od faktora klienci mogą przeznaczyć na spłatę zobowiązań w stosunku do swoich dostawców, co dodatkowo ogranicza zadłużenie i korzystnie zmienia strukturę bilansu. To z kolei ma przełożenie na zwiększenie zdolności kredytowej przedsiębiorstwa, wzrost zaufania instytucji finansowych, a także kontrahentów oraz inwestorów.

Niezwykle istotnym elementem zachowania kontroli nad sprzedażą jest monitoring sytuacji kontrahenta oraz jego zachowań płatniczych. Szczególnie w przypadku kontrahentów zagranicznych, z którymi współpraca ma dopiero być rozwijana, weryfikacja ich wiarygodności ma zasadnicze znaczenie, a nie jest zadaniem łatwym z punktu widzenia przedsiębiorcy – wymaga bowiem dostępu do danych finansowych dłużnika, wiedzy o jego jakości jako płatnika, informacji na temat historii jego działalności oraz poświęcenia zasobów własnej firmy na analizę zgromadzonych danych.

W przypadku wyboru faktoringu eksportowego w wariantcie faktoringu pełnego (z przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorcy) ten ele-

ment zarządzania ryzykiem jest w całości przejmowany przez faktora. Dla każdego dłużnika ustalany jest limit finansowania powiązany z tzw. limitem kredytowym, czyli kwotą, do jakiej faktor deklaruje przejście ryzyka w przypadku braku płatności ze strony odbiorcy. Nawet odpowiedź negatywna, tzn. limit w kwocie niższej od oczekiwanej lub odmowa przyznania limitu, powinna być traktowana przez klienta jako cenny element weryfikacji. Często stoją za tym bowiem informacje, które nakazują ograniczenie zaangażowania w transakcje z danym odbiorcą, a faktor (bądź współpracujący z nim ubezpieczyciel) z uwagi na skalę swojej działalności i specjalizację, z reguły posiada dostęp do znacznie szerszego zasobu danych z różnorodnych źródeł niż pojedynczy przedsiębiorca wchodzący w relacje handlowe z danym dłużnikiem.

Także na kolejnym etapie „cyklu życia” danej wierzytelności faktor odciąża klienta i jeśli zaistnieje taka potrzeba, przejmuje na siebie monitoring dłużników oraz dochodzenie od nich wierzytelności. Nie do przecenienia z punktu widzenia przedsiębiorcy jest tu zasięg faktora – jeśli jest to instytucja należąca do międzynarodowej grupy, ze swoimi przedstawicielstwami na wielu rynkach zagranicznych, jej znajomość praw i zwyczajów handlowych w danym kraju oraz dostęp do informacji lokalnych dają istotną przewagę, w szczególności w kontakcie z dłużnikami z krajów uchodzących za bardziej „egzotyczne”. Ma to znaczenie zarówno na etapie ustalania poziomu limitu, jak i później, jeśli konieczne staje się dochodzenie wierzytelności poprzez działania windykacyjne wobec dłużnika.

Wspomniana została wcześniej również opcja korzystania z faktoringu eksportowego w tzw. systemie dwóch faktorów. W takim schemacie usługa świadczona jest przez firmę faktoringową działającą w kraju eksportera z wykorzystaniem firmy faktoringowej z kraju importera. Zadaniem faktora importowego (faktora korespondenta) jest ocena wiarygodności dłużnika, przejście ryzyka jego wypłacalności oraz inkaso należności. Faktor korespondent rozlicza należności z faktorem w kraju eksportera na mocy zawartej wcześniej umowy o współpracy. Niewątpliwą zaletą takiego rozwiązania jest znajomość realiów prawnych, gospodarczych i kulturowych w kraju odbiorcy przez lokalnego faktora oraz skuteczność ewentualnych działań windykacyjnych, co gwarantuje określony poziom bezpieczeństwa transakcji. Jednak system dwóch faktorów jest rozwiązaniem, od którego rynek wydaje się stopniowo odchodzić – głównie w związku z większą czaso- i pracochłonnością przy włączeniu w schemat kolejnego partnera

zagranicznego. Dostęp do baz danych i struktur międzynarodowych dużych instytucji ubezpieczeniowych umożliwia obecnie skuteczny monitoring i windykację dłużników zagranicznych również z poziomu krajowego.

Oczywiście oprócz uwolnienia zasobów operacyjnych i płynnościowych przedsiębiorstwa dodatkowo, dzięki możliwości wyśięgowania należności z bilansu firmy (podobnie zresztą jak w faktoringu krajowym), ma miejsce poprawa struktury bilansu i wskaźników finansowych klienta.

Faktoring eksportowy, jako produkt łączący w sobie wielostronną ofertę: finansowanie, weryfikację odbiorców, przejęcie ryzyka ich niewypłacalności, monitoring płatności i działań windykacyjnych, stanowi więc z pewnością godne polecenia rozwiązanie dla przedsiębiorstw, które planują rozszerzyć rynki zbytu o kontrahentów zagranicznych, jak również usprawnić współpracę z już istniejącymi, np. oferując im dłuższe terminy płatności.





# Ile kosztuje faktoring?

## Kompendium wiedzy dla potencjalnego klienta o rzeczywistym koszcie usługi

### Fakty i mity o kosztach faktoringu

Przez ponad dwadzieścia lat funkcjonowania faktoringu na polskim rynku urosło wokół tej usługi niemało mitów, powielanych jest też wiele nie zawsze prawdziwych informacji. Jeden z tych mitów trzyma się szczególnie mocno i często jest wspominany – to opinia, że „faktoring jest drogi”.

Skąd się wzięły mity na temat cen w faktoringu? Na jednej z konferencji prasowych, podczas prezentacji usługi faktoringu, zaprezentowana została informacja o wysokości wypłacanej klientowi zaliczki. Podano wówczas, że jest to 80% wartości zobowiązania. Dziennikarze natychmiast wyciągnęli wniosek, że pozostałe 20% jest kosztem faktoringu. Tak powstała legenda, która do tej pory funkcjonuje. Tymczasem w obecnej sytuacji rynkowej informację o 20-procentowych kosztach faktoringu naprawdę można między bajki włożyć.

Nie zmienia to jednak faktu, że ze zdaniem „faktoring jest drogi” trudno jest dyskutować, bo nie jest znany punkt odniesienia. Jeżeli jest drogi, to z jaką inną usługą finansową jest porównywany? Czy na rynku usług faktoringowych są znaczące różnice cen za tę usługę?

Jednocześnie na drugim biegunie mamy informacje, że faktoring w Polsce od wielu lat bardzo dynamicznie się rozwija, coroczne wzrosty obrotów firm zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów są dwucyfrowe.

No to jak jest z tym faktoringiem – drogi i tak dynamicznie się rozwija?

Na początku proponuję zrobić porównanie struktury kosztowej faktoringu i kredytu, a następnie wykonać analizę parametrów oferty faktoringowej. Przy tym produkcie jest to na pewno znacznie bardziej skomplikowane niż przy kredycie. Spowodowane jest to samym charakterem

usługi i znacznie szerszą paletą oferowanych usług w transakcjach faktoringowych niż przy kredycie.

## Faktoring a kredyt

Oferta kredytu obrotowego to zapewnienie finansowania; firma otrzymuje środki finansowe, które pod określonymi warunkami ma bankowi zwrócić, najczęściej w okresie jednego roku. Natomiast w transakcjach faktoringowych oprócz finansowania – w zależności od rodzaju faktoringu – klient otrzymuje jeszcze inne dodatkowe usługi: prowadzenie kont rozliczeniowych odbiorców, monitowanie płatności odbiorców, windykację niezapłaconych należności, przejęcie ryzyka wypłacalności odbiorców. Dlatego porównywanie kosztów faktoringu klasycznego do kredytu jest porównywaniem innych usług finansowych, spełniających różne funkcje.

Nie możemy również zapomnieć, że w faktoringu klasycznym z reguły faktorzy nie stosują zabezpieczeń tzw. „twardych” (np. hipoteka), więc w tym przypadku klient nie ponosi żadnych dodatkowych kosztów związanych z ustanowieniem zabezpieczeń, odmiennie niż w kredycie.

## Parametry oferty faktoringowej

Porównywanie kosztów finansowania przedsiębiorstwa przy różnych produktach jest trudne, ale nawet ocena atrakcyjności ofert faktoringowych oferowanych na rynku wcale nie jest taka prosta i wymaga dokładnej analizy wszystkich parametrów.

Przy porównywaniu oferty kredytowej temat wydaje się łatwiejszy. Klient porównuje marżę kredytową, ewentualnie prowizję przygotowawczą, prowizję „za gotowość”, i na tej podstawie dokonuje analizy kosztów finansowania. W ofertach faktoringowych tych parametrów, ze względu na większą liczbę usług oferowanych w faktoringu, jest więcej.

W ofercie faktoringowej parametrów cenowych może być więcej niż przy ofercie kredytowej, dodatkowo porównywanie może utrudniać używanie różnych nazw na prowizje stosowane przez faktorów na rynku.

## I. Marża

Ten element wydaje się najprostszy do porównania przy różnych produktach finansowych. Na rynku klient może otrzymać ofertę liczoną stopą kredytową i dyskontową; oba rozwiązania mają swoje plusy i minusy. Jednak w obecnej sytuacji, kiedy poziom WIBOR-u (nie mówiąc już o stawkach walutowych) jest niski, a poziom oferowanej zaliczki klientom przez faktorów znacząco wzrasta, różnica pomiędzy tymi dwoma systemami stopniowo się niweluje.

Marża w faktoringu klasycznym zależy od: standingu finansowego faktoranta, wielkości limitu, parametrów transakcji faktoringowej, jak również finansowania w terminie płatności lub w okresie wydłużonego finansowania (finansowanie należności przeterminowanej, ale jeszcze przed regresem). Oczywiście, w tym drugim przypadku marża może być wyższa.

## 2. Prowizje

Szczególny nacisk przy porównywaniu ofert faktoringowych położyłabym na analizę prowizji. Z mojego doświadczenia wynika, że przy faktoringu to właśnie prowizje faktoringowe mogą decydować o konkurencyjności ofert faktoringowych.

### a) Prowizja operacyjna

Prowizją operacyjną najczęściej faktorzy w faktoringu klasycznym określają prowizję za obsługę faktury. Prowizja jest pobierana procentowo od każdej faktury brutto. Jej wysokość jest uzależniona przede wszystkim od terminu płatności, kwoty faktur i ich liczby.

### b) Prowizja przygotowawcza

Jest to prowizja za przygotowanie finansowania zgodnie z potrzebami i oczekiwaniami klienta. Przy przygotowywaniu umowy faktoringu klasycznego najbardziej pracochłonne dla faktora jest analizowanie portfela odbiorców. Należy pamiętać, że mamy klientów, którzy przekazują do obsługi faktoringowej ponad kilkuset odbiorców i analiza ich zdolności płatniczej może być dla faktora wyzwaniem. Prowizja przygotowawcza jest

liczona od przyznanego limitu i zależy m.in. od pracochłonności transakcji, wysokości limitu.

### c) Inne prowizje

Ponieważ faktoring to usługa finansowa spełniająca wiele funkcji, występują jeszcze inne prowizje za czynności wykonywane przez faktora. Do takich prowizji zaliczymy: opłatę za wysyłanie monitów do odbiorców, opłatę za korzystanie z systemu faktoringowego, dołączanie do umowy nowego odbiorcy, zmiany limitów lub innych parametrów umowy. W faktoringu bez regresu należy również mieć na uwadze prowizję za przejście ryzyka wypłacalności odbiorcy.

Przedstawione wcześniej opisy prowizji są wynikiem mojego doświadczenia na rynku faktoringowym, jednak każdy faktor samodzielnie i indywidualnie kształtuje swoją politykę cenową i produktową. W ofercie faktorów mogą występować inne prowizje faktoringowe i być w różny sposób definiowane. Dlatego tak ważne dla klienta jest dokładne przeanalizowanie nie tylko występujących w ofercie cyfr, ale realnych kosztów faktoringu. Przy takiej analizie każdy faktor wspomże swojego potencjalnego klienta i udzieli wszelkich niezbędnych wyjaśnień.

Paradoksalnie tak naprawdę o kosztach faktoringu dla klienta w głównej mierze nie decydują faktoryzy, ale stawka WIBOR/EURIBOR/LIBOR, na której oparte jest finansowanie. W obecnej sytuacji, kiedy te stawki są historycznie niskie, dostęp do zewnętrznego finansowania jest dla klientów zdecydowanie ułatwiony.

Kolejnym olbrzymim sprzymierzeńcem klienta w otrzymaniu interesującej oferty faktoringowej jest bardzo duża konkurencja faktorów na rynku polskim. Wszystko to razem powoduje, że obecnie realny koszt finansowania firmy przy pomocy faktoringu jest znacząco niższy niż jeszcze kilka lat temu i zaczyna bardzo zbliżać się do kosztów finansowania w postaci kredytu obrotowego, jednocześnie oferując klientowi zdecydowanie większą paletę usług.

W mojej ocenie nie można jednak kosztów faktoringu sprowadzić jedynie do tego, ile zapłacimy za faktoring. Przy ocenie oferty faktora nie można zapomnieć o ocenie jakości współpracy z faktorem.

Pytania, które należy sobie zadać przy wyborze faktora, to: W jaki sposób są realizowane moje potrzeby? Jaki system faktoringowy oferuje

faktor? Jak są rozwiązane sprawy techniczne (np. dostarczanie faktur)? Czy są monitowane należności? Czy można się dodzwonić? Czy mamy „osobistego” opiekuna? Jaki jest czas weryfikacji odbiorcy? etc.

Jak już przeanalizujemy wszystkie parametry, należy dokonać podsumowania wszystkich kosztów finansowania na konkretną fakturę, aby porównać te koszty do osiągniętej i zakładanej przez nas marży na danym produkcie.

#### *Przykład*

Przy założeniach:

- WIBOR1M = 1,7%,
- zaliczka 90%,
- terminy płatności = 30 dni,
- prowizja operacyjna = 0,15%,
- marża = 2,2%
- faktura na 1000 PLN,

koszty faktoringu dla tej faktury wyniosą 4,42 PLN, co stanowi 0,44% faktury. Czy to dużo, czy mało? czy tanio, czy drogo? – to zależy od tego, jaką mamy marżę na produkcie i jak potrafimy wykorzystać korzyści płynące z usługi faktoringu.

Stoję na stanowisku, że analiza parametrów oferty faktoringowej to dopiero początek podejmowania decyzji, czy faktoring jest dobrym rozwiązaniem dla mojej firmy. Kluczowe wydaje się zagadnienie, jakie korzyści osiągnie moja firma i – podkreślę paradoksalnie – ile moja firma może zarobić po skorzystaniu z faktoringu.

## **Korzyści płynące z faktoringu, czyli jak słowo „drogo” zamienić na „tanio”, jak koszt zamienić w zysk**

### **I. Weryfikacja i monitowanie odbiorców**

Większość faktorów oferuje klientom monitowanie niezapłaconych w terminie należności przez odbiorców przekazanych do faktoringu. Najczęściej wysyłane są przez faktora trzy monity, mogą do tego być dołączone rozmowy telefoniczne. Załóżmy, że dzięki działaniom faktora, przy 45-dniowych

terminach płatności, rotacja należności skróci się o 7 dni, to łączny koszt finansowania związany z finansowaniem kredytu kupieckiego spadnie o 15%.

Dyskutujemy tutaj, czy 0,44% za finansowanie od faktury to dużo, czy mało, czy opłata za monit kilka czy kilkanaście złotych to za drogo, ale nie stawiamy sobie pytania: A co będzie, jeśli firma straci 100% należności? Oczywiście, żaden z faktorów nie złoży deklaracji, że dzięki jego działaniom zawsze nastąpi zwrot należności, ale naprawdę trudno jest przecenić wpływ oraz skuteczność windykowania zobowiązań przez instytucję finansową.

## 2. Możliwość uzyskania niższej ceny u dostawców

Jeżeli firma dzięki zastosowaniu faktoringu będzie dysponowała środkami i poprawi się jej płynność finansowa, może to wykorzystać i płacić wcześniej swoje zobowiązania do dostawcy. To moi klienci nauczyli mnie, że dostawcy często godzą się na niższe stawki za dostawę towarów i usług pod warunkiem, że dostaną wcześniej środki. W tym przypadku trudno jest również przecenić wzrost pozycji negocjacyjnej naszych klientów korzystających z faktoringu. Do tej pory z trudnością słacali swoje zobowiązania w terminie, często się nawet opóźniali, a obecnie sami mogą wcześniej płacić dostawcy pod warunkiem, że otrzymają lepsze ceny.

## 3. Możliwość pozyskania nowej grupy odbiorców

Z wielu rozmów z klientami wiemy, że oferowany przez nich termin płatności jest jednym z kluczowych elementów pozyskania nowych odbiorców. Oczywiście, odbiorcy oczekują towaru o dobrej jakości, w dobrej cenie, ale również najchętniej z jak najdłuższym terminem płatności. Firma korzystająca z faktoringu ma możliwość oferowania wydłużonych terminów płatności, wie, że przy współpracy z faktorem nie utraci płynności finansowej i jednocześnie ma dokładną wiedzę, ile to wydłużenie terminu płatności kosztuje.

A jak już wiemy, że finansowanie mamy zapewnione, i wiemy dokładnie, ile ono kosztuje, to mamy również możliwość „podzielenia się” kosztami faktoringu z odbiorcą w zamian za wydłużony termin płatności. Czy

to ma sens? Zadajmy sobie pytanie: Co to jest wydłużony termin płatności? Dla odbiorcy często jako synonim podajemy sformułowanie „kredyt kupiecki”; samo słowo „kredyt” sugeruje, że nie musi być to przywilej bezpłatny i dodatkowo będzie wymagał ustanowienia zabezpieczeń. Może się również zdarzyć, że faktorant otrzyma, ze względu np. na swoją wielkość, standing finansowy w faktoringu, zdecydowanie lepsze warunki finansowania niż odbiorca w kredycie.

Jak zwykle pytanie: „drogo” czy „tanio”? kończy się odpowiedzią: w jakim celu firma będzie korzystała z usług faktoringowych? Czy dzięki faktoringowi i możliwości oferowania dłuższych terminów płatności będzie mogła pozyskać nowych odbiorców? A może będzie w stanie szybciej regulować swoje zobowiązania?

To są podstawowe pytania, na które firma musi sobie odpowiedzieć przed zastosowaniem faktoringu. Wtedy może się okazać, że faktoring to finansowanie niezbędne dla rozwoju firmy.

A koszty faktoringu?

A koszty zamienią się w korzyści.





## Ryzyka w faktoringu – doświadczenia faktorów

### Wstęp

Od początku lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku wraz ze zmianami zachodzącymi w polskiej gospodarce pojawiły się w naszym kraju również dogodne warunki do rozwoju faktoringu. Duże zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, zatory płatnicze w rozliczeniach między kontrahentami, utrudniony dostęp do kredytów (zwłaszcza dla firm małych i średnich, często firm o krótkiej historii działania, nieposiadających majątku) – wszystko to spowodowało i nadal powoduje, że ciągle wzrasta zainteresowanie i zapotrzebowanie na tego typu usługi finansowe. Faktoring jako alternatywa dla kredytu obrotowego pojawia się i od ponad dwudziestu lat rozwija na rynku finansowym obok takich usług jak leasing, forfaiting czy franszyza.

W Polsce, podobnie jak w krajach Europy Zachodniej, faktoringiem zajmują się przede wszystkim wyspecjalizowane firmy faktoringowe, jednakże zyskuje on na popularności i na stałe znalazł miejsce także w ofercie banków komercyjnych. Rynek usług faktoringowych w Polsce rośnie nieprzerwanie rok do roku, nawet w okresie spowolnienia gospodarczego.

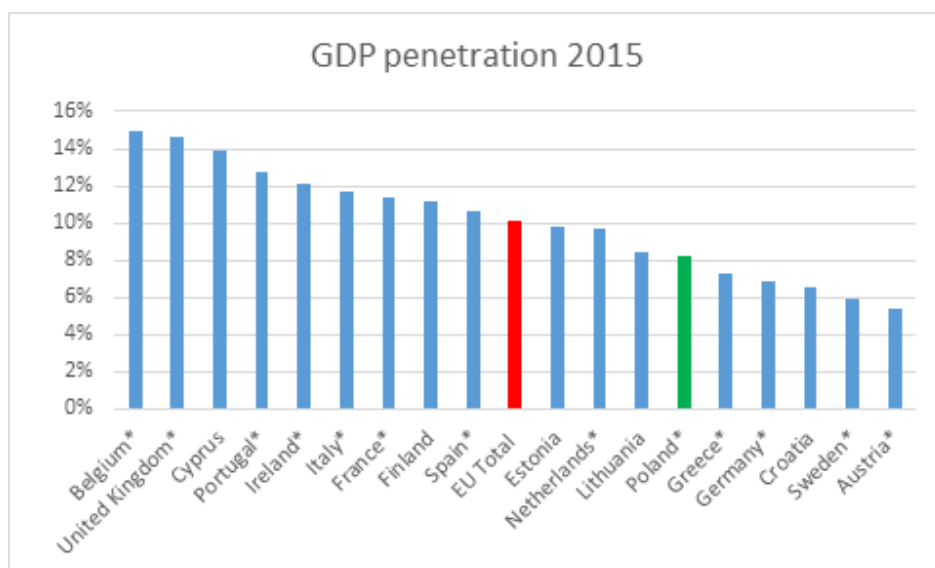
„Obroty firm faktoringowych zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów (PZF)<sup>1</sup> zwiększyły się w 2015 roku o ponad 15%, do 134 mld zł. Jednocześnie PZF szacuje, że obroty wszystkich instytucji faktoringowych

---

<sup>1</sup> Oficjalna strona internetowa Polskiego Związku Faktorów: [www.factoring.pl](http://www.factoring.pl). Polski Związek Faktorów (PZF) zrzesza instytucje finansowe (obecnie 22) działające na polskim rynku usług faktoringowych. Firmy te reprezentują około 90% obrotów tej branży w Polsce. Głównymi zadaniami Związku jest wspieranie współpracy pomiędzy swoimi członkami, a także popularyzacja i standaryzacja usług z zakresu faktoringu. PZF działa od 2006 roku. Jest kontynuatorem działalności Konferencji Instytucji Faktoringowych (KIF), utworzonej w 2003 roku.

działających w Polsce, łącznie z tymi niezrzeszonymi w Związku, zbliżyły się, po raz pierwszy w historii, do wartości 150 mld zł. Dane te oznaczają, że udział obrotów objętych faktoringiem przekroczył w 2015 r. 8% PKB Polski, co jest jednym z podstawowych wskaźników świadczących o dojrzewaniu rodzimego rynku. Jednocześnie jest to wartość poniżej średniej dla rynków europejskich, kształtującej się na poziomie około 10,45% PKB, co oznacza, że branża ta ma nadal bardzo dobre perspektywy wzrostu<sup>2</sup>.

Rys. 1. Udział procentowy obrotów faktoringowych w relacji do PKB kraju.

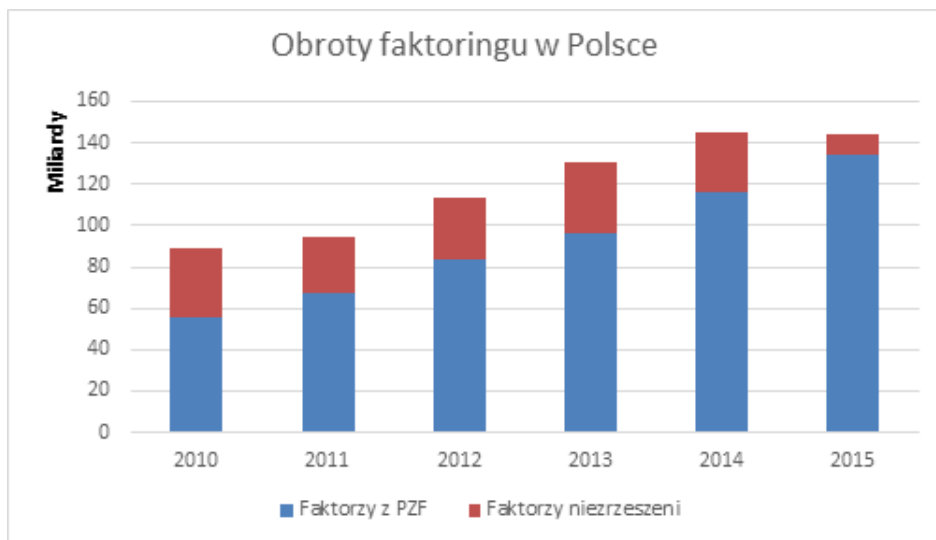


Źródło: EUF.

W kontekście powyższych danych uprawnione zdaje się twierdzenie, iż w Polsce istnieją duże możliwości rozwoju branży faktoringowej, jeśli chciałaby dorównać średniej europejskiej, a bardzo duże – biorąc pod uwagę gospodarki będące liderami europejskimi. Przyczyn rosnącej popularności faktoringu należy upatrywać w jego potencjale, który – wbrew pozorom – zdaje się być niewyczerpany w warunkach gospodarki rynkowej.

<sup>2</sup> Tamże.

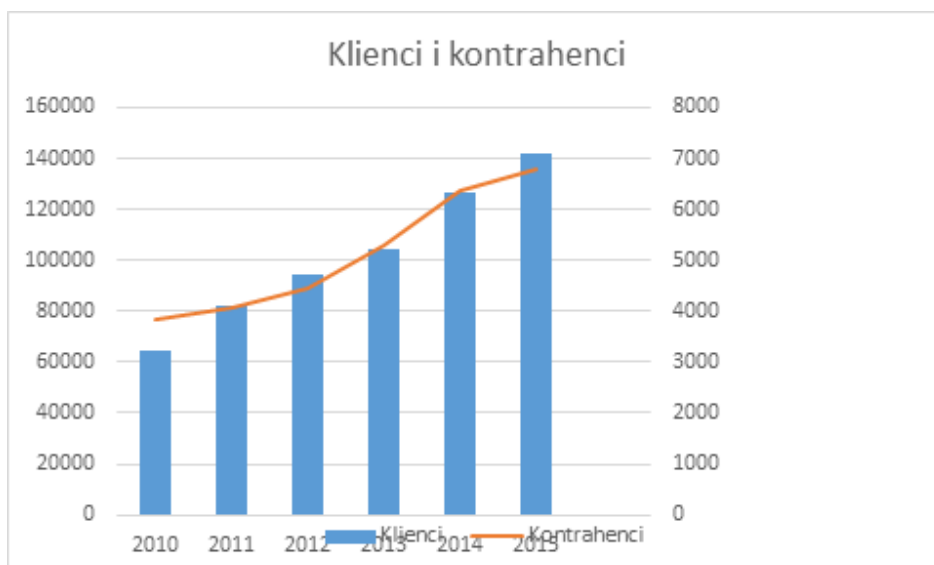
Rys. 2. Obroty rynku faktoringowego w Polsce w latach 2010–2015.



Źródło: PZF.

**Ów potencjał** ma wiele wymiarów, można go przedstawić jako usługę finansową przedstawiającą alternatywę dla kredytu obrotowego jako źródła finansowania działalności bieżącej przedsiębiorstwa, można ją podzielić na poszczególne produkty, wyróżniając faktoring pełny poprawiający strukturę bilansu i wskaźniki, a także dający ochronę przed upadłością kontrahenta. W dalszej kolejności można przedstawić faktoring niepełny dający firmie zastrzyk gotówki poprzez „odmrożenie” uwięzionej gotówki w należnościach handlowych. Jak z powyższego widać, faktoring ma tę przewagę nad finansowaniem obrotowym za pomocą kredytu, że oprócz funkcji finansowania oferuje i spełnia funkcje dodatkowe, takie jak: przejście ryzyka płatniczego kontrahentów, ubezpieczenie należności handlowych, prowadzenie kont i rozrachunków z kontrahentami, czy też windykacja na zlecenie klienta.

Rys. 3. Klienci i kontrahenci obsługiwani przez polskich faktorów w latach 2010–2015.



Źródło: PZF

Jednocześnie trzeba stwierdzić, że faktoryzy, podejmując się finansowania firm – swoich klientów – muszą oceniać i akceptować ryzyko z tym związane. Prawidłowa identyfikacja ryzyka i metody jego minimalizowania w sposób fundamentalny wpływają na obniżenie ryzyka kredytowego, a tym samym wpływają na dynamiczny rozwój branży i atrakcyjność faktoringu w oczach banków i wyspecjalizowanych spółek faktoringowych.

Dostęp do finansowania jest istotny dla bezpiecznej działalności przedsiębiorstwa, a utrudnienia w dostępie do finansowania są szczególnie bolesne dla małych i średnich przedsiębiorców. Zatem łatwy i szybki dostęp do środków finansowych, jakie oferuje faktoring, może być dla nich najlepszym rozwiązaniem.

W tym miejscu należy wskazać, że ryzyko związane z faktoringiem jest dużo niższe niż w przypadku klasycznego kredytu. Zarówno dostępne dane krajowe, jak i raport Europejskiej Federacji Faktoringu i Finansowania Handlu (styczeń 2016)<sup>3</sup> potwierdzają, że faktoring jest około czterokrotnie

<sup>3</sup> Więcej informacji o raporcie EUF na stronie <http://euf.eu.com/what-is-euf/whitepaper-factoring-and-commercial-finance.html>.

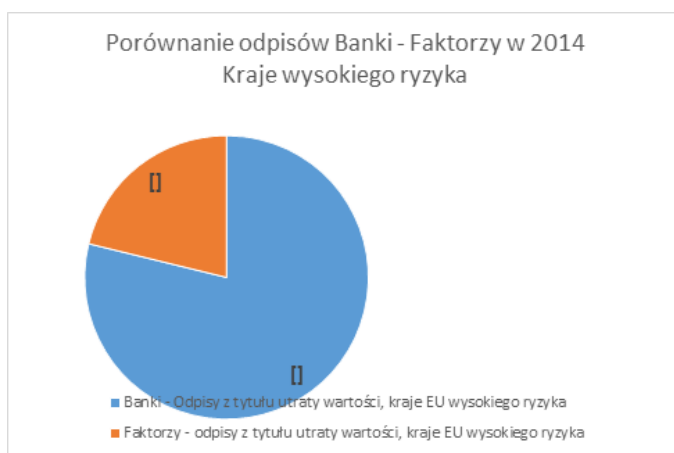
bezpieczniejszy niż krótkoterminowy kredyt obrotowy. Wskaźnik kosztu ryzyka (poziom strat do wartości udzielonego finansowania w procentach) w przypadku faktoringu osiąga wartość zbliżoną do kilkunastu promili, a nie kilku procent, jak w przypadku krótkoterminowych kredytów obrotowych.

Rys. 4. Porównanie poziomu ryzyka banków i faktorów w krajach UE niskiego ryzyka.



Źródło: White Paper EUF, styczeń 2016.

Rys. 5. Porównanie poziomu ryzyka banków i faktorów w krajach UE wysokiego ryzyka.



Źródło: White Paper EUF, styczeń 2016

## I. Ryzyka w faktoringu – doświadczenia faktorów

### I.1. Ryzyko jako element prowadzenia działalności gospodarczej

Odpowiednie umiejętności w dziedzinie zarządzania ryzykiem, kompetencje, ale przede wszystkim wiedza są niezbędne we współczesnej gospodarce rynkowej. Dotyczy to zarówno podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, jak i w szczególności instytucji finansowych. Spowolnienie gospodarcze czy recesja i turbulencje na rynkach finansowych zmuszają do głębszej analizy istoty ryzyka, celu jego podejmowania i możliwości ograniczania oraz jego konsekwencji. Problemy te winny znajdować się w centrum zainteresowań nie tylko w czasie dekonunktury. „Niewłaściwe zarządzanie ryzykiem, szczególnie w odniesieniu do kredytów, było wielokrotnie przyczyną kryzysów bankowych”<sup>4</sup>. Znaczenie słowa „ryzyko” jest zakotwiczone we włoskim słowie *ris(i)co*, oznaczającym ‘rafę, którą statek powinien ominąć’<sup>5</sup>. W literaturze odnajdujemy różne podejścia do rozumienia i definicji ryzyka. Popularna definicja ryzyka zamieszczona jest w internetowym słowniku języka polskiego:

„Ryzyko to:

- 1) możliwość, że coś się nie uda; też: przedsięwzięcie, którego wynik jest niepewny;
- 2) odważenie się na takie niebezpieczeństwo;
- 3) prawdopodobieństwo powstania szkody obciążające osobę poszkodowaną niezależnie od jej winy, jeśli umowa lub przepis prawny nie zobowiązały innej osoby do wyrównania szkody”<sup>6</sup>.

Każde z powyższych określeń pojęcia ryzyko ma inne znaczenie. Jedno nawiązuje do przedsięwzięcia, którego wynik jest niepewny, drugie z cytowanych określeń nawiązuje do podejmowania ryzyka, a trzecie należy analizować w rozumieniu działalności ubezpieczeniowej.

Podążając za innymi definicjami, przyjmujemy, że: „Ryzyko to możliwość nieosiągnięcia zamierzonego celu (efektu), czyli odchylenie *in minus* od pożądanego stanu. Taką definicję można potraktować jako negatywne podejście do ryzyka. Z drugiej jednak strony należy definiować ryzyko

<sup>4</sup> M. Iwanicz-Drozdowska, *Zarządzanie ryzykiem bankowym*, Warszawa 2012, s. 9.

<sup>5</sup> T. T. Kaczmarek, *Zarządzanie ryzykiem handlowym i finansowym dla praktyków*, Gdańsk 1999, s. 12.

<sup>6</sup> Za: <http://www.sjp.pwn.pl/slownik/2518509/ryzyko> [dostęp: 2016.05.12].

jako każde odchylenie (zarówno *in plus*, jak i *in minus*) od zamierzonego celu, czyli podejść do niego neutralnie”<sup>7</sup>. Kładąc nacisk na proces decyzyjny, ryzyko może być zdefiniowane, jako możliwość podjęcia złej decyzji. „Zgodnie z teorią podejmowania decyzji, ryzyko to sytuacja decyzyjna, w której z jednej strony występuje niepewność co do przyszłych zdarzeń, tego, jak będzie się kształtować sytuacja, a z drugiej strony są subiektywne informacje, które ma osoba decydująca, dotyczące rozkładu prawdopodobieństwa kształtowania się sytuacji w przyszłości”<sup>8</sup>. Zatem koncentrując się na konsekwencjach podjęcia złej decyzji – w postaci strat – ryzyko można zdefiniować jako niebezpieczeństwo utraty majątku; jeśli zaś za punkt ciężkości przyjmujemy realizację celów, to ryzyko będzie niebezpieczeństwem niezrealizowania wyznaczonych celów.

Ryzyko w działalności przedsiębiorstwa to właśnie owo niebezpieczeństwo nieosiągnięcia założonych celów, zaplanowanych rezultatów działalności lub niebezpieczeństwo utraty majątku, w części lub całości. Ryzyka działalności gospodarczej nie da się zupełnie wyeliminować, wystąpi ono zawsze tam, gdzie mamy do czynienia z elementem niepewności związanym z przyszłością.

## 1.2. Rodzaje ryzyka w działalności faktora

Literatura przedmiotu wskazuje na wiele klasyfikacji ryzyka bankowego czy też ryzyka instytucji finansowych. Jedną z najbardziej jasnych klasyfikacji zaprezentowana została przez Jaworskiego i Zawadzką, którzy wśród działalności typowej dla banków przedstawiają przede wszystkim:

- 1) ryzyko w obszarze finansowym, dookreślone jako ryzyko typowo bankowe,
- 2) ryzyko w obszarze techniczno-organizacyjnym, określane jako ryzyko operacyjne<sup>9</sup>.

Ryzyko w działalności faktora jest nieodłącznie związane z samą specyfiką transakcji faktoringu, ze szczególnym uwzględnieniem funkcji finan-

<sup>7</sup> M. Iwanicz-Drozdowska, *Zarządzanie ryzykiem bankowym*, s. 13.

<sup>8</sup> K. Kreczmańska-Gigoł, *Oplacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa 2007, s. 72.

<sup>9</sup> Szerzej na ten temat w: *Bankowość*, red. W. L. Jaworski, Z. Zawadzka, Warszawa 2004, s. 629.



sowania w usłudze faktoringu. Rodzaje ryzyka w działalności faktora są w dużej mierze uzależnione od faktu, czy mamy do czynienia z faktoringiem krajowym, czy też z faktoringiem dotyczącym należności zagranicznych. W praktyce ryzyko działalności faktora przypomina ryzyko, które towarzyszy bankom, chociażby z tego względu, że faktorem może być sam bank lub spółka faktoringowa należąca do grupy kapitałowej banku. Do najważniejszych rodzajów ryzyka typowych dla faktora należą:

1) aktywne ryzyko kredytowe oznaczające prawdopodobieństwo niespełnienia przez faktoranta i/lub kontrahentów faktoranta (dłużników faktoringowych) zapisów kontraktów z powodu niewywiązania się ze swoich zobowiązań finansowych. Ryzyko to wiąże się z brakiem płatności w ogóle lub nieterminową zapłatą dokonaną przez kontrahenta lub faktoranta, jeśli zaszły okoliczności, w których faktor nie może się domagać płatności od dłużnika, gdyż faktorant nie wywiązał się należycie z umowy handlowej;

2) pasywne ryzyko kredytowe, związane z utratą źródła finansowania umowy faktoringowej<sup>10</sup>;

3) ryzyko stóp procentowych, czyli zagrożenie dotyczące nieosiągnięcia przez faktora budżetowanego wyniku odsetkowego z powodu niekorzystnych zmian stóp procentowych w relacji aktywów i pasywów<sup>11</sup>;

4) ryzyko rynkowe – to niepewność zysków, które może wynikać ze zmiennej sytuacji na rynku (zmian cen aktywów, zmienności cen i płynności na rynku)<sup>12</sup>;

5) ryzyko płynności – to zagrożenie związane z utratą płynności przez faktora; występuje w przypadku utracenia zdolności do spłacania swoich zobowiązań, tj. ryzyko braku dostatecznej ilości pieniędzy na pokrycie potrzeb operacyjnych. Przykładem zaistnienia tego ryzyka może być brak spłaty w ustalonym terminie wierzytelności wykupionych przez faktora w ramach podpisanych umów faktoringowych lub utrata źródła finansowania w postaci wypowiedzenia umowy finansowania działalności faktora przez banki. Innym przykładem tego ryzyka może być chęć zwiększenia przez faktora swojego udziału w rynku poprzez finansowanie transakcji obciążonych wyższym ryzykiem, np. w przypadku faktoringu odwrotnego;

---

<sup>10</sup> K. Kreczmańska-Gigol, *Oplacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, s. 75.

<sup>11</sup> M. Iwanicz-Drozdowska, *Zarządzanie ryzykiem bankowym*, s. 19.

<sup>12</sup> Tamże, s. 20.

6) ryzyko operacyjne – występuje u faktora zawsze, ponieważ jest związane z błędem człowieka, zaniedbaniem, oszustwem lub z błędnie działającymi systemami, lub niedostateczną kontrolą w firmie, lub w związku ze złym zarządzaniem firmą; jest także związane z ryzykiem wystąpienia zdarzeń nieprzewidywalnych, ekstremalnych, przykładem których może być atak terrorystyczny czy też śmierć osób podejmujących decyzje (członków zarządu);

7) ryzyko adekwatności kapitałowej – czyli ryzyko niewłaściwej alokacji kapitału, np. poprzez zbyt wysokie zaangażowanie kapitału w jedną branżę lub jednego klienta, co w najgorszym przypadku może doprowadzić do upadłości faktora<sup>13</sup>.

Dodatkowo w przypadku faktoringu zagranicznego faktor narażony jest na:

1) ryzyko kursowe – ryzyko pogorszenia się sytuacji faktora wskutek niekorzystnej zmiany kursów walutowych;

2) ryzyko polityczne – ryzyko związane z krajem importera lub eksportera; ryzyko to może dotyczyć zakazów importu lub eksportu, embarga, bojkotu, wojny albo pogorszenia się sytuacji ekonomicznej w danym kraju<sup>14</sup>;

3) ryzyko różnic między krajem importera a krajem eksportera wynikające z różnic systemów prawnych, kulturowych, ekonomicznych w praktykach biznesowych<sup>15</sup>;

4) ryzyko związane z należyтым wykonaniem kontraktu, ryzyko składowania towaru lub na przykład ryzyko transportowe<sup>16</sup>;

5) ryzyko związane z oceną wiarygodności i wypłacalności kontrahentów zagranicznych; w przypadku faktoringu zagranicznego najczęściej o spłatę wierzytelności martwi się faktor, kiedy to on bierze na siebie ryzyko wypłacalności dłużnika zagranicznego (funkcja del-credere).

---

<sup>13</sup> K. Gigol, *Podstawy tworzenia planu finansowego banku*, Warszawa 2003, s. 300.

<sup>14</sup> T.T. Kaczmarek, *Zarządzanie ryzykiem handlowym i finansowym dla praktyków*, s. 21.

<sup>15</sup> Tamże, s. 20.

<sup>16</sup> Tamże.

### 1.3. Ryzyko towarzyszące transakcjom faktoringowym. Ocena i sposoby minimalizacji

Faktoring zapewnia w pakiecie nie tylko otrzymanie gotówki (funkcja finansowa faktoringu) i uzyskanie przez firmę środków obrotowych na bieżącą działalność, ale także wpływa na skrócenie cyklu rotacji należności, usprawnia zarządzanie należnościami, zwiększa dyscyplinę płatniczą kontrahentów (dłużników faktoringowych), a w przypadku faktoringu pełnego zmniejsza ryzyko płatnicze i poprawia strukturę bilansu. Tak można zaprezentować w dużym skrócie podejście do faktoringu z perspektywy przedsiębiorstwa. Jak zatem wygląda to zagadnienie z drugiej strony, z perspektywy faktora? Gdzie jest umiejscowione ryzyko w transakcji, które widzi faktor? Jak je analizuje i jak je ogranicza?

W działalności faktora występują wszystkie rodzaje ryzyka związane z oferowaniem usług finansowych, jak również towarzyszące po prostu działalności gospodarczej. Jednak w odróżnieniu do działalności kredytowej istnieją ryzyka specyficzne tylko dla faktora (w odróżnieniu do działalności kredytowej banków), skoncentrowane w trzech obszarach zewnętrznych i jednym wewnętrznym. Pierwszy z obszarów zewnętrznych to klient (faktorant), drugi obszar to kontrahent (dłużnik faktoringowy), a trzeci to obszar związany z wierzytelnościami, które są przedmiotem transakcji faktoringu. Istnieje także ryzyko faktora związane z nim samym, tj. odpowiedzialnością i uczciwością jego pracowników oraz doskonałość operacyjna (w tym właściwe procedury postępowania – oceny i monitorowania ryzyka).

Do zakresów ryzyka faktora związanego z klientami należą m.in.:

- ryzyko współpracy z firmą o słabej pozycji na rynku, niestabilną, o krótkiej historii rozwoju (ryzyko upadłości faktoranta, ryzyko zależności faktoranta od dłużników);
- ryzyko współpracy z firmą niesolidną (niewłaściwe wywiązanie się z kontraktu z dłużnikiem stwarza ryzyko pojawienia się spornych wierzytelności, duża liczba korekt do faktur, zła jakość produktów, kwestionowanie całej wierzytelności lub jej części);
- ryzyko współpracy z firmą, której sytuacja finansowa pogorszyła się po podpisaniu umowy przelewu wierzytelności (ryzyko upadłości cedenta); jest to ryzyko dochodzenia zwrotu zaliczki od klienta w przypadku kwestionowania wierzytelności przez dłużnika;

- ryzyko współpracy z firmą niewiarygodną (oszustwo ze strony cedenta);

- ryzyko prawne – umowa podpisana przez osobę niemającą umocowań prawnych, istnienie zakazu przelewu wierzytelności (brak możliwości dochodzenia płatności od dłużnika), przepisy w kraju eksportera i importera dotyczące cesji wierzytelności, przepisy dotyczące realizacji kontraktu;

- ryzyko związane z wysokością zabezpieczenia (zawyżenie wartości zabezpieczenia, przeszacowanie, wycena dokonana nieprawidłowo, przez nieuprawnioną osobę);

- ryzyko związane z ustanowieniem zabezpieczenia (ryzyko prawne – nieskuteczne ustanowienie, ryzyko operacyjne – niedopełnienie obowiązków, brak umów zabezpieczenia, moment ustanowienia zabezpieczeń);

- utrata zabezpieczenia (zniszczenie majątku – kradzież, pożar, wypadek, wygaśnięcie umowy poręczenia, wygaśnięcie umowy cesji ubezpieczenia itd., śmierć poręczyciela, upadłość firmy poręczającej, upadłość ubezpieczyciela itd.).

Do ryzyka faktora związanego z kontrahentami należą m.in.:

- ryzyko finansowania niewypłacalnego kontrahenta (ryzyko braku spłaty lub nieterminowej spłaty; ryzyko niewywiązania się z warunków płatności, ograniczone możliwości oceny zdolności kredytowej dłużnika, ponieważ nie jest klientem faktora – trudności z dostępem do dokumentów dłużnika);

- ryzyko reklamacji złożonej przez kontrahenta – na skutek niewłaściwego wywiązania się z kontraktu następuje obniżenie wartości wierzytelności lub powstaje spór między klientem i kontrahentem, lub wierzytelność przestaje istnieć, bo wadliwy towar został zwrócony albo usługa jest źle wykonana;

- ryzyko prawne – umowa podpisana ze strony kontrahenta przez osobę niemającą umocowań prawnych lub istnieje umowny zakaz cesji;

- ryzyko prawne – kontrahent jest powiązany personalnie bądź kapitałowo z klientem;

- nieprzyjęcie do wiadomości lub przyjęcie przez osobę nieuprawnioną do wiadomości informacji o cesji wierzytelności i dokonanie płatności bezpośrednio do klienta.

Do ryzyka faktora związanego z wierzytelnościami należą m.in. przypadki, gdy:

- przedmiotem transakcji jest produkt lub usługa nienadająca się do faktoringu, jak np.: produkty nietrwałe (np. świeże mięso), produkty lub usługi wykonywane na zamówienie dla danego kontrahenta (np. specjalistyczna obrabiarka, sieć komputerowa w zakładzie kontrahenta), produkty masowe, których ceny ustalane są na giełdach codziennie, usługi wykonywane zwykle na rzecz jednego kontrahenta i fakturowane częściowo (tzw. *work in progress*);

- termin wymagalności wierzytelności jest za krótki (np. poniżej 7 dni) lub za długi (np. powyżej 120 dni);

- kontrahent opóźnia się z płatnościami do klienta lub innego klienta faktora więcej niż określoną umownie liczbę dni (np. 30 dni po terminie wymagalności);

- w umowach faktoringu bez regresu zostały zawarte wierzytelności, dla których nie zachodzą przesłanki przejścia ryzyka przez faktora;

- występuje ryzyko dokonania płatności przed dokonaniem przelewu lub przed przyjęciem do wiadomości informacji o przelewie – nastąpi kompensata wzajemnych wierzytelności między klientem i kontrahentem.

Do ww. zagrożeń dochodzą jeszcze ryzyka po stronie samego faktora, takie jak m.in.:

- niewłaściwa ocena zdolności kredytowej kredytobiorcy i poręczycieli,
- oszustwo lub pomyłka ze strony pracownika faktora,
- zaniedbanie ze strony pracownika (brak monitorowania spłat kredytu, brak aktualizacji zabezpieczeń, brak weryfikacji zdolności kredytowej w trakcie obowiązywania umowy),

- zmowa między pracownikiem faktora a pracownikami klienta lub dłużnika w celu wyłudzenia pieniędzy (malwersacje) – sfałszowanie dokumentów dotyczące wierzytelności (ryzyko operacyjne),

- niewłaściwa wycena zabezpieczeń (zawyżenie wartości).

## 2. Analiza finansowa faktoranta

Oczywiście, podczas analizy nie może zabraknąć elementu analizy finansowej faktoranta. Jest ona jednak przede wszystkim nastawiona na zrozumienie przyczyn aktualnej sytuacji finansowej klienta oraz ocenę jego wiarygodności bardziej niż jego wypłacalności, gdyż jak już wspomniano, to nie faktorant jest zobowiązanym podmiotem do spłaty zobowiązania

wobec faktora. Sytuacja majątkowo-finansowa klienta jest istotna, ale nie najważniejsza, a przede wszystkim nie przesądza o wejściu faktora w finansowanie. W praktyce oznacza to, że kondycja ekonomiczno-finansowa faktoranta oceniana w tradycyjny (kredytowy) sposób poprzez wskaźniki sprawności, rentowności, płynności, jego zdolność do generowania dodatniego wyniku finansowego nie rzutuje w sposób bezpośredni na możliwość zawarcia lub odmowy zawarcia umowy faktoringowej. Praktyka stosowana przez instytucje faktoringowe pokazuje, że firma ze stratą finansową nie będzie miała problemu z uzyskaniem limitu faktoringowego pod warunkiem, iż portfel należności w ocenie faktora nie budzi zastrzeżeń. Ta sama firma może mieć natomiast problem z uzyskaniem limitu kredytowego w banku, ponieważ w ocenie banku właśnie jednym z najważniejszych kryteriów będzie zyskowność przedsiębiorstwa, gdyż na jej podstawie określa się strumienie pieniężne, tj. EBIT<sup>17</sup> lub EBITDA<sup>18</sup>, które mają umożliwić obsługę kredytu. Dla instytucji faktoringowych, opierających finansowanie o nabywany portfel wierzytelności, ocena zyskowności nie ma aż takiego znaczenia i nie jest kluczowa do podjęcia decyzji o przyznaniu finansowania. Elementem najważniejszym w analizie finansowej faktoranta jest potencjał kontynuowania działalności, czyli zdolność przedsiębiorstwa do przetrwania, nawet jeśli obecna sytuacja finansowa jest trudna. Powyższe nie oznacza natomiast, że spółki faktoringowe nie dokonują analizy sytuacji majątkowo-finansowej. Analiza finansowa klienta jest niezbędna w celu określenia jego klasy ryzyka i prawdopodobieństwa upadłości w przeciągu najbliższych 12 miesięcy (do czasu następnej oceny). Jeśli prawdopodobieństwo upadłości firmy w ciągu najbliższych kilku miesięcy jest wysokie, to faktor zapewne nie podejmie pozytywnej decyzji o rozpoczęciu finansowania takiej firmy, niezależnie od tego, jak dobry portfel należności posiada. Analiza finansowa pozwala także określić potencjalny poziom *cash flow*, który w określonych sytuacjach będzie źródłem spłaty transakcji faktoringowej. Dotyczy to tzw. regresu w przypadkach, kiedy zachodzą do tego przesłanki, np. w przypadku kiedy wierzytelność jest sporna i dłużnik podnosi zarzuty co do jej istnienia lub wysokości. Praktyka pokazuje często iż do wierzytelności wykupionych przez faktorów prezentowane są faktury korygujące *in minus* i wartość wierzytelności, a tym samym zo-

---

<sup>17</sup> EBIT – *earnings before interests and tax*.

<sup>18</sup> EBITA – *earnings before interests, tax and amortisation*.

bowiązanie dłużnika zmniejsza się, a co za tym idzie, faktor domagać się będzie zwrotu odpowiedniej kwoty od faktoranta. Z punktu widzenia bezpieczeństwa transakcji faktoringowej istotne jest także potencjalne zagrożenie zajęcia komorniczego wierzytelności objętej faktoringiem wskutek egzekucji prowadzonej wobec faktoranta. O ile kwestie pojawiających się zajęć komorniczych, np. rachunków bankowych, wpływają negatywnie na decyzję faktora przed zawarciem umowy faktoringowej, o tyle po zawarciu umowy faktoringu kwestie zajęć wierzytelności są eliminowane w oparciu o następujące fakty:

1) Na mocy umowy faktoringowej i cesji należności faktor nabywa wszystkie istniejące i przyszłe wierzytelności i jest ich właścicielem, w odróżnieniu do umowy cesji na zabezpieczenie na Bank w przypadku kredytu obrotowego zabezpieczonego cesją należności.

2) Od momentu zawarcia umowy faktoringowej płatności muszą być dokonywane na rachunek faktora (jest to rachunek bankowy faktora, do którego nie ma dostępu komornik). O ryzyku zajęcia komorniczego decyduje więc data zbycia wierzytelności przez klienta. Praktyka faktorów w tej kwestii bazuje przede wszystkim na orzecznictwie Sądu Najwyższego. Innym czynnikiem ryzyka mogłoby być zagrożenie zakwestionowania cesji wierzytelności w ramach umowy faktoringowej wskutek skargi pauliańskiej, czyli rodzaju powództwa, którego treścią jest żądanie uznania danej czynności prawnej za bezskuteczną w stosunku do wierzyciela, którego sytuacja pogorszyła się wskutek tej czynności. Czynność prawna może zostać zaskarżona skargą pauliańską tylko wtedy, gdy została dokonana z pokrzywdzeniem wierzycieli, a z pokrzywdzeniem wierzycieli będziemy mieli do czynienia w sytuacji, gdy wskutek czynności prawnej dłużnika stał się on niewypłacalny albo stał się niewypłacalny w wyższym stopniu, niż był przed dokonaniem takiej czynności prawnej. W związku z tym, biorąc pod uwagę specyfikę tej instytucji i przesłanki jej stosowania (szczególnie uzyskanie korzyści majątkowej przez faktora, który zgodnie z umową faktoringową nabył wierzytelności i zapłacił cenę faktorantowi za ich nabycie), w ocenie faktorów skuteczne dochodzenie wierzytelności przez wierzyciela faktoranta w ten sposób jest bezpodstawne.

Jeżeli zarówno portfel wierzytelności oraz sytuacja finansowa faktoranta zostały pozytywnie zweryfikowane w procesie analizy, faktor przystąpi do strukturyzowania transakcji faktoringu. Poziom zaliczkowania, okres regresu, limit finansowania dla faktoranta, częściowe limity finan-



sowania przyznane dla poszczególnych kontrahentów oraz poziom ich koncentracji w ramach limitu ogólnego będą stanowić główne parametry takiej transakcji. Faktor musi tak ustrukturyzować warunki transakcji, aby wszystkie elementy ze sobą współgrały, ale co ważniejsze, aby wszystkie zdiagnozowane elementy ryzyka zostały odpowiednio zmitygowane. Dobrze ustrukturyzowana transakcja jest zatem dla faktora gwarancją ograniczenia ryzyka.

### 3. Ocena transakcji i sposoby minimalizowania ryzyka

Faktor, podobnie do innych podmiotów, zawrze transakcję, jeśli spodziewany przychód przewyższy spodziewane koszty przy akceptowalnym poziomie ryzyka. Kiedy zatem może dojść do zawarcia umowy faktoringowej? Zważywszy na fakt dynamicznego i nieprzerwanego rozwoju faktoringu w Polsce, nawet w okresach spowolnienia gospodarczego, mogłoby to oznaczać, iż faktory akceptują wyższe ryzyko niż inne instytucje finansowe. Jednakże jest zgoła inaczej, a przyczyną większej dostępności faktoringu jest ponoszenie przez faktorów mniejszego ryzyka w oparciu o inne umiejscowienie ryzyka i jego podział. Istotną rzeczą jest to, iż podstawą finansowania w transakcjach faktoringu zawsze jest tzw. portfel należności (wierzytelności). Właśnie dlatego nie jest to transakcja, jak w przypadku kredytu czy leasingu, gdzie podmiot, który zaciągnął zobowiązanie, jest również zobowiązany do spłaty tego zobowiązania. W transakcji faktoringu inny podmiot otrzymuje środki finansowe, a inny jest zobowiązany do spłaty tego zobowiązania, a co za tym idzie – ryzyko kredytowe aktywne faktora jest bardziej rozproszone, transakcja mniej ryzykowna, a produkt bardziej dostępny dla przedsiębiorców, także dla firm małych i średnich<sup>19</sup>.

Przed podjęciem decyzji o finansowaniu i współpracy z klientem przeprowadza się analizę, która opiera się głównie na ocenie portfela należności. Składają się na nią: rozproszenie portfela, badanie dyscypliny płatniczej odbiorców, ich *standing* finansowy, dotychczasowe doświadczenia płatnicze, poziom oraz rodzaj wyksięgowań (korekt i potrąceń), historyczny i planowany poziom obrotów z odbiorcami, stosowane terminy płatności,

---

<sup>19</sup> A. Dąbrowska, D. Steć, *Ryzyko w transakcji faktoringowej oraz sposoby jego ograniczenia*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” R. 3 (2013), s. 82.



dokumentacja handlowa potwierdzająca istnienie wierzytelności. Bardzo istotną częścią analizy jest analiza umów handlowych, jeśli są one podpisane przez klienta i odbiorców<sup>20</sup>.

#### 4. Rozproszenie ryzyka kredytowego

Kluczowym czynnikiem ograniczającym ryzyko kredytowe faktora jest należycie rozproszony portfel odbiorców (dłużników) o dobrej dyscyplinie płatniczej oraz sytuacji finansowej. W takim przypadku upadłość jednego, a nawet kilku dłużników w jednym momencie nie będzie nazbyt bolesna dla faktora. Są dwa sposoby ewidencji rozliczeń na koncie klienta: *per saldo* oraz *per faktura*. W Polsce bardziej rozpowszechniony jest system *per saldo*. W świetle umowy faktoringowej, w chwili jej zawarcia faktor automatycznie nabywa od klienta prawa do istniejących i przyszłych wierzytelności powstałych w stosunku do kontrahentów włączonych do umowy faktoringowej. Faktorant ma obowiązek przedstawiania faktorowi do wykupu (z finansowaniem lub bez finansowania) wszystkich wierzytelności, których dłużnikami są podmioty włączone do umowy faktoringowej. Faktor zastrzega sobie prawo odmowy nabycia wierzytelności (nie spełniających postanowień umowy) w ramach funkcjonujących limitów kontrahentów i limitu faktoringowego. Dług wynikający z faktu finansowania przez faktora nabytych wierzytelności (wypłaty zaliczki) jest spłacany przez włączonych do umowy faktoringowej kontrahentów. Kontrahenci, na podstawie zawartej z faktorantem umowy handlowej lub złożonego mu zamówienia, po wykonaniu przez faktoranta świadczenia niepieniężnego stają się jego dłużnikami, a następnie, po podpisaniu umowy faktoringowej, dłużnikami faktora, który nabył od faktoranta prawa do wierzytelności i wszedł w miejsce wierzyciela. Ponadto podpisanie umowy faktoringowej oznacza, że od tego momentu faktorant ma obowiązek umieszczać na każdej wystawionej wobec objętego umową kontrahenta fakturze specjalną adnotację informującą tego kontrahenta, że prawa do wierzytelności, którą dokumentuje faktura, zostały przelane na faktora, a płatności muszą być dokonywane na rachunek podany w adnotacji (jest to specjalny rachunek bankowy do rozliczeń, będący własnością faktora). W związku z tym, zgod-

---

<sup>20</sup> Tamże.

nie ze wspomnianą wcześniej adnotacją, każdy kontrahent funkcjonujący w ramach umowy faktoringowej powinien kierować wszystkie płatności z tytułu powstałych wierzytelności, których jest dłużnikiem, na rachunek faktora, bez względu na to, czy faktor je sfinansował, czy też nie. Tym samym faktor ma prawo do wszystkich strumieni płatności płynących od kontrahentów z tytułu faktur wystawionych przez faktoranta. W związku z powyższym zapłacenie przez kontrahenta kwoty faktury na inny rachunek (np. rachunek bieżący klienta) jest w świetle kodeksu cywilnego spełnieniem świadczenia do rąk nieuprawnionych<sup>21</sup>. Powyższe potwierdza zasadnicze kwestie dotyczące ryzyka związanego z transakcją faktoringową, odróżniające ją od alternatywnego do niej finansowania kredytowego:

- na mocy umowy faktoringowej i cesji należności faktor nabywa wszystkie istniejące i przyszłe wierzytelności i jest ich właścicielem w odróżnieniu od umowy cesji na zabezpieczenie na bank w przypadku kredytu obrotowego zabezpieczonego cesją należności;
- rozproszenie ryzyka kredytowego poprzez mnogość dłużników;
- wyeliminowanie ryzyka zajęcia komorniczego wierzytelności poprzez zmianę rachunku, na który wpływają spłaty należności od dłużników;
- wyeliminowanie ryzyka dotyczącego braku poinformowania dłużnika o zmianie wierzyciela;
- a także istnienie dodatkowego zabezpieczenia faktora w postaci funduszu gwarancyjnego<sup>22</sup>.

## 5. Istnienie wierzytelności handlowych

Z uwagi na fakt, iż podstawą wykupu i finansowania w faktoringu są zdarzenia mające miejsce w przeszłości (*post-financing* – czyli brak ryzyka wykonania usługi lub dostarczenia towaru przez klienta [*performance*]), kolejną kluczową kwestią dla bezpiecznego finansowania faktoringowego jest istnienie wierzytelności. Oznacza to tym samym, iż kolejnym waż-

<sup>21</sup> Kodeks cywilny, art. 512 (Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964, Dz. U. 1964 Nr 16 poz. 93 wraz z późniejszymi zmianami).

<sup>22</sup> Funduszem gwarancyjnym faktor nazywa różnicę pomiędzy wartością finansowanej wierzytelności a wartością zaliczki wypłaconej faktorantowi na poczet ceny nabycia wierzytelności. Fundusz taki wypłacany jest faktorantowi natychmiast po zapłacie całej kwoty wierzytelności przez dłużnika.

nym ryzykiem, jakie wiąże się z transakcjami faktoringowymi jest ryzyko istnienia wierzytelności, tj. ryzyko wynikające z faktu, że finansowana wierzytelność nie istniała już w chwili wypłaty zaliczki (*fraud*) lub istniała w chwili jej finansowania, ale przestała istnieć w okresie do jej terminu płatności (reklamacja, spór). Wydaje się zatem, że kwestią najważniejszą z punktu widzenia ryzyka jest:

- jak najrzetelniesze sprawdzenie przed włączeniem do umowy faktoringowej nowego kontrahenta, czy między nim a faktorantem nie istnieją powiązania o charakterze formalnym (personalne i/lub kapitałowe) bądź nieformalnym (mające znamiona przestępczej zmywy);

- badanie historii współpracy (płatności) na podstawie systemowych wydruków rozliczeń lub zweryfikowanych zestawień płatności od proponowanych do umowy faktoringowej kontrahentów;

- określenie właściwego zestawu dokumentów niezbędnych do wykupu i finansowania wierzytelności;

- przed każdorazowym uruchomieniem środków (wypłata zaliczki) sprawdzanie jakości dokumentacji stanowiącej podstawę wierzytelności (czy spełnia wymogi prawne i wymogi zapisów umowy faktoringowej).

Z powyższego wynika, iż instytucja świadcząca usługi faktoringowe (biorąc dodatkowo pod uwagę rozproszenie ryzyka wśród dużej ilości kontrahentów) narażona jest głównie na ryzyko zmywy i/lub oszustwa, co z reguły jest bardzo trudne do oszacowania podczas analizy dokumentacji finansowej, prawnej i dodatkowej. Dlatego warunkiem finansowania jest przedstawienie w momencie finansowania lub w terminie wyznaczonym po uruchomieniu finansowania następującej dokumentacji potwierdzającej istnienie wierzytelności:

## 6. Rekomendowana dokumentacja potwierdzająca istnienie wierzytelności

Zwykle przesyłka faktur do faktora zawiera listę przewodnią zawierającą informacje o ilości i wartości zbiorczej podpiętych pod nią faktur (plik kontrolny i informujący), następnie faktury VAT wraz z dokumentem potwierdzającym wysyłkę/dostawę towaru lub usługi (tj. dokument WZ lub list przewozowy lub odpowiedni dokument transportowy w handlu

zagranicznym). Czasami wymagane jest potwierdzenie odbioru towaru lub usługi pod względem jakościowym i ilościowym.

Oczywiście, zaznaczyć trzeba, iż decyzją faktora, dla określonej transakcji mogą zostać ustanowione inne zestawy dokumentów, na podstawie których faktor będzie kupował i finansował wierzytelności.

## 7. Jakość rozliczeń pomiędzy faktorem a kontrahentami

Źródłem spłaty długu są kontrahenci (dłużnicy) faktoringowi włączeni do umowy faktoringowej. Z tego też powodu następnym ważnym elementem analizy transakcji faktoringowej jest jakość rozliczeń klienta z kontrahentami.

Analiza jakości płatności kontrahentów proponowanych do umowy faktoringowej będzie miała zatem kluczowe znaczenie z punktu widzenia oceny ryzyka tejże transakcji faktoringowej. Istotne jest, aby wynik analizy terminowości płatności nie był uśredniany dla całej transakcji, ale aby ocena dokonywana była indywidualnie dla każdego kontrahenta na podstawie informacji o płatnościach przekazanych przez przyszłego faktora. W tym celu dostarczana jest przez klienta informacja o rozliczeniach, stanowiąca podstawę analizy, a powinna mieć formę wydruków z systemu rozliczeniowego faktora i standardowo powinna obejmować okres co najmniej czterech ostatnich miesięcy przed złożeniem wniosku o włączenie kontrahenta. Dokumentacja ta potocznie nazywana jest wydrukiem tzw. otwartych pozycji i wydrukiem tzw. rozrachunków z odbiorcami. Istotne jest, aby pamiętać, że oprócz oceny terminowości płatności należy także ocenić inne zjawiska związane z wzajemnymi rozliczeniami między faktorem a jego kontrahentami, tj.:

- czy faktorant rozlicza się z kontrahentami za pomocą kompensat?,
- czy występują korekty faktur i innego rodzaju potrącenia?,
- na jakich zasadach i w jakich ilościach dopuszczane są zwroty towarów?,
- czy mają miejsce inne zdarzenia uniemożliwiające bezpieczne finansowanie wierzytelności handlowych?

## 8. Poziom zaliczkowania w transakcji faktoringu

W przypadku stwierdzenia potrąceń i/lub kompensat w wysokości zagrażającej w ocenie faktora bezpiecznemu finansowaniu zalecane jest sterowanie parametrem poziomu finansowania wierzytelności, tj. poziomem zaliczkowania. Poziom finansowania wierzytelności to jeden z najważniejszych parametrów, którymi można zwiększać lub zmniejszać bezpieczeństwo transakcji. Wielkość zaliczki ustalonej dla konkretnej transakcji powinna zależeć od dwóch parametrów:

- a) ogólnej oceny transakcji (przy małej ilości kontrahentów),
- b) ogólnej oceny transakcji i poziomu rozproszenia ryzyka (przy rosnącej ilości kontrahentów).

Dla małego rozproszenia ryzyka, tj. w transakcji, w której występuje do 5 kontrahentów, zalecane są poziomy zaliczkowania nieprzekraczające 80% wartości brutto wierzytelności finansowanej. W przypadku większej ilości kontrahentów i satysfakcjonującej oceny transakcji i jakości rozliczeń dopuszczalne są poziomy przekraczające powyższą wartość.

## 9. Ubezpieczenie limitów kontrahentów

Ważnym elementem analizy ryzyka transakcji jest możliwość scedowania przez faktora na ubezpieczyciela ryzyka płatności kontrahenta; możliwość taka znacznie zwiększa bezpieczeństwo transakcji faktoringowej. W przypadku ubezpieczenia wszystkich limitów funkcjonujących w ramach umowy faktoringowej pozwala niemalże całkowicie zminimalizować znaczenie (wagę) *standingu* finansowego faktoranta w ocenie całej transakcji. Z taką sytuacją spotykać się będziemy w przypadku faktoringu pełnego, a więc bez regresu do faktoranta. Należy jednak pamiętać, aby warunki transakcji były tak ustrukturyzowane, aby transakcja spełniała wymogi polisy ubezpieczeniowej (np. odroczenie płatności nie dłuższe niż 180 dni i/lub dokumentacja wymagana do wykupu była tożsama z dokumentacją wymaganą przez ubezpieczyciela przy roszczeniu, i/lub kwota limitu na kontrahenta nie większa niż odpowiedzialność ubezpieczyciela wynikająca z polisy).

## 10. Historia współpracy faktoranta z bankiem/faktorem

Historia współpracy faktoranta z faktorem (znajomość kondycji finansowej faktoranta, jego dyscypliny płatniczej) pozwala w łatwy i precyzyjny sposób uzupełnić (podnieść/obniżyć) ocenę ryzyka przyszłej transakcji faktoringowej. W konsekwencji wiedza ta daje możliwość zwiększenia wielkości finansowania takiego podmiotu w ujęciu kwotowym (wielkość limitu faktoringowego), jak i wyrażonej wysokością wypłacanej zaliczki.

### II. Sposoby zarządzania ryzykiem przez faktora

Faktor, tak jak inne przedsiębiorstwa w swojej polityce może wybrać jedno z trzech podejść do tematu ryzyka: unikanie ryzyka, ograniczanie ryzyka lub aktywne zarządzanie ryzykiem<sup>23</sup>. Aktywne zarządzanie ryzykiem obejmuje swoim obszarem identyfikację ryzyka, jego pomiar, a także sterowanie nim i ocenę podejmowanych przedsięwzięć. Identyfikacja ryzyka to nic innego jak ustalenie, na jakie rodzaje ryzyka faktor jest narażony. Pomiar ryzyka to ustalenie poziomu i materialności zagrożeń. Sterowanie ryzykiem to przede wszystkim ocena i badanie efektywności przedsięwzięć faktora. Instrumentami zarządzania ryzykiem są opisane przez T. Kaczmara: zapobieganie, unikanie, przenoszenie i ponoszenie<sup>24</sup>. Faktorzy zapobiegają ryzyku, oceniając transakcje przed uruchomieniem finansowania, tak aby uniknąć nazbyt wysokiego ryzyka w transakcji. Jeżeli ryzyko transakcji jest akceptowalne dla faktora, to oznacza, że decyduje się on na ponoszenie ryzyka i zawrze umowę faktoringową z faktorantem. Jeśli natomiast ryzyko jest wysokie, ale faktor jest zdecydowany finansować transakcję, to zrekompensuje sobie to ryzyko odpowiednio większym wynagrodzeniem, dodatkowym zabezpieczeniem transakcji lub także dodatkowo przeniesie całe ryzyko lub część na inny podmiot (np. na towarzystwo ubezpieczeniowe) lub też podzieli się takim ryzykiem z faktorantem, oferując mu faktoring niepełny<sup>25</sup>.

<sup>23</sup> M. Iwanicz-Drozdowska, A. Nowak, *Ryzyko bankowe*, Warszawa 2001, s. 17–18.

<sup>24</sup> T. T. Kaczmarek, *Zarządzanie ryzykiem handlowym i finansowym dla praktyków*, s. 63.

<sup>25</sup> K. Kreczmańska-Gigoł, *Opłatność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, s. 88.

Głównymi sposobami minimalizacji ryzyka przez instytucje faktoringowe są:

- weryfikacja wiarygodności kredytowej faktoranta i odbiorców (dłużników) przed podpisaniem umowy,
- żądanie potwierdzenia istnienia wierzytelności i jej bezsporności przed wykupem i finansowaniem,
- informowanie kontrahentów (dłużników) o dokonaniu przelewu wierzytelności (cesji) i wskazanie wyodrębnionego numeru rachunku należącego do faktora, na który mają wpływać wpłaty od kontrahentów,
- badanie historii rozrachunków między faktorantem a jego odbiorcami pod kątem dostosowania warunków umowy do dotychczasowej współpracy między stronami,
- analiza umów handlowych będących źródłem powstania wierzytelności pod kątem klauzul umownych zwiększających ryzyko finansowania (zakaz cesji, prawo zwrotu towaru pełnowartościowego, kary umowne itp.),
- zaliczkowanie finansowanych wierzytelności na poziomie skorelowanym z historycznymi potrąceniami dokonywanymi przez kontrahentów faktoringowych,
- wykluczanie z portfela finansowanych należności odbiorców nadmiernie opóźniających spłaty wierzytelności,
- reasekuracja ryzyka płatniczego dłużników faktoringowych u ubezpieczycieli należności handlowych,
- stosowanie limitów koncentracji na poszczególnych kontrahentów w ramach limitu faktoranta,
- dywersyfikowanie portfela finansowanych należności poprzez włączanie do umowy faktoringowej maksymalnie dużej ilości kontrahentów (rozproszenie ryzyka kredytowego),
- dywersyfikowanie portfela klientów, angażowanie się we współpracę z klientami z różnych branż,
- stosowanie ścisłego monitoringu spłat wierzytelności przez kontrahentów.

## Zakończenie

Na obecny kształt faktoringu niewątpliwie wpływ miała historia jego rozwoju. Faktoring jest obecnie nowoczesnym, wielofunkcyjnym produktem.



Poprzez funkcję finansową spełnia zapotrzebowanie przedsiębiorstw na finansowanie obrotowe. Poprzez funkcje *delcredere* wypełnia zapotrzebowanie, tak bardzo poszukiwanego dzisiaj, przejęcia ryzyka płatniczego kontrahenta. Funkcja administracyjna faktoringu pozwala firmom niejako oddać w *outsourcing* zarządzanie należnościami i rozrachunkami z odbiorcami.

Działalność faktoringowa jest częścią polskiego i światowego systemu finansowego (kredytowego), która zyskuje na popularności zarówno wśród klientów, jak też wśród instytucji finansowych w Polsce, o czym świadczą przedstawione przez autora statystyki i dane. Działalność instytucji faktoringowych może być działalnością bardzo bezpieczną pod względem ryzyka kredytowego. Filarem tego bezpieczeństwa są doświadczenia faktorów w oferowaniu produktu, ale przede wszystkim wymienia znajomość analizy i zarządzania ryzykiem towarzyszącym finansowaniu należności handlowych.

## Bibliografia

### Pozycje książkowe i encyklopedie

- Bankowość*, red. W. L. Jaworski, Z. Zawadzka, Warszawa 2004.
- Dąbrowska A., Steć D., *Ryzyko w transakcji faktoringowej oraz sposoby jego ograniczenia*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” R. 3 (2013).
- Gigol K., *Podstawy tworzenia planu finansowego banku*, Warszawa 2003.
- Iwanicz-Drozdowska M., *Zarządzanie ryzykiem bankowym*, Warszawa 2012.
- Iwanicz-Drozdowska M., Nowak A., *Ryzyko bankowe*, Warszawa 2001.
- Kaczmarek T. T., *Zarządzanie ryzykiem handlowym i finansowym dla praktyków*, Gdańsk 1999.
- Kreczmańska-Gigol K., *Opłatność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa 2007.
- Podeworna-Tarnowska D., *Faktoring w Polsce – szanse i zagrożenia rozwoju*, Warszawa 2007.

### Krajowe i zagraniczne zasoby internetowe – dokumentacja

- Strona internetowa Polskiego Związku Faktorów: [www.faktoring.pl](http://www.faktoring.pl)  
 Strona internetowa Factors Chain International: [www.fci.nl](http://www.fci.nl)  
[www.isap.sejm.gov.pl](http://www.isap.sejm.gov.pl)



Portal Innowacji, Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości: [www.pi.gov.pl/PARP](http://www.pi.gov.pl/PARP)  
[www.stat.gov.pl/gus/5840\\_4404\\_PLK\\_HTML.htm](http://www.stat.gov.pl/gus/5840_4404_PLK_HTML.htm)

## Spis wykresów

- Rys. 1. Udział procentowy obrotów faktoringowych w relacji do PKB kraju.
- Rys. 2. Obroty rynku faktoringowego w Polsce w latach 2010–2015.
- Rys. 3. Klienci i kontrahenci obsługiwani przez polskich faktorów w latach 2010–2015.
- Rys. 4. Porównanie poziomu ryzyka banków i faktorów w krajach EU niskiego ryzyka.
- Rys. 5. Porównanie poziomu ryzyka banków i faktorów w krajach EU wysokiego ryzyka.

SIMON PETERMAN

---

## Sekcja Europy Środkowo-Wschodniej FCI

Regionalna Sekcja Europy Środkowo-Wschodniej, działająca w ramach federacji Factors Chain International (CEERC), jest w głównym założeniu zespołem, który reprezentuje branżę faktoringową z tej części kontynentu. Po połączeniu dwóch europejskich federacji firm faktoringowych, dokonanym w ubiegłym roku, aktywność związku w poszczególnych regionach geograficznych wyraźnie wzrosła. Do już istniejących w ramach federacji sekcji Azji i Ameryki Łacińskiej dołączyły sekcje Afryki i Europy Środkowo-Wschodniej. Chcemy, by nasze regionalne sieci lepiej reprezentowały faktorów – członków federacji, a fakt ulokowania organizacji wydarzeń w zawężonym wymiarze terytorialnym powinien ułatwić kontakty biznesowe i zapewnić silniejsze wsparcie ich rozwoju.

Głównym celem CEERC jest stała i aktywna łączność z firmami faktoringowymi regionu, dostępna również dla tych, które jeszcze nie należą do federacji. CEERC chce lepiej rozpoznać problemy i potrzeby społeczności faktoringowej, by służyć pomocą ze strony federacji. Chce również promować działalność związku i jego sekcji.

Trzeba zdać sobie sprawę z tego, że Europa Środkowo-Wschodnia nie jest regionem jednorodnym, że poziom rozwoju gospodarczego krajów tego regionu może znacząco różnić, a otoczenie ekonomiczne i prawne, w których działają, jest bardzo odmienne. Patrząc na mapę, warto też sobie uświadomić, że kraje takie jak np. Albania, Rosja, Rumunia i Turcja mają niewiele wspólnych spraw. Dzielą je różne kultury, język, historia. Ale jeśli spojrzymy na nie przez pryzmat faktoringu, znajdziemy liczne podobieństwa występujące we okresie ostatnich trzydziestu lat działalności branży.

Mimo tych różnic, w krajach Europy Środkowo-Wschodniej znajdziemy jeszcze wiele innych wspólnych cech, które mogą okazać się pomocne w pracach sekcji. Z tych powodów w ramach CEERC wyodrębnione zostały

subregiony, takie jak: Europa Środkowa, Europa Południowo-Wschodnia oraz obszar Wspólnoty Niepodległych Państw. Dla każdego subregionu wybraliśmy osoby, które reprezentują firmy z tego konkretnego terytorium i zasiadają w Komitecie CEERC. I tak: Paweł Kacprzak z Raiffeisen Bank Polska odpowiada za obszar Europy Centralnej, region, w którym branża faktoringowa jest najbardziej rozwinięta; Corneliu Robu z VneszTorg Bank (Grupa VTB) – za obszar Wspólnoty Niepodległych Państw; Alecsandra Valasuteanu z Romani UniCredit – za Rumunię, a Erkan Coplugil z Garant – za Turcję.

Taka struktura ułatwia przekazywanie i wymianę ważnych informacji oraz podejmowanie działań wspierających rozwój branży faktoringowej w regionie. Szczególnie ważnym rodzajem działalności jest transfer najlepszych praktyk stosowanych w firmach działających w krajach rozwiniętej gospodarki rynkowej do krajów o niższym poziomie rozwoju. W tym przypadku doświadczenia faktorów polskich, rosyjskich i tureckich są bardzo przydatne.

Jednym z filarów współpracy faktorów w ramach CEERC są konferencje sekcji. Organizujemy je każdego roku w innym mieście w naszym regionie. Te konferencje mają na celu nie tylko spotkanie faktorów z regionu, ale też zaprezentowanie potencjału branży i wskazanie możliwych kierunków działania.

W przeszłości organizowaliśmy konferencje w krajach, w których branża faktoringowa dopiero powstawała, czyli tam, gdzie występowała silna potrzeba wsparcia i promocji faktoringu. Tak było np. w przypadku konferencji w Serbii. W naszych konferencjach uczestniczyli również przedstawiciele faktorów z pozostałych regionów Europy – faktorzy zainteresowani nawiązaniem współpracy bądź podjęciem działalności w Europie Środkowo-Wschodniej. Tematykę spotkań staramy się dostosować do specyfiki kraju, w którym gościmy. Najczęściej podejmujemy tematy, które dotyczą regulacji prawnych czy też produktów faktoringowych.

W roku 2016 pierwsze wspólne spotkanie po połączeniu federacji FCI i IFG zostało zorganizowane w Bukareszcie. Wybór miejsca okazał się idealny, czego dowodem była obecność ponad 60 uczestników z 16 krajów. W ciągu dwóch dni przedstawione zostały liczne prezentacje, a dyskusje okrągłego stołu skupiły się na palących kwestiach dla branży faktoringowej, m.in. *compliance* (zgodność) i *fintech* jako potencjalne źródło trudnień dla rynku. Oba tematy były przyjęte z dużym zainteresowaniem choćby

z tego powodu, że problematyka i praktyka *compliance*, czyli zgodność procedur i systemów w odniesieniu do branży faktoringowej, jest bardzo zróżnicowana w różnych krajach. Z kolei rozwiązania *fintech* odgrywają coraz większą rolę w sektorze bankowym i coraz częściej są wykorzystywane przez branżę faktoringową.

Kolejnym tematem była problematyka finansowania łańcucha dostaw. Ta usługa jest postrzegana przez banki jako szczególnie atrakcyjna dla klientów. Ponieważ FCI jest również zainteresowana promocją nowoczesnych rozwiązań zastosowanych przez członków federacji, dyskusja mogła zainspirować rozwój produktów faktoringowych i przyczynić się do wzrostu branży. Panowie Selles i Savin, członkowie Supply Chain Committee (FCI), przedstawili model usługi i postęp w jej zastosowaniu.

Branża w skali światowej odnotowuje ponowny silny wzrost, musimy jednak zgodzić się z tym, że dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej wzrost o podobnej skali jest nieosiągalny. W wielu krajach regionu odnotowano w roku 2015 spadek wartości obrotów (wyjątkiem są Rumunia i Węgry, gdzie obroty wyraźnie wzrosły). Odnosząc wielkości obrotów do wartości wskaźnika penetracji PKB, obroty krajów naszego regionu stanowią mniej niż 5% wolumenu, przy czym Polska wnosi 50% wartości tych wolumenów. Nawet gdybyśmy dodali znaczące obroty faktorów z Turcji i Rosji, czyli z krajów nienależących do UE, ale działających w naszej sekcji, to obroty CEERC stanowią mniej niż 10% globalnych. Wskaźnik penetracji PKB w naszym regionie jest znacznie poniżej średniej europejskiej wynoszącej 10,16%. Takie wartości podstawowych wskaźników znamionują duży potencjał przyszłego wzrostu, a w miarę dojrzewania rynku pozwolą osiągnąć poziom UE.

Jesteśmy przekonani, że implementując i rozwijając nowe produkty, które są wykorzystywane w wielu krajach UE, w nadchodzących latach będziemy mogli przyspieszyć wzrost. To z tego powodu FCI określa swoją rolę jako eksportera najlepszych praktyk z dojrzałych rynków na całym świecie do krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Dla wielu członków faktoringowej społeczności Europy Środkowo-Wschodniej takie doświadczenia są bardzo cenne, pomagają zidentyfikować i wyjaśnić zaistniałe problemy i pozwalają szybciej i łatwiej implementować te rozwiązania. W chwili obecnej nasze działania są bardziej skuteczne, ponieważ po zjednoczeniu federacji stanowimy grupę ponad 400 firm i możemy szerzej wykorzystać

doświadczenie innych sekcji i komisji związku, w tym komisji ds. edukacji, która prowadzi programy szkoleniowe.

Chcemy również lepiej współpracować z krajowymi stowarzyszeniami faktoringowymi, bo te mogą dostarczyć przykładów rozwiązań zastosowanych w specyficznych, lokalnych uwarunkowaniach. I to jest właśnie pole szczególnej roli Polskiego Związku Faktorów jako bardzo ważnej instytucji dla CEERC. Ta największa i reprezentująca najbardziej rozwinięty rynek faktoringowy w regionie organizacja stanowi wzorzec dla naszego regionu, a wiedza i doświadczenie polskich faktorów mogą być udostępniane w szerszych wymiarach.

CEERC liczy na utrzymanie dotychczasowej współpracy z PZF i na jej rozwój w nadchodzących latach.

SIMON PETERMAN

---

## FCIs Central and East European Regional Chapter

FCI has always been devoted to representing the factoring industry with a strong global and regional focus. Through the merger with IFG, FCI was able to give an even bigger emphasis on the importance of regions by adding the Central and East European and the African Chapter to its existing Asian and Latin American Chapters. Through our network of regional Chapters, we hope to better represent our members needs on a more localized basis through organizing events and activities which have a particular focus on regional issues and supports our members in building their businesses.

The role of the CEE Chapter is to actively stay in touch with local members or even outsiders from the region to understand the problems and needs of the factoring community and find ways for FCI to support them and on the other hand also promote FCI and its other Committees and Chapters.

It is important to understand that the CEE region is not a unilateral region of countries with very similar economic, regulatory and even business environments. Just looking at the map it is obvious that countries like Albania, Russia, Romania and Turkey have little in common. Not only are there great differences in culture, history and languages, but the factoring industry has made very different routes in the past three decades that the industry has been present.

But there are counties within CEE that have certain similarities, either historic, regulatory or economic that do help a bit in structuring our work. And for this reason we also organized the CEE Chapter Committee in the way to best represent the very diverse regions of Central Europe, South East Europe and the CIS by including representatives from each region to be present as CEE Chapter Committee Member. Poland is represented by

Pawel Kacprzak from Raiffeisen Polbank who is responsible for oversight of the CE region and Poland as the most developed country in the CEE factoring industry. Russia and the CIS region is represented by Corneliu Robu of VTB, Romania by Alecsandra Valasuteanu of UniCredit Romani and Turkey by Erkan Coplugil of Garanti, Turkey. This structure helps bring in clear information from the important countries and regions to develop and support the needs.

As especially important we see the transfer of best practices from more developed countries to the smaller and less developed ones especially by sub regions and among sub regions where Poland, Russia, Romania and Turkey play an important role.

One of the pillars of the CEE Chapter in achieving our goal in bringing the CEE community together is our yearly conference being held each year in a different city in CEE. The aim of these conferences is not only to bring together the factoring community but it is also to try and present its potential for growing its factoring business. We have in the past organized conferences in countries where the factoring industry only got started and the need for supporting and promoting the industry was needed, like in the case of Serbia. On the other hand, we also have many attendees from the EU members interested in the region. We also try to balance the topics of the hosting county or region with its specifics by bringing up actual topics like regulation or product developments.

This year, for the first joint FCI + IFG meeting, we had the great pleasure of organizing the event in Bucharest, Romania, which proved to be a perfect spot with more than 60 participants from 16 countries. In the two days of presentations and round tables we focused on the many burning issues for the factoring industry like compliance and fintech as the potential market disrupter. Both topics attracted a lot of interest as compliance and factoring regulations have very diverse approaches in many different countries. On the other hand, fintech solutions have strongly impacted the banking industry and are slowly making momentum also in the factoring industry.

Supply Chain Finance was another topic that has made its mark in the factoring industry with many banks starting to notice the importance of the product for its clients. FCI is also leading the evolution of factoring by developing its own solutions that will enable its members to further grow its business into this growing field of the industry. And we had the pleasure

of having two members of the FCI Supply Chain Committee, Mr. Selles and Mr. Savin present the solution and developments in the industry in the conference.

But even with a comeback to strong growth of the factoring industry worldwide it is obvious that the CEE has not been able to ride this wave. In 2015 many countries saw a decrease in volumes, with the exception of Romania and Hungary that have been able to grow considerably. And comparing the volumes and penetration levels to other EU countries, CEE represents less than 5% of the volumes with Poland contributing 50% of those volumes. If we add the volumes of Turkey and Russia as non EU countries but members of the CEE Chapter but with important volumes CEE still represents less than 10%. Penetrating levels in all CEE countries, including Russia and Turkey, are considerably below the EU average, standing at 10,16%, which does show there is room to grow in the future and as the markets mature, to catch up with EU levels.

We are especially confident that with developing new products that have been introduced in many EU countries and have started to pick up in CEE the process of catching up will beneficially impact the factoring industry in the coming years. This is where FCI sees its role in bringing best practices from mature markets worldwide and even more importantly CEE countries that were able to successfully implement them. These experiences are highly valuable to many members of the CEE community as they often help explain problems that can be encountered and make implementations faster and easier.

As we are now a much stronger community with more than 400 members we will try to generate the knowledge and experiences also from other regional chapter and other committees where the Education Committee of FCI plays a special role in bringing the knowledge to our members.

We are also focusing on working closer with local factoring associations as this is where the local knowledge is generated and we can also help in solving the many problems that our industry faces. And this is exactly where the role of the Polish Factoring Association is very important for the CEE Regional Chapter. Being the most mature and the biggest market in CEE, Polish factors are benchmarks to many of our members and Polish members are important contributors in sharing knowledge and experiences with other CEE members and it is our intention to further develop our existing cooperation in the coming years.





CZĘŚĆ II

---

# FAKTORING W TEORII



## WSTĘP

Prezentowany Państwu tom ma charakter teoretyczno- oraz empiryczno-poznawczych rozważań na temat faktoringu i polskiego rynku faktoringowego. Tegoroczna edycja stanowi kontynuację oraz rozszerzenie (aczkolwiek w niewielkim stopniu) przedstawionych w ubiegłorocznym tomie zagadnień prawnych, ekonomicznych i rynkowych związanych z wykorzystaniem faktoringu w praktyce gospodarczej.

W skład tomu wchodzi wybrane fragmenty tekstów przygotowanych pod kierunkiem opiekunów naukowych różnych ośrodków akademickich. Autorami są absolwenci szkół wyższych na różnych stopniach studiów ekonomicznych, tzw. licencjackich i magisterskich. Prezentowany materiał pochodzi z wybranych (nagrodzonych lub wyróżnionych) prac dyplomowych i magisterskich, które zostały skierowane na coroczny Konkurs o Złote Pióro Polskiego Związku Faktorów. Celem Konkursu jest promocja badań nad usługą faktoringu prowadzonych w instytucjach akademickich w Polsce oraz popularyzacja wiedzy o faktoringu w środowiskach akademickich i biznesowych.

Ze względu na ograniczenia wydawnicze spośród otrzymanych prac dokonano wyboru takich fragmentów, które stanowią wkład własny autora w poznanie bądź zrozumienie polskiej rzeczywistości faktoringowej, oraz takich, które wprowadzie znalazły już omówienie w literaturze przedmiotu, ale pomagają w uzyskaniu pełniejszego i spójniejszego obrazu cech i właściwości współczesnego faktoringu. Kompletną zawartość poszczególnych prac sygnalizuje osobny, wykazany jako ostatni, punkt: Informacje o pracy.

Lektura szóstego tomu „Faktoringu. Almanachu Polskiego Związku Faktorów” pomoże Czytelnikowi w wyjaśnieniu i uporządkowaniu dwóch kluczowych zagadnień. Jednym z nich jest złożony charakter prawny stosunku faktoringowego, a drugim – możliwości i ograniczenia jego wykorzystania w ekonomice przedsiębiorstwa.

Obecna część rozpoczyna się opracowaniem o naturze prawnej stosunku faktoringowego. Aleksandra Supińska prezentuje zagadnienie w ciekawym ujęciu – tzw. procesowym. Wyjaśnia umowny stosunek faktoringowy w różnych fazach jego występowania, czyli rozpoczęcia umowy faktoringowej, trwania umowy i zakończenia stosunku umownego.

Dwa kolejne opracowania dotyczą wykorzystania instrumentu finansowego, jakim jest faktoring, w ekonomice przedsiębiorstwa (użytkownika faktoringu). Jednakże każde z nich koncentruje się na różnych aspektach sprawnego działania przedsiębiorstwa funkcjonującego w warunkach ograniczonego dostępu do rynkowych, w tym głównie bankowych, źródeł zasilania finansowego. Dominika Sowińska przedstawia niektóre problemy decyzji dotyczącej wyboru faktoringu z palety różnych instrumentów finansowania działalności gospodarczej. Uwagę Czytelnika koncentruje na przydatności faktoringu dla zapewnienia efektywnego (dochodowego) biznesu. Czyni to w świetle porównania z wybranymi, dość często ze sobą zestawianymi w literaturze, instrumentami finansowania: kredytem bankowym i forfaitingiem. Jednakże ten obraz faktoringu byłby niepełny, gdyby usunąć z pola widzenia inny, niemniej ważny aspekt prowadzenia biznesu, tj. aspekt ryzyka. W tym zakresie pomocne jest kolejne opracowanie, autorstwa Hanny Skowrońskiej.

W opracowaniu tym Autorka skupia uwagę Czytelnika na ryzyku związanym z wykorzystywaniem w biznesie różnych instrumentów pełniących rolę surogatu kapitału. Wśród wielu surogatów kapitału Autorka wskazuje m.in. na konkretny rodzaj faktoringu, tj. faktoring wierzytelnościowy. Rozpatruje także inne instrumenty finansowe jako surogaty kapitału i przedstawia ich znaczenie w kontekście kształtowania ryzyka finansowego przedsiębiorstwa. Przedstawia zagadnienie ryzyka finansowego w dwóch, częściowo uzupełniających się, ujęciach. Pierwsze to ujęcie teoretyczne, występujące w literaturze przedmiotu; drugie ujęcie ma charakter empiryczny i zostało oparte na własnym badaniu ankietowym.

Możliwości wykorzystania faktoringu na potrzeby prowadzenia dochodowego biznesu, a przy tym na poziomie akceptowanego ryzyka, uwarunkowane są w znacznym stopniu (pomijając percepcję przedsiębiorstwa) stanem rozwojowym rynku faktoringowego. Ten również ważny aspekt (tj. rynkowy) znalazł omówienie w ostatnim opracowaniu. Monika Maksimiuk przedstawia w nim stan polskiego rynku faktoringu, wyjaśnia jego

specyfikę, a także – w oparciu o opinie znawców oraz dostępne statystyki – wskazuje perspektywy rozwoju.

Niewątpliwie można stwierdzić, że treści zawarte w tym tomie dają dość solidny obraz potencjału faktoringu.

Zapraszam do lektury.

*prof. dr hab. Dorota Korenik*



## Umowa Faktoringu

### I. Kwalifikacja jurydyczna umowy faktoringu

Wobec braku normatywnej regulacji umowy faktoringu klasyfikowana jest ona jako umowa nienazwana. Jej skutki są zatem oceniane zgodnie z ogólnym reżimem kontraktów. W związku z powyższym kontrahenci, w celu zabezpieczenia wzajemnych interesów, powinni w każdej umowie faktoringu dokładnie określić istotne dla nich postanowienia.

O wykładni umowy nienazwanej decyduje cel, w jakim została zawarta. Istotą faktoringu jest dostarczenie faktorantowi środków pieniężnych na finansowanie bieżącej działalności jeszcze przed terminem wymagalności wierzytelności faktoringowej.

Należy zaznaczyć, że tzw. Zielona Księga zawiera propozycję poszerzenia katalogu umów nazwanych w KC. o umowy wykształcone i przyjęte w sposób trwały w praktyce kontraktowej. Niniejsze rozważania, obok umowy forfaitingu, franchisingu, kompensacyjnej, kartelowej i ramowej, dotyczą także umowy faktoringu.

Zawarcie analizowanego kontraktu umożliwia zasada swobody umów uregulowana w art. 3531 KC. Strony mają swobodę nie tylko w zakresie kształtowania treści umowy, ale także w zakresie decyzji o jej zawarciu, wyborze kontrahenta oraz formy, w jakiej ma być zawarta. Stosownie do powyższego przepisu ustawodawca zakreśla jednak granice niniejszej zasady w postaci właściwości (natury) stosunku, ustawy i zasad współżycia społecznego. Dotyczą one zarówno treści, jak i celu umownego stosunku zobowiązaniowego. Zasada swobody umów posiada umocowanie w Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej. Stosownie do orzecznictwa Trybunału

---

\* Aleksandra Supińska – Uniwersytet Warszawski, Wydział Prawa i Administracji.



Konstytucyjnego i poglądów doktryny, znajduje ona ugruntowanie w art. 31 Konstytucji, który wyraża zasadę poszanowania i ochrony wolności człowieka, oraz w art. 22, który gwarantuje wolność działalności gospodarczej.

Umowa faktoringu jest czynnością handlową. Pojęcie to nie zostało zdefiniowane przez ustawodawcę. W doktrynie wskazuje się, że czynnościami handlowymi są wszystkie czynności sądowe i pozasądowe, których treść obejmuje prawa i obowiązki podmiotów, z których co najmniej jeden jest przedsiębiorcą i dokonuje tych czynności w ramach prowadzonej działalności gospodarczej.

Umowa faktoringu jest umową dwustronnie zobowiązującą, a także umową konsensualną, ponieważ dochodzi do skutku w wyniku złożenia przez strony zgodnych oświadczeń woli, nie zaś przez wydanie jej przedmiotu. Co więcej, ma charakter odpłatny. W zamian za cedowaną wierzytelność faktorant otrzymuje cenę pomniejszoną o wynagrodzenie należne faktorowi. Jak już była mowa, umowa faktoringu właściwego klasyfikowana jest jako umowa wzajemna.

Określenie charakteru prawnego umowy faktoringu jest kwestią zasadniczą z uwagi na konieczność ustalenia reżimu prawnego, jaki należy stosować względem analizowanego kontraktu.

### 1.1. Faktoring jako umowa o świadczenie usług

Koncepcja przyjmująca, że treścią umowy faktoringu jest zobowiązanie faktora do świadczenia usług na rzecz faktoranta, jest w polskiej doktrynie dość odosobniona i prezentowana jedynie w celu porównania możliwych ujęć charakteru prawnego analizowanej umowy.

W niniejszym ujęciu główną usługą świadczoną przez faktora jest inkaso należności faktoranta przysługujących mu wobec dłużników faktoringowych oraz inne czynności dodatkowe związane z zarządzaniem jego przedsiębiorstwem. Za świadczenie niniejszych usług faktor otrzymuje prowizję. Według omawianej koncepcji, faktorant umocowuje faktora jedynie do podejmowania czynności prowadzących do wyegzekwowania należności od dłużnika. Faktor ma ponadto obowiązek zwrotu zainkasowanej kwoty. Zobowiązany jest także do stosowania się do poleceń kontrahenta. Działa zatem we własnym imieniu, lecz na rachunek i na rzecz faktoranta.

Wydaje się, że powyższe stanowisko nie jest trafne, z uwagi na nabycie wierzytelności przez faktora w drodze umowy faktoringu. W przypadku faktoringu właściwego ma ono ponadto charakter definitywny. W ten sposób dochodzi do zmiany podmiotu uprawnionego i faktor przyjmuje spłatę należności na własny rachunek i we własnym imieniu.

Po stronie faktora, poza tzw. czynnościami dodatkowymi, nie występują obowiązki typowe dla umów o świadczenie usług. Faktor nie jest zobowiązany do stosowania się do wskazówek faktoranta ani do wydania tego, co udało mu się od dłużnika uzyskać. Wyegzekwowanie należności wynikającej z wierzytelności faktoringowej jest uprawnieniem faktora, a nie jego obowiązkiem. W zależności od swojej woli może dochodzić spełnienia świadczenia przez dłużnika lub nawet zwolnić go z powyższego obowiązku, nie naruszając w ten sposób umowy faktoringu.

Analizowana koncepcja jest wyrazem nadmiernego nacisku na czynności dodatkowe, do świadczenia których faktor jest za zwyczaj zobowiązany. Wydaje się, że może to wynikać m.in. z podkreślenia doniosłości usług świadczonych w ramach umowy faktoringu przez KO.

Zgodnie z poglądem podzielanym przez większość doktryny, istotą analizowanej umowy jest przelew wierzytelności. Treść umowy faktoringu obejmuje prawa i obowiązki stron, zbliżone do klasycznej cesji, których nie można zakwalifikować jako świadczenia usług. W konsekwencji niniejszemu pogładowi należy zarzucić wyjątkową sztuczność.

## 1.2. Faktoring jako umowa pożyczki

Dokonując analizy charakteru prawnego umowy faktoringu, należy przedstawić także koncepcję uznającą ją za szczególny rodzaj pożyczki. Opiera się ona w znacznym stopniu na poglądach prezentowanych w doktrynie i orzecznictwie niemieckim. Zwolennicy powyższego ujęcia na gruncie prawa polskiego uważają, że cesja dokonana przez faktora ma charakter świadczenia w miejsce wykonania. Prezentowane jest także stanowisko, według którego umowa faktoringu stanowi pożyczkę zabezpieczoną przelewem wierzytelności.

Zgodnie z powyższą teorią, cesja dokonana przez faktora ma charakter świadczenia w miejsce wypełnienia. Na skutek przelewu wierzytelności dokonanego przez faktoranta zobowiązanie, z którego wynikał obowiązek

zwrotu przedmiotu pożyczki, wygasa. Wydaje się, że koncepcja ta zasługuje na krytykę, zgodnie bowiem z treścią art. 453 KC istotą *datio in solutum* jest spełnienie innego świadczenia w miejsce pierwotnego. Cesja wierzytelności w umowie faktoringu jest świadczeniem pierwotnym, które zostało określone w kontrakcie zawartym między faktorem i faktorantem. Należy podkreślić, że w przypadku faktoringu wymagalnościowego świadczenie w miejsce wypełnienia następowałoby wcześniej niż wypłata przedmiotu pożyczki przez faktora.

Omawiana koncepcja jest niezrozumiała także w sensie gospodarczym, ponieważ udzielenie pożyczki zbiegałoby się ze świadczeniem w miejsce wypełnienia. Z ekonomicznego punktu widzenia bezcelowe jest zaciąganie pożyczki i od razu jej spłata. Ma ona inny, społeczno-gospodarczy cel. Rezultat tej transakcji byłby ujemny, ponieważ faktorant otrzymuje od faktora cenę niższą niż nominalna wartość wierzytelności. Co więcej, z punktu widzenia faktora, którym najczęściej jest bank, bardziej opłacalne jest udzielenie kredytu, ponieważ nie ponosi ryzyka za wypłacalność osoby trzeciej.

Jak już wcześniej była mowa, istotą umowy faktoringu właściwego jest przejście ryzyka *del credere* na faktora oraz definitywność cesji wierzytelności. W związku z powyższym niedopuszczalny jest w tym przypadku przelew zwrotny w razie niewypłacalności dłużnika. Należy zatem uznać, że nie da się na tym gruncie wykazać jakiegokolwiek podobieństwa do konstrukcji zwrotu przedmiotu pożyczki przez pożyczkobiorcę.

Stanowisko sprowadzające umowę faktoringu niewłaściwego do szczególnego rodzaju pożyczki z cesją na jej zabezpieczenie prezentowane jest przez większość doktryny i orzecznictwa niemieckiego. W Polsce jest jednak krytykowane. Opiera się ono na możliwości przelewu zwrotnego wierzytelności faktoringowej. Wydaje się jednak, że strony zawierają umowę faktoringu z nadzieją, że przelew wierzytelności będzie miał charakter trwały. Zaistnienie przesłanki warunkującej możliwość regresu lub automatycznego przeniesienia wierzytelności na faktora jest wyjątkiem. Nie należy więc utożsamiać ewentualnego obowiązku zwrotu otrzymanej ceny z obowiązkiem zwrotu przedmiotu pożyczki.

Co więcej, zgodnie z art. 720 KC przedmiotem umowy pożyczki może być określona ilość pieniędzy albo rzeczy oznaczonych co do gatunku. Biorący pożyczkę zobowiązany jest do zwrotu tej samej ilości pieniędzy albo tej samej ilości rzeczy tego samego gatunku i tej samej jakości. Wydaje się,

że przy takim uregulowaniu umowy pożyczki niedopuszczalny jest zwrot jej przedmiotu w postaci wierzytelności, która jest prawem.

### 1.3. Faktoring jako kompleks umów

Koncepcja kwalifikująca umowę faktoringu jako kompleks odrębnych umów jest w polskiej doktrynie dość odosobniona. Jej przedstawiciele uznają, że na umowę faktoringu składają się: nazwana umowa przelewu oraz umowy nazwane i nienazwane, których przedmiotem jest świadczenie szeregu usług dodatkowych.

Kompleksem umów są umowy niezależne, które łączy jeden wspólny cel. Wydaje się, że powyższa koncepcja jest nie do zaakceptowania z punktu widzenia celu gospodarczego, jaki chce osiągnąć faktorant. Mógłby on zawrzeć odrębnie umowę cesji i o świadczenie dodatkowych usług. Tak jednak się nie dzieje. Podmioty interpretują umowę faktoringu jako jedność, nie zaś jako wielość umów zawartych jednocześnie.

### 1.4. Faktoring jako szczególny rodzaj umowy sprzedaży

Teoria ujmująca faktoring jako szczególny rodzaj umowy sprzedaży wierzytelności jest bardzo popularna w doktrynach zagranicznych i nawiązuje z reguły do faktoringu właściwego. W polskiej doktrynie koncepcja ta oparta jest na art. 555 KC. Stanowi on podstawę do odpowiedniego stosowania przepisów o sprzedaży do sprzedaży praw, a więc także wierzytelności. Co więcej, Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z 31.05.1995 roku uznał umowę faktoringu za umowę sprzedaży.

Zwolennicy omawianej koncepcji zakładają ponadto, że obowiązek faktoranta do dokonania przelewu wierzytelności i obowiązek faktora do zapłaty ceny odpowiadają obowiązkom stron umowy sprzedaży. Uznają, że świadczenia te mają charakter ekwiwalentny. Odnoszą oni powyższą teorię także do faktoringu niewłaściwego, w konsekwencji czego uznają, że ryzyko wypłacalności dłużnika, które pozostaje po stronie faktoranta, jest dopuszczalnym rozszerzeniem odpowiedzialności sprzedającego.

Niewątpliwie definitywne przeniesienie wierzytelności na rzecz faktora w faktoringu właściwym przemawia za zakwalifikowaniem go jako

szczególony rodzaj umowy sprzedaży. Nie da się jednak przenieść tego argumentu na grunt rozważań o charakterze prawnym umowy faktoringu niewłaściwego, w której przeniesienie wierzytelności nie ma charakteru ostatecznego.

Przeciwnicy powyższej koncepcji zarzucają jej niezgodność z celem gospodarczym umowy faktoringu. Nabycia wierzytelności nie można bowiem traktować jako wyłącznego celu i przyczyny zawarcia umowy faktoringu. Przedmiotem umowy faktoringu są także czynności dodatkowe o charakterze usługowym. Nie można ich uznać za dodatkowe obowiązki kupującego z uwagi na brak związku z przedmiotową wierzytelnością. Nie mają do nich zatem zastosowania przepisy o sprzedaży.

## 1.5. Faktoring jako umowa mieszana

Jak już wcześniej stwierdzono, w przeciwieństwie do doktryny zagranicznej, gdzie w większości przyjęto co do faktoringu właściwego i niewłaściwego odpowiednio koncepcję szczególnej umowy sprzedaży i pożyczki, wśród przedstawicieli polskiej nauki największą popularność dla wyjaśnienia jurystycznej natury tego umownego stosunku prawnego zyskała koncepcja umowy mieszanej.

Doktryna jest podzielona co do samej natury umowy mieszanej. Część jej przedstawicieli opowiada się za wyodrębnieniem obok umów nazwanych i nienazwanych trzeciego rodzaju kontraktu – umowy mieszanej. Wydaje się jednak, że należy opowiedzieć się za większościowym poglądem uznającym umowę mieszaną za rodzaj umowy nienazwanej. W konsekwencji mają do niej zastosowanie przepisy ogólne, a w przypadku podobieństwa do określonych umów nazwanych powstaje możliwość odpowiedniego zastosowania regulacji dotyczących takich umów.

Umową mieszaną jest zatem kontrakt, którego treść nie odpowiada całkowicie żadnej umowie nazwanej. Zawiera on elementy charakterystyczne dla dwóch lub więcej umów nazwanych. Do powyższej kategorii można zaliczyć umowę faktoringu. Na jej treść składają się bowiem m.in. elementy swoiste dla umowy sprzedaży, zlecenia, pożyczki, gwarancyjnej czy ubezpieczenia.

Warto przy tym zaznaczyć, że w literaturze wskazuje się na poprawność niniejszej klasyfikacji umowy faktoringu jedynie w przypadku, gdy

na jej podstawie faktor poza nabyciem wierzytelności zobowiązuje się do świadczenia usług dodatkowych.

W związku z powyższym do umowy faktoringu znajdują zastosowanie przepisy o przelewie (art. 509–516 KC). Wobec dość restrykcyjnego uregulowania niniejszej instytucji proponuje się, wzorem judykatury niemieckiej, stosować w drodze analogii, zwłaszcza do umowy faktoringu właściwego, przepisy o sprzedaży w związku z art. 555 KC, a do umowy faktoringu niewłaściwego stosować odpowiednio przepisy o poręczeniu (art. 876–887 KC). Jak już była mowa, przedmiotem umowy faktoringu są także czynności dodatkowe o charakterze usługowym, do których należy stosować w drodze rozsądnej analogii przepisy regulujące odpowiednie umowy nazwane, tj. umowę pożyczki (art. 720–724 KC) albo kredytu, w przypadku gdy faktorem jest bank (art. 96 i nast. PrBank) lub zlecenia w związku z art. 750 KC, który przewiduje taką możliwość w przypadku, gdy umowa o świadczenie usług nie jest uregulowana innymi przepisami.

O dominacji poszczególnych elementów decydują kontrahenci, wybierając rodzaj umowy faktoringu oraz zakres funkcji powierzonych faktorowi. Nie sposób kategorycznie określić, które z obowiązków faktora mają dla charakteru jurydycznego analizowanej umowy decydujące znaczenie.

## 2. Konstrukcja umowy faktoringu

### 2.1. Podmioty umowy faktoringu

Na tle stosunku prawnego faktoringu można wyróżnić trzy podmioty: faktora, faktoranta (tj. producenta lub dostawcę towarów bądź usług) oraz dłużnika faktoringowego (tj. nabywcę towarów bądź usług). Sama umowa faktoringu zostaje zawarta między dwoma pierwszymi podmiotami. Dłużnik faktoringowy nie jest stroną umowy faktoringu i często – jak to bywa w faktoringu tajnym – nie dowiaduje się nawet o jej zawarciu.

Jak już wcześniej wspomniano, umowa faktoringu jest zaliczana do czynności handlowych. Co więcej, ma ona charakter obustronnie handlowy. W związku z tym obie strony muszą być przedsiębiorcami w rozumieniu prawa cywilnego. Zgodnie z art. 431 KC przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna, o której mowa w art. 331, prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową.

Stosownie do linii orzeczeń przyjętej przez Sąd Najwyższy, w przypadku gdy podmiot gospodarczy podejmie działalność gospodarczą bez spełnienia wymagań formalnoprawnych (np. w postaci wpisu do odpowiedniego rejestru), nie odbierze to jej gospodarczego charakteru w znaczeniu prawa cywilnego. Prowadzenie takiej działalności będzie co prawda nielegalne i w konsekwencji podmiot taki będzie narażony na dolegliwość wynikającą z innych przepisów. Czynność taka musi jednak pozostawać w normalnym, funkcjonalnym związku z działalnością gospodarczą.

Po stronie fatora lub faktoranta może występować kilka podmiotów działających łącznie. W razie powyższego ukształtowania podmiotowej umowy faktoringu zastosowanie mają przepisy o odpowiedzialności solidarnej dłużników lub wierzycieli, tj. art. 366 i nast. KC. Odmianą faktoringu, w której dochodzi do zawarcia umowy faktoringu z więcej niż jednym faktorem, jest wcześniej omówiony faktoring dzielony.

### 2.1.1. Faktor

Faktorem jest podmiot, który w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej kupuje od faktoranta wierzytelności wynikające ze sprzedaży lub dostawy towarów bądź usług oraz świadczy na jego rzecz określone czynności dodatkowe o charakterze usługowym.

W piśmiennictwie istnieje rozbieżność co do etymologicznego pochodzenia pojęcia „faktor”. Zdaniem jednych wywodzi się ono z łac. *facere* (‘czynić’) i oznacza ‘podmiot działający jako pośrednik’. Prezentowane jest także stanowisko, zgodnie z którym pochodzenia pojęcia „faktor”, podobnie jak samej instytucji faktoringu, należy upatrywać w języku angielskim z racji korzeni w systemie *common law*. Tłumaczenie terminu ang. *factor* może być jednak mylące, ponieważ oznacza ono zarówno agenta handlowego, komisanta, a niekiedy zarządcę majątku.

Z uwagi na specyfikę omawianej działalności wiodącą rolę na rynku usług faktoringowych odgrywają banki. W art. 5 PrBank ustawodawca dokonuje podziału na czynności bankowe *sensu stricto*, które mogą być wykonywane jedynie przez banki, i czynności bankowe *sensu largo*, które są czynnościami bankowymi, o ile wykonywane są przez banki. Wobec powyższego do dokonywania czynności bankowych *sensu largo* uprawnione są także inne podmioty.

Artykuł 5 ust. 2 pkt 5 PrBank, zawierający katalog czynności handlowych *sensu largo*, wymienia wśród nich także nabywanie i zbywanie wie-



rytelności pieniężnych. Zgodnie z poglądem prezentowanym w doktrynie, za czynność bankową należy uznać obrót wierzytelnościami przez banki w ramach umowy faktoringu. W konsekwencji bank zobowiązany jest m.in. do przestrzegania obowiązku zachowania tajemnicy bankowej na podstawie art. 104 ust. 1 PrBank. Obejmuje on wszystkie informacje dotyczące umowy faktoringu uzyskane podczas negocjacji, zawierania, a także realizacji tego kontraktu.

Stosownie do art. 12–28 PrBank, podmiot ten może przybrać formę banku państwowego, spółdzielczego czy też formę spółki akcyjnej. Wyodrębnia on najczęściej w ramach swojej struktury wyspecjalizowaną w tej dziedzinie jednostkę organizacyjną, którą z reguły jest departament, oddział lub biuro.

Ustawodawca nie nakłada konieczności uzyskania koncesji lub zezwolenia oraz wymagań co do postaci organizacyjno-prawnej prowadzenia działalności faktoringowej przez inny podmiot niż bank. W praktyce obrotu gospodarczego zajmują się nią także wyspecjalizowane instytucje faktoringowe występujące w formie spółki kapitałowej. Zgodnie z art. 431 KC, nie ma jednak przeszkód, by była to forma spółki osobowej, cywilnej czy nawet osoba fizyczna. Działalność faktoringowa nie może przyjąć formy spółki partnerskiej. Stosownie do art. 86 KSH, jest ona tworzona w celu wykonywania wolnego zawodu.

Omawianą działalnością trudnią się także firmy, które obok swoich podstawowych zadań, zajmują się również faktoringiem. Z reguły są to firmy windykacyjne czy firmy zajmujące się obrotem wierzytelnościami. Wykonywanie niniejszej działalności przez osobę fizyczną jest bardzo rzadko spotykane z uwagi na potrzebę zaangażowania ogromnego kapitału, niezbędnego do finansowania działalności faktoranta, zaplecza technicznego i organizacyjnego oraz zatrudnienia wyspecjalizowanego w tym zakresie personelu.

### 2.1.2. Faktorant

Faktorant jest przedsiębiorcą, który w ramach prowadzonej działalności dokonuje sprzedaży lub dostawy towarów bądź usług i przysługuje mu z tego tytułu wierzytelność względem nabywcy (dłużnika faktoringowego), którą następnie przelewa na faktora. Tak pojmowany faktorant może zlecić faktorowi także świadczenie szeregu dodatkowych usług. Jest zatem producentem, sprzedawcą lub dostawcą.



Wierzytelność będąca przedmiotem przelewu dokonanego w ramach umowy faktoringu musi pochodzić z obrotu handlowego. Wobec powyższego, faktorant nie może być konsumentem. Nie może także rozliczać się w formie gotówkowej.

Faktorantem jest zazwyczaj mały lub średni przedsiębiorca, współpracujący ze stałymi klientami, którzy zwykle opóźniają się ze spłatą długu. Stanowi to przyczynę problemów z utrzymaniem płynności finansowej. Najczęściej nie dysponuje dużym majątkiem, który mógłby być zabezpieczeniem dla kredytu lub jest już zadłużony w banku. Typowemu faktorantowi przysługuje z reguły wiele wierzytelności.

## 2.2. Przedmiot umowy faktoringu

W praktyce kontraktowej przedmiotem umowy faktoringu jest nabycie wierzytelności przysługujących faktorantowi z tytułu sprzedaży lub dostawy towarów bądź usług w drodze przelewu oraz świadczenie różnego rodzaju usług w zależności od postanowień umowy.

### 2.2.1. Przelew wierzytelności

Przepisy KC dotyczące klasycznej cesji wierzytelności znajdują odpowiednie zastosowanie do umowy faktoringu. Przez cesję należy rozumieć umowę zawartą przez dotychczasowego wierzyciela (cedenta) z osobą trzecią (cesjonariuszem), na mocy której cesjonariusz nabywa od cedenta przysługującą mu wierzytelność. W przeciwieństwie do klasycznego przelewu, cesja faktoringowa ma charakter odpłatny.

Stosownie do art. 509 § 2 KC, na skutek przelewu wraz z wierzytelnością główną na faktora przechodzą także wszelkie związane z nią prawa. W piśmiennictwie wskazuje się, że cesjonariusz ma prawo do żądania zapłaty ceny za sprzedany towar lub wynagrodzenia za świadczone usługi. Uprawniony jest również do dalszego rozporządzania wierzytelnością i pobierania pożytków, roszczenia o zaległe odsetki, kary umowne, zabezpieczenia wierzytelności.

Większość doktryny opowiada się za poglądem, że przedmiotem umowy faktoringu musi być co najmniej przelew wierzytelności przysługującej faktorantowi. Co więcej, zdaniem niektórych niniejszy element należy uznać za *quasi essentialia negotii* omawianej umowy.

### 2.2.1.1. Charakterystyka wierzytelności faktoringowej

Wierzytelność jest prawem podmiotowym, które przysługuje wierzycielowi w stosunku zobowiązaniowym. Jak każde prawo podmiotowe, ma na celu zaspokojenie interesu jego podmiotu. Stosownie do art. 5 KC, nie może być ono sprzeczne ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem tego prawa lub z zasadami współżycia społecznego.

#### 2.2.1.1.1. Pieniężny charakter

Umowa faktoringu, w przeciwieństwie do klasycznego przelewu wierzytelności, obejmuje jedynie wierzytelności pieniężne z tytułu umów sprzedaży lub dostawy towarów bądź usług zawartych w obrocie handlowym pomiędzy faktorantem i dłużnikiem.

#### 2.2.1.1.2. Zbywalność

W polskim prawie cywilnym przedmiotem przelewu może być w zasadzie każda wierzytelność. Stosownie do art. 509 § 1 KC, wyjątki od tej zasady mogą wynikać z przepisów ustawy, zastrzeżeń umownych albo właściwości zobowiązania. Zważywszy na charakter wierzytelności faktoringowej, zastosowanie na gruncie analizowanej umowy może mieć jedynie umowne ograniczenie lub wyłączenie zbywalności wierzytelności zawarte między faktorantem a dłużnikiem faktoringowym.

Zgodnie z poglądem Sądu Najwyższego wyrażonym w wyroku z 25.03.1996 roku, na podstawie art. 509 KC dopuszczalne jest nie tylko wyłączenie przez strony możliwości cesji, ale także jej ograniczenie w postaci uzależnienia skuteczności przelewu od spełnienia pewnych przesłanek. *Pactum de non cedendo* jest wyjątkiem od przepisu ogólnego zawartego w art. 57 KC, w myśl którego nie można w drodze czynności prawnej wyłączyć ani ograniczyć uprawnienia do przeniesienia, obciążenia, zmiany lub zniesienia prawa, jeżeli według ustawy jest zbywalne.

W przypadku gdy wierzytelność jest stwierdzona pismem, co w praktyce kontraktowej faktoringu jest w zasadzie regułą, zgodnie z treścią art. 514 KC skuteczność powyższego zastrzeżenia uzależniona jest od zawarcia w tym piśmie wzmianki o niezbywalności, chyba że nabywca wierzytelności, czyli faktor, wiedział o zastrzeżeniu w chwili przelewu.

#### 2.2.1.1.3. Bezsporny charakter

Przedmiotem umowy faktoringu jest przelew wierzytelności bezspornych co do wysokości i zasady. Umowa zawarta między faktorem a faktorantem zawiera z reguły klauzulę potwierdzającą powyższe.

Głównym czynnikiem wpływającym na niniejsze ukształtowanie cesji faktoringowej wydaje się być wzgląd na interes faktora i zmniejszenie ponoszonego przez niego ryzyka. Wykupując wierzytelności w ramach prowadzonej działalności, zakłada on jak najszybszy zysk i nie może narażać się na zakłócenie płynności finansowej spowodowanej kosztownym i długotrwałym dochodzeniem roszczeń w drodze procesu sądowego.

#### 2.2.1.1.4. Niewymagalność

Zobowiązanie staje się wymagalne z chwilą nadejścia terminu spełnienia świadczenia. Wobec czego wierzyciel uzyskuje możliwość żądania od dłużnika zaspokojenia, a dłużnik może i powinien to żądanie spełnić.

W praktyce przedmiotem umowy faktoringu jest przelew wierzytelności niewymagalnych, lecz z oznaczonym terminem wymagalności. Wynika on zazwyczaj z umowy sprzedaży lub dostawy towarów bądź usług zawartej między faktorantem a dłużnikiem faktoringowym. Jest on z reguły oznaczony konkretną datą lub okresem od wystawienia faktury bądź dostarczenia towaru.

Co więcej, cechą charakterystyczną wierzytelności nabytych w drodze umowy faktoringu jest ich stosunkowo krótki termin wymagalności. Wynosi on z reguły od 14 do 210 dni. Cesja wierzytelności o dłuższych terminach jest rozwiązaniem możliwym, ale rzadko wykorzystywanym z uwagi na rosnące ryzyko wypłacalności dłużnika po stronie faktora i w związku z tym podwyższone koszty faktoringu.

#### 2.2.1.1.5. Oznaczoność

Aby wierzytelność mogła stać się przedmiotem rozporządzenia, musi być w dostateczny sposób oznaczona. Zgodnie ze stanowiskiem przyjętym przez Sąd Najwyższy w wyroku z 5.11.1999 roku, najistotniejsze jest wyraźne określenie stosunku zobowiązaniowego, z którego wynika zbywana wierzytelność. Konieczne jest zatem oznaczenie stron niniejszego stosunku, świadczenia, a także przedmiotu świadczenia. Aby zbycie wierzytelności było skuteczne, powyższe elementy muszą być oznaczone lub przynajmniej oznaczalne w chwili zawierania umowy przenoszącej wierzytelność.

W momencie przejścia wierzytelności z majątku zbywcy do majątku nabywcy nastąpić musi oznaczenie pozostałych elementów zobowiązania, z którego wynika powyższa wierzytelność.

W przypadku, gdy przedmiotem przelewu w ramach umowy faktoringu jest wierzytelność już istniejąca, powinna być ona właściwie udokumentowana, np. fakturą VAT, umowami czy dokumentami celnymi.

#### 2.2.1.2. Przelew wierzytelności przyszłych i warunkowych

Zgodnie z linią orzecniczą przyjętą przez Sąd Najwyższy, możliwy jest przelew wierzytelności przyszłych i warunkowych w drodze zarówno zwykłej cesji wierzytelności, jak i umowy faktoringu. Należy mieć na uwadze, że kontrakt taki staje się skuteczny w chwili powstania powyższego prawa podmiotowego. Skutek rozporządzający przelewu dokonuje się zatem automatycznie i nie wymaga żadnych dodatkowych czynności prawnych stron.

Niejednokrotnie cesja może przybrać charakter tzw. cesji globalnej, na podstawie której faktorant zobowiązuje się do przelewu na faktora całego kompleksu wierzytelności faktoringowych, zarówno już istniejących, jak i przyszłych. Zgodnie z poglądem prezentowanym przez Sąd Najwyższy, art. 510 § 1 KC znajduje zastosowanie także do umów zobowiązujących do przeniesienia wierzytelności przyszłych. Wobec powyższego, cesja globalna wywołuje skutek zobowiązująco-rozporządzający, z tym zastrzeżeniem, że możliwe będzie oznaczenie wierzytelności przyszłych w chwili ich powstania.

#### 2.2.1.3. Sytuacja prawna dłużnika faktoringowego

Cesja faktoringowa nie może powodować pogorszenia sytuacji prawnej dłużnika przelanej wierzytelności. Stosownie do art. 513 § 1 KC, dłużnikowi przysługują wszystkie zarzuty, które miał przeciwko faktorantowi w chwili powzięcia wiadomości o cesji.

Uprawnieniem, które ma szczególne znaczenie, jest możliwość przedstawienia do potrącenia z wierzytelnością będącą przedmiotem cesji faktoringowej wierzytelności przysługującej dłużnikowi względem faktoranta na podstawie art. 513 § 2 KC. Zgodnie z poglądem wyrażonym przez Sąd Najwyższy, dłużnik nie może dokonać niniejszego potrącenia przelanej wierzytelności, jeżeli wierzytelność przysługująca mu względem faktoranta powstała po otrzymaniu zawiadomienia o cesji.

Stosownie do art. 512 KC, dłużnik będący w dobrej wierze, który po dokonaniu cesji spełni świadczenie cedentowi albo dokona z nim innych

czynność prawnych, zostaje zwolniony ze zobowiązania lub osiąga inne skutki prawne związane z tymi czynnościami.

### 2.2.2. Usługi dodatkowe

Poza przelewem wierzytelności przedmiotem umowy faktoringu jest świadczenie przez faktora dodatkowych usług związanych z zarządzaniem wierzytelnościami i prowadzeniem bieżących spraw przedsiębiorstwa faktoranta. Obejmują one czynności o charakterze faktycznym i prawnym wykonywane na rzecz i w interesie faktoranta na zasadach outsourcingu.

Faktor nie ma obowiązku osobistego świadczenia usług dodatkowych. O ile umowa nie stanowi inaczej, może powierzyć ich wykonanie innemu podmiotowi lub się nim posługiwać. Stosownie do art. 474 KC, za działania i zaniechania tych osób odpowiada on jak za własne działania lub zaniechania. Możliwe jest ponadto zastosowanie odpowiedzialności solidarnej faktora i osoby trzeciej na podstawie art. 738 § 2 zd. 2 KC w zw. z art. 750 KC.

Do najczęściej wykonywanych usług należy m.in. inkaso należności, wystosowywanie wezwań do zapłaty, windykacja należności, usługi analizy sytuacji ekonomiczno-finansowej dłużników oraz ocena ich wiarygodności, udzielanie pożyczek, prowadzenie ksiąg handlowych i rozrachunkowych faktora, tworzenie planów rozwoju firmy, sporządzanie i składanie pozwów, ubezpieczanie towarów, świadczenie usług marketingowych, reklamowych i logistycznych, doradztwo prawne, finansowe i podatkowe, a także organizowanie krajowych i zagranicznych agencji przedsiębiorstwa, opracowywanie projektów rozwoju przedsiębiorstwa czy magazynowanie towarów faktoranta. Umowa faktoringu może zawierać ponadto obowiązek faktora do pełnienia funkcji mediatora w razie przyszłych sporów wynikłych między faktorantem a jego dłużnikiem na tle umów o świadczenie lub dostawę towarów bądź usług.

Wobec definitywnego charakteru przelewu wierzytelności, zakres usług dodatkowych jest węższy w faktoringu właściwym. Należy zaznaczyć, że powyższe czynności nie stanowią katalogu zamkniętego, a stale rozwijający się rynek faktoringowy kształtuje ich nowe rodzaje.

Zgodnie z art. 1 lit. b KO, faktor musi zobowiązać się do świadczenia co najmniej dwóch usług, w przeciwnym razie umowa faktoringu jest po prostu cesją wierzytelności. Do katalogu niniejszych czynności KO zalicza finansowanie faktoranta, w szczególności przez udzielanie pożyczek i wy-

płacanie zaliczek, księgowanie wierzytelności, inkasowanie wierzytelności, ochrona przed niedotrzymaniem zobowiązań płatniczych przez dłużników.

W literaturze ekonomicznej podnosi się postulat popularyzowania usług dodatkowych z uwagi na zminimalizowanie kosztów zarówno po stronie faktora, jak i faktoranta. W ten sposób faktorant ma zagwarantowaną profesjonalną, kompleksową obsługę przedsiębiorstwa bez potrzeby angażowania dużego kapitału na zatrudnienie i wyszkolenie pracowników, a ponadto oszczędza czas, który musiałby poświęcić na ewentualne osobiste ich wykonywanie. Może skupić się bezpośrednio na prowadzeniu działalności gospodarczej. Faktor natomiast czerpie m.in. korzyści w postaci gromadzenia informacji o sytuacji finansowej dłużników kontrahenta, które są niezbędne do oceny zasadności nabywania konkretnych wierzytelności faktoringowych.

## 2.3. Zawarcie i forma umowy faktoringu

### 2.3.1. Zawarcie umowy faktoringu

Do sposobu zawarcia umowy faktoringu zastosowanie mają przepisy ogólne KC, regulujące czynności prawne i zawieranie umów. W praktyce kontraktowej zawierana jest ona przy użyciu wzorca umownego opracowanego i standardowo wykorzystywanego przez faktora lub w drodze negocjacji prowadzonych przez strony. Warto podkreślić, że do rzadko występujących trybów zawierania umowy faktoringu należą aukcja i przetarg, chyba że jej strony spełniają przesłanki podmiotowe ustawy PrZamPubl.

Zawarcie umowy faktoringu poprzedzone jest wieloma czynnościami przygotowawczymi. Do jednej z nich zalicza się rozmowę przeprowadzoną przez faktora z potencjalnym faktorantem, która ma na celu m.in. określenie formy niezbędnego do zawarcia umowy wniosku oraz zebranie podstawowych informacji na temat potencjalnego kontrahenta. Strony ustalają ponadto zakres dokumentów, które dotychczasowy wierzyciel musi przedłożyć faktorowi, a także ogólne warunki handlowe. Do powyższych czynności zaliczane jest także sporządzenie propozycji umowy.

#### 2.3.1.1. Wniosek o zawarcie umowy faktoringu

Inicjatywa zawarcia umowy faktoringu występuje zazwyczaj po stronie faktoranta. W tym celu składa on stosowny wniosek, który z reguły przy-

biera formę formularza narzuconego przez faktora. Należy mieć na uwadze, że na jego treść wpływa głównie rodzaj faktoringu. Załączniki do wniosku stanowią dokumenty, które są niezbędne drugiej stronie do analizy możliwości i ryzyka zawarcia umowy faktoringu. Dotyczą one wiarygodności, jej prawnych zabezpieczeń, a ponadto faktoranta i jego dłużników. Dokumentem potwierdzającym istnienie wiarygodności może być faktura VAT lub umowa o dostawę lub świadczenie towarów bądź usług. Zróżnicowanie sytuacji występujących w praktyce obrotu gospodarczego uniemożliwia enumeratywne wyliczenie wymaganych załączników i nakłada na faktora konieczność każdorazowego ich sprecyzowania.

#### 2.3.1.2. Ocena wniosku faktoringowego i wstępna propozycja umowy

Przed przystąpieniem do merytorycznej oceny wniosku faktoringowego faktor dokonuje analizy formalnej. Sprawdza m.in. kompletność wymaganych załączników, oryginalność przedłożonych dokumentów oraz termin ich ważności, a także kompletność i prawidłowość uzupełnienia wniosku. Faktor dokonuje ponadto weryfikacji, czy wniosek został podpisany przez upoważnioną osobę.

Kolejnym etapem jest merytoryczna ocena wniosku faktoringowego. Faktor dokonuje analizy sytuacji ekonomiczno-finansowej przyszłego kontrahenta. W razie pozytywnego rozpatrzenia wniosku faktoranta faktor przygotowuje wstępną propozycję umowy faktoringu, która podlega ewentualnie dalszym negocjacjom. Wobec powszechnej standaryzacji umów bankowych, przy kształtowaniu treści umowy faktor opiera się z reguły na wzorcach umownych. Podlegają one szczególnemu reżimowi prawnemu, ustalonym w art. 384 i nast. KC. W związku z powyższym umowa faktoringu jest zazwyczaj kontraktem formularzowym, w którym pozostawia się jedynie wolne miejsca w celu późniejszego ich wypełnienia zmiennymi elementami treści umowy. W praktyce przybiera także często postać kontraktu adhezyjnego, którego treść jest w całości ustalona przez faktora i narzucona faktorantowi bez możliwości jakichkolwiek pertraktacji.

#### 2.3.2. Forma umowy faktoringu

Ustawodawca nie wymaga zachowania formy szczególnej dla zawarcia umowy faktoringu. Może być ona zawarta nawet ustnie lub *per facta concludentia*. Praktyka obrotu gospodarczego pokazuje jednak, że zawierana jest ona zazwyczaj w formie pisemnej.



Może to wynikać w znacznej mierze z uregulowania cesji, wierzytelności w KC, która, jak wcześniej wspomniano, jest najistotniejszym elementem analizowanej umowy. Zgodnie z art. 511 KC, jeżeli wierzytelność jest stwierdzona pismem, przelew tej wierzytelności powinien być stwierdzony pismem. Należy przychylić się do poglądu, że pojęcie „stwierdzenia pismem” nie jest tym samym, co zwykła forma pisemna zastrzeżona *ad probationem*, uregulowana w art. 74 KC. Zgodnie z poglądem Sądu Najwyższego, wyrażonym w wyroku z 24.06.2004 roku, funkcję taką może pełnić każde pismo, z którego wynika istnienie wierzytelności, niezależnie od tego, czy zostało sporządzone przez dłużnika, czy wierzyciela.

Zastrzeżenie formy szczególnej może, zgodnie z art. 76 KC, wynikać z umowy stron, a także z ogólnych warunków wydanych na podstawie art. 384 i nast. KC. W związku z powyższym może być ona zawarta w formie pisemnej, zwykłej lub szczególnej, czyli z poświadczeniem daty bądź podpisu, w formie aktu notarialnego, a także w formie elektronicznej.

Następstwem niezachowania zastrzeżonej formy szczególnej jest nieważność umowy. Wymaganie co do formy ma wtedy charakter konstytutywny. Należy zaznaczyć, że stosownie do treści art. 74 § 3 KC, przepisy o formie pisemnej dla celów dowodowych nie znajdują zastosowania w przypadku umowy faktoringu, ponieważ jest ona zawierana pomiędzy przedsiębiorcami. W związku z powyższym w przypadku zastrzeżenia przez strony zwykłej formy pisemnej, umowa faktoringu dojdzie do skutku tylko w przypadku zachowania umówionej formy.

Zgodnie z uregulowaniem zawartym w art. 77 KC, powyższe postanowienie stron wiąże się z koniecznością zastosowania zastrzeżonej formy w przypadku uzupełnienia umowy lub jej zmiany.

### 3. Treść umowy faktoringu

Treść umowy faktoringu, jak każdego zobowiązania kontraktowego, obejmuje uprawnienia i odpowiadające im obowiązki obu stron. Umowa faktoringu jest umową nienazwaną, wobec czego kontrahenci podczas konstruowania jej treści mają co do zasady dowolność w granicach zasady swobody umów.

Umowa faktoringu w praktyce składa się z dwóch części. Pierwsza – ogólna – zawiera podstawowe klauzule znajdujące zastosowanie w więk-



szości takich umów. Część szczegółowa określa natomiast pozostałe postanowienia stron zdeterminowane konkretną transakcją.

### 3.1. Postanowienia umowy faktoringu

Warunki ogólne umowy faktoringu zawierają dane podstawowe dla wszystkich zobowiązań, tj. oznaczenie stron umowy poprzez wskazanie imienia i nazwiska lub nazwy, adresów oraz pełnomocników czy prokurentów stron, data i miejsce zawarcia umowy, czas jej trwania oraz sprecyzowanie przedmiotów. Część ta reguluje z reguły charakter i cechy nabywanych przez faktora wierzytelności, zakres wzajemnych praw i obowiązków, ustalenie, czy faktor ponosi ryzyko wypłacalności dłużnika, ewentualny obowiązek zawiadomienia dłużnika faktoringowego o dokonaniu cesji wierzytelności, oznaczenie kwoty, jaką faktor jest zobowiązany zapłacić kontrahentowi, a także koszty faktoringu oraz postanowienia dotyczące ustanowienia prawnych zabezpieczeń dla powyższej umowy.

W praktyce obrotu gospodarczego jedynie część szczegółowa analizowanej umowy podlega negocjacom. Obejmuje ona zazwyczaj listę dokumentów, których przedstawienie faktorowi powoduje powstanie po jego stronie obowiązku dokonania stosownych czynności. Określa także terminy płatności, limity zadłużenia, minimalne wysokości poszczególnych faktur przedstawianych faktorowi do wykupu. Wśród postanowień części szczegółowej znajdują się ponadto zasady wynagradzania oraz przekazywania ewentualnych zaliczek faktorantowi. Część szczegółowa umowy faktoringu obejmuje również postanowienia standardowe dla wszystkich kontraktów, tj. warunki i terminy wypowiedzenia, ewentualne prawo odstąpienia od umowy, zasady przyszłych ewentualnych zmian jej postanowień, a także tryb rozstrzygania ewentualnych sporów wynikających na jej tle.

W literaturze nie ma zgodności co do przydzielania konkretnych postanowień, czy to do części podstawowej, czy szczegółowej niniejszego kontraktu. Z uwagi na swobodę w kształtowaniu jej treści nie jest możliwe wskazanie zamkniętego katalogu postanowień, które powinna zawierać umowa faktoringu.

#### 3.1.1. Oznaczenie przedmiotu

Zgodnie z utrwaloną praktyką kontraktową, stałym elementem umowy faktoringu jest przelew wierzytelności. Jej treść powinna obejmować ozna-

czenie umów, z których wynikają wierzytelności faktoringowe. W związku z powyższym wskazane jest co najmniej określenie stron takich kontraktów, dat ich zawarcia, zakresu przedmiotowego oraz terminów spełnienia świadczeń pieniężnych na rzecz faktoranta. W części ogólnej powinny znajdować się także wzmianki o zawarciu umów dodatkowych, czyli tzw. aneksów do umów, które stanowią źródło wierzytelności faktoringowej.

Jak już wcześniej była mowa, przedmiotem umowy faktoringu są także świadczenia dodatkowe o charakterze usługowym. Wobec powyższego, wśród jej postanowień powinna znajdować się lista usług, do których świadczenia zobowiązuje się faktor.

### 3.1.2. Rodzaj (postać, typ) umowy faktoringu

W doktrynie wskazuje się, że postanowienia analizowanej umowy powinny określać, jaki rodzaj faktoringu kontrahenci wybrali. W praktyce kontraktowej brak zastrzeżenia, że faktor nie ponosi odpowiedzialności za wypłacalność dłużnika, interpretowany jest jako zawarcie umowy faktoringu właściwego.

### 3.1.3. Cena za przelaną wierzytelność

Faktorant ma uprawnienie do otrzymania należności pieniężnej za przelaną wierzytelność. Umowa faktoringu powinna uwzględniać jej cenę, a także sposób, termin i warunki jej zapłaty. Wysokość niniejszej kwoty uzależniona jest od formy faktoringu, jaką wybrały strony. Z reguły wpływa na nią zakres przyjętej przez faktora odpowiedzialności za wypłacalność dłużnika, okres, na który wypłacana jest faktorantowi zaliczka na poczet ceny, koszty pieniądza gromadzonego przez faktora, koszty obsługi kontraktu oraz zdolności płatnicze dłużników faktoringowych. Opiewa ona z reguły na kwotę stanowiącą od 80 do 90% wartości nominalnej scedowanej wierzytelności.

Jak już wcześniej była mowa, w zależności od uzgodnionego terminu zapłaty za przelaną wierzytelność rozróżnia się faktoring: dyskontowy, zaliczkowy i wymagalnościowy. Częstą sytuacją występującą w praktyce obrotu jest cesja wielu wierzytelności na podstawie umowy faktoringu, konsekwencją czego jest wystąpienie kilku różnych terminów płatności. Wówczas strony mogą uzgodnić tzw. średni termin płatności dla powyższych wierzytelności, który w terminologii angielskiej nazwany jest *average due date*. Warto zaznaczyć, że powyższe postanowienie nie może pogarszać sytuacji dłużnika faktoringowego.

### 3.1.4. Wynagrodzenie

Na wynagrodzenie należne faktorowi składa się prowizja oraz odsetki od środków pieniężnych przekazanych faktorantowi. Tzw. prowizja zwykła może stanowić do 3% wartości nominalnej wierzytelności. Na jej wysokość wpływa z reguły wielkość wierzytelności, branża, którą reprezentuje faktorant, jego pozycja prawno-ekonomiczna, przedmiot umów o sprzedaż lub dostawę towarów bądź usług, a także terminy i sposoby spełniania świadczeń przez dłużników faktoringowych.

Strony umowy faktoringu mogą zastrzec ponadto tzw. prowizję dodatkową, należną faktorowi z tytułu wykonywania dodatkowych usług na rzecz faktoranta. Jej wysokość uzależniona jest od zakresu i częstotliwości tych świadczeń.

W polskim piśmiennictwie wyróżnia się także tzw. prowizję podwyższoną, która występuje jedynie w przypadku, kiedy faktor przyjmuje ryzyko *del credere*. Znajduje ona zatem zastosowanie tylko w przypadku faktoringu właściwego i mieszanego.

### 3.1.5. Odsetki

Umowa faktoringu powinna regulować także wysokość i termin płatności odsetek za opóźnienie w zapłacie ceny przez faktora oraz za korzystanie przez faktoranta ze środków pieniężnych przekazanych przez faktora. Należy mieć na uwadze, że ustawodawca ograniczył wolę stron w zakresie wysokości odsetek umownych, wprowadzając tzw. odsetki minimalne. Zgodnie bowiem z art. 359 § 21 KC, nie mogą one w stosunku rocznym przekraczać czternastokrotności wysokości stopy kredytu lombardowego Narodowego Banku Polskiego.

Odsetki mogą być pobierane zarówno z dołu, jak i z góry. Przybierają wtedy postać dyskonta, a faktorant zobowiązany jest do ich zapłaty za okres od dnia przekazania środków do jego dyspozycji do dnia wymagalności wierzytelności będącej przedmiotem przelewu.

Zgodnie z treścią art. 359 § 2 KC, w przypadku gdy umowa faktoringu nie zawiera powyższych postanowień, stronom przysługują odsetki ustawowe. Artykuł 359 § 3 KC zawiera delegację ustawową dla Rady Ministrów do określenia ich wysokości. Aktualnie wynoszą one 13% w skali rocznej.

### 3.1.6. Ewentualne zawiadomienie dłużnika faktoringowego o zmianie wierzyciela

W przypadku zawarcia umowy faktoringu jawnego lub półjawnego, w części ogólnej umowy zawarty jest obowiązek poinformowania dłużnika o zawarciu umowy faktoringu lub o dokonaniu cesji wierzytelności. Wobec faktu, że zawiadomienie dłużnika o zmianie wierzyciela leży w interesie faktora, to on z reguły wykonuje niniejszą czynność. Możliwe jest jednak zobowiązanie do tego faktoranta.

### 3.1.7. Klauzule stosowane w umowie faktoringu

Treść umowy faktoringu zawiera z reguły tzw. klauzulę wyłączności, która zobowiązuje faktoranta do zawierania w przyszłości umów faktoringu jedynie z faktorem. Niniejsze postanowienie umowne świadczy niewątpliwie o dominacji rynkowej faktora. W przypadku, gdy przelew określonej wierzytelności faktoringowej został wyłączony po dokonaniu analizy ekonomicznej, z reguły dopuszczalna jest jej cesja na inny podmiot.

Powyższa klauzula łączy się zazwyczaj z występowaniem pewnych korzyści po stronie faktoranta. Naruszenie jej postanowień wiąże się z sankcjami natury cywilnoprawnej. Do najczęściej stosowanych należy wypowiedzenie umowy, nawet ze skutkiem natychmiastowym. W praktyce znana jest także dolegliwość w postaci odstąpienia przez faktora od umowy.

Kolejną klauzulą występującą w umowach faktoringu jest klauzula eksportowa. Jej celem jest zapewnienie faktorowi możliwości dochodzenia roszczeń wynikających z analizowanego kontraktu w przypadku, gdy faktorant jest eksporterem. Wobec powyższego ten ostatni zobowiązany jest najczęściej do zawierania umów, z których wynikają wierzytelności faktoringowe, tylko w odniesieniu do zastrzeżonych towarów bądź usług. Co więcej, omawiana klauzula może określać liczbę państw, w których mogą mieć swoje siedziby dłużnicy faktoringowi.

W postanowieniach umowy faktoringu właściwego znajduje się ponadto klauzula *del credere*. Jak już wcześniej była mowa, konsekwencją jej zastosowania jest powstanie po stronie faktora odpowiedzialności za wypłacalność dłużnika faktoringowego.

### 3.1.8. Okres obowiązywania umowy

Umowa faktoringu zawierana jest z reguły na czas oznaczony. Okres ten może być oznaczony terminem końcowym lub zdarzeniem przyszłym,

którego nastąpienie powoduje wygaśnięcie stosunku umownego. Zawarcie kontraktu na krótki okres lub dla dokonania jednorazowej transakcji faktoringowej byłoby sprzeczne ze specyfiką oraz celem niniejszej umowy. Należy mieć na uwadze, że jedną z cech kontraktów handlowych jest ich długoterminowy charakter. W praktyce obrotu pierwsza umowa faktoringu zawierana jest najczęściej na okres jednego roku z możliwością przedłużenia na taki sam lub dłuższy czas.

### 3.1.9. Prawne zabezpieczenia umowy faktoringu

Swoiste zabezpieczenie umowy faktoringu stanowi sama wartość wierzytelności faktoringowej. W praktyce obrotu gospodarczego faktoryzy, którymi z reguły są banki, wykorzystują dodatkowe zabezpieczenia prawne w celu pełnej ochrony swoich interesów.

Faktorowi nie przysługuje ustawowe prawo zastawu na rzeczach i papierach wartościowych faktoranta na zabezpieczenie roszczeń z tytułu prowizji, odsetek lub zwrotu wydatków. Dopuszczalne jest ustanowienie każdego zabezpieczenia dozwolonego prawem. Mogą mieć one zarówno charakter osobisty, jak i rzeczowy. Powyższe postanowienia umowy faktoringu znajdują się z reguły w podstawowej części kontraktu.

Dopuszczalne jest ponadto ustanowienie przez dłużnika faktoringowego zabezpieczenia na rzecz faktoranta w umowie sprzedaży lub dostawy towarów bądź usług. W razie przelewu na faktora wierzytelności wynikającej z powyższego kontaktu dochodzi także do przeniesienia zabezpieczenia. Jest ono bowiem prawem akcesoryjnym w stosunku do wierzytelności faktoringowej.

Do zabezpieczeń stosowanych w umowie faktoringu niewłaściwego lub mieszanego należy poręczenie, przyrzeczenie, weksel własny *in blanco*, gwarancyjny lub kaucyjny, fundusz gwarancyjny, a także pełnomocnictwo dla faktora do dysponowania rachunkiem bankowym faktoranta. Do zabezpieczenia wierzytelności przyszłych wykorzystywane są zabezpieczenia o charakterze rzeczowym, tj. zastaw, przewłaszczenie czy hipoteka.

## 3.2. Odpowiedzialność stron wynikająca z umowy faktoringu

Strony umowy faktoringu ponoszą odpowiedzialność zgodnie z reżimem odpowiedzialności kontraktowej, uregulowanej w KC. Zarówno faktor,

jak i faktorant odpowiadają z tytułu winy w pertraktowaniu (łac. *culpa in contrahendo*). W przypadku, gdy zawarcie umowy faktoringu poprzedza umowa przedwstępna (łac. *pactum de contrahendo*), kontrahent, który uchyła się od zawarcia umowy przyrzeczonej ponosi odpowiedzialność w granicach określonych w art. 390 KC. Stosownie do regulacji zawartych w art. 471–486 KC, strony mogą być zobowiązane do naprawienia szkody wynikłej z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania omawianego kontraktu. Pomijając kwestie związane z odpowiedzialnością deliktową, kontrahenci odpowiadają na zasadzie winy.

Stosując w drodze analogii art. 516 KC, faktorant jest odpowiedzialny za wypłacalność dłużnika w chwili przelewu w przypadku, gdy taką odpowiedzialność na siebie przyjął. Należy zaznaczyć, że faktorant odpowiada wówczas za zdarzenia, które nastąpiły między powstaniem zobowiązania do dokonania przelewu, a więc zawarciem umowy faktoringu, a chwilą przelewu, jeżeli ich skutkiem byłoby wygaśnięcie wierzytelności lub „wyjście” wierzytelności z jego majątku. W braku złożenia rzezonego oświadczenia woli, odpowiedzialność za wypłacalność dłużnika faktoringowego zarówno w chwili zawarcia analizowanego kontraktu, jak i podczas trwania niniejszego stosunku prawnego ponosi wyłącznie faktor. Odpowiedzialność za wypłacalność dłużnika faktoringowego powstaje niezależnie od przyczyn, które ją spowodowały. Kontrahent, który przyjął niniejsze ryzyko, zobowiązany jest w tym przypadku do naprawienia wszelkich szkód wynikłych z danego stanu rzeczy. Należy zauważyć, że odpowiedzialność *del credere* jest kwestią odrębną z uwagi na fakt, że oświadczenia uregulowanego w art. 516 KC nie można rozciągać na okres następujący po chwili przelewu.

#### 4. Zakończenie umowy faktoringu

Zobowiązanie wynikające z umowy faktoringu podlega ogólnym zasadom wygasania zobowiązań występujących w sferze prawa cywilnego. W praktyce kontraktowej występuje różnorodność sposobów zakończenia niniejszej umowy. Wobec nieuregulowania umowy faktoringu przez ustawodawcę powinna ona zawierać postanowienia określające sposób, termin i warunki jej zakończenia. Staranne przygotowanie powyższych zapisów gwarantuje pewność obrotu i zabezpiecza strony przed wzajemnymi nadużyciami.

W związku z zakończeniem umowy faktoringu saldo wypłaconych zaliczek staje się wymagalne. Nadal istnieje obowiązek zapłaty odsetek. Faktor może zająć wszelkie płatności i skorzystać z ustanowionych zabezpieczeń, do chwili pokrycia salda zaliczek. Ma prawo żądać dokonania przez faktoranta cesji dalszych wierzytelności w celu pokrycia salda. Zgodnie z utrwaloną praktyką kontraktową, wraz z zakończeniem umowy faktoringu faktorant zostaje zwykle obciążony tzw. prowizją likwidacyjną, która z reguły opiewa na wysokość 3% wartości nominalnej wierzytelności scedowanych i niezapłaconych, chyba że w krótkim terminie pokryje saldo zaliczek.

#### 4.1. Rozwiązanie umowy przez złożenie zgodnych oświadczeń woli stron

Strony mogą rozwiązać umowę faktoringu w drodze złożenia zgodnych oświadczeń woli, na skutek czego wygasają wynikające z niej zobowiązania. Dopuszczalność zawarcia umowy o rozwiązanie kontraktu łączącego strony wynika z art. 3531 KC.

Przepisy KC nie regulują skutków złożenia przez strony oświadczenia woli o niniejszej treści, oświadczenia takie mogą być zatem uzgodnione w granicach swobody umów. W doktrynie wskazuje się, że stosunek o charakterze ciągłym, a więc także wynikający z umowy faktoringu, może być rozwiązany jedynie ze skutkiem *ex nunc*. W konsekwencji rozwiązanie niniejszej umowy z mocą wsteczną, zarówno za zgodą obu stron, jak i w drodze wypowiedzenia przez jedną ze stron, należy uznać za sprzeczne z naturą zobowiązania ciągłego stosownie do art 3511 KC. Powyższe postanowienie umowne byłoby nieważne zgodnie z art. 58 § 1 KC. Rozwiązanie stosunku prawnego z mocą wsteczną powoduje bowiem jego całkowite unicestwienie. Zniesienie zobowiązania ciągłego jest niedopuszczalne z uwagi na brak możliwości zwrotu świadczeń, które już zostały spełnione. Możliwe byłoby w tym przypadku dokonanie jedynie skomplikowanych rozliczeń między stronami.



## 4.2. Rozwiązanie umowy na podstawie jednostronnego oświadczenia woli

Umowa faktoringu może być rozwiązana w drodze jednostronnego oświadczenia woli złożonego przez którąkolwiek ze stron. Zgodnie z uregulowaniami zawartymi w KC, kontrahentom umowy wzajemnej przysługuje prawo do wypowiedzenia umowy, a także odstąpienia od niej. Są to czynności o charakterze prawokształtującym, więc dla swojej skuteczności nie wymagają zgody drugiej strony. W konsekwencji zarówno wypowiedzenie umowy, jak i odstąpienie od niej wywiera skutek przez złożenie oświadczenia woli drugiej stronie, a więc stosownie do art. 61 KC z chwilą, gdy doszło do wypowiedzenia w taki sposób, że druga strona mogła zapoznać się z jego treścią.

### 4.2.1. Wypowiedzenie umowy

Jak już wcześniej stwierdzono, umowa faktoringu zawierana jest najczęściej na czas oznaczony. Wobec powyższego rzadko ulega zakończeniu w drodze wypowiedzenia. Najczęstszą przyczyną takiego zakończenia umowy faktoringu jest istotne niewykonanie zobowiązania. Strony umowy faktoringu powinny określić w jej postanowieniach formę i okres wypowiedzenia. Z reguły wynosi on miesiąc, zaś przy kontraktach zawartych na czas dłuższy – trzy miesiące. Do wypowiedzenia umowy może dojść z zachowaniem terminów wypowiedzenia lub bez zachowania tych terminów, czyli ze skutkiem natychmiastowym.

Uprawnienie do wypowiedzenia umowy faktoringu bez zachowania terminu wypowiedzenia przysługuje obu stronom, ale w praktyce kontraktowej wykorzystywane jest częściej przez faktora. Powyższy tryb zakończenia umowy faktoringu znajduje zastosowanie w przypadku rażącego naruszenia przez drugą stronę obowiązków wynikających z kontraktu. W przypadku skuteczności powyższego wypowiedzenia wszelkie niezaspokojone wierzytelności przelane na faktora wracają automatycznie do majątku faktoranta. Co więcej, roszczenia z tytułu zwrotu wypłaconych zaliczek, niezapłaconych prowizji i odsetek, stają się wymagalne bez względu na termin ich spełnienia. Stronie, która wypowiedziała umowę faktoringu ze skutkiem natychmiastowym przysługuje uprawnienie do żądania naprawienia szkody z tytułu przedwczesnego rozwiązania kontraktu. Jest to możliwe w przypadku, gdy złożenie oświadczenia woli o powyższej treści było



uzasadnione. Umowa faktoringu powinna zawierać postanowienia określające sposób i zakres wykonania obowiązku naprawienia niniejszej szkody.

Kontrahenci mogą uzgodnić, że przez określony czas po zakończeniu umowy będą zobowiązani do wykonywania części postanowień umowy. Przykładowo, faktor może mieć obowiązek wykupienia wierzytelności wynikających z faktur wystawionych do dnia wypowiedzenia lub wykonywania usług dodatkowych, dopóki nie będą przejęte przez faktoranta czy podmiot trzeci.

#### 4.2.2. Odstąpienie od umowy

Strony mogą odstąpić od umowy wzajemnej, a więc także od umowy faktoringu, stosownie do regulacji zawartej w art. 491–497 KC. Powyższe uprawnienie przysługuje wierzycielowi w razie zwłoki dłużnika w wykonaniu zobowiązania. Stosownie do art. 395 § 1 KC dopuszczalne jest ponadto zastrzeżenie umownego prawa do odstąpienia, które będzie przysługiwać jednej lub obu stronom kontraktu. Dla ważności powyższej klauzuli konieczne jest oznaczenie w umowie terminu, w którym strony mogą zrealizować wynikające z niej uprawnienie.

Zgodnie z poglądem dominującym w doktrynie, umowa faktoringu niewłaściwego nie ma charakteru wzajemnego. Wobec powyższego, instytucja odstąpienia od niniejszej umowy może być brana pod uwagę jedynie w przypadku, gdy została przewidziana w treści tego kontraktu.

W praktyce przyczyną umownego odstąpienia jest z reguły wina jednego z kontrahentów. Dopuszczalne jest jednak zastrzeżenie w umowie faktoringu tzw. klauzuli kasatoryjnej, w myśl której strony mogą odstąpić od umowy na skutek zaistnienia okoliczności w niej określonych, za które żadna z nich nie ponosi odpowiedzialności.

### 4.3. Inne sposoby zakończenia umowy faktoringu

Umowa faktoringu wygasa z chwilą osiągnięcia celu, na jaki została zawarta. Głównym celem każdego zobowiązania, a więc także wynikającego z analizowanego kontraktu, jest zaspokojenie interesu wierzyciela. Stosownie do art. 354 KC zobowiązanie powinno być wykonane zgodnie z jego treścią. Sposób wykonania zobowiązania powinien odpowiadać jego społeczno-gospodarcemu celowi, zasadom współżycia społecznego, a także

ustalonym zwyczajom, o ile istnieją. Należy mieć na uwadze, że interes ten zostaje zaspokojony także w przypadku naprawienia szkody spowodowanej niespełnieniem świadczenia.

Umowa faktoringu wygasa także w przypadku ziszczenia się warunku rozwiązującego lub niespełnienia się warunku zawieszającego zastrzeżonego przez strony.

W przypadku, gdy analizowany kontrakt zawarty jest na czas oznaczony, wygasa on z chwilą upływu określonego w nim terminu bez konieczności podejmowania przez strony jakichkolwiek dodatkowych czynności. Kontrahenci mogą ponadto zawrzeć w umowie postanowienie, że ulegnie ona samoczynnemu przedłużeniu w razie niewyrażenia woli jej zakończenia przez żadnego z nich.

#### 4.4. Przedawnienie roszczeń

Do przedawnienia roszczeń wynikających z umowy faktoringu mają zastosowanie ogólne przepisy o przedawnieniu roszczeń majątkowych. Stosownie do art. 117 KC, termin przedawnienia roszczeń związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej wynosi 3 lata. Wobec profesjonalnego charakteru omawianej umowy, powyższy termin dotyczy roszczeń wynikających z umowy faktoringu.

## 5. Informacje o pracy

### Wykaz skrótów stosowanych w pracy

#### Źródła prawa

- KC – ustawa z 23.04.1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. Nr 16, poz. 93 ze zm.)
- KO – Konwencja UNIDROIT z 28.05.1988 r. o faktoringu międzynarodowym
- KSH – ustawa z 15.09.2000 r. – Kodeks spółek handlowych (Dz.U. Nr 94, poz. 1037 ze zm.)
- PrBank – ustawa z 29.08.1997 r. – Prawo bankowe (tekst jedn.: Dz.U. z 2002 r. Nr 72, poz. 665 ze zm.)
- PrZamPubl – ustawa z 29.01.2004 r. – Prawo zamówień publicznych (tekst jedn.: Dz.U. z 2007 r. Nr 223, poz. 1655 ze zm.)

SwobGospU – Ustawa z 02.07.2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (tekst jedn.: Dz.U. z 2007 r. Nr 155, poz. 1095 ze zm.)

### Organy orzekające

NSA – Naczelny Sąd Administracyjny  
SN – Sąd Najwyższy

### Czasopisma

AUNC – „Acta Universitatis Nicolai Copernici”  
KPP – „Kwartalnik Prawa Prywatnego”  
MoP – „Monitor Prawniczy”  
OSN – „Orzecznictwo Sądu Najwyższego”  
OSNC – „Orzecznictwo Sądu Najwyższego. Izba Cywilna”  
PP – „Przegląd Podatkowy”  
PPH – „Przegląd Prawa Handlowego”  
PUG – „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego”

### Inne skróty

art. – artykuł  
Dz.U. – Dziennik Ustaw  
m.in. – między innymi  
n. – następna (-e, -y)  
np. – na przykład  
Nr – numer  
pkt – punkt  
poz. – pozycja  
red. – redakcja  
r. – rok  
s. – strona (-y)  
t. – tom  
tj. – to jest  
tzw. – tak zwana (-e, -y)  
ust. – ustęp  
wyd. – wydanie  
w zw. – w związku  
ze zm. – ze zmianami  
zd. – zdanie  
§ – paragraf

## SPIS TREŚCI

### Wstęp

### Rozdział I Ogólna charakterystyka umowy faktoringu

- 1.1. Geneza faktoringu
- 1.2. Pojęcie umowy faktoringu
- 1.3. Funkcje faktoringu
  - 1.3.1. Funkcja finansowa działalności przedsiębiorcy
  - 1.3.2. Funkcja gwarancyjna
  - 1.3.3. Funkcja usługowa

### Rozdział II Rodzaje (postacie, typy) umowy faktoringu

- 2.1. Faktoring właściwy (pełny)
- 2.2. Faktoring niewłaściwy
- 2.3. Faktoring mieszany
- 2.4. Faktoring otwarty, półotwarty i tajny
- 2.5. Faktoring dyskontowy, zaliczkowy i wymagalnościowy
- 2.6. Faktoring krajowy i międzynarodowy
- 2.7. Metafaktoring
- 2.8. Faktoring zmodyfikowany
- 2.9. Faktoring powierniczy
- 2.10. Faktoring dzielony
- 2.11. Honorarium – faktoring

### Rozdział III. Kwalifikacja jurydyczna umowy faktoringu

- 3.1. Faktoring jako umowa o świadczenie usług
- 3.2. Faktoring jako umowa pożyczki
- 3.3. Faktoring jako kompleks umów
- 3.4. Faktoring jako szczególny rodzaj umowy sprzedaży
- 3.5. Faktoring jako umowa mieszana

### Rozdział IV Konstrukcja umowy faktoringu

- 4.1. Podmioty umowy faktoringu
  - 4.1.1. Faktor
  - 4.1.2. Faktorant
- 4.2. Przedmiot umowy faktoringu
  - 4.2.1. Przelew wierzytelności
    - 4.2.1.1. Charakterystyka wierzytelności faktoringowej
      - 4.2.1.1.1. Pieniężny charakter
      - 4.2.1.1.2. Zbywalność
      - 4.2.1.1.3. Bezsporny charakter
      - 4.2.1.1.4. Niewymagalność
      - 4.2.1.1.5. Oznaczoność
    - 4.2.1.2. Przelew wierzytelności przyszłych i warunkowych
    - 4.2.1.3. Sytuacja prawna dłużnika faktoringowego
  - 4.2.2. Usługi dodatkowe
- 4.3. Zawarcie i forma umowy faktoringu

- 4.3.1. Zawarcie umowy faktoringu
    - 4.3.1.1. Wniosek o zawarcie umowy faktoringu
    - 4.3.1.2. Ocena wniosku faktoringowego i wstępna propozycja umowy
  - 4.3.2. Forma umowy faktoringu
- Rozdział V Treść umowy faktoringu
- 5.1. Postanowienia umowy faktoringu
    - 5.1.1. Oznaczenie przedmiotu
    - 5.1.2. Rodzaj (postać, typ) umowy faktoringu
    - 5.1.3. Cena za przelaną wierzytelność
    - 5.1.4. Wynagrodzenie
    - 5.1.5. Odsetki
    - 5.1.6. Ewentualne zawiadomienie dłużnika faktoringowego o zmianie wierzyciela
    - 5.1.7. Klauzule stosowane w umowie faktoringu
    - 5.1.8. Okres obowiązywania umowy
    - 5.1.9. Prawne zabezpieczenia umowy faktoringu
  - 5.2. Prawa i obowiązki stron
    - 5.2.1. Szczególne prawa i obowiązki faktoranta
    - 5.2.2. Szczególne prawa i obowiązki faktora
  - 5.3. Odpowiedzialność stron wynikająca z umowy faktoringu
- Rozdział VI Zakończenie umowy faktoringu
- 6.1. Rozwiązanie umowy przez złożenie zgodnych oświadczeń woli stron
  - 6.2. Rozwiązanie umowy na podstawie jednostronnego oświadczenia woli
    - 6.2.1. Wypowiedzenie umowy
    - 6.2.2. Odstąpienie od umowy
  - 6.3. Inne sposoby zakończenia umowy faktoringu
  - 6.4. Przedawnienie roszczeń
- Zakończenie
- Bibliografia

## Wstęp

Niniejsza praca traktuje o umowie faktoringu. Faktoring jest stosunkowo nową instytucją. Został ukształtowany głównie przez praktykę profesjonalnego obrotu. Faktoring pojawił się w Polsce na początku lat 90. XX wieku. W celu uporządkowania niniejszej pracy oraz wyznaczenia jej zakresu wskazano definicję umowy faktoringu zdeterminowaną kolejno przez doktrynę, orzecznictwo Sądu Najwyższego oraz uregulowaną w Konwencji UNIDROIT z 28.05.1988 r. o faktoringu międzynarodowym.

Istotą faktoringu jest dostarczenie faktorantowi środków finansowych na prowadzenie bieżącej działalności gospodarczej, zanim wierzytelność przysługująca mu z tytułu sprzedaży lub dostawy towarów bądź usług stanie się wymagalna. Należy zaznaczyć, że faktoring jest bardzo zróżnicowaną instytucją. Praktyka obrotu, poza podstawowym podziałem na faktoring właściwy i niewłaściwy, wykształciła wiele innych jego odmian.

Umowa faktoringu – jak dotąd – nie została uregulowana ani w Kodeksie cywilnym, ani w żadnej ustawie. Jest ona zatem uznawana za umowę nienazwaną. Wobec powyższego, kwestią kluczową w niniejszej pracy jest próba określenia charakteru jurystycznego analizowanego kontraktu. Punktem wyjścia do dalszych rozważań jest omówienie zasady swobody umów, w szczególności jej charakteru i granicy. Istotne jest to, że wynika z niej m.in. dopuszczalność zawierania umów nienazwanych.

Wreszcie, z uwagi na fakt, że umowa faktoringu klasyfikowana jest jako umowa handlowa, konieczne jest dokonanie analizy podmiotów, które mogą występować jako jej strony. Rzeczony kontrakt ma charakter podwójnie profesjonalny, w związku z powyższym istotny jest aspekt cywilnoprawny pojęcia przedsiębiorcy.

Szczególny nacisk w niniejszej pracy położony został na instytucję przelewu wierzytelności, która zgodnie z poglądem wyrażonym przez większość polskiej doktryny, jest elementem podstawowym omawianej umowy. Nie można było ponadto ominąć zagadnienia usług dodatkowych świadczonych w ramach powyższego kontraktu przez faktora. Jawią się one jako główny element odróżniający umowę faktoringu od umowy sprzedaży wierzytelności.

Istotny jest również sposób zawarcia analizowanego kontraktu, a także sama jego treść. Dokładne określenie postanowień umowy faktoringu jest szczególnie istotne, z uwagi na konieczność zagwarantowania pewności obrotu oraz realizacji interesów jej stron. Postanowienia niniejszego kontraktu powinny obejmować dokładne oznaczenie praw i obowiązków oraz zakresu ewentualnej odpowiedzialności faktora i faktoranta.

Do zakończenia umowy faktoringu zastosowanie mają przepisy ogólne Kodeksu cywilnego dotyczące wygasania zobowiązań. Warte analizy są ponadto skutki poszczególnych sposobów zakończenia umowy faktoringu.

## Bibliografia

### Piśmiennictwo

- Borowska B., Wrzesz-Kamińska G., *Franching, factoring, forfaiting, venture capital – techniki finansowania firm*, Wrocław 1994.
- Chaszczyńska M., *Pojęcie, rodzaje i charakter prawny faktoringu*, PPH 1998, nr 1.
- Czachórski W., *Zobowiązania. Zarys wykładu*, Warszawa 2009.
- Gronkiewicz-Waltz H. (red.), *Prawo bankowe. Komentarz*, Warszawa 2013.
- Grzywacz J., *Faktoring*, Warszawa 2005.
- Heropolitańska I., Kawaler P., Koziół A., *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki*, Warszawa 2000.
- Kaszubski R. W., Kurowska A., *Factoring. Jak uniknąć zatorów płatniczych*, PP 1997, nr 12.
- Katner P., *Istota faktoringu, jego funkcje i rodzaje*, PUG 2003, nr 12.
- Katner P., *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*, Warszawa 2011.
- Katner W.J., *System Prawa Prywatnego*, t. 9: *Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, Warszawa 2010.
- Kidyba A. (red.), *Pozakodeksowe umowy handlowe*, Warszawa 2013.
- Kidyba A., *Prawo handlowe*, Warszawa 2013.
- Koch A., Napierała J., *Umowy w obrocie gospodarczym*, Zakamycze 2006.
- Koziński M. H., *Factoring*, AUNC 1990, z. 205.
- Kreczmańska-Gigol K., *Factoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa 2006.
- Kreczmańska-Gigol K., *Factoring w teorii i praktyce*, Warszawa 2010.
- Kruczalak K., *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Warszawa 1997.
- Mojak J., *Obrót wierzytelnościami*, Warszawa 2012.
- Okolski J., Modrzejewska M., *Prawo handlowe*, Warszawa 2012.
- Olejniczak A., *System Prawa Prywatnego*, t. 6, Warszawa 2009,
- Opióła L., *Charakter prawny factoringu*, PPH 2000, nr 9.
- Osajda K., *Factoring w najnowszym orzecznictwie Sądu Najwyższego*, Głosa 2007 nr 1.
- Paluszkiewicz M., *Przekład. Konwencja UNIDROIT o Faktoringu Międzynarodowym*, KPP 1996, z.4.
- Pietrzykowski K., *Kodeks cywilny*, t. 1: *Komentarz do art. 1–44910*, Warszawa 2013.
- Podedworna-Tarnowska D., *Factoring w Polsce*, Warszawa 2007.
- Radwański Z., Olejniczak A., *Zobowiązania – część ogólna*, Warszawa 2010.
- Radwański Z., Panowicz-Lipska J., *Zobowiązania – część szczegółowa*, Warszawa 2012,
- Radwański Z., *Zielona Księga. Optymalna wizja Kodeksu cywilnego Rzeczypospolitej Polskiej*, Ministerstwo Sprawiedliwości, Warszawa 2006.
- Rajski J., Kocot W., Zaradkiewicz K., *Prawo kontraktów handlowych*, Warszawa 2007.
- Rogacka-Łukasik A., *Factoring w obrocie krajowym i międzynarodowym*, Warszawa 2011.

- Skowrońska-Bocian E., *Orzecznictwo w sprawach gospodarczych*, PUG 2004, nr 9.  
 Socha K., *Factoring – nowa instytucja prawno-gospodarcza*, Głosa 1997, nr 5.  
 Stecki L., *Umowa factoringu*, Toruń 1994 r.  
 Tokarski M., *Factoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Kraków 2005.  
 Zawada K., *Factoring międzynarodowy*, KPP 1996, nr 4.

## Wykaz aktów normatywnych

- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej – ustawa z 2.04.1997 r. – Dz.U. Nr 78, poz. 483 ze zm.  
 Konwencja UNIDROIT z 28.05.1988 r. o faktoringu międzynarodowym.  
 Ustawa z 23.04.1964 r. Kodeks cywilny – Dz.U. z 2014 r., poz. 121.  
 Ustawa z 15.09.2000 r. Kodeks spółek handlowych – Dz.U. Nr 94, poz. 1037 ze zm.  
 Ustawa z 29.08.1997 r. Prawo bankowe – tekst jedn.: Dz.U. z 2002 r. Nr 72, poz. 665 ze zm.  
 Ustawa z 29.01.2004 r. Prawo zamówień publicznych – tekst jedn.: Dz.U. z 2007 r. Nr 223, poz. 1655 ze zm.  
 Ustawa z 2.07.2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej – tekst jedn. Dz.U. z 2007 r. Nr 155, poz. 1095 ze zm.  
 Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 4 grudnia 2008 r. w sprawie określenia wysokości odsetek ustawowych – Dz.U. Nr 220, poz. 1434.

## Orzecznictwo

- Uchwała SN z 11.06.1992 r., sygn. III CZP 64/92, OSNC 1992, nr 12 poz. 225.  
 Uchwała SN z 19.09.1997 r., sygn. III CZP 45/97, OSNC 1998, nr 2, poz. 22.  
 Wyrok SN z 3.10.2007 r., sygn. IV CSK 160/07, OSNC 2008, nr 12, poz. 141.  
 Wyrok SN z 16.10.2002 r., sygn. IV CKN 1471/00, Głosa 2007, nr 1, s. 10.  
 Wyrok SN z 25.03.1969 r., sygn. III CRN 416/68, OSN 1970, nr 2, poz. 34.  
 Wyrok SN z 5.11.1999 r., sygn. III CKN 423/98, OSN 2000, nr 1, s. 11.  
 Wyrok SN z 16.10.2002 r., sygn. IV CKN 1673/00, Legalis nr 59133.  
 Wyrok SN z 9.05.2003 r., sygn. V CKN 218/01, publ. OSNC 2004, nr 7–8, poz. 118  
 Wyrok NSA z 3.07.1995 r., sygn. SA/Ka 1487/94, Przegląd Orzecznictwa Podatkowego 1996, nr 3, poz. 104.

## Inne

[www.unidroit.org/status-1988-factoring](http://www.unidroit.org/status-1988-factoring).





# Faktoring jako nowoczesne źródło finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym

## I. Ogólna analiza źródeł finansowania działalności gospodarczej

Wszystkie decyzje podejmowane przez przedsiębiorstwo mają swoje odzwierciedlenie w kategoriach finansowych. Na każdym etapie zarządzania konieczne jest posiadanie przez firmę kapitału. Zasoby finansowe są niezbędne do założenia jednostki gospodarczej, prowadzenia bieżącej działalności operacyjnej oraz wszelkich przedsięwzięć inwestycyjnych w celu skutecznego rozwoju firmy [Czarecki 2007, s. 37]. E. Jonasz [2008, s. 41] wyraźnie podkreśla, iż wzrost sprzedaży, dynamiczny rozwój stosunków handlowych czy walka o utrzymanie się na rynku pomiędzy przedsiębiorstwami warunkują zwiększone zapotrzebowanie na środki obrotowe.

Kapitały na proces finansowania działalności mogą pochodzić z różnych źródeł. Najczęściej pojawiającym się w literaturze kryterium podziału jest jego wyodrębnienie na podstawie prawa własności na dwie kategorie: kapitał własny i kapitał obcy. Przyjmując natomiast za kryterium źródło pochodzenia kapitału możemy wyróżnić finansowanie zewnętrzne i wewnętrzne [Czarecki 2007, s. 38]. Finansowanie wewnętrzne jest traktowane jako podstawowe źródło finansowania przedsiębiorstwa. Powstaje w już funkcjonującym podmiocie i polega na tym, że środki pieniężne mogą pochodzić z [Czarecki 2007, s. 46–47]:

- zysku netto – akumulowany w przedsiębiorstwie zysk poprawia wskaźniki płynności finansowej i podnosi wiarygodność kredytową,
- odpisów amortyzacyjnych – właściwie ukształtowany kapitał amortyzacyjny jest źródłem funduszy na zakup nowych składników

---

\* Dominika Sowinska – Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Zarządzania

majątkowych, które są traktowane jako inwestycja odtworzeniowa lub rozwojowa,

- przekształceń majątkowych (zmiany struktury majątku) – zmiana w strukturze majątku następuje poprzez przyspieszenia obrotu kapitału, w drodze zmniejszania majątku przez racjonalizację lub na skutek sprzedaży zbędnych składników majątkowych przedsiębiorstwa,
- kształtowania kapitału – polega na kształtowaniu długookresowych rezerw.

Z praktyki i doświadczenia wiadomo, że firm finansujących się jedynie z kapitału własnego jest znikomy procent. Jeżeli przedsiębiorstwo chce się dynamicznie rozwijać, potrzebuje sporych nakładów pieniężnych, które może pozyskać z zewnętrznych źródeł [Jonasz 2008, s. 42–43]. Finansowanie zewnętrzne charakteryzuje się tym, że przedsiębiorstwo otrzymuje kapitał z zewnątrz. W ramach tego finansowania możemy wyróżnić finansowanie własne i obce. Dopływ środków pieniężnych poprzez finansowanie własne może odbywać się w formie [Czarecki 2007, s. 44]:

- dopłaty dotychczasowych właścicieli,
- wejścia kapitałowego nowych wspólników,
- emisji na rynku pozagiełdowym,
- funduszy *venture capital*.

W ramach finansowania zewnętrznego wyróżniamy również finansowanie obce, w którym firma uzyskuje kapitał poprzez obrót kredytowy i towarowy czy też w drodze szczególnych form finansowania, takich jak np. faktoring i leasing [Ickiewicz 1993, s. 11–12].

Kapitały własne pozostają w przedsiębiorstwie bezterminowo, natomiast kapitał obcy jest powierzony przez wierzycieli na określony czas. Kapitał obcy, w szczególności w małych i średnich przedsiębiorstwach, jest traktowany jako kapitał uzupełniający środki własne. Rozróżnienie pomiędzy kapitałem własnym przedsiębiorstwa a kapitałem obcym jest niezwykle ważne, gdyż z każdą z tych dwóch form kapitału wiążą się inne prawa, obowiązki i ryzyko [Łuczka 2001, s. 38]. Poniżej przedstawiono najistotniejsze różnice pomiędzy kapitałem własnym a kapitałem obcym:

Tabela 1. Porównanie cech kapitału własnego i obcego.

Kryterium	Cechy kapitału własnego	Cechy kapitału obcego
1. Prawne aspekty pozyskania	Zróżnicowanie w zależności od formy prawnej prowadzenia działalności.	Jednolite dla wszystkich form prawnych prowadzenia działalności.
2. Koszt kapitału	Brak prawa do oprocentowania kapitału.	Korzystanie z kapitału związane jest z określonym oprocentowaniem.
3. Opodatkowanie podatkiem dochodowym	Wyplacona dywidenda nie stanowi kosztu zmniejszającego podstawę opodatkowania.	Odsetki i prowizje są kosztem zmniejszającym podstawę opodatkowania (tarcza podatkowa).
4. Wymagalność	Kapitał własny nie ma terminu zwrotu. Traktowany jest jako kapitał długoterminowy.	Kapitał jest powierzany przez wierzycieli na określony czas.
5. Cel wykorzystania kapitału	Dowolny cel użycia kapitału przez przedsiębiorstwo.	Kapitał nie może być używany w dowolnym celu przez podmiot.
6. Ryzyko: -utrzymania płynności	Dywidendy są wypłacane w zależności od możliwości firmy.	Płatności dla wierzycieli powinny być wypłacane w okresach umownych.
-bankructwa	Brak wypłaty praw majątkowych nie może być podstawą do postawienia firmy w stan upadłości.	Niedotrzymanie terminu wypłaty odsetek lub raty kapitałowej może być przesłanką do postawienia firmy w stan upadłości.
7. Zakres władzy w przypadku pozyskiwania nowych funduszy	Zwiększenie zewnętrznego kapitału własnego oznacza dla dotychczasowych właścicieli zmniejszenie zakresu władzy i kontroli.	Brak prawa podejmowania decyzji mających wpływ na prowadzenie firmy. Prawo wierzyciela do kontroli firmy ogranicza się jedynie do oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa i ryzyka spłaty kapitału.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Czarecki 2007, s. 39.

W zakresie kapitału obcego możemy wyodrębnić zobowiązania krótkoterminowe, o terminie spłaty nieprzekraczającym jednego roku, oraz zobowiązania długoterminowe, o terminie spłaty powyżej jednego roku.

W polskiej praktyce gospodarczej wśród długoterminowych źródeł finansowania występują [Czarecki 2007, s. 49]:

- bankowe kredyty długoterminowe,
- leasing,

- obligacje,
- franchising,
- dotacje i subwencje,
- środki z funduszy pomocowych.

Natomiast wśród krótkoterminowych źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw J. Czarecki [2007, s. 65] wymienia:

- kredyty bankowe krótkoterminowe,
- kredyty handlowe (kupieckie),
- zobowiązania odnawialne,
- pożyczki z sektora pozabankowego,
- emisja krótkoterminowych papierów dłużnych,
- faktoring.

W porównaniu ze źródłami długoterminowego finansowania źródła krótkoterminowe cechują się: łatwiejszą dostępnością, niższym kosztem, większą elastycznością oraz zwiększonym ryzykiem. Ryzyko dotyczy dwóch aspektów: większego ryzyka zmiany stopy procentowej oraz ryzyka trudności związanych z przedłużeniem pożyczki krótkoterminowej i utrzymaniem wypłacalności [Kubiak 2005, s. 19–22].

## 2. Faktoring a alternatywne formy finansowania działalności przedsiębiorstwa

Przyjmując jako najważniejszą dla faktoringu „funkcję finansowania”, należy określić jego potencjał na tle alternatywnych sposobów finansowania jednostek gospodarczych. Wybór odpowiedniego instrumentu finansowego ma ogromne znaczenie dla przedsiębiorców, którzy poszukują najlepszego rozwiązania aktualnej sytuacji finansowej lub dążą do ustanowienia własnej polityki finansowej, niezwykle istotnej przy długofalowym kształtowaniu uczestnictwa na rynku usług. Firmy dążą również do poprawy swojej konkurencyjności [Korenik 2007, s. 83].

Nie wszystkie źródła są dostępne dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz nie o wszystkich podmioty mają dostateczną wiedzę. Duże przedsiębiorstwa wzbudzają znacznie większe zaufanie inwestorów, potrafią sprawniej zarządzać finansami, mają dostęp do wysoko wykwalifikowanych specjalistów oraz szerokiej gamy instrumentów pomocowych. Firmy z sektora MŚP mają mocno ograniczoną możliwość korzystania z długo-

terminowych źródeł finansowania ze względu na znaczne ryzyko związane z prowadzoną działalnością. Dotacje i subwencje okazują się mało wydajne, gdyż z tej formy pomocy państwo sukcesywnie rezygnuje. Inne specyficzne formy, takie jak franchising, w długoterminowym finansowaniu są bardzo rzadko stosowane. Kolejnym przykładem są środki pomocowe z Unii Europejskiej, które dla małych przedsiębiorstw okazują się być w rzeczywistości mało efektywne, gdyż firmy te zazwyczaj nie posiadają dostatecznego zaplecza finansowego, odpowiedniej wiedzy finansowej lub środków na opłacenie doradców finansowych. Małe przedsiębiorstwa zwykle decydują się na finansowanie z kapitału własnego i wypracowanego zysku oraz zmuszone są koncentrować się na finansowaniu krótkoterminowym [Korenik 2007, s. 85].

Jak podaje J. Czarecki [2007, s. 117], w przypadku krótkoterminowych źródeł finansowania również należy dokonać pewnej selekcji. Mało dostępnym źródłem jest emisja krótkoterminowych papierów dłużnych, wykorzystywanych głównie przez duże jednostki. Zobowiązania odnawialne stanowią nieoprocenowane źródło i przyjmują charakter płatności, które są regulowane periodycznie. Oferta instytucji pożyczkowych kierowana jest zazwyczaj do wąskiej grupy firm. Autor wyraża przekonanie, że wybór źródła finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw zostaje zawężony do ekscerpcji spośród: bankowego kredytu krótkoterminowego, kredytów handlowych oraz faktoringu.

W celu zoptymalizowania struktury zadłużenia przedsiębiorca powinien poddać analizie następujące czynniki [Korenik 2007, s. 84; Czarecki 2007, s. 118]:

- efektywny koszt pozyskania kapitału właścicielskiego i wierzycielskiego,
- dostępność wybranego źródła finansowania, określoną zakresem wymogów stawianych biorcy,
- poziom ryzyka wynikający ze zmienności oprocentowania,
- elastyczność, która dotyczy m.in.: szybkości i wysokości pozyskania źródła, okresu spłaty środków pieniężnych, możliwości przesunięcia terminów spłat, łatwości sterowania poziomem zadłużenia, uzyskania dodatkowych środków finansowych, zakresu kontroli firmy zewnętrznej nad przedsiębiorstwem.

**Kryterium kosztu** często uważane jest przez przedsiębiorców za najważniejsze w zakresie warunków wykorzystywanych źródeł finansowania

[Kubiak 2005, s. 65]. W hierarchii atrakcyjności krótkoterminowych źródeł według kryterium kosztu, sklasyfikować można w dalszej kolejności następujące instrumenty finansowania:

Rys. 1. Hierarchia krótkookresowych źródeł finansowania obcego według kryterium kosztu.

Zobowiązania odnawialne Kredyt dostawcy bez skonta Kredyt odbiorcy	Emisja papierów komercyjnych	Krótkoterminowy kredyt bankowy	Faktoring niewłaściwy	Faktoring właściwy	Kredyt dostawcy ze skontem
--	------------------------------	--------------------------------	-----------------------	--------------------	----------------------------

Wzrost kosztu wykorzystania źródła

Źródło: Czarecki 2007, s. 118; Kubiak 2005, s. 65.

Analizując **kryterium dostępności** można wywnioskować, że najłatwiej osiąganymi źródłami są zobowiązania odnawialne i kredyty kupieckie, są one bowiem pozyskiwane na rynku towarów i usług. Trudniej dostępnymi potencjalnymi źródłami finansowania są kredyt bankowy oraz faktoring, a najtrudniejsze jest efektywne przeprowadzenie emisji krótkoterminowych papierów dłużnych [Kubiak 2007, s. 64]. Zależności te zaprezentowano na poniższym rysunku:

Rys. 2. Hierarchia krótkookresowych źródeł finansowania obcego według kryterium dostępności.

Zobowiązania odnawialne Kredyt dostawcy Kredyt odbiorcy	Krótkoterminowy kredyt bankowy	Faktoring	Krótkoterminowe papiery komercyjne
---	--------------------------------	-----------	------------------------------------

Wzrost stopnia trudności pozyskania źródła

Źródło: Czarecki 2007, s. 119; Kubiak 2005, s. 64.

Biorąc pod uwagę kolejny czynnik, którym jest **poziom ryzyka danego instrumentu finansowego**, należy stwierdzić, że najmniejszym ryzykiem zmienności stopy oprocentowania charakteryzują się zobowiązania odnawialne, kredyt odbiorcy i kredyt dostawcy, czyli źródła bezpłatne. Razem

z innymi źródłami finansowania zostały one uporządkowane w następującej kolejności:

Rys. 3. Hierarchia krótkookresowych źródeł finansowania obcego według kryterium możliwego do zaakceptowania przez podmiot poziomu ryzyka.

Zobowiązania odnawialne Kredyt dostawcy bez skonta Kredyt odbiorcy	Krótkoterminowy kredyt bankowy o stałej stopie oprocentowania Kredyt dostawcy ze skontem	Komercyjne papiery dłużne Faktoring	Krótkoterminowy kredyt bankowy o zmiennej stopie oprocentowania
--	---	--	---

Wzrost poziomu ryzyka związanego z zastosowaniem danego źródła finansowego

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Czarecki 2007, s. 119.

Opierając się na **kryterium elastyczności**, trudno jednoznacznie opracować hierarchię dla tego parametru, gdyż składa się on z kilku elementów cząstkowych. Rozpatrując osobno poszczególne kryteria szczegółowe, ustalono w poniższej tabeli „hierarchie cząstkowe”. Pierwsze wymienione w każdym przypadku źródło finansowania jest najbardziej elastyczne z punktu widzenia określonej cechy.

Tabela 2. Hierarchia krótkookresowych źródeł finansowania obcego według poszczególnych kryteriów oceny elastyczności.

Kryterium	Źródła
Szybkość pozyskania środków	Kredyt kupiecki, kredyt dostawcy, faktoring
Wielkość pozyskanego źródła	Emisja papierów komercyjnych, kredyt
Okres spłaty zobowiązania	Emisja papierów komercyjnych, kredyt bankowy
Łatwość sterowania poziomem zadłużenia	Kredyt kupiecki, faktoring, emisja papierów komercyjnych
Możliwość renegotjacji terminu spłaty zadłużenia	Kredyt kupiecki, emisja papierów komercyjnych
Zakres kontroli kapitałodawcy	Kredyt odbiorcy, kredyt kupiecki, emisja papierów komercyjnych

Źródło: Kubiak 2005, s. 66.

Dokonana analiza wskazuje, że podmioty gospodarcze jako podstawowe krótkoterminowe źródło finansowania powinny wykorzystywać kredyty kupieckie w postaci „nieklasycznej”, czyli bez warunków skonta (kredyt



dostawcy bez skonta i kredyt odbiorcy). Charakteryzują się one bowiem szeroką dostępnością, zazwyczaj brakiem kosztu pozyskania, zerowym ryzykiem związanym z ich wykorzystaniem oraz wysoką elastycznością w porównaniu z innymi źródłami finansowania. Opierając się na czterech omówionych parametrach, można stwierdzić, że spośród pozostałych krótkoterminowych źródeł najbardziej atrakcyjne wydają się być komercyjne papiery dłużne, ze względu na niewielki koszt pozyskania, niskie ryzyko zmienności oprocentowania oraz bardzo dużą elastyczność tego źródła. Jednak należy mieć na uwadze, że jest to najtrudniej dostępny instrument finansowy dla firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Reasumując, powyższe rozważania pozwalają wysunąć tezę, że wśród wszystkich odpłatnych krótkoterminowych źródeł finansowania obcego, które są możliwe do pozyskania przez małe i średnie przedsiębiorstwa, najbardziej dostępne są faktoring oraz kredyt bankowy. W dalszej części pracy zostaną one szczegółowo omówione.

## 2.1. Faktoring a kredyt bankowy

Jak już wcześniej wspomniano, krótkoterminowe źródła finansowania zdecydowanie dominują w strukturze kapitałów obcych małych i średnich przedsiębiorstw. E. Jonasz [2008, s. 44] wyraża przekonanie, że „jeżeli przedsiębiorca nie jest spółką akcyjną i nie może liczyć na dotacje z budżetu państwa, a zaprzyjaźnione firmy nie są zainteresowane inwestowaniem w jego firmę, to pozostają mu dwa podstawowe źródła finansowania, którymi są kredyt bankowy i faktoring”.

Zarówno kredyt, jak i faktoring należą do zewnętrznych form finansowania przedsiębiorstwa. Chociaż obydwie te formy realizują ten sam zasadniczy cel, jakim jest dostarczanie firmie środków pieniężnych, oraz wpływają na poprawę płynności finansowej, posiadają wiele cech je różnicujących. Poniżej dokonano kompleksowego porównania faktoringu i krótkoterminowego kredytu bankowego.

Tabela 3. Analiza porównawcza faktoringu i kredytu bankowego.

Rodzaj różnicy	Faktoring	Relatywna słaba (-) mocna (+) strona		Kredyt bankowy
		+	-	
Adresat	Przeznaczony dla firm z sektora MŚP będących w trudnej sytuacji finansowej, które w wielu przypadkach nie mają szans na uzyskanie kredytu.	+	-	Przeznaczony dla firm o dobrym standingu finansowym, które posiadają wymagane zabezpieczenie stawiane przez kredytodawcę.
Podmiot podlegający analizie	Dla faktora istotna jest przede wszystkim analiza dłużników i historii współpracy z nimi, chociaż sytuacja faktoranta również ma znaczenie.	+	-	Bank skupia się na analizie kredytobiorcy, jego wiarygodności finansowej i zdolności kredytowej.
Procedura zawarcia umowy	Najczęściej szybka, uproszczona analiza sytuacji finansowej faktoranta i jego dłużników. Umowa ma zazwyczaj charakter długoterminowy i ulega automatycznemu przedłużeniu, jeżeli strony nie postanowią inaczej.	+	-	Najczęściej długotrwała, sformalizowana procedura oceny zdolności kredytowej podmiotu.
Zabezpieczenia transakcji finansowej	Zabezpieczeniem w przypadku faktoringu najczęściej jest weksel własny <i>in blanco</i> oraz cesja wierzytelności z rachunku dostawcy. Zwykle poza istniejącą wierzytelnością faktor nie wymaga dodatkowego zabezpieczenia.	+	-	Kredyt bankowy z reguły zawsze udzielany jest w oparciu o kosztowne, czasochłonne i trudne do ustanowienia zabezpieczenia. Ponadto bank wymaga bardzo dużej ilości dokumentów. Wymagane zabezpieczenia: – wierzytelność, – weksel <i>in blanco</i> , – hipoteka, – zabezpieczenia na majątku (np. zabezpieczenie zapasów), – zastaw lub przewłaszczenie, – poręczenia.
Czas oczekiwania na środki pieniężne	Krótki, zazwyczaj maksymalnie do 48 godzin.	+	-	W wielu przypadkach długi czas oczekiwania na środki, który jest różnicowany w poszczególnych bankach.

Rodzaj różnicy	Faktoring	Relatywna słaba (-) mocna (+) strona		Kredyt bankowy
Finansowanie zdarzenia	Dotyczy finansowania przeszłych zdarzeń gospodarczych, zrealizowana sprzedaż.	-	+	Dotyczy finansowania przyszłych zdarzeń gospodarczych oraz refinansowania przeszłych.
Koszt pozyskania finansowania	Z reguły większy.	-	+	Z reguły mniejszy.
Koszty administracyjne związane ze ściąganiem należności	Niższe.	+	-	Wyższe.
Koszty na ustanowienie zabezpieczeń	Ze względu na brak dodatkowych zabezpieczeń przedsiębiorstwo nie ponosi kosztów ich ustanowienia.	+	-	Występują dodatkowe koszty w związku z ustanowieniem zabezpieczeń.
Cel wykorzystania otrzymanych środków pieniężnych	Dowolny – zgodny z potrzebami bieżącymi przedsiębiorstwa.	+	-	Środki muszą zostać wykorzystane zgodnie z celem, na jaki został przyznany kredyt.
Wpływ na bilans przedsiębiorstwa	Dochodzi do zamiany należności na środki pieniężne, co prowadzi do poprawy wskaźników: płynności, zadłużenia i rentowności firmy. Faktoring skraca cykl ściągania należności oraz wpływa na poprawę cyklu obrotowości.	+	-	Kredyt zwiększa stan zobowiązań po stronie pasywów, co może zostać odebrane przez kontrahentów oraz instytucje finansowe jako zjawisko niepokojące ze względu na zwiększone finansowanie kapitałem obcym. Wskaźnik rentowności majątku ulega pogorszeniu.
Wpływ na możliwość dalszego zadłużenia się	Faktoring nie blokuje dostępu do innych źródeł finansowania, istnieje możliwość uzyskania dodatkowego kredytu. Na skutek poprawy wskaźników finansowych podwyższa zdolność kredytową firmy.	+	-	Znaczny wzrost kapitałów obcych w stosunku do kapitałów własnych powoduje pogorszenie wskaźników zadłużenia, a w konsekwencji eliminuje możliwość zaciągania kolejnych kredytów.
Wpływ spłaty zadłużenia na zasoby finansowe firmy	Faktorant nie musi spłacać pozyskanych środków, gdyż nastąpiła jedynie zamiana należności na gotówkę.	+	-	Spłata zaciągniętego kredytu następuje jednorazowo lub w ratach. Powoduje to wypływ środków pieniężnych z przedsiębiorstwa, co pociąga za sobą wzrost zapotrzebowania na kapitał.

Rodzaj różnicy	Faktoring	Relatywna słaba (-) mocna (+) strona		Kredyt bankowy
Ryzyko niespłacenia zobowiązań przez dłużnika	Faktoring pełny uwalnia faktora od ryzyka opóźnień w spływie należności – ryzyko ponosi faktor. Terminowe wpływy dają firmie komfort planowania operacyjnego oraz pozwalają na racjonalne rozdysponowanie środkami obrotowymi.	+	-	Kredyt w żaden sposób nie eliminuje ryzyka nieterminowego wywiązywania się dłużnika z zaciągniętego zobowiązania.
Nieterminowe spłaty rat	W sytuacji braku spłaty faktor (przez okres tolerowanego opóźnienia) może z prawie 100 % skutecznością odzyskać płatność od dłużnika.	+	-	W sytuacji niespłacenia kredytu bank zaspokaja się z ustanowionych zabezpieczeń (zajmuje konta bankowe kredytobiorcy).
Koszty odsetek karnych za zwłokę w zapłacie należności	Jeżeli dłużnik klienta spóźnia się ze spłatą zobowiązania, to na nim spoczywa obowiązek zapłaty odsetek karnych. Choć nierzadko zdarza się, że to faktorant reguluje zobowiązanie karne. Dzieje się tak w sytuacji, gdy dostawca liczy na dalszą współpracę z kontrahentem i nie chce narażać odbiorcy na dodatkowe koszty.	+	-	Gdy przedsiębiorstwo wykazuje przejściowe problemy finansowe i spóźnia się ze spłatą raty, musi liczyć się z kosztami odsetek karnych, które w całości je obciążą.
Pośrednictwo pomiędzy dostawcą a odbiorcą – świadczenia instytucji finansowej	Faktor może pośredniczyć pomiędzy faktorańtem a dłużnikiem w przypadku kłopotów związanych ze ściąganiem należności. Pozwala to na utrzymanie pozytywnych relacji handlowych pomiędzy kontrahentami.	+	-	Bank nie może pośredniczyć pomiędzy dostawcą a jego odbiorcą.
Świadczenie usług dodatkowych	W przypadku faktoringu występuje kompleksowe zarządzanie należnościami. Firma ma możliwość skorzystania z dodatkowych usług, takich jak: monitorowanie dłużników, raportowanie, windykacja długów, doradztwo itp.	+	-	Brak dodatkowych korzyści dla przedsiębiorstwa poza uzyskaniem kapitału. Obsługa kredytu sprowadza się do pobierania rat i odsetek kredytowych oraz innych ewentualnych składników, które stanowią wynagrodzenie banku.

Rodzaj różnicy	Faktoring	Relatywna słaba (-) mocna (+) strona		Kredyt bankowy
Stopień znajomości	Chociaż z roku na rok popularność faktoringu wzrasta, firmy z reguły wykorzystują faktoring jako uzupełnienie środków uzyskiwanych w banku.	-	+	Kredyt jest powszechną i niezwykle popularną formą finansowania.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Korenik 2007, s. 89–90; Czarecki 2007, s. 120–122; Jonasz 2008, s. 44–46; Biskupski 2014, s. 22–24; Chynał 2011, s. 107; Bankier 2010; Gazeta Prawna 2012; IPO 2014.

Z analizy zebranego materiału wynika, że faktoring różni się od kredytu przede wszystkim dostępnością i podejściem do klienta. Faktorzy zwracają uwagę na możliwości rozwojowe firmy, natomiast dla banków szczególnie istotna jest jej historia. Zaciągnięcie kredytu oznacza wzrost zobowiązań i konieczność jego spłaty w terminach określonych przez bank i na ustalonych zasadach oraz blokuje dostęp podmiotu do innych zewnętrznych kapitałów. Na korzyść faktoringu przemawia fakt, iż jest on niewątpliwie o wiele bardziej elastycznym źródłem finansowania przedsiębiorstw niż kredyt bankowy. Faktoring jest często alternatywą dla firm, które nie mają szans na uzyskanie kredytu bankowego. J. Czarecki [2007, s. 122] podkreśla, że instytucje faktoringowe wykazują znacznie mniej restrykcyjne procedury przyznawania finansowania oraz nie zawężają kręgu branż kapitałobiorców, tak więc są znacznie bardziej otwarte na klienta niż polskie banki. Za pomocą faktoringu środki pieniężne może pozyskać firma, która ma problemy płatnicze, nie dysponuje odpowiednim zabezpieczeniem lub nie posiada zdolności kredytowej. Nie musi ona ustanawiać kosztownych zabezpieczeń, a sama procedura zawarcia umowy opiera się na szybkiej i uproszczonej analizie sytuacji finansowej faktoranta i jego dłużników, zaś ilość dostarczanych dokumentów jest znacznie zminimalizowana.

Kredyty przyznawane są natomiast przedsiębiorstwom, które spełniają rygorystyczne wymogi banków i posiadają zdolność kredytową. Pozytywna ocena wiarygodności kredytowej przedsiębiorcy polega przede wszystkim na dysponowaniu odpowiednimi zasobami w postaci środków trwałych, kilkuletniej historii funkcjonowania na rynku, osiągnięcia przychodu powyżej ustalonych przez bank limitów oraz braku straty finansowej

[Wikarczyk 2012]. Na całkowity koszt kredytu składa się oprocentowanie, którego parametrami są: stała lub zmienna stopa procentowa oraz prowizja. Ocena zdolności kredytowej ma również znaczący wpływ na wysokość, okres i jakość kredytowania, a także rodzaj ustanowionych zabezpieczeń umowy [Czarecki 2007, s. 122].

Podstawową wadą faktoringu w przeprowadzonym porównaniu z kredytem bankowym jest wyższy koszt pozyskania finansowania. Warto jednak zaobserwować, że jeżeli faktoring wykorzystywany jest we właściwy sposób, może przyczynić się do ukształtowania skutecznej polityki kredytowej, wzrostu wskaźników płynności przedsiębiorstwa, przyspieszenia obiegu kapitału obrotowego firmy i poprawy wyniku finansowego. J. Czarecki [2007, s. 120] bardzo trafnie zauważa, że konsekwencją wzrostu stopy zyskowności i wypłacalności jednostki może być wzrost wiarygodności kredytowej. Można zatem wysnuć wniosek, iż faktoring jest doskonałym narzędziem przygotowującym sprawozdania finansowe podmiotu do ich oceny dokonywanej przez banki w toku przyznawania zdolności kredytowej.

Przeprowadzona analiza porównawcza faktoringu i kredytu bankowego pozwala stwierdzić, że poza kosztem wszystkie pozostałe zmienne diagnostyczne opisujące te instrumenty przemawiają za zastosowaniem faktoringu, jako optymalnego krótkoterminowego źródła finansowania dla firm z sektora MŚP. Jednak dokonując wyboru sposobu finansowania, należy również uprzednio dokonać gruntownej analizy opłacalności powyższych przedsięwzięć. Niezwykle ważna jest tutaj analiza ekonomiczna uwzględniająca zarówno możliwości przedsiębiorstwa, jak i całą usługę proponowanego finansowania. Dokonanie optymalnego wyboru powinno zostać także poprzedzone szczegółową analizą sytuacji gospodarczej rynku, na którym działa dany podmiot [Czarecki 2007, s. 122]. Przedsiębiorca powinien ponadto zwrócić uwagę, które źródło finansowania pozwoli mu zachować niezależność i swobodę działania, które w większym stopniu zaspokoi jego potrzeby i oczekiwania, a także właściwie dobrać parametry do danej transakcji [Zarówny 2013]. Dynamicznie rozwijające się firmy z sektora małych i średnich przedsiębiorstw wykazują większe zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, który rośnie wraz ze wrastającą sprzedażą. Jeśli firma potrzebuje natychmiastowego dostępu do źródeł pieniężnych oraz chce poprawić płynność finansową, powinna rozpatrzyć faktoring [Biskupski 2014, s. 24].

Warto zauważyć, że istnieje także możliwość jednoczesnego pozyskiwania środków pieniężnych poprzez faktoring i krótkookresowy kredyt bankowy na zasadzie ich komplementarności. Obie formy finansowania mogą ze sobą harmonizować oraz przynieść przedsiębiorstwu wiele ekonomicznych korzyści [Czarecki 2007, s. 122–124].

## 2.2. Faktoring a forfaiting

W praktyce w obrocie gospodarczym często można zaobserwować zamienne stosowanie terminów „faktoring” oraz „forfaiting”. Pomimo iż obie te formy finansowania działalności przedsiębiorstwa mają kilka cech wspólnych, różnią się pod wieloma względami.

E. Jonasz [2008, s. 33] definiuje forfaiting jako „szczególną formę wykupu-sprzedaży wierzytelności przez wyspecjalizowane instytucje forfaitingowe, która obejmuje przede wszystkim wierzytelności średnio- i długoterminowe z całkowitym przejęciem ryzyka, czyli bez prawa regresu”. Ponadto transakcje forfaitingowe są silnie związane z wymianą międzynarodową.

Autorka podaje dalej, że w umowie forfaitingowej, tak jak w przypadku faktoringu, występują trzy podmioty:

- forfaitysta – dostawca produktów, towarów lub usług,
- dłużnik – nabywca produktów, towarów lub usług,
- forfaiter – instytucja forfaitingowa.

Umowę forfaitingu można zaklasyfikować do umów nienazwanych. Przedmiotem transakcji forfaitingowych są należności terminowe, które przybierają postać weksli oraz wierzytelności bezwekslowych o terminach wymagalności zwykle od 6 do 7 lat. Forfaiter kupuje wierzytelności, a eksporter otrzymuje zapłatę za wierzytelność pomniejszoną o:

- dyskonto,
- marżę instytucji forfaitingowej,
- opłaty dodatkowe, w tym opłatę z tytułu tzw. dni respektowych (dni, w których mimo wymagalności należności, nie odnotowano wpływu środków pieniężnych), oraz opłaty w związku z wycofaniem się jednej ze stron.

Poniższa tabela ukazuje różnice pomiędzy faktoringiem a forfaitingiem:

Tabela 4. Porównanie faktoringu i forfaitingu.

Rodzaj różnicy	Faktoring	Forfaiting
Rodzaj różnicy	Faktoring	Forfaiting
Okres wykupu wierzytelności	Od 14 do 180 dni.	Od 6 do 7 lat.
Rodzaj zawartych transakcji	Transakcje handlowe oparte na umowie sprzedaży towarów lub usług.	Obrót wekslowy, wierzytelności objęte akredytywami, umowami leasingowymi, księgowymi.
Przedmiot transakcji	Przedmiotem mogą być wszystkie wierzytelności wobec określonego odbiorcy na niskie i średnie kwoty.	Przedmiotem są duże kontrakty, przy czym wykupywana jest tylko jedna, określona wierzytelność o znacznej wartości. Kontrakty obejmują w szczególności dobra inwestycyjne (maszyny i urządzenia) oraz surowce i towary notowane na giełdach (węgiel, ropa, gaz czy zboża).
Wartość wykupowanej wierzytelności	Zwykle 50–90% transakcji, nie więcej niż 95%.	100% transakcji.
Sposób finansowania przez faktora	W systemie zaliczkowym lub w formie dyskontowej, rzadko w ratach.	W przypadku utworzenia konsorcjum przez forfaiterów, korzystają oni z formy dyskontowej i co do zasady spłacają wierzytelność w systemie ratalnym.
Świadczenie usług dodatkowych	Występuje kompleksowe zarządzanie należnościami. Faktorant ma możliwość skorzystania z szeregu dodatkowych usług świadczonych przez instytucję faktoringową.	Istotą forfaitingu jest przede wszystkim finansowanie wierzytelności.
Ryzyko niespłacenia zobowiązań przez dłużnika	W klasyfikacji faktoringu według kryterium zakresu odpowiedzialności faktora za wypłacalność dłużnika wyróżniamy: faktoring pełny (ryzykiem opóźnień w spływie należności obciążony jest faktor), faktoring mieszany (faktor przejmuje tylko część ryzyka) oraz niepełny (faktor ma prawo do regresu wobec faktoranta).	Występuje wymóg przejścia całości ryzyka przez instytucję forfaitingową.
Koszty obsługi	Stosunkowo niższe, uzależnione od stopnia ponoszonego ryzyka.	Wysokie koszty z uwagi na duże ryzyko nieściągalności długu przez forfaitera, co jest związane z długim terminem wymagalności spełnienia świadczenia oraz brakiem regresu.



Rodzaj różnicy	Faktoring	Forfaiting
Obszar świadczonej usługi	Faktoring uwzględnia obrót zarówno krajowy, jak i międzynarodowy.	Forfaiting skupia się wyłącznie na obrocie międzynarodowym.
Powiadomienie dłużnika o umowie	Dłużnik faktoringowy zwykle jest powiadamiany o zawarciu umowy, z wyjątkiem faktoringu tajnego.	Zazwyczaj dłużnik nie wie o zawarciu transakcji forfaitingowej.
Rozłożenie ryzyka	Faktor działa przeważnie sam we własnym imieniu oraz na własne ryzyko.	W przypadku wykupu bardzo dużej kwoty istnieje możliwość utworzenia konsorcjum forfaiterów, którego celem jest zgromadzenie niezbędnych środków finansowych oraz rozłożenie ryzyka na kilka podmiotów.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Jonasz 2008, s. 34; Milewski 2014; Żelazek 2012.

Faktoring i forfaiting łączą również pewne cechy wspólne, do których możemy zaliczyć [Jonasz 2008, s. 35–36]:

- Umowa forfaitingu oraz faktoringu zawierana jest według ogólnych zasad prawa cywilnego, należy do grupy umów nienazwanych.
- Umowa zawierana jest w formie pisemnej, a do jej podpisania najczęściej dochodzi w trybie negocjacji.
- Korzyścią obu instrumentów finansowych jest szybkie pozyskanie środków pieniężnych.
- Obie transakcje dotyczą wierzytelności pieniężnych, co do których nie ma zakazu rozporządzania nimi na rzecz osób trzecich.
- Sens gospodarczy sprowadza się do likwidacji luki finansowej.
- Odpowiedzialność za istnienie wierzytelności leży na zbywcy.
- Umowa ma charakter dwustronny, natomiast stosunek prawny – trójstronny.
- Podobne zasady w przypadku rozwiązania umowy.

Analizując cechy faktoringu oraz forfaitingu, można wyraźnie dostrzec, że forfaiting to nic innego jak rodzaj faktoringu właściwego, z tą różnicą, że w przypadku forfaitingu przedmiotem transakcji są wierzytelności średnio- oraz długoterminowe [Jonasz 2008, s. 36].

### 3. Potrzeba korzystania z faktoringu a jego negatywne cechy

Zaprezentowane dotąd najistotniejsze zmienne charakteryzujące faktoring wskazują na logiczność wyboru tego narzędzia jako podstawowej formy krótkoterminowego finansowania małych i średnich firm. Korzystanie z faktoringu ma także szczególne uzasadnienie, jeżeli przedsiębiorstwo [Czarecki 2007, s. 126; Chynał 2011, s. 106]:

- posiada stałych, wiarygodnych kontrahentów,
- chce zdyscyplinować swoich dłużników,
- chce pozyskiwać nowych odbiorców, oferując im atrakcyjne terminy płatności,
- ponosi duże koszty administracyjne przy udzielaniu kredytów kupieckich,
- wykazuje okresowe zapotrzebowanie na środki pieniężne,
- charakteryzuje się wysokim poziomem należności,
- realizuje ekspansywną strategię zwiększenia obrotów poprzez stosunkowo długie terminy płatności udzielane kontrahentom,
- ma ograniczony kapitał własny,
- planuje znacząco rozwijać sprzedaż,
- chce zdywersyfikować źródła finansowania.

Na podstawie dotychczasowych obserwacji można stwierdzić, że faktoring jest niewątpliwie cennym narzędziem finansowym. Usługa ta charakteryzuje się licznymi zaletami, jednakże posiada również kilka wad. Aspekt korzyści oraz niedostatków faktoringu zostanie omówiony w dalszej części pracy. Korzyści, jakie osiągają strony, przystępując do umowy faktoringu, są wielorakie. Potencjał faktoringu jest określony przez możliwości, jakie stwarza on podmiotom uczestniczącym, bezpośrednio lub pośrednio, w transakcji faktoringu. Poniżej przedstawiono najistotniejsze korzyści dla użytkownika usługi faktoringowej (faktoranta).

Według D. Podedwornej-Tarnowskiej [2012, s. 334], zasadniczym motywem podmiotu gospodarczego, który decyduje się na faktoring, jest konieczność poprawy płynności finansowej. Jak już w niniejszej pracy wspomniano, faktoring dzięki realizowaniu funkcji finansowania eliminuje zatory płatnicze oraz zapewnia dostawcy otrzymanie szybkiej zapłaty za sprzedane towary bądź usługi. Niekwestionowaną zaletą jest brak konieczności spłaty pozyskanych w ten sposób środków pieniężnych. Stabilizacja pieniężna aktywów firmy ma przede wszystkim swoje odzwierciedlenie we

wzroście sprzedaży. Wysoka płynność finansowa firmy zwiększa niewątpliwie jej prestiż na rynku gospodarczym, dzięki czemu przedsiębiorstwo ma możliwość uzyskania dodatkowych rabatów i dłuższych terminów płatności u swoich dostawców.

Według D. Korenik [2007, s. 37] siła faktoringu z punktu widzenia faktoranta tkwi w:

- jego szerokim wachlarzu rodzajowym, który pozwala na dobór odpowiedniej formy faktoringu zarówno do oczekiwań, jak i możliwości użytkownika,
- niehomogeniczności, dzięki której strony mają większą swobodę do elastycznego formułowania ostatecznej postaci transakcji faktoringowej, a tym samym daje to możliwość jej zindywidualizowania,
- szerokim spektrum możliwości rozwoju funkcji i czynności mieszczących się w ramach faktoringu.

Przedstawione powyżej korzyści dotyczą dostawców towarów, produktów lub usług. E. Jonasz [2008, s. 53–54] wskazuje, że faktoring może być również użyteczny dla samych nabywców tychże towarów, produktów lub usług. Zalety płynące z formy finansowania, jaką jest faktoring, dla dłużnika faktoringowego są następujące:

- zastąpienie kredytu bankowego na skutek otrzymania usługi lub towaru z możliwością uregulowania zobowiązania w późniejszym terminie,
- koszty kredytu ponosi dostawca,
- pomyślna współpraca pomiędzy dłużnikiem a faktorem jest podstawą do negocjacji, która dotyczy nowych, dłuższych niż do tej pory terminów płatności za dostarczone towary bądź usługi objęte umową faktoringową. Dłużnik może poprawić w ten sposób wskaźnik cyklu rotacji zobowiązań.

Jak podkreśla E. Jonasz, także faktor czerpie korzyści z transakcji faktoringowej. Są to przede wszystkim różnego rodzaju opłaty, prowizje, marże i odsetki od udzielonych kredytów i zaliczek. Za przyjęcie należności, z którymi zwykle wiąże się większe ryzyko oraz koszty ich ściągальności, faktor otrzymuje wynagrodzenie w postaci zwiększonego dyskonta. J. Kubiak [2005, s. 60–61] dokonuje charakterystyki elementów składających się na koszt faktoringu:

- oprocentowanie – związane jest z okresem finansowania faktoranta; może być ono naliczane z góry, w formie dyskonta (w Polsce przeważa ten system opłaty) lub z dołu; zwykle wysokość oprocentowania określana jest na podstawie stawki WIBOR plus marża;

- prowizja za dyskonto faktur i prowizja przygotowawcza faktora – prowizja pobierana jest najczęściej procentowo od kwoty limitu, za przygotowanie umowy faktoringu; niekiedy faktorzy rezygnują z jej stosowania; jeżeli występuje, wynosi od 0,1% do 3% wartości przyznanego maksymalnego limitu zadłużenia;

- marża w przypadku świadczenia czynności dodatkowych – marża nie dotyczy już funkcji finansowania przedsiębiorstwa, lecz jest opłatą z tytułu wykonywanych przez faktora usług dodatkowych. Najczęściej wynosi od 0,2% do 3% wartości wierzytelności.

E. Jonasz [2008, s. 54] odnotowuje jeszcze jedną istotną korzyść dla faktora, która dotyczy możliwości nawiązania stałej współpracy z wieloma przedsiębiorstwami. Każdy kolejny faktorant obsługiwany przez instytucję faktoringową jest potencjalnym źródłem zysku dla firmy.

J. Czarecki [2007, s. 104–106] oraz D. Korenik [2007, s. 93–94] dokonują kompleksowego omówienia mocnych stron faktoringu:

- 1) Zamiana należności faktoranta na środki pieniężne i zapewnianie firmie stałego, równomiernego dopływu kapitału obrotowego zwiększa obrót gospodarczy użytkownika, stwarza możliwość terminowego regulowania własnych zobowiązań, obniża koszty bieżące oraz zmniejsza ryzyko działalności jednostki.
- 2) Następuje poprawa struktury bilansu poprzez zmniejszenie należności i zobowiązań. W efekcie ulegają poprawie wskaźniki rentowności, płynności, obrotowości i zadłużenia.
- 3) Ulega zmniejszeniu rotacja odbiorców, ponieważ faktorant otrzymuje całościową spłatę należności, nie zaś wpłaty od poszczególnych odbiorców. Umożliwia to stabilniejsze, długookresowe planowanie obrotów.
- 4) Faktoring daje możliwość zdyscyplinowania przez faktoranta swoich kontrahentów. Pojawienie się faktora na dokumentach handlowych (oprócz faktoringu tajnego) wpływa dyscyplinująco na regulowanie płatności.
- 5) Uzyskanie finansowania w tej postaci nie wiąże się z wejściem nowych właścicieli.
- 6) Faktoring jest dobrą alternatywą dla firm, które nie mogą uzyskać kredytu z powodu zbyt krótkiego czasu działalności lub braku wymaganych przez bank zabezpieczeń.
- 7) Faktoring nie blokuje dostępu do korzystania z innych zewnętrznych źródeł finansowania.

- 8) Faktorant ma możliwość uzyskania kompleksowej obsługi prawnej i finansowej oraz posiada dostęp do sieci informacyjnych faktora, dzięki temu faktorant może kontrolować swoich dłużników.
- 9) Dochodzi do zmniejszenia przeterminowanych należności. Faktor dokonuje profesjonalnej, precyzyjnej analizy, w toku której selekcjonuje odbiorców i eliminuje niepewnych klientów ze sprzedaży na warunkach kredytu kupieckiego.
- 10) Firma może oszczędzić na wynagrodzeniach osobowych dodatkowych pracowników zatrudnionych w komórkach przedsiębiorstwa takich jak: dział zarządzania płynnością, dział windykacji należności, dział analiz finansowych.
- 11) Z operacją faktoringu łączy się szybka i prosta procedura załatwiania formalności, dzięki czemu transakcja odbywa się znacznie szybciej niż udzielenie kredytu czy pożyczki.
- 12) Faktoring ma wpływ na intensyfikację promocji eksportu oraz stwarza możliwość uzyskania gwarancji importowych.
- 13) W krajach o wysokiej stopie inflacji faktoring stwarza możliwość wyeliminowania ryzyka strat inflacyjnych, poprzez inkaso wierzytelności, w krótkim odstępie czasowym po realizacji dostawy towaru lub wykonania usługi.
- 14) Faktoring może być uważany za substytut sekurytyzacji aktywów.
- 15) Faktoring daje poczucie bezpieczeństwa firmom, których działalność gospodarcza charakteryzuje się dużymi, sezonowymi wahaniami sprzedaży.
- 16) Faktoring międzynarodowy stanowi dobrą alternatywę dla kosztownych instrumentów rozliczeń transakcji międzynarodowych, takich jak akredytywy czy gwarancje bankowe. Pozwala śmiało działać na rynkach, gdzie prawo, sytuacja gospodarcza lub obyczaje handlowe są niezupełnie znane lub jasne.

W stosunku do wymienionych wielu pozytywnych stron stosowania faktoringu można podnieść również negatywne kwestie dotyczące jego zastosowania. D. Korenik [2007, s. 67] podkreśla wieloaspektowość niedostatków faktoringu. Słabości mogą wynikać z samej jego istoty (niska przydatność lub też brak przydatności do pewnych celów mikroekonomicznych), struktury rodzajowej i wartościowej kosztów nabycia, istnienia alternatywnych instrumentów finansowych czy też mogą być efektem wzrastającej konkurencji na rynku finansowym. Inną grupą są utarte błęd-

ne wyobrażenia o tym instrumencie oraz słabości związane z regulacjami prawnymi. Faktoring charakteryzuje się niejasnym statusem prawnym i różnymi koncepcjami jego kwalifikowania. Nieprzejrzyste uregulowanie prawne instytucji faktoringu, które odnosi się do procesu realizacji umowy (nienazwanej), prowadzi często do nieprawidłowego interpretowania umownych obowiązków przez strony umowy. Jeżeli każda ze stron będzie opierała się na innej kwalifikacji prawnej, może to doprowadzić do długotrwałego procesu sądowego oraz być przyczyną znacznych problemów dla instytucji faktoringowych [Korenik, s. 83].

Pierwszorzędną kwestią są niewątpliwie aspekty o charakterze ekonomicznym, w tym przede wszystkim opłacalność ekonomiczna faktoringu. D. Korenik akcentuje, że korzyści, jakie otrzymuje faktorant, muszą zostać odpowiednio opłacone. Jednak należy mieć na uwadze, że faktoring jest instrumentem wewnątrznie niejednorodnym, w związku z tym występuje trudność w dokonaniu jego właściwej wyceny zarówno przez jego dawcę, jak i biorcę.

J. Czarecki [2007, s. 106–107] omawia najczęściej wskazywane wady faktoringu:

- 1) Wysoki całkowity koszt usługi w porównaniu z innymi alternatywnymi źródłami zewnętrznego finansowania obcego. Szczególnie kosztowną formą faktoringu jest faktoring pełny.
- 2) Zawarcie umowy faktoringu przez faktoranta może zostać odebrane przez jego kontrahentów jako sygnał pogorszenia się sytuacji finansowej przedsiębiorstwa lub jako oznaka niesolidności w kontaktach handlowych.
- 3) Na skutek długoterminowego korzystania z funkcji administracyjnych oraz finansowania oferowanych przez faktoring, faktorant w znacznym stopniu uzależniony jest od instytucji faktoringowej. Firma przekazuje wiele informacji instytucji faktoringowej odnośnie swojej sytuacji ekonomiczno-finansowej, a także strategii działania i planów rozwoju. Istnieje zagrożenie, iż faktorant może być powiązany kapitałowo z konkurencją faktoranta, co jest związane z groźbą nieetycznej postawy faktora, który może przekazać dane kontrahentów przedsiębiorcy do konkurentów. W przypadku rezygnacji z usługi faktoringu przedsiębiorca może mieć trudności w poradzeniu sobie z operacjami księgowania oraz czynnościami związanymi z kompleksowym zarządzaniem wierzytelnościami i terminowym inkasem należności od dłużników.

- 4) Istnieje zagrożenie osłabienia pozytywnych relacji partnerskich przedsiębiorstwa z kontrahentami, a nawet utrata stałych klientów w długim okresie poprzez fakt pojawienia się faktora na linii sprzedawca–nabywca. Faktor ściśle nadzoruje terminy zapłaty należności oraz nie akceptuje „przeciągania” płatności przez dłużników, co mogło być niegdyś nieoficjalnie praktykowane ze strony faktoranta.
- 5) Niekompatybilność oprogramowania komputerowego stron może utrudnić bieżący przepływ informacji pomiędzy faktorantem a faktorem. Ogranicza to efektywność zarządzania finansami przedsiębiorcy.
- 6) Brak usługi windykacji należności w przypadku faktoringu pełnego.
- 7) Nie wszystkie wierzytelności mogą zostać dopuszczone do obrotu faktoringowego.

Analizując rozległe zalety faktoringu oraz stosunkowo niewielką ilość niedostatków tejże formy finansowania, można wysunąć stwierdzenie, że faktoring na tle alternatywnych rozwiązań wypada imponująco. Przedstawione w tym rozdziale wyniki analiz pozwalają stwierdzić, iż większość słabych stron usługi faktoringowej ma charakter względny i istnieje wysokie prawdopodobieństwo, że zostaną one usunięte na drodze prawnej lub poprzez polepszenie kultury ekonomicznej przedsiębiorców.

Faktoring jest coraz lepiej postrzegany przez potencjalnych użytkowników na polskim rynku finansowym oraz wzrasta jego gospodarcze wykorzystanie.

## Informacje o pracy

### SPIS TREŚCI

Wstęp

Rozdział I. Charakterystyka faktoringu

1.1 Historia i pojęcie faktoringu

1.2 Przedmiot, podmioty faktoringu oraz jego charakter prawny

1.3 Formy i rodzaje faktoringu w praktyce gospodarczej

1.4 Funkcje faktoringu

Rozdział II. Znaczenie faktoringu w finansowaniu działalności gospodarczej przedsiębiorstwa

2.1 Ogólna analiza źródeł finansowania działalności gospodarczej

2.2 Faktoring a alternatywne formy finansowania działalności przedsiębiorstwa

2.2.1 Faktoring a kredyt bankowy



- 2.2.2 Faktoring a forfaiting
- 2.3 Potrzeba korzystania z faktoringu a jego negatywne cechy
- Rozdział III. Rozwój rynku faktoringowego w polsce
  - 3.1 Specyfika rynku faktoringowego w polsce
    - 3.1.1 Obroty na polskim rynku faktoringowym w latach 2000-2014
    - 3.1.2 Struktura usług faktoringowych w polsce
  - 3.2 Perspektywy rozwoju polskiej branży faktoringowej
- Zakończenie
- Bibliografia
- Spis tabel
- Spis rysunków
- Spis wykresów

## Wstęp

Działalność podmiotów gospodarczych na polskim rynku jest finansowana na wiele różnych sposobów. Obok tradycyjnych źródeł finansowania, wśród których możemy wyróżnić kredyty bankowe czy emisję papierów wartościowych, gospodarka rynkowa oferuje również niekonwencjonalne formy finansowania przedsiębiorstw. Do najbardziej innowacyjnych i wciąż rozwijających się można zaliczyć: leasing, franchising, forfaiting, *venture capital* oraz faktoring. Niniejsza praca, zatytułowana *Faktoring jako nowoczesne źródło finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, ma charakter teoretyczno-empiryczny.

Usługa faktoringu pozwala w sposób elastyczny traktować mechanizmy finansowania przedsiębiorstw oraz wzbogaca zespół instrumentów odpowiedzialnych za zarządzanie płynnością finansową. Inspiracją do podjęcia tego tematu było zaobserwowanie faktu błyskawicznego rozpowszechnienia się faktoringu w Unii Europejskiej oraz jego dynamiczne przemiany na polskim rynku usług finansowych. Początkowo faktoring wśród polskich przedsiębiorców był mało popularny oraz negatywnie odbierany. W późniejszym okresie zdobył zaufanie przedsiębiorców i do dziś obserwuje się jego rosnącą tendencję rozwojową. Jest to niekwestionowany fenomen. W związku z tak szybkim rozpowszechnieniem się faktoringu w Polsce w niniejszej pracy zostanie przybliżona i omówiona właśnie ta forma finansowania.



Celem pracy jest ukazanie znaczenia faktoringu w finansowaniu działalności gospodarczej przedsiębiorstw oraz kompleksowe przedstawienie rozwoju rynku faktoringowego w Polsce. Przedmiotem pracy jest faktoring rozpatrywany w różnych ujęciach: czasowych (poprzez nakreślenie historii faktoringu, omówienie sytuacji teraźniejszej oraz wybiegając w przyszłość), przestrzennych (w przestrzeni zarówno polskiej, jak i zagranicznej), z perspektywy stron stosunku faktoringowego.

Wiodącymi użytymi metodami badawczymi są: krytyczna analiza piśmiennictwa, analiza statystyczna, analiza raportów oraz analiza porównawcza w formie tabelarycznej i graficznej. Metody te pozwalają na analizę zjawiska faktoringu poprzez wszechstronne naświetlenie różnych jego aspektów.

W pierwszym rozdziale pracy dokonano szczegółowej charakterystyki faktoringu. Przedstawiono jego genezę oraz rozwój w warunkach współczesnego rynku finansowego, a także wytłumaczono pojęcie faktoringu. W tym rozdziale znajdują się również wiadomości dotyczące przedmiotu, podmiotu oraz podstaw prawnych transakcji faktoringowych. Rozdział ten zawiera także informacje na temat form i funkcji faktoringu.

W rozdziale drugim wyjaśniono znaczenie faktoringu w finansowaniu działalności przedsiębiorstwa. Wprowadzając do tematyki związanej z metodami finansowania w praktyce gospodarczej, rozdział ten rozpoczęto porównaniem cech kapitału własnego i obcego. Następnie dokonano analizy korzyści, porównując faktoring z alternatywnymi formami finansowania działalności przedsiębiorstwa, takimi jak: kredyt bankowy i forfaiting, a także przedstawiono, jakie koszty musi ponieść przedsiębiorca, chcąc finansować swoją działalność poprzez faktoring. Na koniec rozdziału zaprezentowano zalety oraz wady faktoringu.

W rozdziale trzecim skoncentrowano się na szczegółowym ukazaniu rozwoju rynku faktoringowego w Polsce. Przedstawiono również szerokie perspektywy rozwoju polskiej branży faktoringowej w niedalekiej przyszłości.

Literatura, którą wykorzystano w trakcie pisania pracy, to przede wszystkim pozycje książkowe dotyczące faktoringu i innych form finansowania działalności przedsiębiorstw, zasoby stron internetowych oraz akty prawne.

## Bibliografia

### Publikacje zwarte i artykuły

- Biskupski Z., 2014, *Faktoring w praktyce*, Warszawa.
- Chynał H., 2011, *Kredyty bankowe i inne formy finansowania*, Warszawa.
- Czarecki J., 2007, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa.
- Gigol K., 2006, *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa.
- Gigol K., 2007, *Faktoring w teorii i praktyce*, Gliwice.
- Heropolitańska I., Borowska E., 1995, *Kredyty i gwarancje bankowe*, Warszawa.
- Ickiwicz J., 1993, *Strategia finansowania przedsiębiorstwa*, Warszawa.
- Jonasz E., 2008, *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, Warszawa.
- Korenik D., 2007, *Faktoring w bankowości strategia przyszłości*, Warszawa.
- Kubiak J., 2005, *Hierarchia źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa*, Poznań.
- Łuczka T., 2001, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Warszawa.
- Łukasik A., 2011, *Factoring w obrocie krajowym i międzynarodowym*, Warszawa.
- Podedworna-Tarnowska D., 2012, *Faktoring jako instrument wspierający zarządzanie należnościami*, [w:] Panfil M. (red.), *Finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa. Studia przypadków*, Warszawa.
- Stecki A., 1996, *Factoring w praktyce bankowej*, Toruń.

### Akty prawne

Ustawa z dnia 23.04.1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. z 1964 r. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.).

### Źródła internetowe

- Bankier, 2010, *Faktoring czy kredyt? Gdzie zyskasz więcej?*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Faktoring-czy-kredyt-Gdzie-zyskasz-wiecej-2248932.html> [dostęp: 07.12.2014].
- Bankier, 2012, *Polska branża faktoringowa goni światową czołówkę*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Polska-branża-faktoringowa-goni-swiatowa-czolowke-2642959.html> [dostęp: 13.03.2015].
- Bibby Financial Services, 2015, *Co czeka branżę faktoringową w 2015 roku?*, <http://inwestycje.pl/faktoring/-Co-czeka-branże-faktoringowa-w-2015-roku-;248855;0.html> [dostęp 06.04.2015].
- Bibby Financial Services, 2015, *Czym jest faktoring eksportowy?*, <http://www.bibbyfinancialservices.pl/produkty/co-mozemy-zaoferowac/faktoring-eksportowy> [dostęp 03.04.2015].

- Faktorama, 2014, *Jak działa faktoring*, <https://www.faktorama.pl/pl/strefa-wiedzy/jak-dziala-faktoring-strefa-wiedzy.html> [dostęp: 21.11.2014].
- FinDict, 2015, *Faktoring*, <http://www.findict.pl/slownik/faktoring> [dostęp: 15.11.2014].
- Gazeta Prawna, 2012, *Faktoring jako alternatywa dla kredytów bankowych?*, [http://serwisy.gazetaprawna.pl/faktoring/artykuly/605942,faktoring\\_jako\\_alternatywa\\_dla\\_kredytow\\_bankowych.html](http://serwisy.gazetaprawna.pl/faktoring/artykuly/605942,faktoring_jako_alternatywa_dla_kredytow_bankowych.html) [dostęp: 07.12.2014].
- Główny Urząd Statystyczny, 2014, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2013 r.*, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-finansowe/dzialalnosc-faktoringowa-przedsiębiorstw-finansowych-w-2013-r,-2,8.html> [dostęp: 01.04.2015].
- ING Commercial Finance, 2015, *Historia faktoringu*, [http://www.ingcomfin.pl/historia\\_faktoring](http://www.ingcomfin.pl/historia_faktoring) [dostęp: 11.11.2014].
- IPO, 2014, *Faktoring a kredyt*, [http://www.ipo.pl/index.php?option=com\\_poradnik\\_jak\\_pozyskac\\_kapital&Itemid=592182&text=faktoring\\_4](http://www.ipo.pl/index.php?option=com_poradnik_jak_pozyskac_kapital&Itemid=592182&text=faktoring_4) [dostęp: 07.12.2014].
- Jakowiecki M., 2014, *Rynek faktoringu w Polsce w 2013 roku*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, [http://www.faktoring.pl/files/almanach\\_4.pdf](http://www.faktoring.pl/files/almanach_4.pdf) [dostęp: 13.03.2015].
- Kongres Faktoringu, 2014, *Aktualna fotografia branży w Polsce*, [http://www.kongres-faktoringu.pl/files/faktoring\\_2014.pdf](http://www.kongres-faktoringu.pl/files/faktoring_2014.pdf) [dostęp: 08.04.2015].
- KUKE Finance SA, 2015, *Rynek faktoringu w Polsce w 2014 roku*, <http://www.kuke-finance.pl/aktualnosci/rynek-faktoringu-w-polsce-w-2014-roku,6.html> [dostęp: 01.04.2015].
- Milewski M., 2014, *Faktoring a forfeiting*, <http://mojafirma.infor.pl/umowy-w-firmie/abc-umow/227017,Faktoring-a-forfaiting.html> [dostęp: 17.12.2014].
- Mrowiec P., 2012, *Wpływ kryzysu finansowego na rozwój branży usług faktoringowych w Polsce*, [http://www.wsfp.edu.pl/docs/2012\\_2013/arttykul\\_online/2012/Wplyw\\_kryzysu\\_finansowego\\_na\\_rozwoj\\_branzy\\_uslug\\_faktoringowych\\_w\\_Polsce.pdf](http://www.wsfp.edu.pl/docs/2012_2013/arttykul_online/2012/Wplyw_kryzysu_finansowego_na_rozwoj_branzy_uslug_faktoringowych_w_Polsce.pdf) [dostęp: 01.04.2015].
- Newseria BIZNES, 2014, *Eksporterzy zmniejszają ryzyko w handlu zagranicznym za pomocą faktoringu*, [http://www.biznes.newseria.pl/news/eksporterzy\\_zmniejszaja,p1225405659](http://www.biznes.newseria.pl/news/eksporterzy_zmniejszaja,p1225405659) [dostęp: 03.04.2015].
- Olaf Getting, 2015, *Faktoring eksportowy*, <http://www.olafgetting.com/index.php/faktoring-eksportowy> [dostęp: 23.11.2014].
- Polski Związek Faktorów, 2015, *Komentarz do wyników 2013*, [http://www.faktoring.pl/files/informacje\\_prasowe/140118012051\\_komentarz\\_do\\_wynikow\\_2013.pdf](http://www.faktoring.pl/files/informacje_prasowe/140118012051_komentarz_do_wynikow_2013.pdf) [dostęp: 01.04.2015 r].
- Polski Związek Faktorów, 2015, *Komunikat prasowy 2014*, [http://www.faktoring.pl/files/informacje\\_prasowe/150115134843\\_komunikat\\_prasowy\\_4Q\\_2014.pdf](http://www.faktoring.pl/files/informacje_prasowe/150115134843_komunikat_prasowy_4Q_2014.pdf) [dostęp: 01.04.2015 r].
- Polski Związek Faktorów, 2015, *Statystyki*, <http://www.faktoring.pl/index.php?page=6> [dostęp: 01.04.2015].

- Portal Spożywczy, 2015, *Branża faktoringowa może znów dynamicznie rosnąć w 2015 r.*, <http://www.portalspozywczy.pl/technologie/wiadomosci/branza-faktoringowa-moze-znow-dynamicznie-rosnac-w-2015-r,110748.html> [dostęp: 08.04.2015].
- „Rzeczpospolita”, 2015, *2015 pod znakiem faktoringu?*, <http://www.ekonomia.rp.pl/arttykul/1170976.html?print=tak&p=0> [dostęp: 08.04.2015].
- Szczukowski M., 2005, *Faktoring*, <http://slideplayer.pl/slide/1372236> [dostęp: 21.11.2014].
- Szymańska M., 2015, *V Międzynarodowy Kongres Faktoringu – relacja*, [http://www.kongresfaktoringu.pl/files/relacja\\_kongres\\_2014.pdf](http://www.kongresfaktoringu.pl/files/relacja_kongres_2014.pdf) [dostęp: 08.04.2015].
- Wikarczyk A., 2012, *Co wybrać – faktoring czy kredyt*, <http://mojafirma.infor.pl/biznes-finanse/207405,3,Co-wybrac-faktoring-czy-kredyt.html> [dostęp: 08.12.2014].
- Zarówny K., 2013, *Kredyt czy Faktoring? Alternatywne źródła finansowania*, <http://prnews.pl/nasz-gosc/kredyt-czy-faktoring-alternatywne-zrodla-finansowania-3009909.html> [dostęp: 08.12.2014].
- Żelazek K., 2012, *Podobna funkcja, inni adresaci*, <http://www.ekonomia.rp.pl/arttykul/950893.html> [dostęp: 17.12.2014].



HANNA SKOWROŃSKA\*

---

# Surogaty kapitału a ryzyko przedsiębiorstwa

## I. Surogaty kapitału

### I.1. Faktoring wierzytelnościowy

Faktoring wierzytelnościowy jest jednym z surogatów kapitału, ale pojęcie faktoringu nie odnosi się wyłącznie do przysługujących przedsiębiorstwu należności. Faktoring definiuje się jako długookresową współpracę pomiędzy przedsiębiorstwem a wyspecjalizowaną instytucją faktoringową w zakresie finansowania należności krótkoterminowych (faktoring wierzytelnościowy), a także zobowiązań (faktoring zobowiązaniowy). Faktoring jest złożoną i niejednorodną usługą. Dlatego tylko faktoring wierzytelnościowy to typowy surogat kapitału, który nie powoduje wzrostu zobowiązań przedsiębiorstwa, a wpływa korzystnie na jego płynność finansową. W tym przypadku znacznie skraca czas rotacji należności, co ma przełożenie na cykl konwersji gotówki. Tym samym zmniejsza się zapotrzebowanie na kapitał.

Celem faktoringu wierzytelnościowego jest przyspieszenie rotacji należności, gdyż sama umowa faktoringowa opiera się na cesji wierzytelności. Ważne przy tym jest badanie kontrahenta ze strony faktora – zarówno faktoranta, jak i dłużnika. Przysługujące faktorantowi należności muszą charakteryzować się pewnymi cechami, które zmniejszają ryzyko faktora, jeśli chodzi o transakcję. Zatem faktorant i dłużnik powinni być wiarygodnymi osobami, a powstały dług musi być akceptowany przez obie strony i odpowiednio udokumentowany. Wierzytelności mogące być przedmiotem faktoringu muszą mieć charakter pieniężny oraz pochodzić z obrotu

---

\* Hanna Skowrońska – Szkoła Główna Handlowa, Instytut Finansów.

gospodarczego. Mogą to być wierzytelności już istniejące, ale faktoring nie wyklucza też wierzytelności przyszłych. Jednak należności nie powinny być sporne czy przeterminowane lub przedawnione. Już sama definicja faktoringu zakłada, że wierzytelności w tym aspekcie są krótkoterminowe. Poza tym są one zwykle niewymagalne i nie są objęte ograniczeniami przelewu.

Faktoring obejmujący wierzytelności przyszłe polega często na ich zaliczkowaniu przez faktora (do 50%), a potem następuje przejście na zwykły faktoring i spłata reszty należności. Określa się to mianem faktoringu zamówieniowego.

Przedmiotem faktoringu są nie tylko wierzytelności (czy zobowiązania w faktoringu zobowiązaniowym), lecz wiąże się on również z szeregiem innych usług. W przypadku faktoringu restrukturyzacyjnego (złożonego) usługi dodatkowe są na pierwszym planie. Zalicza się do nich przede wszystkim wszelkie usługi prawne, księgowość, consulting, usługi marketingowe, windykacyjne, dystrybucję towarów itd.

Faktoring wierzytelnościowy pełni trzy podstawowe funkcje, z których właśnie wynikają usługi, jakie faktor jest w stanie świadczyć. Faktoring przede wszystkim ma za zadanie finansować należności przysługujące faktorantowi, dzięki czemu może on korzystnie wpływać na płynność finansową przedsiębiorstwa. W tym kontekście istotna jest także funkcja zabezpieczająca, która znacznie może ograniczyć ryzyko wystąpienia niewypłacalności, czyli bankructwa. Chodzi też o swoisty transfer ryzyka na podmiot zewnętrzny – tu: na faktora. Ponadto do zadań faktoringu należy również administrowanie należnościami będącymi przedmiotem cesji. Zatem w ramach trzech wymienionych funkcji faktor świadczy różnorakie usługi. W ramach funkcji finansowej faktor finansuje wierzytelności, przez co dodatkowo finansuje faktoranta. Ta funkcja może być rozbudowana w przypadku faktoringu zobowiązaniowego. Funkcja administracyjna oznacza przede wszystkim prowadzenie rozliczeń należności, jest związana z ich administrowaniem, np. inkaso należności. Sprowadza się także do minimalizacji ryzyka wynikającego z oceny branży, wypłacalności i wiarygodności dłużników. Ponadto obejmuje ściąganie należności poprzez np. monitorowanie opóźnień. Jeśli chodzi o funkcję zabezpieczającą, polega ona przede wszystkim na przejmowaniu ryzyka wypłacalności dłużników – może być ono całkowite lub częściowe. Faktor niejednokrotnie zajmuje się oceną zdolności kredytowej dłużników.

Przy analizie nowoczesnej usługi, jaką jest faktoring, istotne są również jego podstawy prawne. W tym aspekcie można powiedzieć, że jest to przede wszystkim umowa nienazwana – łączy w sobie cechy zlecenia, przelewu wierzytelności, umowę świadczenia usług oraz, w przypadku faktoringu zobowiązaniowego, umowę poręczenia czy gwarancji. Stosuje się także przepisy dotyczące przyrzeczenia, prawa wekslowego itd.

W tabeli 1 zaprezentowano podział faktoringu jako usługi pod względem różnych kryteriów.

Tabela 1. Podział transakcji faktoringowych.

KRYTERIUM	Umiejscowienie ryzyka	Moment zapłaty za kupioną wierzytelność	Zawiadomienie dłużnika	Zasięg terytorialny	Sposób komunikacji między faktorem i faktorantem	Inne
RODZAJ FAKTORINGU	– pełny – niepełny – mieszany	– przyspieszony – zaliczkowy – wymagalnościowy	– jawny – tajny – półjawny	– krajowy – międzynarodowy	– tradycyjny – e-faktoring	np. meta-faktoring

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: K. Kreczmańska-Gigol, *Istota usług faktoringowych*, [w:] *Faktoring w Polsce 2010. Analiza. Rynek. Perspektywy*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Warszawa 2010, s. 14.

Faktoring można podzielić ze względu na ryzyko wypłacalności kontrahenta, które może przejść na siebie faktor. W tym kontekście wyróżnia się faktoring: pełny (właściwy), niepełny (niewłaściwy) oraz mieszany. W przypadku faktoringu pełnego ryzyko zawsze obciąża faktora, natomiast gdy ma się do czynienia z faktoringiem niepełnym, faktor może zwrócić się z regresem do faktoranta. Faktoring mieszany oznacza, że ryzyko częściowo obciąża faktora, a częściowo faktoranta. Faktoring pełny jest odpowiednio droższy od faktoringu niepełnego. Odpowiedzialność z tytułu rękojmi i gwarancji zawsze obciąża faktoranta.

Faktor ma możliwość zapłaty za wierzytelność przed terminem wymagalności, w terminie (albo po zapłacie przez dłużnika), może też określoną część zapłacić przed terminem – jako zaliczkę – a pozostałą część w terminie wymagalności. To wszystko zależy od zapisu w umowie, która może zakładać odpowiednio faktoring przyspieszony, wymagalnościowy lub zaliczkowy.



Ważnym kryterium podziału jest zawiadomienie dłużnika o odsprzedaniu należności faktorowi. Faktoring półjawny polega na zawiadomieniu o tym fakcie dłużnika w ostatniej chwili, gdy zbliża się termin płatności.

Miejsce prowadzenia działalności przez podmioty transakcji faktoringowej także różnicuje faktoring. Wyróżnia się wówczas faktoring krajowy albo międzynarodowy.

E-faktoring, w odróżnieniu od faktoringu tradycyjnego, zakłada porozumiewanie się między stronami transakcji z wykorzystaniem form komunikacji elektronicznej. Zatem stanowi bardziej nowoczesne ujęcie tej usługi.

Natomiast w przypadku metafaktoringu występuje dodatkowo bank faktoranta, który razem z faktorem dzieli ryzyko całej transakcji.

Faktoring niejako uzupełnia kredyt, bo jest dostępny również poza sektorem bankowym, ale działa nieco inaczej. Jest mało wrażliwy na zmiany sytuacji przedsiębiorstwa, jest w stanie szybko się dostosować do jego potrzeb, a co istotne – jest dostępny bez rzeczowych zabezpieczeń i w jego cenie są zawarte dodatkowe korzyści. Zabezpieczeniem są przede wszystkim wystawione faktury, ewentualnie weksel. Poza tym faktoring pozwala przedsiębiorstwu uniezależnić się od jednego źródła finansowania, uwalniając zamrożone środki. Trzeba podkreślić, że faktoring opiera się na finansowaniu należności, a nie na zdolności kredytowej przedsiębiorstwa. Banki finansują podmioty gospodarcze istniejące dłużej niż jeden rok, będące w dobrej kondycji. Faktoring natomiast nie stawia takich ograniczeń, ale kwota finansowania jest uzależniona od obrotów. Dla faktora ważna jest jakość należności, nie zdolność kredytowa faktoranta. Niestety, koszty są nieco wyższe niż w przypadku kredytu, bo uwzględniają dodatkowe korzyści w postaci wcześniej omówionych usług podstawowych i dodatkowych.

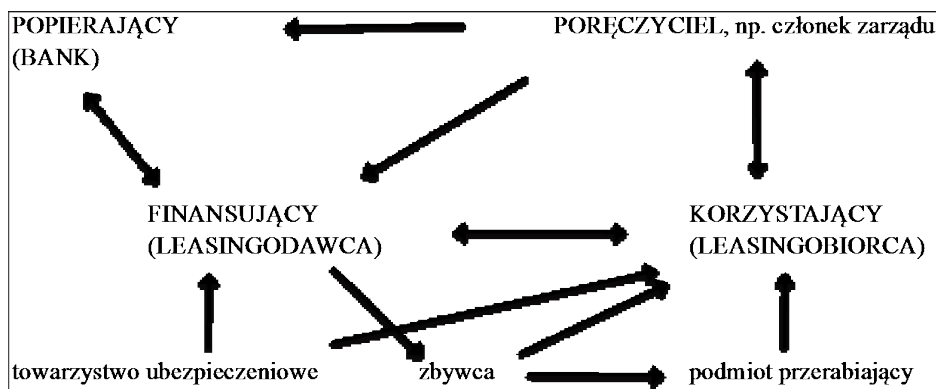
## 1.2. Leasing operacyjny

Leasing jest jedną z form finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstwa. W dużej mierze służy finansowaniu transakcji zakupowych (zakup aktywów). Każdą decyzję inwestycyjną należy dobrze przemyśleć, bo nie zawsze trzeba kupować środek trwały, można go wynająć. Tę opcję umożliwia przedsiębiorstwu leasing.

Leasing polega na oddaniu przez właściciela w odpłatne użytkowanie przedmiotu leasingu, a warunki, jakie powinny być spełnione przez

dającego w użytkowanie, muszą być znane obu stronom. Leasingodawca nabywa dany przedmiot dopiero wówczas, gdy leasingobiorca wyrazi taką chęć. Na rycinie 1 przedstawiono możliwe podmioty transakcji leasingu.

Rys. 1. Podmioty transakcji leasingu.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: K. Gigol, *Bank a leasing (finansowanie, zabezpieczenie, dochodzenie należności)*, Warszawa 2001, s. 40.

Bank w transakcjach leasingowych odpowiedzialny jest przede wszystkim za dostarczenie funduszy, finansuje zakup przedmiotów leasingu – jest podmiotem popierającym. Może też udzielić kredytu inwestycyjnego, gdy leasingodawca chce kupić coś na własne potrzeby, np. samochód dla prezesa. Bank może również organizować emisję papierów dłużnych na potrzeby leasingodawcy.

Spółki leasingowe mają ogromny majątek trwały w porównaniu do wysokości kapitałów własnych, a większość transakcji finansują w bankach.

W Polsce najpopularniejsze przedmioty leasingu to przede wszystkim środki transportowe, komputery, wyposażenie biurowe oraz maszyny i urządzenia. Największe obroty leasingowe w Polsce ma Europejski Fundusz Leasingowy oraz spółki-córki znanych banków, jak np. Raiffeisen, BRE Leasing, Millennium Leasing, PKO Leasing, BZ WBK, Pekao, ING, Getin, a także VW Leasing.

Na mocy umowy leasingu przedmiot nie staje się własnością spłacającego raty leasingowe. Dzieje się tak tylko wtedy, gdy zawarta jest umowa kupna-sprzedaży. Finansujący (wg Kodeksu cywilnego), czyli leasingodawca, wymaga od klienta takich samych dokumentów, jakich wymaga od

niego bank. Bank finansuje (jest popierającym), a klient – leasingobiorca – korzysta (jest korzystającym). Trzeba podkreślić, że korzystając z leasingu, trzeba mieć pewne przychody.

Do umów leasingu stosuje się przepisy prawne Kodeksu cywilnego. Zasadniczo tylko w ustawie o rachunkowości rozróżnia się leasing operacyjny i leasing finansowy. Leasing finansowy zakłada, że korzystający ewidencjonuje przedmiot leasingu w swoich księgach, mimo że nie jest on jego własnością, i dokonuje jego amortyzacji. Kosztem uzyskania przychodu jest tylko rata odsetkowa, część kapitałowa traktowana jest jak zobowiązanie wobec leasingodawcy. Natomiast leasing operacyjny pozwala zaliczać do poniesionych kosztów całą ratę leasingową – zarówno część kapitałową, jak i odsetkową. Leasingobiorca nie wykazuje wówczas w swoich księgach leasingowanego środka trwałego. Przedmiotem rozważań w tym podrozdziale był wyłącznie leasing operacyjny, ponieważ tylko on występuje jako surogat kapitału. Leasing finansowy zaliczany jest do typowych źródeł finansowania przedsiębiorstwa.

Leasing charakteryzuje się pewnymi cechami właściwymi dla tej transakcji. Przede wszystkim przez leasing rozumie się oddanie przedmiotu w odpłatne użytkowanie. Podstawowy obowiązek leasingodawcy to wydanie przedmiotu leasingu leasingobiorcy. Leasingodawca nie może użytkować przedmiotu leasingu przed wydaniem go leasingobiorcy, musi powstrzymać się od działań zakłócających użytkowanie przedmiotu. Warto przy tym zaznaczyć, że gdy leasingodawca upada, przedmiot leasingu wchodzi do masy upadłościowej. Ponadto umowa leasingu zawierana jest na czas określony, nie ma możliwości jej wypowiedzenia przez korzystającego. Do obowiązków leasingobiorcy należy uiszczanie opłat leasingowych, nawet gdy są zastrzeżenia co do jakości przedmiotu leasingu, oraz właściwe użytkowanie przedmiotu leasingu. W przypadku opóźnień w płatnościach mogą być nałożone na korzystającego poważne kary, np. zapłata odszkodowawcza na rzecz leasingodawcy, odstąpienie od umowy czy odebranie przedmiotu. Możliwe jest nawet postawienie w stan wymagalności wszystkich rat.

Jeśli chodzi o umowę leasingu, musi się ona składać z odpowiednich elementów. Należy do nich przede wszystkim okres obowiązywania umowy oraz wysokość opłat uiszczanych przez leasingobiorcę. Ważne jest także określenie przedmiotu leasingu i wszelkie warunki, klauzule do umowy leasingu, warunki cesji. Przy tym trzeba wspomnieć również o konsekwencjach niespełnienia warunków umowy oraz niewłaściwego użytkowania

przedmiotu leasingu i zasadach jego konserwacji. Tak jak w każdej umowie, tak też w umowie leasingu powinny znajdować się zapisy określające strony umowy, datę oraz miejsce jej podpisania. Zwyczajowo dołącza się również protokół zdawczo-odbiorczy przedmiotu leasingu oraz upoważnienie udzielone leasingobiorcy przez leasingodawcę.

Leasingobiorca może odpowiadać całym swoim majątkiem w przypadku niewywiązywania się z płatności. Podobnie jest w przypadku spółki leasingowej. Gdy występują jakieś trudności, odpowiada ona całym swoim majątkiem, a jej właściciel do wysokości udziałów (chyba że poręczył całym swoim majątkiem).

Istnieje również tzw. leasing obrotowy, który oznacza, że w okresie obowiązywania umowy leasingu może dojść do wymiany przedmiotu leasingu na nowy.

Leasing wiąże się z pewnymi kosztami dla przedsiębiorcy. Na ich wysokość wpływają standardowe opłaty bądź dodatkowe wymagania leasingodawcy. Koszty umowy leasingowej obejmują część odsetkową, na którą ma wpływ marża za ryzyko leasingodawcy. Na wysokość części kapitałowej oddziałuje przede wszystkim wartość (koszt) przedmiotu leasingu. W całkowity koszt leasingu wlicza się także prowizję przygotowawczą (koszt obsługi transakcji) i pewną marżę zysku leasingodawcy. Leasingobiorca ponosi także koszty ubezpieczenia, koszty ustanowienia zabezpieczeń oraz inne koszty, np. remontu przedmiotu. Zatem zwyczajowo opłaty te rozpatrywane są w trzech kategoriach: opłaty wstępne, opłaty bieżące oraz prowizje. Opłata wstępna jest zwykle negocjowalna, stanowi pierwszą – inicjującą – ratę. Jeśli chodzi o czynsz leasingowy, na jego wysokość ma wpływ koszt pieniądza, ryzyko transakcji, ale również wartość przedmiotu i pewne koszty dodatkowe. Prowizję leasingową natomiast determinuje przede wszystkim wartość całej umowy leasingu, przedmiotu leasingu oraz pracochłonność obsługi transakcji.

Korzystanie z leasingu, podobnie jak w przypadku faktoringu, ma swoje zalety i wady. Każde przedsiębiorstwo rozważające tę opcję musi dokładnie przeanalizować, czy leasing jest dobrym wyborem w ich konkretnym przypadku.

Plusem na pewno jest fakt, że nie trzeba wykładać całego kapitału na zrealizowanie danego projektu inwestycyjnego, istnieje możliwość sfinansowania całości nakładów inwestycyjnych. Wynika stąd możliwość zmniejszenia kosztów całkowitych inwestycji. Ponadto zastosowanie lea-

singu operacyjnego wiąże się z niższą sumą bilansową, bo w bilansie będzie brak odpowiedniego zobowiązania. Zatem są to pewne korzyści bilansowe. Leasing to jakby wynajem długoterminowy, a to też sprawia, że inwestycje przedsiębiorstwa zyskują na elastyczności, jeśli chodzi o ich finansowanie. Trzeba także zaznaczyć, że leasing jest stosunkowo łatwo dostępny i wiąże się z korzyściami podatkowymi polegającymi na obniżeniu podstawy opodatkowania w wyniku uiszczanych na rzecz leasingodawcy opłat. W leasingu operacyjnym ma się również do czynienia ze zwiększeniem zdolności kredytowej przedsiębiorstwa, a raczej z niezakłóconym przez leasing dostępem do finansowania. Ponadto leasing zwykle nie wymaga ustanowienia dodatkowych zabezpieczeń rzeczowych, a bezsprzecznie podmiot gospodarczy może zyskać dostęp do nowoczesnych technologii.

W porównaniu z mnogością zalet leasing przedstawia stosunkowo niewiele wad. Skorzystanie z usług leasingodawcy nie zapewni posiadania przedmiotu na własność – chyba że po upływie okresu obowiązywania umowy leasingu, gdy w umowie znajduje się stosowny zapis dotyczący wykupu przedmiotu leasingu na własność. Leasing dość często wymaga poniesienia wysokich kosztów samej transakcji leasingowej. W przypadku pewnych trudności związanych z wywiązywaniem się z umowy leasingu kary mogą być stosunkowo bolesne dla leasingobiorcy. Istotne jest również ryzyko cenowe i rzeczowe w tym kontekście – przedmiot może okazać się wadliwy itd. W polskim prawie istnieją również problemy z interpretacją umowy leasingu. Ustawa o rachunkowości co prawda precyzuje wszystkie wymogi, by jednoznacznie móc określić rodzaj leasingu, jednak prawo podatkowe rozróżnia te transakcje nieco inaczej. To powoduje często zamieszanie, jeśli chodzi o leasing finansowy i operacyjny.

Okres umowy w przypadku leasingu operacyjnego jest krótszy od okresu ekonomicznego zużycia przedmiotu leasingu. Wszelkie koszty z nim związane – koszty utrzymania i remontów ponosi leasingodawca, ale są one już wliczone w wysokość opłat, które uiszcza leasingobiorca. Opłaty te nie pokrywają ceny (amortyzacji) obiektu z uwagi na krótki okres umowy i krótki czas trwania przedmiotu. Finansujący może również odstąpić od umowy oraz wynajmując przedmiot kolejnemu leasingobiorcy po wygaśnięciu umowy z pierwszym leasingobiorcą.

Leasing stanowi alternatywę dla przedsiębiorstw chcących korzystać z danych środków trwałych, ale niemających funduszy na sfinansowanie takich inwestycji. Wówczas mogą użytkować pewne aktywa, a dopiero po

jakimś czasie mogą się one stać własnością przedsiębiorstwa. Przy tym całą ratę będącą efektem korzystania z leasingu operacyjnego można wliczyć w koszty działania i tym samym pomniejszyć podstawę opodatkowania. Bez wątplenia stanowi to wymierną korzyść, która często ma wpływ na decyzję przedsiębiorcy o wykorzystaniu tego surogatu kapitału w swojej działalności gospodarczej.

### 1.3. Amortyzacja

Kolejny przykład surogatu kapitału może wydawać się nieco zaskakujący. Amortyzacja zwykle traktowana jest jako koszt niemający pieniężnego charakteru. Jak powszechnie wiadomo, chodzi o stopniowe – regularne – zaliczanie do kosztów działalności zużycia rzeczowych składników majątku trwałego. Tym samym można wnioskować o nieodłącznym wpływie amortyzacji na poziom zysku wygenerowanego przez przedsiębiorstwo. Wyższa amortyzacja obniża zyski, a więc wpływa również na podstawę opodatkowania. Jest to swoista korzyść, która sprawia, że przedsiębiorstwo może płacić niższy podatek z uwagi na niższe zyski, na które wpłynęła amortyzacja. Jest to zatem narzędzie do sterowania rentownością i płynnością przedsiębiorstwa. Większe odpisy amortyzacyjne umożliwiają przedsiębiorstwu szybciej uwolnić zainwestowane środki, by przeznaczyć je na inne cele. Przeciwnie postępowanie również ma swoje zalety, ale ważna jest kwestia wcześniejszego obciążenia zysku podatkiem dochodowym.

Amortyzacja jest składnikiem tzw. nadwyżki finansowej generowanej przez przedsiębiorstwo. Zatem istotnie wpływa na efektywność działalności, gdyż nadwyżka finansowa w całości (jako suma zysku netto i amortyzacji) jest traktowana jako *cash flow*. Ważny przy tym jest fakt, że amortyzacja w sprawozdaniach finansowych spółek ujmowana jest jako koszt podstawowej działalności podmiotu gospodarczego, tymczasem nie wiąże się ona z kosztem faktycznie poniesionym przez przedsiębiorstwo. Nie oznacza fizycznych wydatków czy swoistego odpływu środków pieniężnych.

Dobranie odpowiednich parametrów w zakresie amortyzacji pozwala optymalizować poziom nadwyżki finansowej, a zatem bezpośrednio wpływać na najważniejsze wskaźniki określające sytuację finansową podmiotu gospodarczego. Poza tym każde przedsiębiorstwo powinno określić i zaplanować swoją strategię, jeśli chodzi o poziom amortyzacji i zysku, a tym



samym wysokość odprowadzanego podatku. Jeśli organizacja zamierza szybciej zamortyzować swoje aktywa, płaci odpowiednio niższy podatek, ponosząc wyższe koszty uzyskania przychodu. Efekt taki można uzyskać, dobierając odpowiednią stawkę i metodę amortyzacji. Jednakże nie wszystko jest zupełną dowolnością w tym zakresie – istnieją konkretne grupy aktywów, którym przypisane są określone stawki amortyzacji. Ustawodawca precyzuje wysokość stawek i metody amortyzacyjne w odniesieniu do aktywów tak, by przedsiębiorca wiarygodnie mógł ustalić dochód. Mimo wszystko jednak przedsiębiorca jest w stanie w miarę swobodnie manewrować nałożonymi zasadami w taki sposób, by osiągnąć konkretny cel – szybsze bądź wolniejsze zamortyzowanie aktywów. Przykładowo, nie amortyzuje się gruntów, a aktywa w pogorszonym lub złym stanie można zamortyzować szybciej poprzez zastosowanie pewnych współczynników.

Wyróżnia się dwie najpopularniejsze metody amortyzacji: liniową (równomierną, proporcjonalną) i degresywną. Istnieją również metody: naturalna i progresywna.

Zdecydowanie najprostszą metodą amortyzacji jest metoda liniowa. Polega ona na regularnym odpisywaniu tej samej kwoty wyliczonej jako stały procent od wartości początkowej danego aktywa (równa stawka). Amortyzacji dokonuje się tak długo, aż wartość netto danego środka trwałego wyniesie zero.

Metodę degresywną stosuje się do aktywów narażonych na szybką utratę wartości, gdyż zakłada ona szybszą amortyzację środka w początkowym okresie jego użytkowania. Z czasem wysokość odpisów amortyzacyjnych maleje. Dzieje się tak z uwagi na fakt, iż odpisy te są kalkulowane w oparciu o wartość bieżącą środka trwałego, tzn. o wartość początkową pomniejszoną o dotychczasowe odpisy. Odpisy amortyzacyjne są coraz niższe, im dłużej dany przedmiot jest użytkowany. Odpisy te dokonywane są tak długo, aż ich wysokość będzie równa lub niższa od wartości odpisu wyliczonego za pomocą metody proporcjonalnej. W tym momencie dalsze odpisy dokonywane są metodą liniową, aż do zerowej wartości netto.

Przeciwną metodą do metody degresywnej jest metoda progresywna, która zakłada szybsze zużywanie się aktywa w miarę upływu czasu. Zatem odpisy amortyzacyjne rosną, im dłużej użytkowane jest dane aktywo.

Jeśli chodzi o metodę naturalną, to wydaje się być ona najbardziej sprawiedliwą. Metoda ta jest uzależniona od fizycznej pracy wykonanej przez samochód czy maszynę. Odpis amortyzacyjny wyliczany jest na podstawie

pracy wykonanej przez maszynę w roboczogodzinach, ilości produkcji lub ilości przejechanych kilometrów. Metoda ta jednak od jakiegoś czasu funkcjonuje już tylko w teorii.

Przedsiębiorstwo jest w stanie sterować wysokością odpisów amortyzacyjnych z uwagi na różnicę występującą pomiędzy prawem bilansowym a prawem podatkowym. Ta różnica pokazywana jest jako podatek odroczony w sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstwa. Amortyzacja to przede wszystkim koszt podatkowy, gdyż obniża podstawę opodatkowania. W przepisach podatkowych występują narzucone przez ustawodawcę wysokości stawek podatkowych odnoszących się do konkretnych grup aktywów. Amortyzacja w ujęciu księgowym stanowi przede wszystkim odzwierciedlenie ekonomicznego zużycia konkretnego składnika aktywów. Jednakże w granicach dopuszczalnych przepisami przedsiębiorca jest w stanie manewrować odpisami amortyzacyjnymi. Podmioty gospodarcze, które wykazują zyski, powinny wybierać metodę degresywną, co pozwoliłoby przesunąć opodatkowanie zysku na okres późniejszy, a uwolnione w ten sposób środki mogłyby być efektywnie wykorzystane. Warto przy tym wspomnieć o możliwości aktualizowania wartości składników majątku za pomocą dokonywanych odpisów aktualizujących. Jest to pewien sposób wyceny rynkowej majątku, który jest w dyspozycji przedsiębiorstwa, a może znacząco wpłynąć na rzeczywistą wysokość nadwyżki finansowej. To element kontroli i monitoringu zgodności przebiegu realnych procesów z przyjętymi założeniami.

#### 1.4. Sekurytyzacja aktywów

Sekurytyzacja aktywów to stosunkowo mało znany surogat kapitału. Jest ona wykorzystywana często przez banki chcące pozbyć się swoich należności kredytowych, przeważnie o różnym stopniu zagrożenia spłacalności.

Zasadniczo sekurytyzacja jest procesem polegającym na wyodrębnieniu z bilansu przedsiębiorstwa – inicjatora – pewnej puli (zbędnych) aktywów i upłynnieniu jej. To upłynnienie rozumiane jest jako emisja papierów wartościowych zabezpieczonych tymi aktywami. Sekurytyzację aktywów wykorzystuje się przede wszystkim do tzw. czyszczenia bilansu. Ma ona przyczynić się również do ograniczania kosztów. Jej zastosowanie nie powoduje wzrostu kapitałów własnych i wzrostu zadłużania przedsiębiorstwa.



Sekurytyzacja działa jak typowy surogat kapitału. Jest to proces emisji nowych zbywalnych papierów wartościowych opartych na istniejących aktywach wydzielanych z przedsiębiorstwa, które w przyszłości będą generować przepływy pieniężne, np. należności. Często następuje przeniesienie tych aktywów do spółki celowej (tzw. *special purpose vehicle* [SPV] – spółka specjalnego przeznaczenia), która emituje papiery wartościowe zabezpieczone tymi aktywami i stanowiące niejako źródło wpływów. Z tego wynika również podział sekurytyzacji na tradycyjną i syntetyczną, które zostaną omówione w dalszej części tego rozdziału. Sekurytyzację można uznać za jedną z metod zarządzania należnościami w przedsiębiorstwie.

Pierwsze procesy sekurytyzacyjne miały miejsce w latach 70. XX wieku w USA i obejmowały zwykle wierzytelności hipoteczne. W Europie inicjatorem sekurytyzacji były banki Barclays i Lloyds w Wielkiej Brytanii (1987). Obecnie w Europie najwyższe obroty sekurytyzacyjne osiągają: Wielka Brytania, Francja, Włochy oraz Hiszpania. Polskie programy sekurytyzacyjne miały: BRE Bank dla Zaopatrzenie Farmaceutyczne Urtica SA, Pekao SA dla Pekao Leasing (do roku 2000), a w 2005 roku PKO BP przeprowadził sekurytyzację o wartości około 660 mln PLN z wykorzystaniem funduszu sekurytyzacyjnego.

Przeterminowane należności bankowe z tytułu udzielonych kredytów konsumpcyjnych stanowią ponad połowę wartości sekurytyzacji w Polsce. Na drugim miejscu są wierzytelności z tytułu kredytów udzielanych w rachunkach ROR, a na trzecim wierzytelności z tytułu kredytów samochodowych. Zasadniczo jest to usługa, która powinna cieszyć się dużym powodzeniem w Polsce.

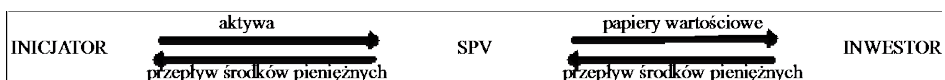
W procesie sekurytyzacji zawsze biorą udział różne podmioty. Jest to przede wszystkim inicjator, czyli przedsiębiorstwo lub instytucja finansowa, która jest pierwotnym właścicielem bądź nabywcą aktywów będących przedmiotem tego procesu. Często pozbywa się ryzyka związanego z wydzielanymi aktywami. Jako podmiot emitujący papiery wartościowe może występować spółka specjalnego przeznaczenia albo fundusz sekurytyzacyjny. W przypadku sekurytyzacji pierwotnej emitentem staje się inicjator. Następnie w transakcji takiej biorą udział inwestorzy, czyli nabywcy wyemitowanych papierów wartościowych. Inwestor (czyli np. bank, fundusz inwestycyjny, spółka ubezpieczeniowa) nie staje się właścicielem SPV, kupuje jedynie wyemitowane wartości. Właścicielem spółki celowej jest inicjator. Umowa sekurytyzacyjna podpisywana jest między inicja-

torem a SPV lub funduszem sekurytyzacyjnym. Kolejnym podmiotem uczestniczącym w sekurytyzacji jest agent serwisowy będący administratorem aktywów. Może to być zarówno inicjator, jak i spółka windykacyjna. Ich zadaniem jest obsługiwanie wszelkich płatności związanych z całym procesem.

Istotny jest również udział w tym procesie agencji ratingowej, której zadaniem jest nadanie emisji ratingu. Im wyższy jest to rating, tym więcej chętnych do nabycia i tym wyżej można dane aktywa wycenić. Zasadniczo sekurytyzacja jest lepsza dla przedsiębiorstw o słabym ratingu. Agencja ocenia przede wszystkim sytuację finansową emitenta papierów wartościowych, próbuje oszacować potencjalne ryzyko jego niewypłacalności. Poza tym ważny jest udział wszelkich dodatkowych podmiotów związanych z poprawą jakości emitowanych papierów wartościowych, jak na przykład banki i towarzystwa ubezpieczeniowe udzielające gwarancji. Ubezpieczyciel może ubezpieczyć cały portfel należności (ubezpieczenie portfelowe) lub zawrzeć bezpośrednio z kredytobiorcą umowę ubezpieczeniową. W przypadku underwritingu mamy do czynienia z ubezpieczeniem samej emisji papierów od niewypłacalności emitenta.

Bank inwestycyjny jako agent emisji lub doradca emisji jest odpowiedzialny za organizację i obsługę emisji. Jest jeszcze tzw. powiernik, u którego możliwe jest wcześniejsze zgromadzenie środków, zanim zostaną rozliczone przez serwisera i wypłacone nabywcom papierów. Często ma się również do czynienia z doradcami podatkowymi i księgowymi, których zadaniem jest opracowanie struktury transakcji sekurytyzacji i następnie zaproponowanie jej zainteresowanemu podmiotowi. Zatem proces ten wymaga zaangażowania wielu podmiotów, co pociąga za sobą wysokie koszty stałe. Na rycinie 2 przedstawiono uproszczony schemat procesu sekurytyzacji.

Rys. 2. Uczestnicy procesu sekurytyzacji.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: S. Antkiewicz, *Polski rynek obligacji i innych papierów wartościowych*, Gdańsk 2011, s. 225.

SPV jest to specjalnie powołany podmiot, na którego przechodzi całe ryzyko związane z emisją papierów wartościowych zabezpieczonych aktywami, które pochodzą z bilansu inicjatora, czyli niejako spółki-matki w stosunku do spółki celowej. Istotą powołania spółki specjalnego przeznaczenia jest właśnie transfer ryzyka na podmiot niezależny organizacyjnie i kapitałowo od przedsiębiorstwa. SPV nie jest podmiotem, który musi wystąpić w każdej transakcji sekurytyzacyjnej. Jest to dedykowany twór, powołany tylko na potrzeby tego procesu, nieprowadzący żadnej innej działalności zarobkowej. W transakcjach z udziałem SPV dochodzi do sekurytyzacji, gdzie występuje jeden sprzedawca aktywów, który jest jednocześnie inicjatorem transakcji. Dotyczą one przeważnie dużych i bardzo dużych przedsiębiorstw, ponieważ wartość sekurytyzowanych aktywów musi być na tyle duża, by po pokryciu kosztów procesu, została jeszcze pewna nadwyżka świadcząca o opłacalności całego przedsięwzięcia.

Przeniesienie aktywów na papiery wartościowe może odbyć się w ramach trzech różnych dróg. Pierwszą z nich jest cesja wierzytelności, która nie zakłada regresu. Dotyczy ona wierzytelności niezabezpieczonych hipotecznie. Kolejnym sposobem jest nowacja, czyli swoiste odnowienie umów z dłużnikami, ponieważ stare wygasają. Nie mogą być to wierzytelności przeterminowane. Ważny jest fakt, że wola takiego postępowania musi być po stronie dłużnika. Ostatnią drogę stanowi subpartycypacja, czyli przeniesienie prawa do zapłaty na SPV (wraz z aktywami) lub fundusz sekurytyzacyjny. W tym przypadku aktywa pozostają w bilansie inicjatora, następuje samo przeniesienie praw do wierzytelności. Subpartycypacja jako jedyna jest źródłem finansowania.

Z punktu widzenia przedsiębiorstwa proces sekurytyzacji cechuje się określonym przebiegiem. Najpierw powinna wystąpić faza przygotowania, która obejmuje przede wszystkim sprecyzowanie celu procesu, szukanie ofert, przeprowadzenie analizy wstępnej. W tym momencie istotny jest także wybór banku jako doradcy w procesie sekurytyzacji jednego sprzedawcy lub jako aranżera w procesie sekurytyzacji wielu sprzedawców. Analiza wstępna to przede wszystkim analiza wierzytelności, jakości towarów, sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa czy dotychczasowej obsługi wierzytelności na podstawie danych informatycznych. W kolejnym etapie przedsiębiorstwo powinno dokonać pewnego rodzaju strukturyzacji transakcji, stworzyć konkretną jej strukturę – m.in. w ramach *due dilligence*, zebrania i przygotowania dokumentacji do umowy – i final-

nie dochodzi do zawarcia umowy sekurytyzacyjnej. W tym kroku trzeba również zadbać o nadanie ratingu przez agencję ratingową. Ostatni etap obejmuje realizację samej transakcji. Dokonuje się wówczas rewolwingowej sprzedaży wierzytelności, raportuje się na potrzeby inwestorów, SPV lub funduszu sekurytyzacyjnego. Ważny jest także bieżący nadzór i kontrola. Sprzedaż rewolwingowa polega na uzupełnianiu o nowe wierzytelności (do określonej kwoty) tej części, która w momencie sprzedaży wierzytelności została już spłacona. Udział inicjatora w trzecim etapie jest niewielki, gdyż rozlicza on tylko wpływy z procesu.

Wyróżnia się kilka rodzajów sekurytyzacji. Pierwszy podział wyodrębnia sekurytyzację jednego sprzedawcy i sekurytyzację wielu sprzedawców. Kryterium tego podziału stanowi liczba potencjalnych podmiotów chcących docelowo dokonać emisji nowych zbywalnych papierów wartościowych zabezpieczonych własnymi aktywami. Według drugiej klasyfikacji omawianego procesu występuje podział na sekurytyzację pierwotną i wtórną. W sekurytyzacji pierwotnej nie ma się do czynienia ze swego rodzaju pośrednikiem, czyli podmiotem, przez który będą emitowane nowe papiery wartościowe, np. SPV. Sekurytyzacja wtórna zakłada obecność spółki specjalnego przeznaczenia. W jej ramach wyróżnia się sekurytyzację bilansową (tzw. *true sale*) lub niebilansową, czyli syntetyczną lub subpartycypacyjną. Sekurytyzacja bilansowa jest oparta na prawdziwej sprzedaży aktywów, obejmuje wykreślenie tych wierzytelności z ksiąg rachunkowych. Natomiast sekurytyzacja syntetyczna to przeniesienie samego ryzyka na SPV i brak jest rzeczywistego przeniesienia aktywów. Dzięki temu inicjator nie zmniejsza swojej sumy bilansowej.

Sekurytyzowane aktywa muszą mieć charakter pieniężny. Rozumie się przez to ich zdolność do generowania przepływów pieniężnych w chwili obecnej lub w przyszłości. Podobnie jak w przypadku faktoringu, aktywa będące przedmiotem sekurytyzacji powinny pochodzić z obrotu gospodarczego, wynikać z konkretnego zdarzenia, np. z tytułu dostawy. Mogą być to wierzytelności istniejące, ale też przyszłe, wymagalne lub niewymagalne. Jednakże w Polsce najczęściej występują wierzytelności wymagalne. Wierzytelności te powinny być dobrej jakości, więc nieprzeterminowane. Ogromne znaczenie w tym procesie ma fakt odpowiedniej dywersyfikacji aktywów.

W sekurytyzacji wykorzystuje się często pojęcie *Asset Backed Securities*, które obejmuje emisję papierów wartościowych zabezpieczonych aktywami na rynku kapitałowym. Są to papiery wartościowe oparte na

wierzytelnościach niehipotecznych. Natomiast papiery wartościowe oparte na wierzytelnościach hipotecznych to MBS – *Mortgage Backed Securities*. Poza tymi dwiema głównymi grupami w procesie sekurytyzacji można spotkać jeszcze CBO – papiery wartościowe zabezpieczone obligacjami, CLO – zabezpieczone kredytami, CSO – zabezpieczone swapami, ABCP – zabezpieczone aktywami (*Asset-Backed Commercial Paper*) czy CMO, który zakłada podział przyszłych przepływów pieniężnych z tytułu wierzytelności hipotecznych na obligacje.

W transakcjach o dużej wartości istotną rolę odgrywają odpowiednie zabezpieczenia. Wyróżnia się zabezpieczenia wewnętrzne oraz zewnętrzne. Do wewnętrznych należą przede wszystkim same aktywa będące przedmiotem sekurytyzacji (dobrej jakości, zdywersyfikowane), rachunek zabezpieczający oraz nadzabezpieczenie. Jeśli chodzi o zabezpieczenia zewnętrzne, to może to być np. gwarancja osoby trzeciej (bankowa lub ubezpieczeniowa, sprzedaży papierów wartościowych, inicjatora). Gwarancja inicjatora jest rzadko spotykana z uwagi na fakt uzależnienia ryzyka emisji od ryzyka inicjatora. Do zabezpieczeń zewnętrznych można ponadto zaliczyć kredyt bankowy na wykup papierów wartościowych, ubezpieczenia transakcji przez towarzystwo ubezpieczeniowe o wysokim ratingu, niezależnego serwisanta, rating nadawany przez niezależną renomowaną agencję czy akredytywę otwieraną przez bank gwarantujący środki na pokrycie niedoborów w przypadku straty. Zabezpieczeń jest zwykle dużo i są one kosztowne, do tego dochodzą również niemałe koszty transakcji. To uzasadnia dużą wartość transakcji sekurytyzacyjnych.

Koszty transakcyjne obejmują przede wszystkim koszty finansowe, a więc te płacone inwestorom, które są zależne od ryzyka. Im wyższe ryzyko, tym wyższy koszt. Do tego dochodzi prowizja banków, honorarium dla agencji ratingowej, prawników, finansistów, a także koszty utworzenia SPV lub funduszu sekurytyzacyjnego. Wysokie są już koszty wstępne – jeszcze przed podjęciem transakcji, np. *due dilligence*.

Cały proces sekurytyzacji z punktu widzenia inicjatora służy pozyskaniu środków pieniężnych poprzez uwolnienie zamrożonej w niepłynnych aktywach gotówki. Przy tym często można wskazać również chęć pozbycia się ryzyka związanego z należnościami i poprawę adekwatności kapitałowej, gdy inicjatorem sekurytyzacji jest bank. Dla inicjatora sekurytyzacja to możliwość pozyskania tańszego pieniądza oraz uniezależnienie się od tradycyjnych dawców kapitału. Inwestorzy o niskim ratingu mogą zyskać

dostęp do rynków finansowych. Sama sekurytyzacja przyczynia się do poprawy wskaźników rentowności z uwagi na tzw. efekt skrócenia bilansu, co determinuje wyższy zwrot z kapitału. Korzystny jest również potencjalny transfer ryzyka kredytowego na rynki kapitałowe.

Sekurytyzacja to jedna z metod zarządzania ryzykiem kredytowym i jego dywersyfikacji. Fundusze sekurytyzacyjne często tworzą spółki windykacyjne (np. Prokura w Polsce), a więc sekurytyzacja stymuluje rozwój windykacji.

### 1.5. Forfaiting

Warto wspomnieć również o forfaitingu, będącym swoistą usługą siostrzaną faktoringu. Wyrósł z faktoringu, ale nie jest jego rodzajem. Omawiane usługi różnią się między sobą przede wszystkim wartością transakcji oraz okresem płatności należności. Forfaiting zwykle wymaga pierwszorzędnego zabezpieczenia, bo zakłada cesję długoterminowych wierzytelności, zwykle pojedynczych (nie jest to stała współpraca). Na polskim rynku najczęściej występuje forfaiting samorządowy, leasingowy oraz wierzytelności czynszowych. Forfaiting dotyczy często obrotu zagranicznego. Forfaiting jest to jednorazowa transakcja.

Forfaiting pojawił się w latach 20. XX wieku jako cesja wierzytelności bez regresu do cedenta. Jest to forma średnio- i długoterminowego finansowania dostawców polegająca na refinansowaniu ich terminowych należności pochodzących z obrotu gospodarczego (od 180 dni do 10 lat). Wierzytelności te opiewają na wysokie sumy, co implikuje duże ryzyko. W Polsce forfaitingiem zajmują się banki, które występują jako forfaitery, czyli instytucje kupujące wierzytelności. Poza nimi w takiej transakcji bierze udział także forfaitysta (przedsiębiorstwo) oraz dłużnik forfaitingowy. Czasami dodatkowo występuje podmiot zabezpieczający wierzytelność oraz inna instytucja forfaitingowa, pośrednicząca, gdy ma się do czynienia z forfaitingiem zagranicznym, np. Centrala Handlu Zagranicznego. Istnienie podmiotu zabezpieczającego jest uzasadnione wysokimi kwotami oraz długimi okresami płatności. Może to być w formie poręczenia instytucji państwowych albo gwarancji bankowych lub ubezpieczeniowych.

Forfaiting ma wiele różnych odmian, których geneza jest analogiczna do faktoringu. Wyróżnia się forfaiting właściwy i niewłaściwy. W forfai-



tingu niewłaściwym forfajter nie przejmuje na siebie ryzyka wypłacalności dłużnika, zostaje ono u przedsiębiorcy. Ze względu na występowanie funkcji dodatkowych, np. transport towaru, dzieli się forfaiting na zwykły lub poszerzony. Podstawowe funkcje forfaitingu to funkcja finansowa i zabezpieczająca, i to one występują w forfaitingu zwykłym. Następnie występuje forfaiting bezpośredni (umowa zostaje zawarta pomiędzy forfajterem a forfaitystą), pośredni i dalszy (sprzedaż wierzytelności innemu forfajterowi), zależnie od tego, ile podmiotów dana transakcja obejmuje. Zasięg terytorialny wyznacza odpowiednio forfaiting krajowy bądź zagraniczny. Jeśli chodzi o kryterium zawiadamiania dłużnika, to wyróżnia się forfaiting otwarty i ukryty, który występuje bardzo rzadko ze względu na specyfikę tej usługi (należności o dużej wartości). Kryterium przedmiotu transakcji dzieli forfaiting na forfaiting wierzytelności własnych, wierzytelności w wekslach trasowanych (oznacza to, że dłużnikiem wekslowym jest inny podmiot niż wystawca weksła), wierzytelności handlowych, wierzytelności objętych akredytywami, wierzytelności leasingowych oraz forfaiting samorządowy. Typy forfaitingu obrazują podobieństwo forfaitingu i faktoringu – nazewnictwo jest bardzo zbliżone lub identyczne.

Jednakże istnieje kilka aspektów, które uwydatniają istniejące różnice pomiędzy tymi siostrzanymi usługami. Te dwa surogaty kapitału różni przede wszystkim charakter współpracy. Forfaiting jest współpracą jednostronną pomiędzy forfajterem a forfaitystą (przedsiębiorstwo będące pierwotnym wierzycielem to forfaitysta), przy czym faktoring zakłada stałą współpracę między podmiotami. Forfajterem może być bank, natomiast faktorem bank lub inna wyspecjalizowana instytucja świadcząca usługi faktoringowe. Poza tym w forfaitingu nie występuje funkcja administracyjna, ponieważ współpraca ogranicza się do konkretnej wierzytelności. Nie zachodzi więc potrzeba administrowania większą liczbą należności. Forfaiting nie obejmuje tylko należności krótkoterminowych, swój zakres poszerza o należności średnioterminowe, a nawet długoterminowe. Forfajter nie zaliczkuje tych wierzytelności, przedmiotem staje się cała należność, która dotyczy jednego dłużnika. W przypadku forfaitingu ważny aspekt stanowi zabezpieczenie rzeczowe transakcji, właściwie niewymagane przy faktoringu. Forfajter z reguły wymaga gwarancji bankowych, ubezpieczenia czy nawet hipoteki. Wszystko to wynika z zasadniczej różnicy między faktoringiem a forfaitingiem, jeśli chodzi o wartość transakcji. Stąd wniosek, że w forfaitingu występuje również większe ryzyko. Z tym ryzykiem

związane są wyższe koszty – w forfaitingu obejmują one prowizję oraz dyskonto, podczas gdy w faktoringu odsetki i prowizje. W obu tych surogatach kapitału mogą występować opłaty dodatkowe. Forfaiting jest umową nienazwaną (podobnie jak faktoring), która może opierać się na obrocie wekslowym. Cesja wierzytelności może być jego podstawą, lecz nie musi. Podstawą prawną forfaitingu jest wówczas prawo wekslowe, natomiast w faktoringu cesja wierzytelności lub subrogacja.

Wierzytelności, które mogą być przedmiotem forfaitingu, muszą cechować się przede wszystkim pieniężnym charakterem. Jednakże mogą być to wierzytelności zarówno wekslowe, jak i bezwekslowe, krajowe i zagraniczne, też objęte akredytywami. Jeśli chodzi o ich pochodzenie, akceptowane są zarówno te wynikające z umów dostawy czy sprzedaży, jak również z tytułu wykonania usług leasingowych.

Bieżąca obsługa forfaitingu obejmuje przede wszystkim ocenę zdolności kredytowej forfaitysty oraz dłużnika forfaitingowego. Poza tym forfaitier analizuje realizację umowy przez forfaitystę, z której wynikają należności oraz spłacalność wykupionych wierzytelności (gdy płatność następuje w ratach). Wówczas forfaitysta jest informowany na bieżąco o stanie tych należności. W ramach obsługi transakcji forfaitier dokonuje także ustanowienia i aktualizacji zabezpieczeń, zwraca forfaityście należne mu kwoty, wysyła ponaglenia w spłacie i zajmuje się windykacją. Co miesiąc w dochody forfaitiera zostaje przeksięgowana część dyskonta przypadająca na dany okres. Opłaty te (dyskonto wraz z prowizją) pobierane są z góry. Zatem przychody forfaitiera są rozłożone w czasie. Prowizja forfaitiera jest pobierana procentowo od wierzytelności, a na wysokość opłat ma wpływ przede wszystkim kwota i okres, jaki należności obejmują. Do całkowitych opłat w forfaitingu można zaliczyć: prowizję (marża banku), dyskonto, opłaty dodatkowe (np. z uwagi na okres uruchomienia umowy – opłata za gotowość środków do uruchomienia oraz opłaty wynikające z kosztu ustanowienia zabezpieczeń). Zabezpieczeniami mogą być: ubezpieczenie transakcji, gwarancja bankowa lub ubezpieczeniowa, gwarancja Skarbu Państwa, hipoteka na nieruchomości czy zastaw lub przewłaszczenie (ale w tym przypadku występują pewne ograniczenia).

Przy ocenie wniosku forfaitingowego brane są przede wszystkim pod uwagę czynniki związane z warunkami kontraktu, z którego wynika wierzytelność, a także wiarygodność i wypłacalność zarówno dłużnika, jak i forfaitysty (szczególnie ważne, gdy wygasa wierzytelność). Istot-



ne są również wartość wierzytelności i okres jej płatności – im dłuższy, tym wyższe ryzyko forfaitera. Poza tym forfaiter zawsze ocenia rodzaje ustanowionych zabezpieczeń i czynniki wpływające na ryzyko branży i kraju, w którym działa forfaitysta i dłużnik.

Forfaiting koncepcyjnie bardzo przypomina faktoring, zwłaszcza jeśli chodzi o efekty ekonomiczne, jakie wywołuje. Ten surogat kapitału poprawia płynność finansową i znacząco obniża ryzyko współpracy z niewiarygodnym lub niewypłacalnym kontrahentem. Wynika to z oceny kontrahenta przez forfaitera. Poza tym możliwy jest transfer ryzyka kredytu kupieckiego na forfaitera oraz transfer ryzyka kraju kontrahenta w transakcjach forfaitingu międzynarodowego. Zasadniczo jednak forfaiting zakłada jednorazową współpracę pomiędzy przedsiębiorcą a forfaiterem, która obejmuje wykup wierzytelności o większej wartości (zwykle od 14.500 euro do 500.000 euro) i zapadalne w dłuższym okresie. Często także wiąże się z transakcjami zagranicznymi.

## 2. Ryzyko przedsiębiorstwa a wybrane źródła finansowania przedsiębiorstwa

### 2.1. Finansowanie długiem

W rozdziale pierwszym tej pracy przedstawiono słabe i mocne strony finansowania dłużnego. Jednakże istnieje jeszcze sporo zagadnień, które warto poruszyć w tej kwestii. Ważne jest lewarowanie, a więc pojęcie dźwigni finansowej, operacyjnej oraz dźwigni łącznej. Jako że korzystanie z kapitałów obcych wiąże się z większym ryzykiem (również w wymiarze pozytywnych, ale nieprzewidzianych zdarzeń) niż korzystanie z kapitałów własnych, będących bardziej stabilnym źródłem finansowania działalności, skala dźwigni może być jednym z mierników ryzyka.

Dźwignia operacyjna tłumaczy niejako zależność pomiędzy poziomem sprzedaży a zyskiem operacyjnym w przedsiębiorstwie. Zysk operacyjny w tym kontekście jest rozumiany jako EBIT. Zatem dźwignia operacyjna informuje o tym, jak na zmianę zysku wpłynie określona zmiana poziomu sprzedaży, przy czym zmiany te wyrażone są w procentach. Jest to bardzo ważna kwestia, która potencjalnie może nie mieć znaczenia, jeśli chodzi o ryzyko w przedsiębiorstwie. Nic bardziej mylnego. Przedsiębiorstwo

zasadniczo generuje swoje zyski ze sprzedaży. Na te zyski wpływają również koszty stałe oraz koszty zmienne, związane pośrednio i bezpośrednio z wolumenem produkcji. Dźwignia operacyjna może być pewnym czynnikiem, który determinuje optymalny poziom produkcji, kosztów i sprzedaży, a tym samym zysku, który trafi do przedsiębiorstwa. Jest to współczynnik istotny przede wszystkim dla przedsiębiorstw produkcyjnych.

Kolejnym rodzajem dźwigni jest dźwignia finansowa, będąca relacją przyrostu zysku operacyjnego (EBIT) do przyrostu zysku brutto. To miara określana jako pełniejsza niż dźwignia operacyjna, gdyż ma szersze zastosowanie praktyczne z uwagi na interpretację, gdyż powiększa dźwignię operacyjną. Odpowiada niejako na kluczowe pytanie: czy struktura kapitału sprzyja efektywności? Im wyższa wartość wskaźnika, tym wyższa dźwignia i wzrost efektywności, ale też wzrost ryzyka. Dźwignia finansowa jest swego rodzaju zjawiskiem, które mówi o takim ukształtowaniu struktury kapitałów własnych i obcych, że równolegle wzrasta rentowność kapitałów własnych – ROE. ROE wzrasta tylko wtedy, gdy koszty obsługi długu związanego z odsetkami od finansowania dłużnego są niższe od rentowności majątku całkowitego. Jest to czynnik warunkujący opłacalność wykorzystania dźwigni finansowej w przedsiębiorstwie, gdyż zastosowanie kapitału obcego ma swoje zarówno ujemne, jak i dodatnie strony. Warto przy tym pamiętać o odpowiednim poziomie płynności finansowej, jaki musi zachować podmiot gospodarczy, by móc terminowo regulować swoje zobowiązania i kontynuować działalność w dającej się przewidzieć przyszłości.

Co do efektów dźwigni finansowej należy omówić ponoszenie przez przedsiębiorstwo kosztów stałych w postaci odsetek i opłat od kapitałów obcych. Dźwignia ta obejmuje wykorzystanie tych kosztów z uwagi na objęcie analizą finansowania dłużnego, ale ich obecność może uwydatnić oddziaływanie przyrostu zysku operacyjnego wypracowanego przez przedsiębiorstwo na przyrost zysku na jedną akcję. To pokazuje zależność dochodów akcjonariuszy od poziomu dźwigni finansowej, a to z kolei związane jest także z ryzykiem operacyjnym i finansowym. Bardzo duża dźwignia finansowa jest korzystna dla akcjonariuszy danego projektu, mimo że ryzyko to jest większe w odniesieniu do jednostki kapitału własnego przy wyższym udziale długu w strukturze finansowania przedsiębiorstwa, nie wpływając na ryzyko całkowite. Poza tym w czasach niekorzystnej sytuacji na rynku rentowność długu jest większa niż rentowność całkowita zain-

westowanego kapitału z racji płaconych odsetek pomniejszających EBIT. W przypadku złej koniunktury spadek zysku brutto będzie większy niż spadek zysku operacyjnego. Przedsiębiorstwo jest w stanie sterować poziomem dźwigni finansowej, realizując założony poziom zysku (ujęcie statyczne) lub oceniając poziom rentowności kapitałów własnych (podejście dynamiczne).

Zadłużenie jest opłacalne tylko wtedy, gdy rentowność inwestycji przewyższa koszt pozyskania kapitału obcego. Ważny jest również poziom akceptowalnego ryzyka przez dawców kapitału lub właścicieli. Zawsze musi istnieć pewna granica, do której przedsiębiorstwo może się zadłużać. Z tym wiążą się pozytywne i negatywne efekty zastosowania dźwigni finansowej. Ujemny efekt dźwigni finansowej nazywany jest efektem maczugi finansowej i wynika z ujemnego kapitału własnego lub kosztów obsługi długu przewyższających rentowność majątku ogółem. Jednakże zawsze trzeba również analizować pewne czynniki zewnętrzne, jak na przykład poziom stóp procentowych narzucany przez bank centralny. Lewarowanie jest stosunkowo delikatnym narzędziem, które generuje spore możliwości, ale uprzednio powinno być poddane dokładnej analizie, także pod kątem potencjału przedsiębiorstwa i doświadczenia innych podmiotów na rynku.

W literaturze wyróżnia się jeszcze tzw. dźwignię łączną, która jest pewnego rodzaju dźwignią ogólną, złożoną z dźwigni operacyjnej i finansowej. Obrazuje ich łączny wpływ na poziom zysku brutto zależnego od poziomu sprzedaży. Jest iloczynem stopnia dźwigni operacyjnej i stopnia dźwigni finansowej. Im wyższy poziom dźwigni łącznej, tym wyższy poziom ryzyka, który może oznaczać wyższe zyski, ale również wyższe straty w przypadku wystąpienia niekorzystnego zdarzenia. W rzeczywistości inwestorzy nie są raczej zainteresowani spółkami z bardzo dużym lewarem. Kapitały własne oznaczają pewną stabilność, a to ważne z uwagi na występowanie różnych trudności i kosztów (jak koszty trudności finansowych).

Warto zaznaczyć, że surogaty kapitału są niejako wolne od wad lewarowania, gdyż z zasady nie powiększają sumy pasywów, co jest istotą zastosowania dźwigni. Zatem wszelkie negatywne efekty dźwigni nie mają zastosowania. Występują natomiast niektóre pozytywne efekty, jak na przykład obniżenie podstawy opodatkowania. Jednakże poziom dźwigni może służyć również prognozowaniu przyszłych zdarzeń na podstawie informacji o zmianie zysku w stosunku do poziomu sprzedaży itd. Dźwignia jest narzędziem zarządczym, które pozwala na uzyskanie dodatkowych

informacji mogących mieć zastosowanie przy zmianie strategii działania czy reagowaniu na bieżącą sytuację w przedsiębiorstwie.

## 2.2. Koszt kapitału

Koszt pozyskania kapitału jest elementem oddziałującym na ostateczny wynik przedsiębiorstwa. Istnieje wiele interpretacji tego pojęcia. Można je analizować pod kątem kapitałów własnych, obcych, średniego kosztu kapitału itd., ale trzeba pamiętać, że zależy on przede wszystkim od sposobu wykorzystania funduszy, w drugiej kolejności od źródła ich pozyskania oraz czasu finansowania. Zasadniczo koszt kapitału wyraża minimalną stopę zysku, jaką musi przynieść przedsięwzięcie inwestycyjne. Ustalenie jego wysokości jest sprawą indywidualną osoby zajmującej się rachunkiem ekonomicznym w przedsiębiorstwie. Jednak istnieje formuła, która jest podstawą tych wyliczeń i może być ona różnie modyfikowana.

Średni ważony koszt kapitału (WACC, ang. *Weighted Average Cost of Capital*) obejmuje koszt kapitału własnego i obcego, który jest ważony ich udziałem w całości, przy uwzględnieniu efektu tarczy podatkowej przy kapitale obcym. Zatem jest sumą iloczynów udziału i kosztu użycia odpowiednio kapitałów własnych i obcych. Koszt użycia kapitałów własnych jest podstawą rozważań, a minimalny jego poziom wyznacza koszt przy zerowym poziomie ryzyka. Problemem często jest ustalenie wag dla poszczególnych komponentów. Wbrew pozorom nie jest to łatwe, lecz istnieją trzy drogi, które mogą to ułatwić przedsiębiorstwu. Trzeba wyznaczyć idealną, czyli pożądaną przez przedsiębiorstwo, strukturę finansowania. Poza tym należy analizować trendy, bo średni ważony koszt kapitału zmienia się każdego dnia. Można także założyć, że struktura, którą posiadamy, jest optymalna, albo oprzeć swoją analizę na porównywalnych przedsiębiorstwach. Kapitał własny jest kapitałem permanentnym, więc stosunkowo łatwo można wyznaczyć jego wagę, gdyż w roku bieżącym zmienia się jedynie wynik finansowy. W przypadku wyznaczania kosztu kapitału własnego występuje większy element niepewności niż przy wyznaczaniu kosztu kapitałów obcych, które często są określone w oprowentowaniu lub opłatach dodatkowych czy prowizjach od pożyczki, kredytu. Koszt kapitału własnego jest wymaganą przez akcjonariuszy stopą zwrotu. Jego kalkulacja jest dość skomplikowana ze względu na niepewność co do

wielkości i momentu wystąpienia przepływów pieniężnych w przyszłości. W praktyce robi się to za pomocą trzech dobrze znanych modeli – modelu wyceny aktywów kapitałowych (CAPM, ang. *Capital Asset Pricing Model*), modelu zdyskontowanych dywidend (model Gordona) oraz podejściu uwzględniającym rentowność obligacji powiększoną o premię za ryzyko (ang. *Bond-Yield-Plus-Risk-Premium Approach*).

Model CAPM wyraża oczekiwaną stopę zwrotu z zainwestowanego kapitału, którą określa suma stopy dochodu z inwestycji wolnej od ryzyka i premii za ryzyko. Wysokość premii za ryzyko zależy od różnicy między przeciętną rynkową stopą zwrotu a stopą zwrotu z inwestycji wolnych od ryzyka pomnożonych przez parametr beta ( $\beta$ ). Występuje on jako miara ryzyka systematycznego (rynkowego) konkretnych inwestycji (przedsiębiorstwa, branży). Największym problemem jest wyznaczenie właśnie bety, będącej parametrem określającym zależność między rynkową stopą zwrotu i stopą zwrotu z inwestycji. Współczynnik ten został omówiony w poprzednim rozdziale jako jedna z miar wrażliwości. Model CAPM to model równowagi rynku kapitałowego. Niewątpliwie jego dużą zaletą jest uwzględnienie w sposób bezpośredni ryzyka oraz założenia zbliżone do tych, z którymi można zetknąć się w rzeczywistości gospodarczej. Model ten może być rozszerzony o dodatkowe zmienne odzwierciedlające np. ryzyko kraju, ryzyko związane ze specyfiką inwestycji czy ryzyko małego przedsiębiorstwa.

Model zdyskontowanych dywidend opiera się na założeniu o stałym wzroście oczekiwanych dywidend wypłacanych w nieskończoność. Ten wzrost wyliczany jest w oparciu o wzór uwzględniający zysk na akcję, dywidendę przypadającą na akcję oraz rentowność kapitałów własnych (ROE). Jednak rzeczywistość wygląda zgoła inaczej i założenie o stałym wzroście dywidend występuje raczej tylko w teorii. Mimo że model ten jest stosunkowo prosty, ma swoje ograniczone zastosowanie. Z zasady mogą go wdrażać jedynie spółki wypłacające dywidendę, będące w dobrej sytuacji finansowej. Poza tym model Gordona nie odzwierciedla w sposób bezpośredni poziomu ryzyka związanego z daną inwestycją.

Koszt kapitału własnego uprzywilejowanego wyraża po prostu stosunek dywidendy przypadającej na jedną akcję do ceny akcji uprzywilejowanej. W ten sposób właściwie można wyliczyć koszt długu przedsiębiorstwa z uwagi na fakt wypłacania stałej dywidendy, niezależnie od wyniku finansowego podmiotu gospodarczego.

Reasumując, można stwierdzić, że analiza kosztu kapitału jest zagadnieniem wieloaspektowym, które powinno obejmować także ryzyko związane z inwestycją. W przypadku kredytu ryzyko to winno uwzględniać ryzyko kursowe, przewalutowania kredytu, a także inflację i podatek dochodowy. Koszt kapitałów obcych z reguły jest niższy niż koszt pozyskania kapitałów własnych. Bez wątplenia trudniej wyznaczyć koszt pozyskania kapitałów własnych z uwagi na fakt, że nie widać go bezpośrednio, jak jest to przy koszcie kapitału obcego. Istotną miarą jest średnioważony koszt kapitału, który pozwala wyliczyć koszt całego kapitału zainwestowanego w przedsiębiorstwo.

### 2.3. Ryzyko finansowe w przedsiębiorstwie

Ryzyko finansowe to ryzyko, na które często narażone jest przedsiębiorstwo. Ryzyko finansowe jest efektem korzystania przez spółkę z długu i zawsze powiększa ryzyko łączne przedsiębiorstwa. Składa się ono z wielu komponentów, będących rodzajami niebezpieczeństw, które mogą zagrozić działalności gospodarczej. W ramach ryzyka finansowego organizacja narażona jest na ryzyko walutowe, kontrahenta, transakcyjne, które są nieograniczone, ale również na swoiste ryzyko polityczne. Jednak to ostatnie występuje często tylko w ujęciu teoretycznym. W ramach tego podziału można wyodrębnić realne rodzaje ryzyka finansowego – ryzyko kursu walutowego, ekonomiczne przedsiębiorstwa, płynności, a także ryzyko wypłacalności oraz ryzyko rozliczeniowe, podatkowe i ryzyko transferowe.

Najważniejszym ryzykiem jest ryzyko walutowe. Przedsiębiorstwo nieprowadzące spekulacji nie powinno brać na siebie ryzyka walutowego z uwagi na fakt, że jest to ryzyko szczególne, ponieważ nie ma narzędzi jego realnego pomiaru. Podmiot gospodarczy powinien być zawsze zabezpieczony. Specyfika rynku walutowego to często spekulacja, chęć zarabiania na zmianach kursu, niewielki odsetek transakcji wynika z realnych potrzeb wymiany walutowej.

Ryzyko kontrahenta występuje na zewnątrz, jak również wewnątrz kraju. Nie powinno doprowadzić do upadku przedsiębiorstwa. Jeśli istnieje obawa o brak zapłaty, to wysyłka towaru nie powinna dojść do skutku. Gdy kontrahent sygnalizuje jedynie zwłokę w zapłacie, to można przyjąć odpowiednią strategię, politykę wynikającą z właściwego zarządzania tym



rodzajem ryzyka. Zasadniczo z ryzykiem kontrahenta ma do czynienia każdy przedsiębiorca, ale są pewne rozwiązania do trzymania go w ryzach.

Jeśli chodzi o ryzyko transakcyjne, obejmuje ono terminowe rozliczenia – nie tylko z nierzetelnym kontrahentem, także rozliczenia podatkowe z urzędem skarbowym, do których zobligowany jest przedsiębiorca. Kluczem dla przedsiębiorcy jest odpowiednie ułożenie strumieni gotówkowych, by napływające spłaty należności pozwoliły na terminowe regulowanie zobowiązań.

Natomiast ryzyko polityczne przejawia się we wszelkich zmianach w systemie prawno-finansowym, podatkowym, przepisów transferowych czy przepisów o zakładaniu spółek, które są nieplanowane i nieprzewidywalne. Jest ono często trywializowane. Ryzyko polityczne może również przyjąć formę blokowania międzynarodowych przepływów pieniężnych z krajowych spółek zależnych w zakresie zarządzania oraz własności.

Ryzyko finansowe może być dotkliwe dla przedsiębiorstwa, dlatego powinno być skutecznie monitorowane i w miarę możliwości ograniczane. Dużym niebezpieczeństwem są wahania stopy procentowej, poziomu inflacji, które wpływają na wzrost (w aspekcie pozytywnego scenariusza też: spadek) kosztów związanych z bieżącą obsługą długu. Tym bardziej niebezpieczne są te zmiany, im wyższy stopień ich nieprzewidywalności. Istnieje bowiem ewentualność pogorszenia płynności finansowej, a skrajnie – niewypłacalności przedsiębiorstwa. Kluczowe jest dobranie odpowiednich proporcji pomiędzy długiem a kapitałami własnymi, chodzi tym samym o właściwy poziom dźwigni finansowej, ale również operacyjnej. Ryzyko finansowe zależy pośrednio od zachowań kontrahentów, z którymi przedsiębiorstwo współpracuje, ale również od zmian o charakterze typowo egzogenicznym, jak wszelkie nowości w ustawodawstwie. Jest to ryzyko związane z wszelkimi przepływami pieniężnymi, które dotyczą podmiotu gospodarczego.

#### **2.4. Wpływ zastosowania surogatów kapitału na ryzyko w przedsiębiorstwie**

Surogaty kapitału to instrumenty finansowe pozwalające zwiększyć skalę działalności bez wzrostu sumy pasywów. Dlatego już z zasady nie generują ryzyka związanego z powstaniem nowego zobowiązania i przymu-

sem spłacenia długu w przyszłości, który zawsze związany jest z pewnym ograniczeniem, jeśli chodzi o płynność. Ten rodzaj narzędzi to sposób na ograniczanie ryzyka związanego z pogorszeniem płynności. Zatem jest swoistą barierą ochronną w tym zakresie.

Jeśli chodzi o faktoring wierzytelnościowy, to jest on sposobem na przyspieszenie rotacji należności oraz zabezpieczeniem przed niemożnością odzyskania swoich środków. Przedsiębiorstwo, decydując się na korzystanie z usług faktoringowych, może świadomie podjąć decyzję o terminowym spływie należności. Tym samym zabezpiecza się przed utratą płynności. Jest to tym ważniejsze, im bardziej branża, w której działa przedsiębiorstwo, narażona jest na opóźnienia związane z nieterminowym regulowaniem zobowiązań, jak np. branża budowlana. Poza tym istnieje szereg innych czynników, także nieprzewidzianych, związanych z ryzykiem kraju, które można skutecznie wyeliminować, wdrażając faktoring. Oczywiście, faktor pobiera proporcjonalnie wyższe opłaty za podjęcie współpracy z kontrahentem, z którym może wiązać się wyższe ryzyko. Jest to forma jego rekompensaty za ryzyko ewentualnej niemożności odzyskania środków. Jednakże faktoring nie musi wiązać się z nieterminowymi spłatami. Często przedsiębiorstwa decydują się na tę usługę, by niejako zamienić wystawioną fakturę na strumień pieniężny niemalże od razu. Jest to istotna zachęta do korzystania z faktoringu, która eliminuje wszelkie problemy związane z przejściowym brakiem środków pieniężnych. Trzeba podkreślić, że nie powstaje przy tym żadne zobowiązanie, zmniejszeniu ulega nieraz suma należności (pomniejszona o dyskonto dla faktora) lub faktorant zobowiązany jest ponosić (często niemałe) różne opłaty na rzecz faktora. Niemniej jednak stosowanie tego surogatu kapitału jest uzasadnione z uwagi na brak ryzyka z nim związanego. Surogatem kapitału nie jest natomiast faktoring zobowiązaniowy, który wpływa na wysokość pasywów przedsiębiorstwa, zamieniając wierzyciela. Suma pasywów nie ulega zmniejszeniu, a zobowiązanie wobec wierzyciela staje się zobowiązaniem wobec faktora powiększonym o jego wynagrodzenie. Zatem tylko faktoring wierzytelnościowy jest jednym z surogatów kapitału, który pomaga ograniczać ryzyko w przedsiębiorstwie.

Amortyzacja to nietypowy surogat kapitału, ale również przyczyniający się do zmniejszenia ryzyka, na jakie narażone jest przedsiębiorstwo. Narzędzie to odzwierciedla fizyczne zużycie posiadanych przez podmiot gospodarczy aktywów. Zatem powoduje zwiększenie kosztów związanych z ich



dalszym utrzymaniem. Jednakże wiąże się z tym pozytywny efekt tarczy podatkowej, który sprawia, że obniżeniu ulega podstawa opodatkowania. Tym samym przedsiębiorstwo odprowadza niższy podatek. Zatem surogat ten zwiększa płynność finansową, bo więcej gotówki pozostaje w przedsiębiorstwie. Amortyzacja pozwala optymalizować zysk przedsiębiorstwa poprzez zastosowanie odpowiednich stawek i metod amortyzacji, które są przewidziane przez ustawodawcę. Przy tym istotna jest odpowiednia strategia, jaką przyjmie przedsiębiorca. Może on założyć jak najszybsze zamortyzowanie danych składników majątku lub opóźnić je w czasie. Z tym wiąże się również ewentualne ryzyko, które obejmuje utratę wartości amortyzowanych aktywów. Tworzenie odpowiednich odpisów amortyzacyjnych ma wpływ na zmniejszenie sumy aktywów, czyli również sumy pasywów. Stąd uzasadnione jest stwierdzenie o zakwalifikowaniu amortyzacji do surogatów kapitału. Amortyzacja sprawia, że przedsiębiorstwo ostatecznie może odprowadzić niższy podatek, zatem dzięki temu część kapitału pozostaje w przedsiębiorstwie i może zostać dowolnie zagospodarowana. Z większą ilością dostępnych środków pieniężnych wiąże się mniejsze ryzyko utraty płynności finansowej. Przedsiębiorstwu jest również łatwiej pokryć nieprzewidziane szkody, które mogą mieć miejsce w wyniku pewnych zależnych lub niezależnych od przedsiębiorstwa zdarzeń.

Surogatem kapitału wpływającym na ryzyko jest także leasing operacyjny. Leasing finansowy natomiast nie należy do tej grupy z uwagi na fakt, że wpływa na sumę zobowiązań. W przypadku leasingu finansowego rata kapitałowa stanowi zobowiązanie wobec leasingodawcy, a jedynie rata odsetkowa jest kosztem uzyskania przychodu. Natomiast leasing operacyjny pozwala zaliczyć do kosztów całą ratę leasingową, a przedmiot leasingu jest ewidencjonowany w księgach leasingodawcy. Zatem występuje tu mechanizm analogiczny do tego, który widoczny jest przy amortyzacji. Zwiększenie kosztów powoduje obniżenie podstawy opodatkowania, czyli pewna część zysku zostaje w przedsiębiorstwie i może zostać spożytkowana w dowolny sposób. W przypadku leasingu warto powiedzieć również o braku przymusu wykładania całości kapitału na zakupiony przedmiot. Poza ryzykiem utraty płynności ograniczeniu ulega również ryzyko operacyjne. Za zmniejszenie ryzyka ponosi się odpowiednie opłaty. Tak jest również w przypadku leasingu. Trzeba regularnie uiszczać opłaty leasingowe, które często nie należą do najniższych. Równocześnie, tak jak w przypadku innych usług – też faktoringu i forfaitingu, a nawet w sekurytyzacji aktywów

– generowane jest ryzyko niewywiązania się ze zobowiązania, zarówno po jednej, jak i po drugiej stronie. Jednakże zasadniczo surogaty kapitału są instrumentami nietworzącymi zobowiązań, a wręcz przyczyniającymi się do zwiększenia płynności finansowej i zmniejszenia problemów związanych z terminowym regulowaniem zobowiązań.

Sekurytyzacja aktywów, podobnie jak forfaiting, jest chyba najrzadziej spotykanym surogatem kapitału z uwagi na fakt, że musi ona obejmować dużą wartość aktywów, by była opłacalna. Zatem nie ma wielu chętnych do przeprowadzenia takiego procesu. Ten surogat kapitału wiąże się z zamianą środków zamrożonych w niepłynnych aktywach na płynne środki pieniężne. Dzięki temu uwolnieniu gotówki możliwe staje się ograniczenie ryzyka braku płynności, podobnie jak w przypadku pozostałych surogatów kapitału. Poza tym istnieje też możliwość eliminacji z własnego portfela aktywów obciążonych pewnym ryzykiem (np. nieściągalnością należności). W tym przypadku ważną rolę odgrywają transze papierów wartościowych, obrazujące ryzyko związane z zakupem danego papieru. Jednakże w takich transakcjach można mieć też do czynienia z ryzykiem rynkowym, które związane jest z obrotem instrumentami pochodnymi, a te często są stosowane przy przeprowadzaniu transakcji sekurytyzacyjnych. Ten surogat kapitału jest związany z dużą szansą dla przedsiębiorstwa, które niejednokrotnie nie ma innego wyjścia, by przeprowadzić restrukturyzację czy móc pozwolić sobie na dalszy rozwój. Sekurytyzacja aktywów poprzez stworzenie spółki specjalnego przeznaczenia pozwala na eliminację ryzyka połączonego z taką transakcją. Zatem w takim przypadku inicjator sekurytyzacji nie ponosi ryzyka, a może poprawić swoją płynność.

Kolejnym surogatem kapitału jest forfaiting. Taka usługa generuje podobne korzyści, jakie wynikają z zawarcia transakcji faktoringowych. Są to usługi siostrzane, z tym że forfaiting obejmuje pojedynczą wierzytelność, której wartość jest wysoka, termin zapłaty dość odległy i związana jest z obrotem zagranicznym. Zasadniczo większe ryzyko ponosi forfaiteer niż faktor. Stąd wynika również wyższa opłata za usługi forfaitingowe. Forfaiting jest mało popularny, ale jako typowy surogat kapitału stworzony jest z myślą o poprawie płynności finansowej przedsiębiorstwa, które taką usługę wykupiło. Po stronie przedsiębiorstwa nie powstaje żadne dodatkowe zobowiązanie, forfaiteer raczej pobiera opłatę w postaci dyskonta. Przedsiębiorstwo może transferować ryzyko związane z ewentualną niewypłacalnością dłużnika na forfaiteera.

Podsumowując, można stwierdzić, że surogaty kapitału wiążą się z istotną poprawą płynności finansowej. Nie powodują zwiększenia sumy zobowiązań, co skutkuje ograniczeniem ryzyka. Walorem niektórych z nich jest zabezpieczanie przed innymi rodzajami ryzyka, jak na przykład ryzyko kraju, ryzyko kontrahenta itd. Zasadniczo z surogatami kapitału nie jest powiązane ryzyko operacyjne, przedsiębiorstwo korzystające z nich powinno być niejako odseparowane od ryzyka. Zatem stosowanie surogatów kapitału nie musi być tylko elementem dywersyfikacji portfela – może również stanowić element zabezpieczający przed różnymi rodzajami ryzyka z uwagi na swój pozytywny wpływ.

### 3. Przydatność surogatów kapitału w ocenie przedsiębiorców

#### 3.1. Charakterystyka badania

Ankieta została przeprowadzona w kwietniu 2015 roku w formie elektronicznej, anonimowo, na 53 przedsiębiorcach. Jej formularz stanowi załącznik do niniejszej pracy. Celem ankiety było uzyskanie odpowiedzi na temat wykorzystania i znajomości wybranych surogatów kapitału (faktoring wierzycielski, leasing operacyjny, amortyzacja) wśród polskich przedsiębiorców. Składała się z 15 pytań, z czego 4 dotyczyły informacji identyfikujących wielkość przedsiębiorstwa, branżę, w której operuje, oraz czas istnienia na rynku. Pozostałe pytania pozwalały na sprawdzenie znajomości oraz popularności wybranych surogatów kapitału w przedsiębiorstwach.

Pierwsze pytanie dotyczyło określenia przedziału zawierającego wielkość rocznych obrotów netto przedsiębiorstwa ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych. Odpowiedzi zostały skonstruowane na podstawie przedziałów wynikających z Ustawy z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, które pozwalają na podział przedsiębiorstw na mikro, małe, średnie i duże.

Drugie pytanie miało podobny charakter i także opierało się na Ustawie z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej. Przedsiębiorca musiał wskazać średnioroczny poziom zatrudnienia, bazując na przedziałach zaczerpniętych z tejże ustawy. Była to druga składowa pozwalająca zidentyfikować wielkość ankietowanego przedsiębiorstwa.

Trzecie pytanie odnosiło się do czasu istnienia przedsiębiorstwa na rynku. Jest to ważne z punktu widzenia zaangażowania podmiotu gospodarczego w kontakty z kontrahentami, wysokości posiadanych środków pieniężnych i możliwości rozeznania rynku, na którym się działa.

Czwarte pytanie miało na celu poznanie branży, w jakiej działa przedsiębiorstwo, ponieważ różne dziedziny charakteryzują się inną specyfiką. Pytanie to pozwala na sformułowanie wniosków dotyczących wykorzystania surogatów kapitału w konkretnych branżach.

Piąte pytanie dotyczyło pojęcia surogatów kapitału. Jego celem było zorientowanie się, jaka część przedsiębiorców spotkała się z tym terminem i wie dokładnie, co on oznacza.

Kolejne, czyli szóste, pytanie odnosi się do wykorzystania faktoringu wierzytelnościowego w przedsiębiorstwie. Przy nim została umieszczona definicja pojęcia zaczerpnięta z książki dr hab. K. Kreczmańskiej-Gigol pt. *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału*, według której faktoring wierzytelnościowy to wykup istniejących przysługujących przedsiębiorstwu wierzytelności przez wyspecjalizowaną instytucję faktoringową, obejmującą inne usługi. W zależności od odpowiedzi na to pytanie ankietowany zaznaczał w następnym pytaniu, dlaczego nie wykorzystuje się faktoringu w przedsiębiorstwie (pytanie siódme) lub wskazywał po 2 zalety i wady faktoringu wierzytelnościowego w kolejnych pytaniach (odpowiednio w pytaniu ósmym i dziewiątym). Celem było wyodrębnienie najważniejszych i najbardziej widocznych w przedsiębiorczej rzeczywistości korzyści, które przekonują przedsiębiorców do stosowania tego surogatu, a także wskazanie wad oraz przeszkód utrudniających czy niepozwalających na korzystanie z faktoringu wierzytelnościowego.

Pytanie dziesiąte zostało skonstruowane analogicznie do pytania szóstego, z tym że dotyczyło korzystania z leasingu operacyjnego w przedsiębiorstwie. Również została zamieszczona definicja zaczerpnięta z tej samej książki, precyzująca to pojęcie w następujący sposób: leasing operacyjny to leasing, w którym przedmiot leasingu nie jest ewidencjonowany w księgach przedsiębiorstwa korzystającego. Podobnie jak w pytaniach dotyczących poprzedniego surogatu ankietowany odpowiadał kolejno na pytanie jedenaste (dlaczego nie wykorzystuje się leasingu operacyjnego w przedsiębiorstwie) lub wybierał po 2 zalety i wady leasingu operacyjnego w pytaniach: dwunastym i trzynastym. Celem było wskazanie naj-

ważniejszych korzyści i wad, które są ważne przy korzystaniu z leasingu operacyjnego.

Pytanie czternaste odnosiło się do ostatniego z analizowanych w ankiecie surogatów kapitału – amortyzacji. Nacelowane było przede wszystkim na otrzymanie odpowiedzi dotyczącej popularności jej wykorzystania. Zakładając, że każdy przedsiębiorca ma do czynienia z tym terminem, nie zamieszczono definicji pojęcia ani dalszych pytań z uwagi na jednoznaczność odpowiedzi.

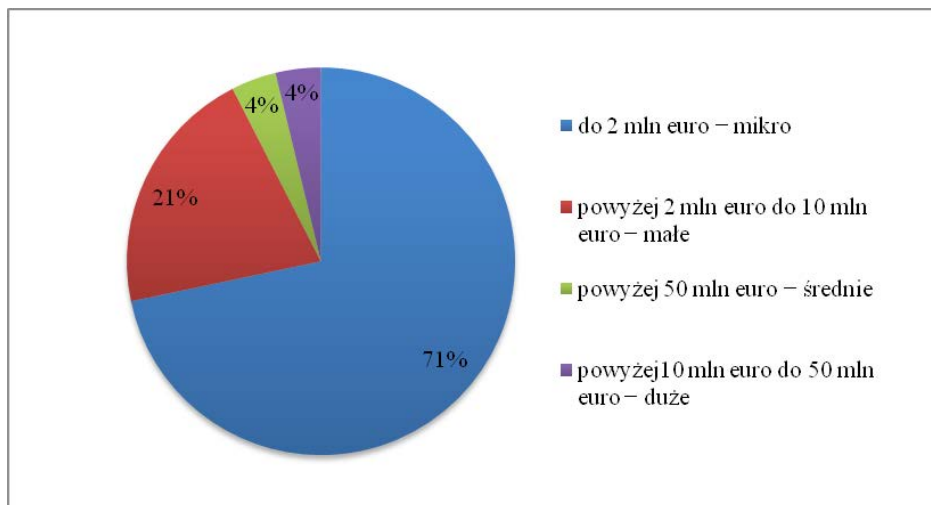
Ostatnie – piętnaste – pytanie wiązało się z przeczącymi odpowiedziami odnośnie wykorzystania analizowanych surogatów kapitału w przedsiębiorstwie. Zakładając nieznaną tych instrumentów bądź niemożność wykorzystania w chwili obecnej, przedsiębiorcy zaznaczali, jak chętnie skorzystaliby z tych surogatów.

Ankieta została stworzona w sposób umożliwiający jak największą porównywalność wyników, dlatego zawierała pytania zamknięte.

### 3.2. Analiza wyników ankiety

Udzielone przez badanych odpowiedzi poddano analizie. W przypadku pytania pierwszego można stwierdzić, że większość badanych podmiotów gospodarczych stanowiły mikro- i małe przedsiębiorstwa. Aż 71% ankietowanych wskazało roczne obroty netto nieprzekraczające 2 mln euro, co zostało zobrazowane na wykresie 1.

Wykres 1. Wielkość rocznych obrotów netto badanych przedsiębiorstw.

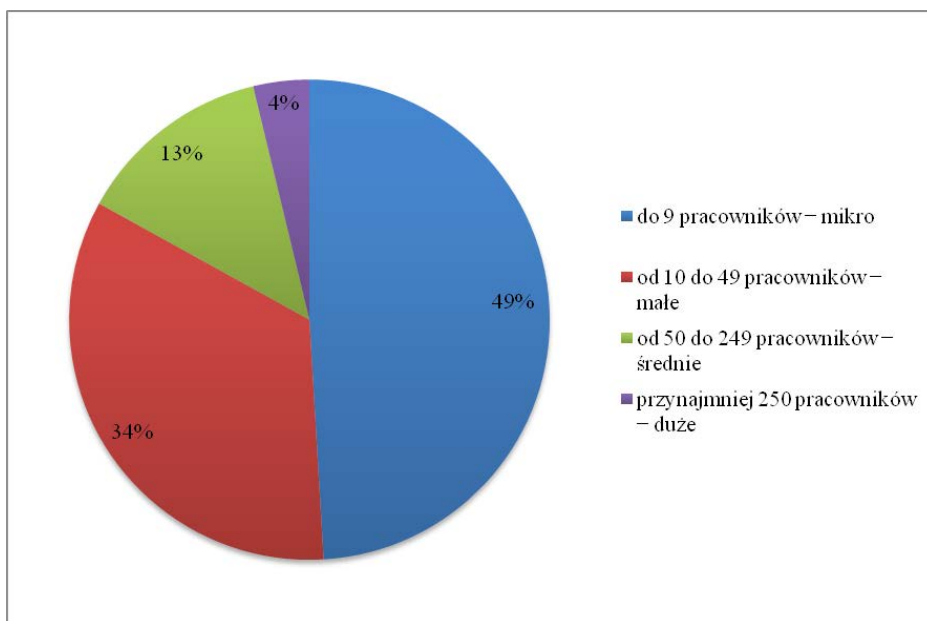


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Kolejne pytanie zostało powiązane z poprzednim z uwagi na fakt występowania klasyfikacji w ustawie precyzującej przedziały określające wielkość rocznych obrotów netto oraz średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty, które bezpośrednio wskazują mikro-, małe lub średnie przedsiębiorstwo. Na wykresie 2 przedstawiono średnioroczne zatrudnienie w badanych przedsiębiorstwach. Warto zauważyć, że przedziały nieco się zazębiają – na podstawie wyników ankiety można stwierdzić, że wszystkie przedsiębiorstwa zatrudniające maksymalnie 9 pracowników nie osiągnęły obrotów przekraczających 2 mln euro. Zatem 49% ankietowanych to mikroprzedsiębiorstwa. Jeśli chodzi o drugi przedział, to przy zatrudnieniu nie więcej niż 49 pracowników przedsiębiorstwa w większości osiągały obroty nieprzekraczające 2 mln euro, tylko 6 ankietowanych wskazało roczny obrót netto na poziomie nieprzekraczającym 10 mln euro. Zatem wszystkie podmioty gospodarcze z tego przedziału to małe przedsiębiorstwa (34% ankietowanych). W przedziale określającym średnioroczne zatrudnienie w granicach 50–249 pracowników przede wszystkim znalazły się przedsiębiorstwa z rocznymi obrotami nieprzekraczającymi 10 mln euro, jedno przedsiębiorstwo charakteryzuje się obrotem do 50 mln euro. Zatem według ustawy były to średnie przedsiębiorstwa (11% badanych podmiotów). Jedno przedsiębiorstwo zatrudniające 50–249 pra-

owników osiąga obroty powyżej 50 mln euro, więc razem z pozostałymi z kolejnego przedziału określającego zatrudnienie na poziomie minimum 250 pracowników było określane jako duże przedsiębiorstwo – łącznie 6% ankietowanych.

Wykres 2. Średnioroczne zatrudnienie w badanych przedsiębiorstwach.

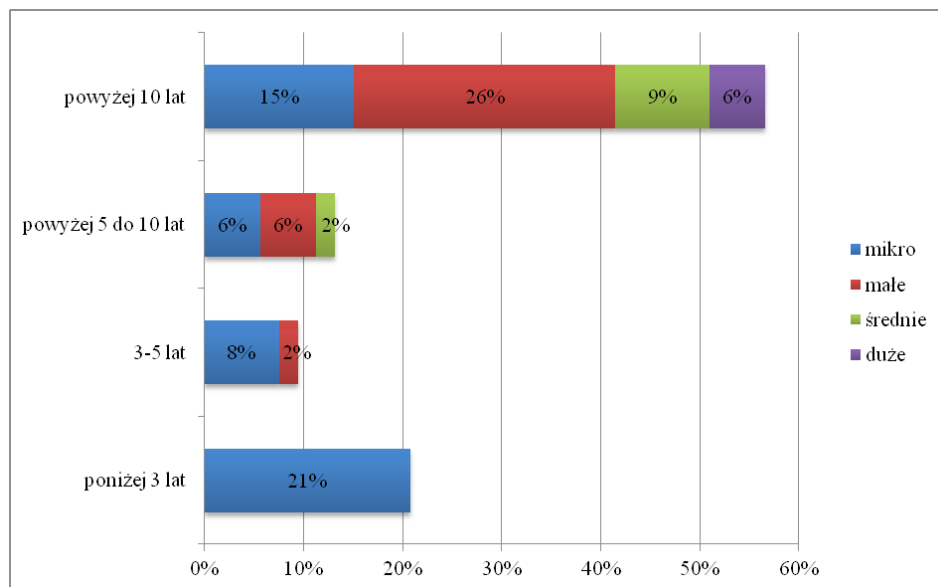


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Na wykresie 3 zobrazowano rodzaj przedsiębiorstwa w odniesieniu do czasu jego operowania na rynku. Wszystkie przedsiębiorstwa z historią nieprzekraczającą 3 lat były mikroprzedsiębiorstwami. Im dłuższy czas funkcjonowania na rynku, tym więcej przedsiębiorstw określanych jako „małe”, „średnie” oraz „duże”. Wydaje się to być naturalną konsekwencją rozrostu przedsiębiorstw w miarę upływu czasu. W ankiecie największą część badanych stanowiły przedsiębiorstwa działające na rynku powyżej 10 lat (około 56%). Na drugim miejscu znalazły się najmłodsze przedsiębiorstwa, z przedziału „poniżej 3 lat” – 21% ankietowanych. W tym przedziale znalazło się najwięcej mikroprzedsiębiorstw.



Wykres 3. Czas istnienia badanych przedsiębiorstw na rynku.

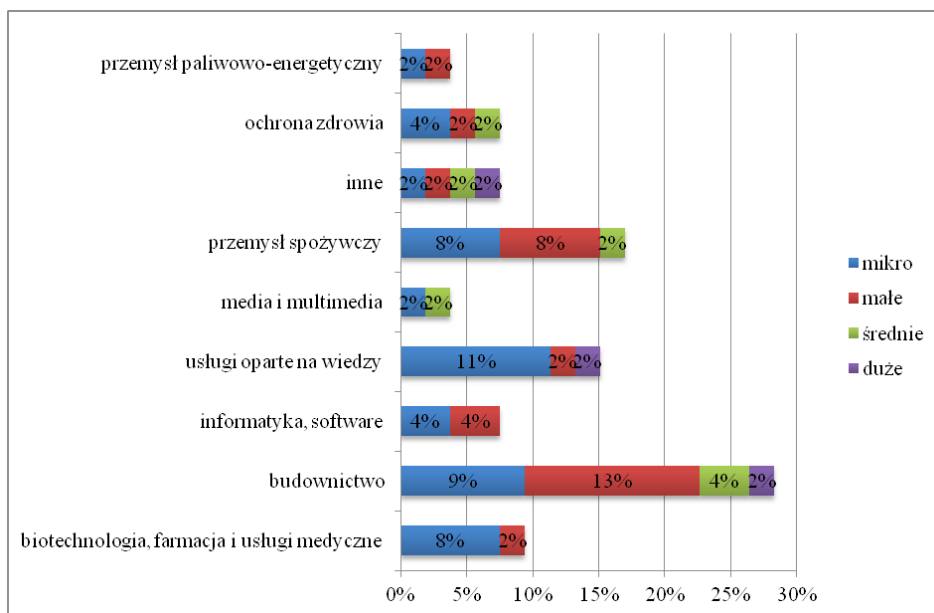


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

W badaniu przeanalizowano również branże, w jakich działały przedsiębiorstwa. Wyniki zostały przedstawione na wykresie 4. Spora część ankietowanych (około 28%) reprezentowała budownictwo, z czego aż 80% to mikro- i małe przedsiębiorstwa. Była to jedyna branża, w której znalazł się cały przekrój wielkości przedsiębiorstw. 18% badanych przedsiębiorstw działało w przemyśle spożywczym, a 15% świadczyło usługi oparte na wiedzy i to tu właśnie znalazło się najwięcej mikroprzedsiębiorstw (11%). Mikroprzedsiębiorstwa funkcjonowały w każdej branży, natomiast małe przedsiębiorstwa nie operowały jedynie w mediach i multimediami. Mikroprzedsiębiorstwa i małe przedsiębiorstwa stanowiły przynajmniej połowę ankietowanych we wszystkich wymienionych branżach. Jeśli chodzi o duże przedsiębiorstwa, to było ich najmniej i działały tylko w budownictwie oraz świadczyły usługi oparte na wiedzy. Podmioty z branż niewymienionych w ankiecie stanowiły łącznie około 8% wszystkich ankietowanych, znalazły się w nich przedsiębiorstwa różnej wielkości.



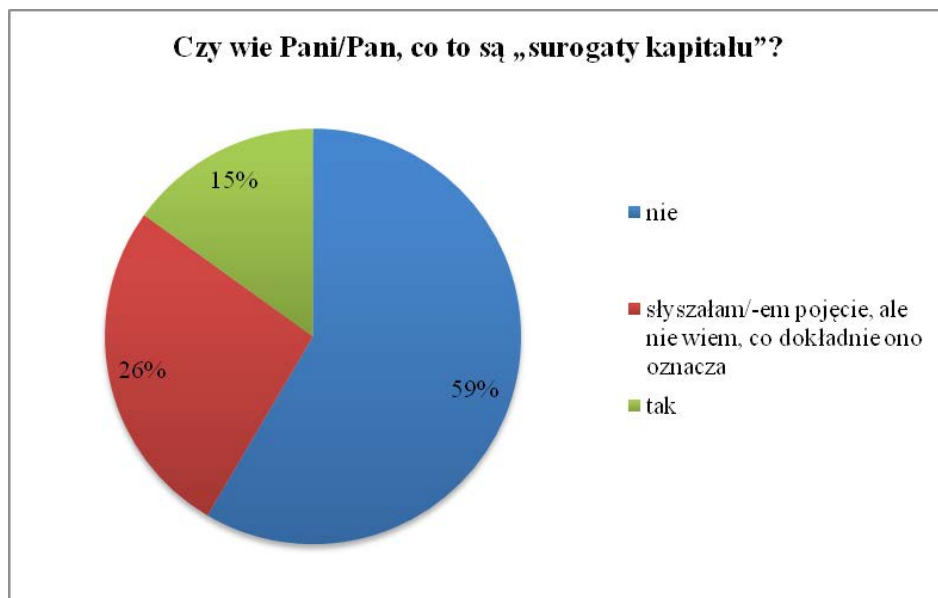
Wykres 4. Branże, w jakich działały ankietowane przedsiębiorstwa.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Na wykresie 5 przedstawiono rezultat udzielonych odpowiedzi na pytanie o znajomość pojęcia „surogaty kapitału”.

Wykres 5. Znajomość pojęcia „surogaty kapitału”.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Ponad połowa ankietowanych nie wiedziała, czym są surogaty kapitału, a około 1/4 przedsiębiorców tylko słyszała to pojęcie. Jedynie 15% przedsiębiorców spotkało się z tym określeniem i wiedziało, co ono oznacza. Wśród podmiotów w ogóle nieznających surogatów kapitału ponad połowę stanowili mikroprzedsiębiorcy, a 35% to mali przedsiębiorcy. Termin „surogaty kapitału” był znany przedstawicielom przedsiębiorstw różnej wielkości.

Na wykresie 6 przedstawiono wykorzystanie faktoringu wierzytelnościowego w badanych przedsiębiorstwach. Blisko 90% podmiotów gospodarczych nie korzystało z tej usługi i były to przede wszystkim mikro- i małe przedsiębiorstwa (90%). Wśród korzystających z faktoringu najczęściej było przedsiębiorstw średnich – około 43%.

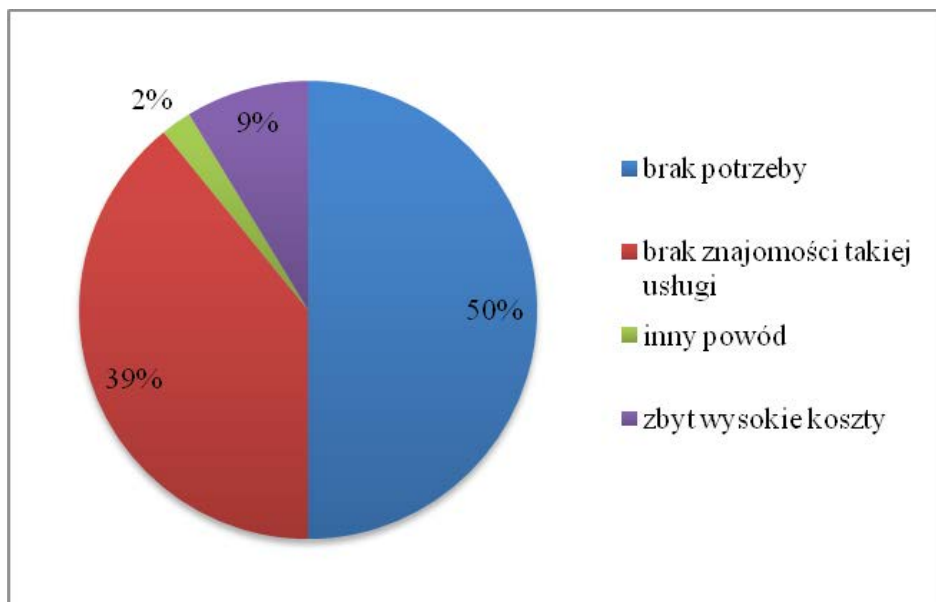
Wykres 6. Wykorzystanie faktoringu wierzytelnościowego.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Powody niekorzystania z faktoringu wierzytelnościowego w przedsiębiorstwie zostały zobrazowane na wykresie 7. Połowa ankietowanych wskazała brak potrzeby jako przyczynę niestosowania tego surogatu. Tę opcję wskazały wszystkie duże i średnie przedsiębiorstwa. Jeśli chodzi o brak znajomości usługi i zbyt wysokie koszty, to były one przeszkodą wyłącznie dla mikro- i małych przedsiębiorstw. Warto także przeanalizować tę kwestię w odniesieniu do branż. Potrzeba stosowania faktoringu nie zachodziła przede wszystkim w następujących branżach: przemyśle spożywczym, usługach opartych na wiedzy, informatyce oraz biotechnologii, farmacji i usługach medycznych. Wydaje się to naturalne, gdyż większość tych podmiotów nie ma do czynienia z odroczoneymi terminami płatności, na czym bazuje faktoring. Aż 44% przedsiębiorstw nieznających faktoringu działa w branży budowlanej. Jest to dość niepokojące z uwagi na fakt, że w tym sektorze często występują zatory płatnicze, którym faktoring mógłby przeciwdziałać.

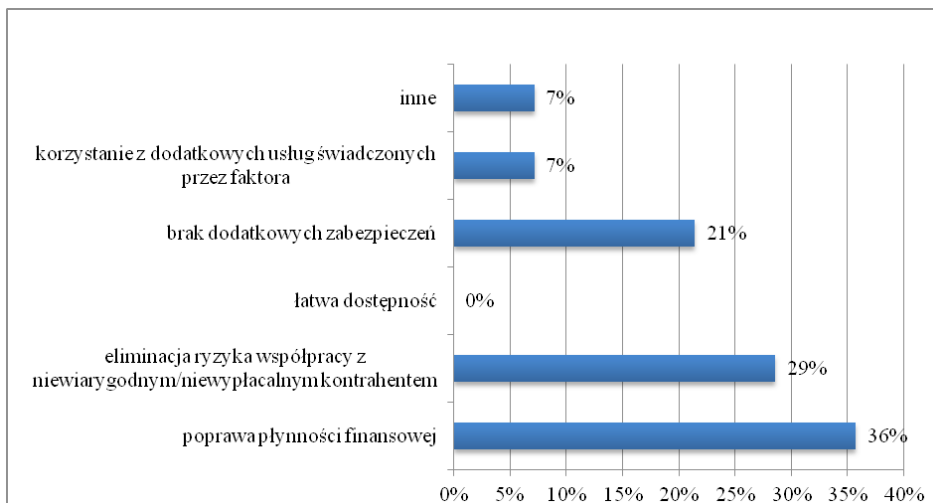
Wykres 7. Przyczyny niestosowania faktoringu wierzytelnościowego.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Na podstawie wykresu 8 można stwierdzić, że największą zaletą faktoringu wierzytelnościowego była poprawa płynności finansowej przedsiębiorstwa – 36% odpowiedzi. Tę odpowiedź wskazali przedsiębiorcy wszystkich wielkości. Średnie i małe podmioty doceniły również eliminację ryzyka współpracy z niewiarygodnym/niewypłacalnym kontrahentem. Braku dodatkowych zabezpieczeń nie wskazał żaden mały przedsiębiorca. Stąd wniosek, że wcale nie tak łatwo skorzystać z tej usługi, co pokazuje również 0% wskazań na łatwą dostępność jako jedną z korzyści płynących z zastosowania faktoringu wierzytelnościowego.

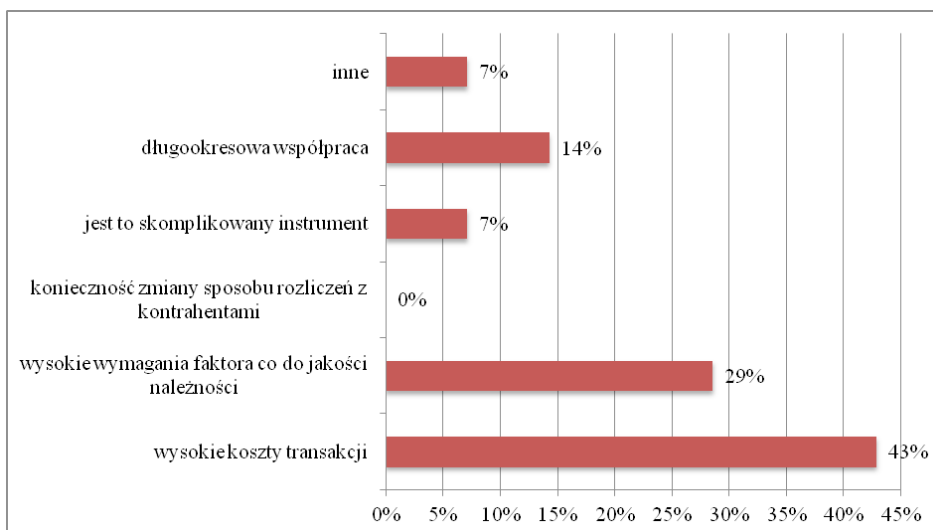
Wykres 8. Zalety faktoringu wierzytelnościowego.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Faktoring wierzytelnościowy, oprócz swoich oczywistych zalet, ma także wady. Zostały one przedstawione na wykresie 9.

Wykres 9. Wady faktoringu wierzytelnościowego.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wśród analizowanych przedsiębiorstw dominowało przekonanie o wysokich kosztach transakcji faktoringowych, przy czym blisko połowa tych odpowiedzi została udzielona przez przedsiębiorców reprezentujących średnie podmioty. Dla mniejszych przedsiębiorstw problemem były przede wszystkim wymagania instytucji faktoringowych, które nie są najniższe oraz dłuższy czas współpracy z faktorem. Co ciekawe, konieczność zmiany sposobu rozliczeń z kontrahentami nie stanowiła problemu dla przedsiębiorstw korzystających z usługi faktoringu wierzytelnościowego.

Kolejną część ankiety stanowił zestaw pytań dotyczących innego surogatu kapitału – leasingu operacyjnego. Rezultat odpowiedzi na pytanie o korzystanie z tego instrumentu w przedsiębiorstwie został przedstawiony na wykresie 10. Mniej więcej 1/3 ankietowanych wykorzystywała leasing operacyjny. Warto przy tym podkreślić, że pozostałe 2/3 przedsiębiorców, mimo przeczącej odpowiedzi na pytanie, mogło równocześnie korzystać z leasingu finansowego, który nie należy do surogatów kapitału. Jednakże 59% tej grupy to mikroprzedsiębiorstwa. Jeśli chodzi o średnie i małe przedsiębiorstwa, to w połowie z nich wykorzystywano ten surogat kapitału. 77% mikroprzedsiębiorców nie stosowało tego instrumentu.

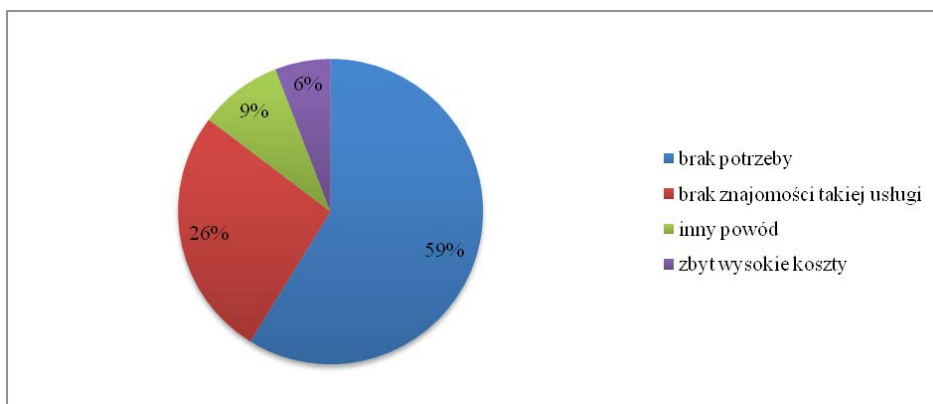
Wykres 10. Wykorzystanie leasingu operacyjnego.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Na wykresie 11 zobrazowano powody niekorzystania z leasingu operacyjnego w przedsiębiorstwie.

Wykres 11. Powody niestosowania leasingu operacyjnego.

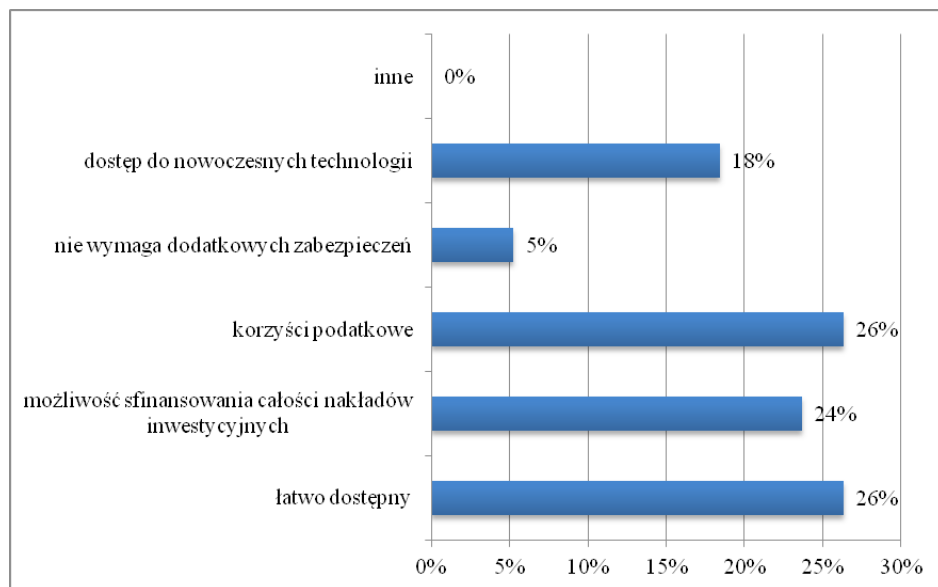


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Większość przedsiębiorców wskazywała brak potrzeby jako bezpośrednią przyczynę niestosowania leasingu operacyjnego. Przedsiębiorstwa te były różnej wielkości i reprezentowały przede wszystkim branże: przemysł spożywczy, usługi oparte na wiedzy, budownictwo, informatyka, software i ochrona zdrowia. Tylko mikro- i mali przedsiębiorcy nie znali takiej usługi. Wysokie koszty były znaczącą przeszkodą do korzystania z leasingu operacyjnego wyłącznie dla podmiotów działających w branży budowlanej.

Podmioty korzystające z leasingu operacyjnego wskazywały także na najważniejsze ich zdaniem zalety i wady tego surogatu kapitału. Na wykresie 12 przedstawiono korzyści związane z leasingiem operacyjnym.

Wykres 12. Zalety leasingu operacyjnego.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Najczęściej wskazywanymi zaletami leasingu operacyjnego były korzyści podatkowe oraz łatwa dostępność. Przedsiębiorcy doceniali również możliwość sfinansowania całości nakładów inwestycyjnych. Dostęp do nowoczesnych technologii był szczególnie istotny dla mikro- i małych przedsiębiorstw, gdyż tylko takie wskazały tę korzyść płynącą z zastosowania leasingu operacyjnego. Fakt, że ten surogat kapitału nie wymaga przedstawienia dodatkowych zabezpieczeń został doceniony wyłącznie przez małych przedsiębiorców.

Wady leasingu operacyjnego zostały pokazane na wykresie 13. Na podstawie zebranych odpowiedzi można stwierdzić, że najważniejszą wadą leasingu operacyjnego było czasowe uzależnienie od leasingodawcy – 39% wskazań. Co czwarty przedsiębiorca wybierał brak własności przedmiotu jako istotną wadę tego instrumentu. Wysokie koszty transakcji oraz negatywne skutki niewywiązywania się leasingobiorcy z umowy to wady leasingu z punktu widzenia mikro- i małych przedsiębiorstw. Co ciekawe, najmniej ankietowanych wskazało problemy z interpretacją leasingu w rzeczywistości, ale dotyczyło to wyłącznie małych i dużych przedsiębiorstw.



Wykres 13. Wady leasingu operacyjnego.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Ankieta swoim zakresem obejmowała również inny surogat kapitału – amortyzację. Jej wykorzystywanie w przedsiębiorstwie przedstawiono na wykresie 14.

Wykres 14. Korzystanie z amortyzacji w przedsiębiorstwie.

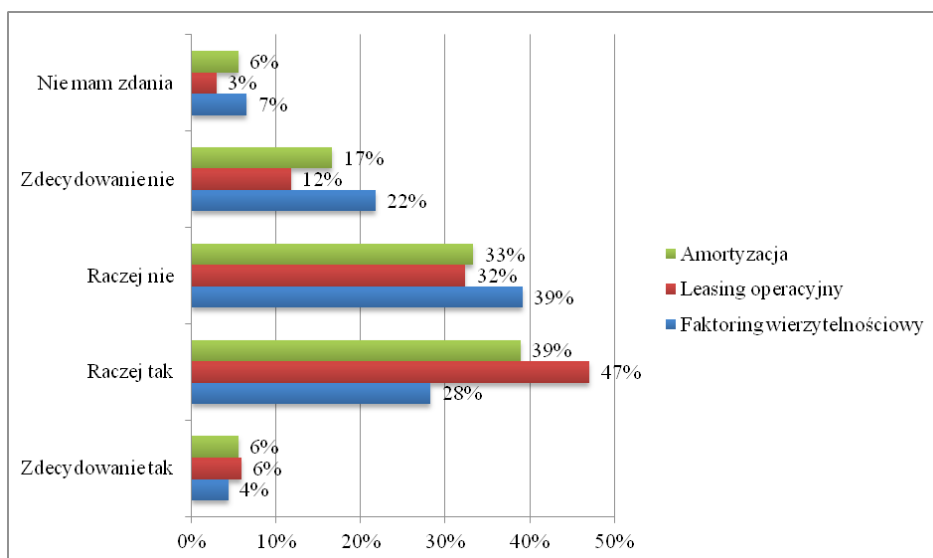


Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Co trzeci ankietowany podmiot nie wykorzystywał amortyzacji. Były to przede wszystkim przedsiębiorstwa działające w branży spożywczej, w usługach opartych na wiedzy, w biotechnologii, farmacji i usługach medycznych, ale również w budownictwie. Jednakże 2/3 badanych przedsiębiorstw amortyzację wykorzystywało. Tym samym można stwierdzić, że amortyzacja to najpopularniejszy i najbardziej znany przedsiębiorcom surogat kapitału. Żeby móc amortyzować środek trwały / wartości niematerialne i prawne trzeba być jego użytkownikiem (właścicielem lub leasingobiorcą), ale, jak wynika z ankiety, nie była to duża przeszkoda, by amortyzację stosować. Amortyzację najczęściej stosują przedsiębiorstwa z branży budowlanej, a także informatycznej. Zatem są to dziedziny związane często z używaniem środków trwałych oraz wszelkich licencji i patentów.

Ostatnim pytaniem przeprowadzonej ankiety było wskazanie zainteresowania korzystaniem z wybranych trzech surogatów kapitału w przedsiębiorstwie w przypadku, gdy przedsiębiorstwo w chwili badania nie korzystało z danego surogatu.

Wykres 15. Zainteresowanie korzystaniem z wybranych surogatów kapitału.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Na podstawie wykresu 15 można stwierdzić, że przedsiębiorstwa dość niechętnie podchodziły do faktoringu wierzytelnościowego – aż 61% ankietowanych wskazało odpowiedzi, które świadczą o braku ich zainteresowania tą usługą (zwłaszcza mikro- i małe przedsiębiorstwa). Przedsiębiorcy byli bardziej przekonani do zastosowania amortyzacji i leasingu operacyjnego w przyszłości niż faktoringu wierzytelnościowego. Najwięcej podmiotów wyraziło chęć skorzystania z leasingu operacyjnego i były to głównie mikro- i małe przedsiębiorstwa. Dużo mniej ankietowanych wybierało skrajne odpowiedzi wyrażające zdecydowanie niż te wskazujące mniej konkretną odpowiedź.

Reasumując, należy stwierdzić, że wyniki ankiety są w znacznej mierze zgodne z ogólnymi trendami i logicznymi wnioskami występującymi w rzeczywistości gospodarczej. Mniejsze podmioty z reguły wykazują się mniejszą znajomością surogatów kapitału i wskazują raczej na wysokie koszty związane z ich wykorzystaniem w przedsiębiorstwie. W przypadku zalet natomiast istotną rolę gra dostępność, korzyści podatkowe oraz poprawa płynności finansowej. Jest to wynik problemów i ograniczeń sektora MŚP tak często akcentowanych w literaturze. Poza tym warto wskazać na szczególne branże, w których, dzięki swej specyfice, chętnie korzysta się lub nie korzysta z surogatów kapitału, jak np. budownictwo, przemysł spożywczy czy branża informatyczna. Ponadto przedsiębiorstwa w niewielkim stopniu dostrzegają ograniczenie ryzyka związanego z utrzymaniem płynności czy ryzyko podjęcia współpracy z niewiarygodnym kontrahentem, które jest znacznie ograniczone przez zastosowanie surogatów kapitału.

## 5. Informacje o pracy

### SPIS TREŚCI

Wstęp

Rozdział I. Finansowanie przedsiębiorstwa

1. Rodzaje finansowania przedsiębiorstwa
2. Zapotrzebowanie na kapitał
3. Cykl konwersji gotówki
4. Ustalanie strategii finansowania przedsiębiorstwa

Rozdział II. Surogaty kapitału

1. Faktoring wierzytelnościowy
2. Leasing operacyjny

- 3. Amortyzacja
  - 4. Sekurytyzacja aktywów
  - 5. Forfaiting
- Rozdział III. Ryzyko w przedsiębiorstwie
- 1. Zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie
  - 2. Rodzaje ryzyka
  - 3. Pomiar ryzyka
  - 4. Ryzyko przedsiębiorstwa a wybrane źródła finansowania przedsiębiorstwa
    - 4.1. Finansowanie długiem
    - 4.2. Koszt kapitału
    - 4.3. Ryzyko finansowe w przedsiębiorstwie
    - 4.4. Wpływ zastosowania surogatów kapitału na ryzyko w przedsiębiorstwie
- Rozdział iv. Przydatność surogatów kapitału w ocenie przedsiębiorców
- 1. Charakterystyka badania
  - 2. Analiza wyników ankiety
- Zakończenie
- Bibliografia
- Spis rysunków
- Spis tabel
- Spis wykresów
- Załącznik

## Wstęp

Niniejsza praca została napisana w celu przedstawienia surogatów kapitału, z jakich mogą korzystać przedsiębiorstwa. Swoim zakresem obejmuje także finansowanie działalności przedsiębiorstwa oraz ryzyko, które winno mieć wpływ na wewnętrzne decyzje właścicieli. Stąd wynika również ogólny cel pracy, który zakłada ukazanie wszelkich aspektów związanych z ryzykiem przedsiębiorstwa na płaszczyźnie instrumentów zwanych właśnie surogatami kapitału. Istotna przy tym jest strategia finansowania, na którą składa się analiza ryzyka płynności oraz struktury bilansu, z uwagi na fakt potencjalnego niedopasowania zapadalności aktywów i wymagalności pasywów.

Przedmiot pracy stanowi zagadnienie utrzymania bądź polepszenia płynności finansowej przedsiębiorstwa bez konieczności zaciągania nowych zobowiązań. W pierwszym rozdziale omówione zostało finansowanie przedsiębiorstwa wraz z zapotrzebowaniem na kapitał, cyklem konwersji gotówki i ustalaniem strategii finansowania. Są to niezbędne pojęcia służące efektywnemu zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa.

W rozdziale drugim przedstawiono szerzej wszystkie surogaty kapitału stanowiące niejednokrotnie szansę dla przedsiębiorstwa na polepszenie płynności.

Następny rozdział pracy poświęcony został ryzyku towarzyszącemu przedsiębiorstwu na wielu płaszczyznach działania. Jednak najistotniejsze w tym aspekcie jest ryzyko finansowe. Ważne jest także umiejętne zarządzanie ryzykiem, które może wyeliminować trudności i potencjalne zagrożenia dla istnienia przedsiębiorstwa. Krótko scharakteryzowane zostały również rodzaje i pomiar ryzyka. Ujęto też możliwości zastosowania surogatów kapitału na tle ryzyka w przedsiębiorstwie. Ponadto opisany został koszt kapitału wraz z finansowaniem długiem. Zawarte w tym rozdziale informacje są szczególnie ważne w kontekście zastosowania analizowanych instrumentów i ich efektów na polskim rynku.

W czwartym rozdziale przedstawiono i omówiono wyniki ankiety przeprowadzonej na potrzeby tej pracy wśród polskich przedsiębiorców. Analizowane przedsiębiorstwa operowały w różnych branżach i różniły się między sobą specyfiką działalności. Uzyskane odpowiedzi zostały pokazane na wykresach, które poddano stosownej analizie.

Praca została napisana w oparciu o możliwie najbardziej aktualne statystyki i dostępne materiały. Wszelkie podane w niej informacje pochodzą z wiarygodnych, a zarazem ciekawych źródeł – internetowych, artykułów naukowych oraz z literatury. Wykorzystane zostały ponadto akty prawne poruszające ważne kwestie w zakresie analizy tematu surogatów kapitału w kontekście ryzyka przedsiębiorstwa, na jakie jest narażone.

## Bibliografia

### Książki

- Adamska A., *Ryzyko w działalności przedsiębiorstwa – podstawowe zagadnienia*, [w:] *Ryzyko w działalności przedsiębiorstw. Wybrane aspekty*, red. A. Fierla, Warszawa 2009.
- Antkiewicz S., *Polski rynek obligacji i innych papierów wartościowych*, Gdańsk 2011.
- Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Warszawa 2008.
- Borowski K., *Miary ryzyka na rynku akcji i obligacji*, Warszawa 2014.
- Cicirko T., Russel P., *Prawno-ekonomiczne aspekty leasingu*, Warszawa 2008.

- Czekaj J., *Leasing*, [w:] *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Podstawy teorii*, red. J. Czekaj, Z. Dresler, Warszawa 2005.
- Czekała M., *Analiza fundamentalna i techniczna*, Wrocław 1997.
- Duliniec A., *Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty*, Warszawa 2011.
- Duliniec A., *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*, Warszawa 2001.
- Gigol K., *Bank a leasing (finansowanie, zabezpieczenie, dochodzenie należności)*, Warszawa 2001.
- Grabowska J., *Analiza porównawcza faktoringu i kredytu obrotowego*, [w:] *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Warszawa 2010.
- Grzywacz J., *Faktoring*, Warszawa 2001.
- Grzywacz J., *Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura*, Warszawa 2012.
- Grzywacz J., *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, Warszawa 2006.
- Grzywacz J., Burżacka-Majcher M., *Leasing w przedsiębiorstwie. Leasing in enterprises*, Warszawa 2007.
- Ickiewicz J., *Strategia finansowania przedsiębiorstwa*, Warszawa 1994.
- Jajuga K., *W poszukiwaniu miar ryzyka finansowego*, [w:] *Finanse w rozwoju gospodarczym i społecznym*, red. J. Czekaj, S. Owsiak, Warszawa 2014.
- Jajuga K., Jajuga T., *Inwestycje*, Warszawa 1999.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring*, [w:] *Finansowanie przedsiębiorstwa. Ujęcie teoretyczno-praktyczne*, red. J. Szlęzak-Matusewicz, P. Felis, Warszawa 2014.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału*, Warszawa 2013.
- Kreczmańska-Gigol K., *Istota usług faktoringowych*, [w:] *Faktoring w Polsce 2010. Analiza. Rynek. Perspektywy*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Warszawa 2010.
- Kreczmańska-Gigol K., *Opłatualność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa 2007.
- Kreczmańska-Gigol K., *Przelew wierzytelności, faktoring, forfaiting*, [w:] *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Warszawa 2010.
- Kreczmańska-Gigol K., *Zarządzanie kapitałem obrotowym netto*, [w:] *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Warszawa 2010.
- Kuziak K., *Pomiar ryzyka przedsiębiorstwa. Modele pomiaru i ich ryzyko*, Wrocław 2011.
- Lemiesz M., *Dostępne źródła finansowania sektora MŚP*, [w:] *Finanse przedsiębiorstwa 2*, red. J. Grzywacz, Warszawa 2014.
- Mikołajczyk O., *Private equity*, [w:] *Finansowanie przedsiębiorstwa. Ujęcie teoretyczno-praktyczne*, red. J. Szlęzak-Matusewicz, P. Felis, Warszawa 2014.
- Ostaszewski J., *Zarządzanie finansami w spółce akcyjnej*, Warszawa 2001.
- Ostaszewski J. [i in.], *Finanse spółki akcyjnej*, Warszawa 2009.

- Russel P., *Leasing*, [w:] *Finansowanie przedsiębiorstwa. Ujęcie teoretyczno-praktyczne*, red. J. Szlęzak-Matusiewicz, P. Felis, Warszawa 2014.
- Tokaj-Krzewska A., *Forfaiting*, Warszawa 1999.
- Waszkiewicz A., *Ryzyko sekurytyzacji a kryzys finansowy*, Warszawa 2010.
- Wawryszuk-Misztal A., *Strategie zarządzania kapitałem obrotowym netto w przedsiębiorstwach. Studium empiryczno-teoretyczne*, Lublin 2007.
- Wiatr M. S., *Sekurytyzacja należności kredytowych w zarządzaniu ryzykiem portfela kredytowego*, [w:] *Zarządzanie portfelem kredytowym banku*, red. A. Krysiak, A. Staniszevska, M. S. Wiatr, Warszawa 2012.
- Ziółkowska M. J., *Franczyza. Nowoczesny model rozwoju biznesu*, Warszawa 2010.

## Artykuły i studia

- Bizon-Górecka J., *Koszty w przedsiębiorstwie w ujęciu komplementarnym*, „Rynek Terminowy” 2004, nr 2.
- Kreczmańska-Gigol K., Lipiec J., *Finansowanie przedsiębiorstw rodzinnych a surogaty kapitału*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, Zeszyt naukowy 117, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2012.
- Maliński T., *Model CAPM w praktyce!*, „Equity Magazine” 2012, nr 14.
- Śliwiński A., *Ryzyko ubezpieczeniowe*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” 2002, nr z 5 listopada.

## Akty prawne

- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej.

## Strony internetowe

- [http://www.pfp.com.pl/uqlkh\\_kredyt\\_dostawcy\\_kupiecki.htm](http://www.pfp.com.pl/uqlkh_kredyt_dostawcy_kupiecki.htm).
- <http://www.prawo24.pl/a/umowa-leasingu-ogólna-charakterystyka>.
- internetowa: <http://www.fmleasing.pl/publikacje-felietony/1179-co-w-przypadku-upadlosci-firmy-leasingowej.html>.
- <http://www.b2-biznes.pl/index.php/l-hasla/952-leasing-obrotowy>.
- [http://www.mrf.pl/index.php?mod=m\\_artykuly&cid=94&id=49](http://www.mrf.pl/index.php?mod=m_artykuly&cid=94&id=49).
- <http://www.edustat.com.pl/szkolenia/szkol2/S2M8/przegl.html?nr=1>.
- <https://broker.aliorbank.pl/edukacja/gpw/ekspert/depozyty-zabezpieczajace-dla-opcji/czynniki-wplywajace-na-wysokosc-premii-opcyjnej/wspolczynniki-greckie>.

# Specyfika i perspektywy rozwoju ryнку faktoringu w Polsce

## I. Stan i specyfika polskiego rynku faktoringu

### I.1. Funkcjonowanie rynku faktoringu w Polsce

W 2013 roku GUS zebrał dane od 43 instytucji oferujących faktoring, działających na terenie Polski. 16 z nich to banki komercyjne, a 27 – wyspecjalizowane przedsiębiorstwa faktoringowe. Funkcjonują one jako spółki akcyjne, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, część z nich przynależy do grup kapitałowych. Najwięcej faktorów działa jako spółki akcyjne z przewagą kapitału krajowego (14).

Faktoring jest dla 11 firm faktoringowych jedyną wykonywaną działalnością, dla kolejnych 12 jest on dominujący. Aż 15 banków przyznaje, że faktoring jest jedynie aktywnością uboczną. Na podstawie tych danych widać, że orientacja jedynie na faktoring nie jest zbyt częsta. Potwierdza się też zdystansowane podejście banków do faktoringu.

Faktoring jest najszybciej rozwijającym się segmentem rynku finansowego w Polsce. Sytuacja taka trwa już od kilku lat. Polski faktoring stanowi 1,45% globalnej jego wartości.

Nasylenie branży faktoringowej ukształtowało się na poziomie 8,42% (mierzonym wskaźnikiem penetracji PKB), przy poziomie europejskim 9,5% i światowym 4,45%. Świadczy to o tym, że dynamiczny rozwój faktoringu w poprzednich latach przybliżył Polskę do europejskiego poziomu w tym segmencie rynku finansowego.

\* Monika Maksimiuk – Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Ekonomiczny



W Polsce dominującą formą faktoringu ze względu na sposób wypłaty środków jest faktoring zaliczkowy – oferuje go 36 faktorów. Na podobnym poziomie kształtuje się wykorzystanie faktoringu przyspieszonego (15) i wymagalnościowego (11). Na tej podstawie można wnioskować, że przedsiębiorstwa sięgają po faktoring głównie w celu pozyskania finansowania, pomijając możliwości skorzystania z innych jego funkcji, np. usługowej. Warto podkreślić, że faktoring wymagalnościowy jest domeną banków.

Faktorzy w większości przypadków informują dłużników faktoringowych o przejęciu ich zobowiązań. Ponad 50% z nich stosuje wyłącznie faktoring jawny, kolejne 40% wykorzystuje go w 3/4 przypadków. Faktoring przestaje być czymś, co mogłoby zostać odebrane przed kontrahentów jako słabość czy oznaka złej kondycji finansowej, dlatego też faktoranci nie mają większych oporów przed ujawnieniem faktu współpracy z faktorem przed swoimi odbiorcami.

W 2013 roku w faktoringu krajowym najpopularniejsze były usługi faktoringu pełnego (47,8%). Niewiele mniej, bo o 0,5%, stanowił faktoring niepełny (47,3%), a jedynie 4,9% – faktoring mieszany. Przedsiębiorcy chcą „kupić” swój spokój i płynność finansową, nawet za wyższą cenę, dlatego też wybierają faktoring pełny. Faktorzy ponoszą ryzyko, ale jednocześnie mają z tego tytułu więcej pieniędzy. Rok 2013 był pod tym względem wyjątkowy, ponieważ w poprzednich kilku latach zaobserwować można było przewagę faktoringu niepełnego, i to bardziej znaczącą.

Najlepszym dowodem na to, że faktoring w Polsce rozwija się dość dynamicznie, i to już od dłuższego czasu, są osiągnięte przez faktorów roczne obroty. Prezentuje je tabela 1.

Tabela 1. Stan polskiego rynku faktoringu w latach 2009–2014.

Rok	Obroty (mln zł)	Dynamika r./r.	Faktoring krajowy	Faktoring eksportowy/ importowy**	Liczba faktorantów	Liczba sfinansowanych faktur	Średnia wartość faktury (w zł)
2014	142.800	110%	79%	20%/1%	9202*	.	.
2013	129.593	113%	79%	19%/2%	8472	5 489 000	23.610
2012	114.999	121%	79%	19%/2%	7551	4 842 000	23.750
2011	95.329	108%	79%	20%/1%	6467	4 249 000	22.436

Rok	Obroty (mln zł)	Dynamika r./r.	Faktoring krajowy	Faktoring eksportowy/ importowy**	Liczba faktorantów	Liczba sfinansowanych faktur	Średnia wartość faktury (w zł)
2010	88.614	167%	76%	23%/1%	5622	3 779 000	23.449
2009	53.159	98%	75%	23%/2%	5206	3 080 000	17.259

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z GUS i PZF za lata 2009–2014.

\* – Liczba faktorantów w 2014 roku została zaprognozowana na podstawie danych historycznych.

\*\* – Udział poszczególnych rodzajów faktoringu dotyczy faktorów zrzeszonych w PZF.

Z tabeli jasno wynika, że dynamika wzrostu rynku faktoringu jest wysoka. Ten sektor finansowy tylko w 2009 roku nieznacznie się skurczył. Wzrost rynku faktoringu był wielokrotnie wyższy niż ogólnej gospodarki krajowej. Dynamika nie wykazuje jednorodnego trendu, co innego z obrotami firm faktoringowych. Te niezmiennie rosną z roku na rok. Świadczy to o dużym zapotrzebowaniu na kapitał obrotowy w polskich przedsiębiorstwach i rosnącej popularności faktoringu jako źródła finansowania działalności.

Wykorzystanie faktoringu eksportowego jest zmienne, ale w ciągu ostatnich czterech lat oscyluje w granicach 19–20%. Faktoring importowy tworzy 1–2% polskiego rynku faktoringu. Można odczytać tu lekką tendencję wzrostową, choć jest ona mało znacząca w odniesieniu do całego sektora.

Ważnym parametrem obrazującym zainteresowanie przedsiębiorców faktoringiem jest zwiększająca się liczba faktorantów, przybywa ich z roku na rok. Faktorzy wypracowują swoje dochody nie tylko dzięki obsłudze dotychczasowych klientów, ale też potrafią zachęcić do współpracy nowych. Jest to też dowód na postrzeganie faktoringu jako wartościowego instrumentu wspomagającego funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Mimo dotychczasowego dynamicznego wzrostu liczby faktorantów, na polskim rynku istnieje jeszcze duży potencjał do kontynuacji tej tendencji. W gospodarce krajowej funkcjonuje bowiem wiele przedsiębiorstw, które mogłyby korzystać z faktoringu, a nie korzystają z niego.

Wraz ze wzrostem obrotów i liczby faktorantów rośnie też ilość sfinansowanych faktur. Co ciekawe, średnia kwota pojedynczej faktury nie

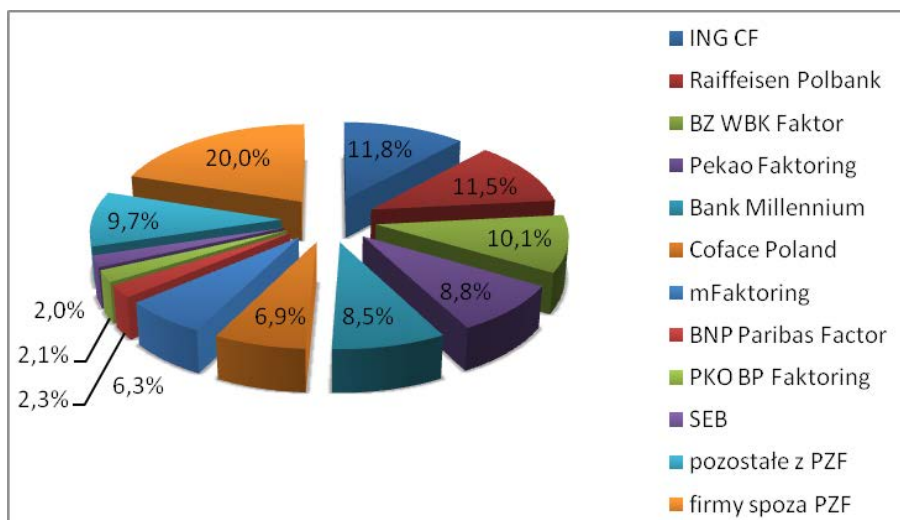
zwiększa się proporcjonalnie do wcześniej wymienionych parametrów. Może to być przejawem wzrostu rozpiętości finansowanych faktur. Faktorzy skłonni są obsługiwać dokumenty o mniejszych kwotach, ale częściej.

Mimo wielości jednostek zajmujących się faktoringiem można pokusić się o wyznaczenie kilku jego liderów. Wykres 1 prezentuje podział rynku faktoringu pod względem osiągniętych obrotów.

Obecny lider rynku – ING Commercial Finance – po raz pierwszy wyszedł na prowadzenie, deklasując wieloletniego posiadacza tego tytułu – Raiffeisen Polbank. Od 2010 roku dość znacząco osłabiła się pozycja Coface Poland, głównie na rzecz BZ WBK Faktor. W ciągu ostatnich trzech lat silną pozycję wypracował sobie również Pekao Faktoring. Pozostałych 14 członków PZF osiągnęło obroty w wysokości 9,5% wartości całego rynku. 19 podmiotów niezrzeszonych w Polskim Związku Faktorów osiągnęło obroty na poziomie 20% wartości całego rynku.

Aż ośmiu faktorów z pierwszej dziesiątki to bank lub instytucja okołobankowa. Potwierdza się tu teza o lepszym dostępie do kapitału takich jednostek. Z pewnością duży wpływ ma tutaj również bardziej rozbudowana sieć punktów obsługi niż w przypadku niezależnych podmiotów oraz skojarzenia faktorów z solidnością przypisywaną bankom, z którymi są powiązane.

Wykres 1. Udział w rynku największych instytucji faktoringowych w Polsce w 2014 roku.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z PZF za 2014 rok.

Znając udziały poszczególnych uczestników rynku, można wyliczyć wskaźnik koncentracji branży C4. Im wartość wskaźnika jest bliższa jedności, tym rynek bardziej zdominowany przez największe cztery podmioty. Jest to oznaka trudności wejścia nowych firm oraz ograniczonych możliwości konkurowania z nimi. Wyliczenia wskaźnika C4 przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Wskaźnik C4 dla rynku faktoringu w latach 2011–2014 (w mln zł).

Lata	Rynek ogółem	Raiffeisen Polbank	ING	Pekao Faktoring	Coface	BZWBK Faktor	Wskaźnik C4
2011	95.329	15.791,1	9.851,1	6.932,0	8.967,4	–	0,435771
2012	114.999	16.057,5	11.400,8	13.043,7	10.487,7	–	0,443392
2013	129.593	14.979,9	12.873,4	14.066,4	–	10.856,8	0,407248
2014	142.800	16.497,0	16.876,4	12.548,9	–	14.427,9	0,42262

Źródło: opracowanie własne na podstawie [www.factoring.pl](http://www.factoring.pl).

Wskaźnik koncentracji w ostatnich latach utrzymuje się na podobnym poziomie, co oznacza, że najwięksi gracze mają dobrą strategię, pomysł na kontynuację działalności i rzeszę stałych klientów. Dzięki temu nie muszą obawiać się gwałtownego pogorszenia sytuacji. Z drugiej strony, taki poziom wskaźnika C4 sygnalizuje, że na rynku jest jeszcze miejsce dla nowych faktorów lub rozwój tych spoza czołowej czwórki. Można zatem stwierdzić, że rynek w dalszym ciągu będzie się rozwijał dość dynamicznie, zaczną go współtworzyć również nowe podmioty.

## 1.2. Funkcjonowanie rynku faktoringu w wybranych krajach europejskich

Aby móc określić, w jakim momencie rozwoju znajduje się polski rynek faktoringu, najlepiej porównać go do innych, sąsiednich rynków.

W Niemczech faktoring funkcjonuje od 1958 roku. W odróżnieniu od polskiego prawodawstwa, niemieccy faktorzy od 2009 roku są zobligowani do uzyskania pisemnego zezwolenia na rozpoczęcie działalności faktoringowej od Federalnego Urzędu Nadzoru Usług Finansowych. Zmiana ta ma zapobiec „praniu” pieniędzy oraz wspieraniu terroryzmu.

Po skurczeniu się niemieckiego rynku w 2009 roku spowodowanym kryzysem ekonomicznym odnotowuje się na nim wzrosty. Rekordowy pod tym względem był rok 2010, kiedy to obroty faktorów wzrosły o ponad 37%. Tak wysokie tempo wyhamowało w kolejnych latach, by w 2013 roku osiągnąć niecałe 9%. Takie wyniki były po części rezultatem powiększającego się grona faktorantów: z niecałych 9000 w 2009 roku, do prawie 18 000 w 2013 roku. Wskaźnik penetracji PKB ukształtował się na poziomie 6,26% – powyżej średniej europejskiej, ale poniżej polskiego wyniku. To, co znacznie odróżnia Polskę i Niemcy w dziedzinie faktoringu, to sposób jego wykorzystania. Na rodzimym rynku proporcje między faktoringiem pełnym i niepełnym są mniej więcej wyrównane, podczas gdy w Niemczech faktoring niewłaściwy stanowi nieco ponad 80%, a właściwy – jedynie około 17%. Gałęzie gospodarki, jakie dominują w transakcjach, to: handel, usługi, produkcja konstrukcji metalowych i budowa maszyn, przemysł spożywczy oraz obróbka metali.

Największy rynek faktoringu w Europie i drugi na świecie to rynek brytyjski. Posiada on długą historię oraz jest z jednym z najdojrzałych w skali globu. Mimo osiągnięcia dojrzałości brytyjski faktoring nieustannie się rozwija, wykształca nowe produkty. Ułatwieniem w powstawaniu kolejnych rodzajów i odmian faktoringu jest dość łagodne w tym zakresie prawo.

W 2013 roku liczba faktorantów w Wielkiej Brytanii osiągnęła poziom około 43 500, co jest powrotem do sytuacji z 2009 roku. Jeśli chodzi o obroty, od 2009 roku rynek dynamicznie odrabiał pokryzysowe straty, osiągając przyrost na poziomie 16% i 18%. Kolejne lata przyniosły spadek tempa wzrostu – w 2013 roku zatrzymał się on na poziomie 6%. Wskaźnik penetracji PKB w Zjednoczonym Królestwie był niezwykle wysoki – w 2012 roku wynosił aż 15,3%, co świadczy o ogromnym znaczeniu i wpływie faktoringu na brytyjską gospodarkę. Za dojrzałością rynku przemawia jego podział – czterech największych faktorów obsługiwało 70% faktorantów, generując przy tym 80% obrotów. Mimo tak silnej pozycji czołowej czwórki swoje miejsce na rynku odnalazły również nieporównywalnie mniejsze jednostki, a cały rynek tworzony był przez ponad 50 podmiotów. Warto podkreślić też fakt absolutnej dominacji faktoringu niepełnego w strukturze świadczonych usług – w 2012 roku 89% z nich było wykonanych w ramach faktoringu niewłaściwego. Branże najczęściej obsługiwane przez faktorów to: usługi, przemysł wytwórczy, sprzedaż hurtowa, transport i budownictwo – stanowią one około 95% brytyjskiego rynku faktoringu.

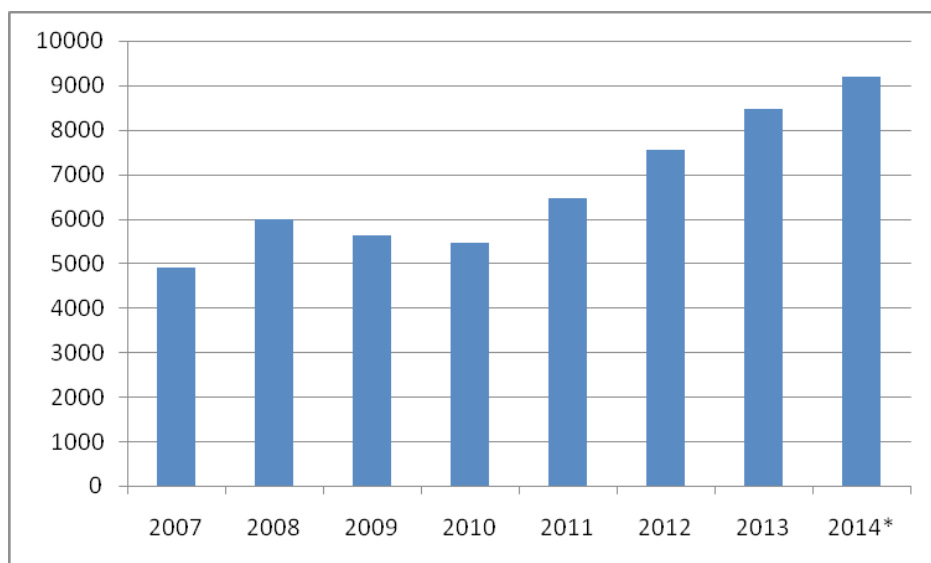
Na podstawie porównania rynku polskiego z niemieckim i brytyjskim można zauważyć, że rodzimy faktoring ma jeszcze duże możliwości rozwoju,

jego udział w PKB nie jest maksymalnie rozwinięty. Znaczącą różnicą jest udział faktoringu pełnego i niepełnego – w Polsce proporcje są wyrównane, podczas gdy w porównywanych krajach faktoring niewłaściwy stanowi dużo większą część rynku. Można domniemywać, że w przyszłości podobna sytuacja zaistnieje również w Polsce. Zauważalne są rozbieżności w obsłudze poszczególnych branż: w Niemczech dominuje handel, natomiast na bardziej dojrzałym rynku brytyjskim nie należy on do dominujących w faktoringu dziedzin gospodarki, gdzie przodują szeroko pojmowane usługi.

### 1.3. Wykorzystanie faktoringu w działalności podmiotów gospodarczych

Z roku na rok liczba podmiotów korzystających z faktoringu wzrasta. W 2007 roku skorzystało z niego 4909 faktorantów, w 2010 roku było ich już 5622. Dane za rok 2013 donoszą o 8472 faktorantach. Przyrost klientów faktoringowych przedstawia wykres 2.

Wykres 2. Liczba faktorantów w latach 2007–2014.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z GUS.

\* – Liczba faktorantów w 2014 roku została zaprognozowana na podstawie danych historycznych.

Na wykresie widać, że tendencja wzrostowa jest wyraźna i dość silna. Poza znikomym odpływem faktorantów w latach początku kryzysu gospodarczego, w ostatnich okresach można mówić o nieomal liniowym wzroście liczby klientów faktoringowych. Coroczne wzrosty są oznaką dużego zapotrzebowania na usługi faktoringowe wśród polskich przedsiębiorstw. Można wnioskować również, że dzięki swoim zaletom faktoring zyskuje coraz szersze grono odbiorców. Trend taki spodziewany jest również w przyszłości.

Pod względem wielkości obrotów z faktorem, w największej liczbie przypadków (około 37%) kształtują się one na poziomie do 1 mln zł w ciągu roku na jednego faktoranta. Wraz ze wzrostem wartości obrotów odsetek faktorantów przynależnych do danego poziomu wolumenu spada. Jest to dowód na to, że z faktoringu korzysta wiele małych i średnich przedsiębiorstw.

Jeśli chodzi o geograficzny rozkład faktorantów na terenie kraju, zaskoczeniem nie jest fakt, że największa ich liczba przypada na województwo mazowieckie. Tuż za nim uplasowało się województwo śląskie, następnie – dolnośląskie. Najmniej przedsiębiorstw korzystających z faktoringu funkcjonuje w województwach: podlaskim, lubuskim i lubelskim. Taki rozkład faktorantów nie jest przypadkowy, wynika bowiem z ogólnej liczby przedsiębiorstw w poszczególnych jednostkach administracyjnych.

Jak wcześniej wspomniano, faktoring nie może być wykorzystywany we wszystkich branżach. Procentowy udział faktorantów z poszczególnych rodzajów działalności (według klasyfikacji PKD) prezentuje tabela 3.

Tabela 3. Udział poszczególnych branż w rynku faktoringu w Polsce w 2013 roku.

Rodzaj działalności gospodarczej	Udział (%)
Przetwórstwo przemysłowe	32,0
Handel hurtowy i detaliczny, mechanika pojazdów	31,0
Pozostała działalność usługowa	9,4
Transport i gospodarka magazynowa	8,1
Budownictwo	7,6
Rolnictwo, łowiectwo	1,6
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	1,5
Górnictwo i wydobywanie	1,3



Rodzaj działalności gospodarczej	Udział (%)
Usługi administrowania i działalność wspierająca	1,1
Energetyka	1,0
Informacja i komunikacja	1,0
Kultura, rozrywka, rekreacja	0,9
Finanse i ubezpieczenia	0,6
Hotelarstwo i gastronomia	0,4
Odpady i rekultywacja	0,4
Rynek nieruchomości	0,3
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	0,2
Edukacja	0,1
Administracja publiczna i obrona narodowa	0,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z GUS za 2013 rok.

Faktorzy najchętniej współpracują z przedsiębiorstwami zajmującymi się przetwórstwem przemysłowym oraz ogólnie pojętym handlem. Obie te branże charakteryzują się względną stałością dochodów i szybką zbywalnością dóbr. Znaczący udział w ogólnej masie przedsiębiorstw mają te zajmujące się usługami (nieujętymi w pozostałych kategoriach), transportem i magazynowaniem, oraz, co ciekawe, budownictwem. Pierwsze dwie kategorie tworzą ponad 60% rynku faktoringu, pozostałe branże mają o wiele bardziej ograniczony dostęp do tej usługi. Powyższe zestawienie potwierdza wcześniejszą tezę o małym zainteresowaniu współpracą faktorów z instytucjami z sektora państwowego (np. edukacja, administracja publiczna) oraz branżami o niepewnych dochodach (gastronomia, ubezpieczenia).

Bardziej szczegółowy podział faktorantów pod względem prowadzonej działalności opracował PZF. Wyniki za III kwartał 2014 roku zaprezentowano w tabeli 4.

Z przedstawionych danych wynika, iż najczęściej faktorantami zostają przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją oraz handlem żywnością i napojami. Ważne miejsce przypada firmom paliwowym i energetycznym. Podobny udział w rynku faktoringu mają dystrybutorzy stali i branża budowlana. Po raz kolejny można zauważyć skłonność wśród faktorów do nawiązywania współpracy z firmami zajmującymi się ustabilizowaną działalnością o dużym, stałym popycie.



Powyższe zestawienia dla całego rynku nie przekreślają szans przedsiębiorców z innych dziedzin gospodarki na zostanie faktorantem. Każdy faktor sam ustala zasady, na których będzie współpracował z konkretnym przedsiębiorstwem. Mimo przynależności do „niebezpiecznej branży” dana jednostka może być w bardzo dobrej kondycji finansowej. Zdarza się również tak, że samo przedsiębiorstwo działa w sektorze o podwyższonym ryzyku, ale jego kontrahenci już nie, co wpływa na zmniejszenie jego złego postrzegania przez faktorów.

Tabela 4. Udział w rynku dziedzin gospodarki w III kwartale 2014 roku.

Kategoria	Udział w rynku
Żywność i napoje	13,42%
Energetyka i paliwo	9,75%
Dystrybucja stali	5,53%
Budownictwo	5,03%
Przemysł elektroniczny, AGD i RTV	4,89%
Hutnictwo	4,47%
Komputery i oprogramowanie	4,26%
Akcesoria i części zamienne do samochodów	4,17%
Chemia	4,02%
Meble i produkty z drewna	3,54%
Opakowania	3,34%
Dom i ogród	2,87%
Przemysł elektrotechniczny i maszynowy	3,06%
Farmaceutyki i sprzęt medyczny	2,70%
Przemysł papierniczy i poligrafia	1,31%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z PZF za III kwartał 2014 roku.

## 2. Perspektywy rozwoju rynku faktoringu w Polsce

### 2.1. Metodyka badań

Proces badawczy jest wieloetapowym działaniem, którego celem jest dojście do twierdzeń, ocen i wniosków. Są one wynikiem rozwiązania stawia-

nych na początku problemów praktycznych i teoretycznych. Przeprowadzenie procesu badawczego wymaga zastosowania odpowiednich metod i narzędzi.

W niniejszej pracy zostały wykorzystane następujące narzędzia badawcze:

- a) przegląd literatury polskiej i zagranicznej,
- b) analiza dostępnych danych i raportów branżowych,
- c) zastosowanie metod graficznych do prezentacji wyników analiz,
- d) wywiad otwarty.

Zapoznanie się w literaturę autorów polskich i zagranicznych pozwoliło na dogłębne zbadanie ścieżki rozwoju faktoringu oraz przeanalizowanie jego obecnego stanu, który jest punktem wyjścia do analizy perspektyw rozwoju. Przystudiowanie dostępnych danych statystycznych posłużyło do zilustrowania faktoringu opisanego w literaturze. Wywiady otwarte stały się podstawą do przeprowadzenia predykcji rynku faktoringu. Wykorzystanie wszystkich wymienionych powyżej narzędzi było ukierunkowane na osiągnięcie założonych celów niniejszej pracy.

Celem głównym jest dokonanie charakterystyki rynku faktoringu w Polsce oraz zidentyfikowanie perspektyw jego rozwoju.

Celami szczegółowymi są:

- a) określenie mechanizmu działania rynku faktoringu oraz udziału poszczególnych instrumentów faktoringu w rynku,
- b) poznanie znaczenia faktoringu w funkcjonowaniu przedsiębiorstw,
- c) określenie kosztu faktoringu dla faktorantów i zysku dla faktorów,
- d) zidentyfikowanie zainteresowania przedsiębiorstw faktoringiem w zależności od wielkości i branży,
- e) określenie kierunków rozwoju rynku faktoringu i jego instrumentów.

W niniejszej pracy wszystkie z powyższych celów zostały zrealizowane, przynajmniej częściowo. W rozdziale pierwszym znajduje się odpowiedź na pytanie o mechanizm działania faktoringu. w rozdziale drugim ujęto rozważania, których treść stanowi potwierdzenie realizacji celów b, c i d. Ostatni rozdział jest próbą odpowiedzi na pytanie o perspektywy rozwoju rynku faktoringu i kierunków, w których może on podążać.

## 2.2. Przesłanki rozwoju rynku faktoringu

Dotychczasowy, niezwykle dynamiczny rozwój polskiego faktoringu daje duże nadzieje na kontynuację trendu wzrostowego w przyszłości. Nie można jednak zakładać, że będzie on trwał w nieskończoność. Obserwacja procesów i przewidywanych zmian w gospodarce jest dobrą bazą do podjęcia rozważań o przyszłym kształcie polskiego rynku faktoringu.

Progres w branży faktoringu można przewidywać na podstawie kilku czynników:

- a) rozwoju gospodarczego kraju,
- b) wskaźnika penetracji PKB,
- c) otwarcia przedsiębiorstw na eksport,
- d) dostępności kredytów obrotowych,
- e) stopnia świadomości istnienia faktoringu i korzyści płynących z jego wykorzystania.

Podstawowym miernikiem wzrostu gospodarczego kraju jest produkt krajowy brutto (PKB). Dodatnia jego zmiana oddaje kondycję gospodarki i w dużej mierze jest odzwierciedleniem rozwoju przedsiębiorstw. W 2014 roku wzrost polskiego PKB wyniósł 3,3%, co jest najlepszym wynikiem od trzech lat. Przewidywania dotyczące wzrostu PKB na najbliższe dwa lata kształtują się na podobnym poziomie: w 2015 roku ma on wynieść 3,3–3,5%, natomiast w 2016 roku – 3,4–3,8%. Prognoza do 2018 roku mówi o 3,4-procentowym wzroście. Poprawa sytuacji w gospodarce powinna zmniejszyć problem zatorów płatniczych, więc teoretycznie zapotrzebowanie na faktoring może się zmniejszyć. Z drugiej jednak strony odbicie jest dobrym momentem do podjęcia inwestycji czy zwiększenia udziału w rynku. Obie te sytuacje stwarzają zwiększone zapotrzebowanie na kapitał. Dlatego też twierdzenie o przydatności faktoringu tylko w czasach dekoniunktury może okazać się niesłuszne. Instrument ten może służyć nie tylko do ułatwienia przetrwania, ale też wesprzeć ekspansję i rozwój przedsiębiorstw.

Nie odchodząc od tematyki związanej z PKB, kierunki zmian w faktoringu można określać na podstawie porównania wskaźnika penetracji PKB Polski z innymi krajami. Przytaczane we wcześniejszych rozdziałach dane stawiają Polskę znacznie ponad przeciętnym poziomem światowym i niewiele poniżej średniej europejskiej. Porównując Polskę do krajów o podobnym poziomie osiąganego PKB, wypada ona bardzo dobrze, jedynie Tajwan i Belgia znacząco się wybijają. Nie oznacza to, że polskie firmy fak-

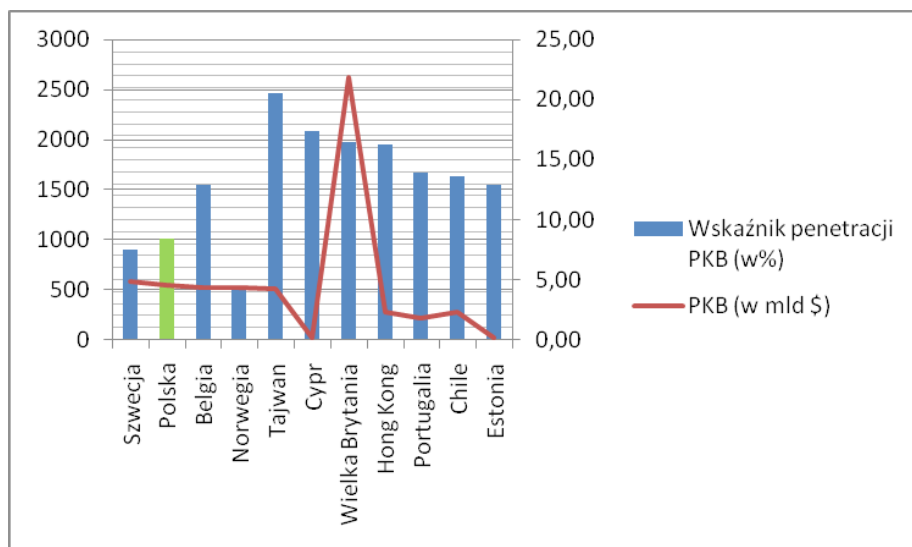
toringowe nie mają już szans rozwoju, ponieważ do poziomu krajów-liderów brakuje im jeszcze sporo, co jest polem do działania i wzmożonej pracy. Przykładem może być Estonia – kraj środkowoeuropejski, mimo dużo mniejszej gospodarki, osiągający znacznie wyższy wskaźnik penetracji.

Należy zaznaczyć, że bezkrytyczne porównywanie wskaźnika penetracji PKB dowolnego kraju i ślepe do niego dążenie mija się z celem ze względu na odmienne ukształtowanie poszczególnych gospodarek. Niemniej jednak w dalszym ciągu istnieje pewien potencjał wzrostu polskiego rynku faktoringu w stosunku do PKB.

Na wykresie 2 nie znalazły się kraje o największym wolumenie obrotów faktoringowych, ponieważ ich PKB jest na tyle wysokie, że wyniki osiągnięte przez faktoring nie mają aż tak wielkiego znaczenia, jak mogłoby się wydawać z liczb bezwzględnych.

Połączenie obu czynników, czyli wzrostu PKB i wskaźnika penetracji PKB, stwarza obiecujące możliwości dalszego rozwoju faktoringu (wykorzystywanego do finansowania działalności inwestycyjnej bardziej niż w celu unikania zatorów płatniczych).

Wykres 3. Porównanie poziomu PKB i wskaźnika penetracji PKB w wybranych krajach w 2013 roku.



Źródło: opracowanie własne, na podstawie: Global Industry Activity Report 2013; World Economic Outlook 2013.

Kolejny czynnik, na podstawie którego można przewidywać wzrost rynku faktoringu, to aktywność polskich przedsiębiorstw w eksportowaniu swoich produktów. Co prawda jest to jedna ze składowych PKB, ale według ekspertów będzie to najważniejszy element odpowiedzialny za wzrost gospodarczy.

Instrument dedykowany eksportowi – faktoring eksportowy – od dłuższego czasu kształtuje się na poziomie około 20% obrotów faktoringowych. Procentowy udział nie zmienia się, ale ze względu na wzrost całego rynku faktoring eksportowy zwiększa swoją wartość. Taki stan rzeczy wynika ze zwiększonej dynamiki eksportu w ostatnim czasie oraz konieczności dłuższego kredytowania zagranicznych odbiorców przy posiadaniu zmniejszonego do nich zaufania.

Według badań przeprowadzonych przez firmę badawczą Oxford Economist i bank HSBC, polski eksport do końca 2016 roku ma rosnać w średnim tempie 9%. Stawia to Polskę w czołówce przebadanych 25 krajów i wysoko ponad kraje europejskie. Mimo trudnej sytuacji na rynkach wschodnich polski eksport ma szansę rosnać ze względu na poszukiwanie nowych rynków zbytu, takich jak np. Bliski Wschód czy Bałkany. Nie bez znaczenia pozostaje fakt obserwowanego ożywienia gospodarczego u naszego największego partnera handlowego – Niemiec. Eksperti przewidują, że największy skok eksportowy będą generować branże: producentów maszyn i samochodów, przetwórstwa przemysłowego, producentów napojów i żywności. Wszystkie wymienione gałęzie gospodarki stanowią wysoki odsetek wśród faktorantów. Można zatem wnioskować, że wzrostowi wytwarzania i sprzedaży będzie towarzyszył zwiększony popyt na usługi faktoringowe, a dokładniej faktoring eksportowy.

Kredyty obrotowe są najczęściej wymienianą konkurencją w stosunku do faktoringu. Ze względu na wciąż krążącą opinię o kosztowności tej usługi, przedsiębiorstwa w pierwszej kolejności zazwyczaj starają się o kredyt obrotowy. Dopiero w sytuacji, kiedy nie spełniają wymagań kredytowych, decydują się na skorzystanie z faktoringu.

W czasach poprawy koniunktury na rynku banki luzują wymagania, przez co kredyt staje się bardziej dostępny. Odwrotna sytuacja ma miejsce w czasie osłabienia gospodarczego. Dzisiejsze warunki gospodarcze powoli poprawiają się, co skutkuje pojawieniem się w ofercie wielu banków kredytów obrotowych i pożyczek bez znaczących zabezpieczeń na dość pokażne sumy (nawet do 500.000 zł). Mimo pozornie ogólnej dostępności do takich

produktów nie wszystkie przedsiębiorstwa mogą się o nie ubiegać. Badanie zdolności kredytowej wyklucza jednostki gospodarcze będące z słabej kondycji. Ponadto kredytowanie się w działalności bieżącej negatywnie wpływa na wskaźnik zadłużenia jednostki, co może okazać się znaczące w przypadku ubiegania się o kredyt inwestycyjny.

Kredyt obrotowy jest instrumentem konkurencyjnym do faktoringu, trudno jednoznacznie stwierdzić, który z nich jest lepszy. Podjęcie decyzji o skorzystaniu z któregoś z nich każdorazowo wymaga przeanalizowania konkretnej sytuacji. Mimo tak dynamicznego wzrostu rynku faktoringu, nie ma realnej możliwości, aby zapotrzebowanie na kredyty obrotowe drastycznie spadło. Z drugiej strony, teoretyczne zwiększenie się zainteresowania kredytami obrotowymi będzie miało niezbyt duży wpływ na rynek faktoringu, ponieważ mimo wielu podobieństw produkty te w znaczący sposób różnią się i spełniają nieco inne potrzeby przedsiębiorstw.

O wzroście świadomości istnienia usługi finansowej, jaką jest faktoring, świadczy fakt rosnącego z roku na rok zainteresowania wyrażającego się w liczbie faktorantów. Dzięki działaniom promocyjnym, ale też obserwacjom konkurentów, coraz to nowe podmioty decydują się na jej wykorzystanie w swojej działalności. Ze względu na obecność wielu faktorów faktoring znacznie staniał, co stanowi dodatkową zachętę. Powoli upada mit o wysokiej cenie faktoringu, który w początkowych etapach rozwoju rynku był elementem zniechęcającym potencjalnych faktorantów.

Początkowo faktoring był dostępny tylko dla największych przedsiębiorstw i korporacji, jednak znaczne nasycenie faktoringiem w tym segmencie oraz działalność mniejszych faktorów powodują, że w obszarze zainteresowań zaczynają znajdować się coraz mniejsze przedsiębiorstwa. Rosnąca rola i liczba przedsiębiorstw z sektora MSP stanowi coraz bardziej atrakcyjną przestrzeń dla działań faktorów, tym bardziej że mniejsze jednostki często współpracują z dużymi, uznanymi firmami, co korzystnie wpływa na ich wiarygodność i obniża ryzyko prowadzonej działalności. Nie należy się jednak spodziewać, że najwięksi faktorzy znacznie uprosczą procedury i będą obniżać wymagania w stosunku do faktorantów, będzie to raczej dotyczyło faktorów średnich i mniejszych. Jednakże w dłuższej perspektywie i przy dojściu do granicy opłacalności usług oferowanych największym faktorantom nawet dominujący na rynku faktorzy z dużym prawdopodobieństwem przeniosą część swojego zaangażowania na pozyskanie mniejszych klientów.

Jedną z dróg rozwoju usług faktoringowych mających za zadanie zachęcić faktorantów do współpracy jest specjalizacja faktorów w wąskich, nawet niszowych sektorach. Faktor dogłębnie poznaje dziedzinę, w której się specjalizuje, i dzięki temu może lepiej zrozumieć potrzeby faktorantów. Poza tym bycie pionierem w danej gałęzi, która wcześniej nie cieszyła się zbyt wielkim zainteresowaniem faktorów, może przysporzyć mu faktorantów. Przykładem takiej specjalizacji jest agrofaktoring skierowany do branży rolno-spożywczej, głównie do rolników.

Wsluchając się w potrzeby faktorantów, niektórzy faktorzy tworzą nowe, nieobecne do tej pory rozwiązania. W przyszłości trend z pewnością utrzyma się ze względu na osiągnięty w ten sposób prestiż oraz większe prawdopodobieństwo zainteresowania faktoranta ofertą. Za potwierdzenie tego trendu na rynku posłuży usługa *in-house* faktoringu. Od klasycznego faktoringu różni się ona zakresem – to po stronie faktoranta pozostaje obowiązek rozliczenia zapłaty dokonanej przez dłużnika faktoringowego, przy pozostawieniu czynności związanych z egzekwowaniem należności faktorowi.

Biorąc pod uwagę wszystkie przytoczone wyżej czynniki, w dalszym ciągu można mówić o potencjale drzemiącym w polskim rynku faktoringu. Dobra sytuacja w eksporcie, zwrócenie się faktorów w stronę mniejszych podmiotów oraz względnie wysokie możliwości poprawy wskaźnika penetracji PKB dają podstawy do dalszego przewidywania jego powiększania się. Ekspertcy mówią o 12–18-procentowym wzroście rynku w 2015 roku. Osoby związane z branżą faktoringową nie przewidują skurczenia się rynków w krótkiej perspektywie, chociaż mówi się o stopniowym zmniejszaniu się rocznej dynamiki wzrostu do poziomu bliższego 10 procentom.

## 2.3. Instrumenty i rozwiązania wspierające rozwój faktoringu

### 2.3.1. Produkty informatyczne

Branża finansowa jest jednym z największych odbiorców produktów i usług sektora infotechnologii. Świadczy o tym fakt, iż każdy bank korzysta z systemów umożliwiających klientom nawiązanie łączności o każdej porze dnia i nocy, dysponowanie swoim kontem osobistym i wydawanie dyspozycji jego dotyczących. Takie funkcjonalności dostępne są nie tylko dla klientów indywidualnych, ale również firmowych i korporacyjnych.



Odpowiednie narzędzia informatyczne są i będą coraz szerzej stosowane również w kontaktach między uczestnikami trójkąta faktoringowego. Dodatkową przesłanką ku temu jest wykorzystywanie faktoringowych systemów informatycznych nie tylko przez banki, ale również instytucje okołobankowe i niebankowe.

Wraz ze zwiększającą się liczbą faktorantów faktor musi radzić sobie z rosnącą ilością informacji. Analogowe ich przetwarzanie i uaktualnianie mogłoby być powodem większej ilości znaczących pomyłek i niepotrzebną stratą czasu. Systemy informatyczne wspomagają czynności związane z przechowywaniem, przetwarzaniem i uaktualnianiem danych umów faktoringowych, terminowym i prawidłowym naliczaniem opłat oraz księgową stroną faktoringu. Zaadaptowanie narzędzi informatycznych wykorzystywanych w zarządzaniu pozwoliło na wsparcie procesów decyzyjnych, np. przez automatyczne wyliczanie parametrów oddających kondycję finansową danego faktoranta czy dłużnika faktoringowego.

Rewolucja w kontaktach z klientem, która nadeszła wraz z popularyzacją Internetu, nie ominęła branży faktoringowej. Dzięki ułatwieniom w komunikacji w obecnych realiach faktorant nie musi dostarczać fizycznie kopii faktur do faktora. Wystarczy, że za pomocą platformy internetowej prześle je elektronicznie. Nastąpiło też przyspieszenie wypłaty środków pieniężnych. Od momentu wysłania dokumentu sprzedaży czas oczekiwania wynosi od kilku godzin do dwóch dni. Pieniądze najszybciej otrzymują faktoranci, którzy posiadają konto bankowe u faktora-banku. Faktoranci zyskali również możliwość generowania raportów dotyczących ich sytuacji oraz spłat dokonywanych przez dłużników. Fakt ten pozytywnie wpływa na koszty ponoszone przez faktora, ponieważ zmniejsza się obciążenie pracowników czynnościami przejętymi przez system informatyczny. Elektroniczny obieg dokumentów sprawia, że spada zużycie papieru zarówno po stronie faktoranta, jak i faktora. Dzięki temu jeden i drugi podmiot może kształtować swój wizerunek jako instytucja dbająca o środowisko.

W Polsce liderem rynku dostarczającym rozwiązania teleinformatyczne dla faktoringu jest Asseco Business Solutions. Jego system Faktor obsługuje największych faktorów, m.in.: Raiffeisen Polbank, BZ WBK Faktor, Pekao Faktoring czy BOŚ.

Produkt Asseco BS umożliwia obsługę wszystkich rodzajów faktoringu, nawet mało popularnego faktoringu niejawnego. Poza możliwością elektronicznego przesyłania faktur pozwala on na synchronizację z zewnętrznymi



systemami faktorów, wystawianie dokumentów, a także wysyłanie alertów i przypomnień mailem lub SMS-em. Wbudowane narzędzia typu *business intelligence* wspomagają tworzenie zaawansowanych analiz i określanie ryzyka. Mechanizm kojarzenia przychodzących przelewów oszczędza czas potrzebny na ich ręczną weryfikację. Pochodzące stąd dane automatycznie uwzględniane są przy generowaniu raportów. Narzędzie Mobile Faktor należące do systemu służy do mobilnej obsługi faktoringu przez faktorantów, co pozwala im być „na bieżąco” z sytuacją.

Drugim przykładem polskiego systemu faktoringowego stosowanego na szeroką skalę jest Comarch Factoring stworzony przez firmę Comarch. Korzysta z niego m.in.: Kredyt Bank, Bank BGŻ i DnB NORD Polska. W swych głównych założeniach produkt Comarch jest podobny do opisanego wcześniej. Dodatkowo Comarch Factoring współpracuje z systemami obsługującymi e-faktury. Nie posiada natomiast aplikacji mobilnej.

Rozwój narzędzi informatycznych będzie oddziaływał również na branżę faktoringu. Istotne będzie ulepszanie narzędzi oceny ryzyka podjęcia współpracy z faktorantami, zwłaszcza tymi z sektora MSP. Wprowadzenie rozwiązań wspierających synchronizację systemów faktoringowych z zewnętrznymi systemami faktorantów przyczyni się do jeszcze szybszego obiegu dokumentów i wypłaty środków pieniężnych. Kontrolowanie współpracy przez faktorantów pomoże im nabrać większego zaufania do faktora oraz oferowanej przez niego usługi. Może się to okazać mocnym argumentem przemawiającym na korzyść faktoringu w porównaniu do kredytu bankowego, z którym zawsze wiążą się bardziej skomplikowane procedury i konieczność zgromadzenia wielu dokumentów. Poprawianie informatycznych rozwiązań wspierających faktoring będzie wymagało ścisłej współpracy przedstawicieli branży IT z faktoraми. Nie należy zapominać o faktorantach, którym takie narzędzia mają służyć. Odpowiednie wymodelowanie systemu teleinformatycznego przyjaznego faktorantowi może stać się źródłem przewagi konkurencyjnej faktora.

### 2.3.2. Doradztwo na rynku faktoringu

Obecnie na polskim rynku działa ponad 40 podmiotów świadczących usługi faktoringowe. Każdy z nich oferuje pozornie ten sam produkt, jakim jest faktoring, ale w rzeczywistości warunki współpracy z faktorantem bywają bardzo zróżnicowane. Chcący skorzystać z faktoringu musieliby poświęcić wiele czasu na zdobycie wszystkich informacji umożliwiających

rzetelne porównanie dostępnych ofert. Powstała w tym obszarze niszę informacyjną wypełnili brokerzy faktoringowi – wyspecjalizowane podmioty doradzające faktorantom, z jakiego rodzaju faktoringu i z usług którego faktora powinni skorzystać.

Brokerzy faktoringowi działają na zasadzie podobnej do brokerów ubezpieczeniowych czy doradców finansowych: oferują swoim klientom pomoc w wyborze najbardziej korzystnego rozwiązania z wachlarza usług faktorów, z którymi współpracują. W przeciwieństwie do brokerów ubezpieczeniowych nie istnieje prawne usankcjonowanie zawodu brokera faktoringowego. Usługi brokerów są zazwyczaj bezpłatne dla faktorantów, co dodatkowo zachęca do skorzystania z pomocy specjalistów (brokerzy są wynagradzani przez firmy faktoringowe). Istotne jest, aby przy wyborze brokera szczególną uwagę zwracać na jego niezależność kapitałową od faktora. „Podporządkowani” doradcy mogą oferować produkty faktor-sponsora nawet wtedy, jeśli konkurencyjne są bardziej korzystne dla faktoranta. Brokerzy mają też orientację, którzy faktorzy są skłonni współpracować z sektorem MSP i bardziej ryzykownymi branżami. Pomoc brokera faktoringowego jest niezwykle przydatna również ze względu na panującą na rynku niespójność nazewnictwa usług faktoringowych. Faktorzy, chcąc odróżnić swoje produkty, nadają im nazwy inne niż konkurencja, stwarzając wrażenie, że chodzi o nowy, nieznan wcześniej produkt. W rzeczywistości różni się on wyłącznie nazwą. Doradztwo brokerów pozwala wyeliminować pomyłkę już na etapie wyboru faktoringu.

W obliczu dynamicznych zmian na rynku faktoringu i dużego prawdopodobieństwa powstawania nowych produktów faktoringowych rola brokerów faktoringowych będzie rosła. Mimo ich wieloletniej obecności na polskim rynku należy spodziewać się zacieśnienia współpracy z instytucjami faktoringowymi oraz poszerzenia skali współpracy z faktorami.

Innym teoretycznym źródłem porady i wsparcia faktorów, które miałyby realne szanse powodzenia, jest powstanie wiarygodnej i kompleksowej porównywarki ofert faktoringowych. Co prawda istnieją serwisy, takie jak np. [www.comperia.pl](http://www.comperia.pl), ale zawarte tam informacje dotyczą tylko kilku faktorów i są w dużym stopniu ogólnikowe, co znacząco obniża przydatność takich danych. Rzetelna porównywarka mogłaby być źródłem wiedzy porównywalnym z doradztwem brokerów przy ponoszeniu niższych kosztów przez faktora. Ponadto możliwym efektem byłoby pokazanie niezdecydowanym i przeciwnikom faktoringu jego zalet. Byłby to dobry sposób na

obalenie mitu o wysokich kosztach faktoringu w porównaniu do innych form finansowania przedsiębiorstw. Bezpłatne pozyskanie wiarygodnych informacji mogłoby przyczynić się do większej popularyzacji faktoringu i pozyskania nowych klientów. Niestety, ze względu na skomplikowaną budowę usługi, trudno będzie stworzyć takie narzędzie. Elementy określone jako negocjowalne niełatwo jest zamknąć w określone ramy pieniężne czy procentowe. Poza tym wymagałoby to współpracy faktorów między sobą oraz ujawnienia warunków, na jakich współpracują ze swoimi faktorantami. Z pewnością część z nich nie jest zainteresowana przedstawianiem konkurencji oferty aż tak szczegółowo. Mogłoby to doprowadzić do zaostrożenia konkurencji cenowej i bardziej brutalnej walki o klientów, a nie jest to w interesie żadnej ze stron.

### 2.3.3. Faktoring odwrotny

Niestabilność gospodarki w dużym stopniu przyczyniła się do ograniczenia zaufania między współpracującymi podmiotami. Dotychczas stosowane rozwiązania okazały się nieskuteczne lub zbyt ryzykowne. Z tego powodu rynek był zmuszony do poszukiwania nowych, lepszych rozwiązań. W obszarze faktoringu sposobem tym okazało się zastosowanie faktoringu odwrotnego.

Faktoring odwrotny (ang. *reverse factoring*) w swoich cechach ma niewiele wspólnego ze „zwykłym” faktoringiem. Klasyczny faktorant staje się tu dłużnikiem faktoringowym, w którego imieniu faktor opłaca zobowiązania. Dzięki temu, że zapłatę za faktury gwarantuje faktor, faktorant ma szansę wynegocjować dłuższe terminy płatności lub otrzymać większy upust z racji wcześniejszej spłaty. Dostawca również korzysta na przystąpieniu do umowy – otrzymuje zapłatę w terminie lub nawet przed jego zapadnięciem. Znaczącą różnicą jest tu też umiejscowienie ryzyka transakcji – całe pozostaje po stronie faktoranta-dłużnika. Z jednej strony wpływa to na ograniczenie możliwości uzyskania finansowania faktoringiem odwrotnym (ze względu na podwyższone wymagania). Z kolei ze względu na to, że inicjatorem współpracy jest odbiorca produktów/usług, o wiele łatwiejsza jest analiza jego sytuacji finansowej (co obniża koszty).

Jak w przypadku klasycznego faktoringu, tak samo w faktoringu odwrotnym istnieje kilka jego odmian. Głównym czynnikiem różnicującym jest moment dokonania zapłaty przez faktora. Wyróżnia się:

- a) faktoring odwrotny dyskontowy – faktor opłaca fakturę przed terminem płatności, natomiast faktorant względem faktora – w terminie płatności,

- b) faktoring odwrotny wymagalnościowy – faktor opłaca należność w terminie zapadalności dokumentu, faktorant oddaje pieniądze w dodatkowym, zawartym w umowie terminie,
- c) faktoring odwrotny dyskontowo-wymagalnościowy – połączenie dwóch wcześniejszych rodzajów; faktor opłaca faktury przed terminem, a faktorant – w dłuższym, ustalonym terminie.

W zależności od długości finansowania (dyskontowego i procentowego) cena poszczególnych typów jest różna.

Faktoring odwrotny może być stosowany przez przedsiębiorstwa w celu poprawy wiarygodności, ale również jako swojego rodzaju wsparcie dostawców będących mniejszymi jednostkami. Często zdarza się, że duże przedsiębiorstwa, mające świadomość przewagi nad mniejszymi, narzucają dłuższe terminy płatności, co stwarza ryzyko niepłynności dostawców. Zrozumiałe jest dążenie do wynegocjowania jak najlepszych warunków. Z drugiej jednak strony przetrwanie i rozwój mniejszego podmiotu jest również w interesie kontrahenta-faktoranta. Te sprzeczne interesy godzi idea wspomagania dostawców w ramach faktoringu odwrotnego. Dzięki jego zastosowaniu faktorant otrzymuje korzystne dla siebie warunki płatności, a dostawca – zapłatę w oczekiwanym terminie. Pozwala mu to na zaspokojenie zapotrzebowania na kapitał obrotowy i zapewnia większą stabilność funkcjonowania. Przykład tak partnerskiej postawy przekłada się również na poprawę relacji na linii dostawca–odbiorca.

Przedstawione rozwiązanie dotyczy wymiany handlowej przebiegającej na terenie danego kraju. Faktoring odwrotny stosowany na szczeblu międzynarodowym nazwano finansowaniem łańcucha dostaw (ang. *Supply Chain Finance*). Mechanizm działania jest taki sam, przy czym większa jest liczba podmiotów biorących udział w transakcji – od kilku do kilkunastu. W związku z udziałem jednostek z wielu krajów SCF łączy w sobie też pewne cechy faktoringu eksportowego i importowego.

Faktoring odwrotny, a zwłaszcza SCF, wymaga większych nakładów czasu i pracy niż tradycyjny faktoring. Warto go jednak stosować ze względu na osiągnięte korzyści: poprawę stosunków i zacieśnienie współpracy w łańcuchu dostaw oraz znaczne obniżenie zapotrzebowania na kapitał obrotowy zarówno u dostawcy, jak i u odbiorcy.

### 2.3.4. *Asset Based Lending*

Faktoring i dyskontowanie faktur są sposobami pozyskiwania kapitału obrotowego opartego o aktywa. Obok wymienionych rodzajów istnieje jeszcze finansowanie zabezpieczone aktywami (ang. *Asset Based Lending*). Jest ono dużo mniej popularne, nieobecne w wielu krajach (np. w Polsce). U liderów, takich jak Wielka Brytania, ABL stanowi 1/5 obrotów całej branży.

Finansowanie zabezpieczone aktywami polega na udzieleniu przez wyspecjalizowany podmiot lub bank pożyczki, gdzie aktywa posiadane przez dane przedsiębiorstwo stanowią gwarancję jej spłaty. Pod uwagę brane są nie tylko faktury (jak przy faktoringu), ale również posiadane maszyny, zapasy, nieruchomości, a nawet kapitał intelektualny i marka. Każde z aktywów jest wyceniane, określana jest jego płynność. Istotnym czynnikiem przy rozpatrywaniu przyznania finansowania jest okres działania przedsiębiorstwa na rynku. Następnie pożyczkodawca określa procent wartości, do którego jest w stanie udzielić pożyczki: w przypadku faktur są to stawki podobne jak w faktoringu, przy innych aktywach – do 50% ich wartości. W ten sposób przedsiębiorca może uzyskać finansowanie wyższe niż w faktoringu.

Mimo wielu cech wspólnych ze zwykłym kredytem, finansowaniu zabezpieczonemu aktywami bliżej jest do faktoringu. Głównym punktem wspólnym jest czas uzyskania pieniędzy – dużo krótszy niż przy zwykłym kredycie. Taki rodzaj finansowania jest również droższy niż standardowy kredyt – porównywalnie do faktoringu. Z drugiej strony przedsiębiorstwa ubiegające się o ABL nie muszą spełniać tak wysokich wymagań jak przy kredycie.

Finansowanie ABL jest przeznaczone dla przedsiębiorstw, które potrzebują większej ilości gotówki w krótkim czasie, np. przy dużym zamówieniu, planach ekspansji czy wykupie. Jest to droga pozyskania znacznej ilości kapitału w sytuacji niespełnienia wymagań co do otrzymania kredytu. Nie jest to rozwiązanie dla wszystkich przedsiębiorstw: te mniejsze i krótko istniejące prawdopodobnie go nie uzyskają. Wykorzystywanie tego instrumentu z dużą częstotliwością będzie nieopłacalne ekonomicznie. ABL powinno być bardziej wyjściem awaryjnym, używanym w obliczu nadarżających się szans rozwoju przedsiębiorstwa.

ABL nie stanowi bezpośredniego zagrożenia dla rozwoju faktoringu ze względu na odmienną rzeszę odbiorców i inny możliwy poziom uzyskania

finansowania. Nałożenie się segmentu obu instrumentów nastąpi wówczas, gdy dotychczasowy faktorant będzie chciał uzyskać finansowanie większe niż wynika to z wystawionych przez niego faktur, a jego sytuacja uniemożliwi mu zaciągnięcie kredytu. W takim przypadku ABL może wpłynąć na wyniki firm faktoringowych, które stracą dużego klienta.

W Polsce usługa ABL nie jest jeszcze dostępna. Ze względu na popularność, jaką zyskuje na innych, bardziej dojrzałych rynkach faktoringowych można domniemywać, że w przeciągu kilku lat pojawi się również w Polsce.

## 2.4. Alternatywy dla faktoringu

Mimo dynamicznego rozwoju rynku faktoringu i rosnącej liczby faktorantów faktoring ciągle pozostaje niedostępny dla wielu przedsiębiorstw, zwłaszcza tych mikro-, małych i średnich. Podmioty te są również najbardziej narażone na negatywne konsekwencje zatorów płatniczych. Przez ograniczony dostęp do finansowania nie mogą się one rozwijać w tempie, które dawałoby im większe szanse przetrwania na rynku. Potrzeba dostarczenia środków pieniężnych do tych podmiotów stanęła u podstaw powstania platform internetowych typu *Receivable Exchange*.

Istota platformy aukcyjnej opiera się na sprzedaży wystawionych faktur. W rolę faktora wchodzi inwestor będący przedsiębiorcą lub instytucją finansową. Osoby prywatne nie prowadzące działalności gospodarczej są pozbawione możliwości inwestowania w wystawiane faktury. Sprzedawca może określić minimalną cenę, za którą odstąpi dokument, oczekiwany procent zaliczki i czas trwania aukcji. Ustalany jest też rodzaj faktoringu (pełny lub niepełny). Inwestorzy licytują faktury poprzez oferowanie swoich warunków sprzedającemu. Wygrana na licytacji jest traktowana równorzędnie z zawarciem umowy kupna-sprzedaży. Inwestor jest zobowiązany wypłacić środki pieniężne w wysokości wynikającej z parametrów licytacji (zazwyczaj około 80%). Po otrzymaniu płatności od dłużnika przelewa on pozostałą sumę pomniejszoną o ustalony procent.

Niewątpliwą zaletą takiej formy finansowania przedsiębiorstw jest duża elastyczność i znacznie szersze grono odbiorców (akceptowane są faktury od 1000 zł). Sprzedawcy-faktoranci nie są zobligowani do podpisywania umów z konkretną instytucją, nie ma też wymogów co do minimalnej liczby kontrahentów. Wystawiają oni tylko te faktury, które uważają za sto-



sowne. W odróżnieniu od standardowego faktoringu platforma aukcyjna pozwala na określenie dokładnego jego kosztu. Składa się na niego licytowana prowizja inwestora i opłata za transakcję. Taka forma współpracy opłacalna jest również dla inwestora, który może osiągnąć zysk wyższy niż np. przy lokacie.

Wyższa opłacalność wiąże się jednak ze zwiększonym ryzykiem. Wprawdzie uczestnicy transakcji są w pewien sposób weryfikowani (np. poprzez sprawdzenie danych rejestrowych, teadresowych czy zapisów w Krajowym Rejestrze Długów), ale nie jest to wystarczające, aby móc mówić o gwarancji bezpieczeństwa. Inwestor sam musi przeprowadzić analizę kondycji dłużnika i oszacować ryzyko związane z wykupem faktury wystawionej konkretnemu odbiorcy. Jest to dość trudne zadanie ze względu zarówno na ograniczony dostęp do tego typu danych, jak również możliwy brak umiejętności i doświadczenia po stronie kupującego dokument.

Platforma aukcyjna bywa niekiedy jedną z nielicznych dróg uzyskania finansowania dla najmniejszych przedsiębiorstw i dość atrakcyjnym, choć ryzykownym, sposobem na inwestycje. Ze względu na ograniczone możliwości kapitałowe nie stanowi bezpośredniej konkurencji dla instytucji faktoringowych finansujących milionowe faktury. Niemniej jednak siła tkwiąca w ilości małych podmiotów gospodarczych może znacząco uszczknąć rynek wielkim instytucjom faktoringowym nastawionym na współpracę głównie z dużymi przedsiębiorstwami.

Innym sposobem na pozyskanie środków zamrożonych w fakturach jest *equity crowdfunding*. Polega on na zainwestowaniu środków pieniężnych przez szerokie grono indywidualnych osób w przedsiębiorstwa nieotowane na giełdzie w zamian za udział w teoretycznych zyskach. Inwestorzy ponoszą ryzyko osiągnięcia niższej niż zakładana stopy zwrotu lub całkowitej straty pieniędzy. Zazwyczaj taka forma pozyskiwania kapitału jest kojarzona z dopiero co powstającymi przedsiębiorstwami, ale pojawiają się też pomysły dotyczące połączenia *equity crowdfundingu* z faktoringiem.

Przykładem takim jest projekt Faktorklub. Jego ideą jest świadczenie usług faktoringu pełnego dla przedsiębiorstw każdej wielkości. Środki na sfinansowanie faktury mają pochodzić ze zbiórek wśród zainteresowanych inwestorów. Faktorklub miałby wypłacać 40–60% wysokości faktury, pozostałą kwotę – po spłacie przez dłużnika faktoringowego. W przypadku niespłacenia dokumentu wdrażana będzie procedura windykacyjna. Osoby angażujące swoje środki zyskują na transakcji w zależności od ponoszonego

ryzyka. Koszt faktoringu dla faktoranta byłby z góry określony i wynosił maksymalnie 5% (2% prowizji plus zysk inwestorów).

Podobnie jak w przypadku platformy transakcyjnej zaletą takiego rozwiązania jest duża dostępność zarówno dla faktorantów, jak i inwestorów, nawet tych, którzy nie mają zbyt wielkich rezerw finansowych i nie prowadzą działalności gospodarczej. Jasne zasady ustalania kosztu faktoringu sprzyjają popularyzacji tego mechanizmu. Z drugiej strony pojawia się ryzyko nieodpowiedniego dobierania przedsiębiorstw, od których wykupowane będą faktury, a w konsekwencji – widmo niepowodzenia przedsięwzięcia. Trudno też zawyrokować, czy projekt może liczyć na zainteresowanie zarówno ze strony faktorantów, jak i inwestorów, ponieważ jest w fazie preinkubacji. Faktorklub to oferta skierowana do małych przedsiębiorstw. Nie stanowi ona realnej konkurencji dla firm faktoringowych o ugruntowanej na rynku pozycji.

## 2.5. Podsumowanie

Biorąc pod uwagę wszystkie opisane powyżej przesłanki, perspektywy rozwoju rynku faktoringu w Polsce w dalszym ciągu są dość obiecujące. Pozytywne informacje dotyczące przewidywań rozwoju polskiej gospodarki, w tym w znacznym stopniu eksportu, otwierają pole do ekspansji faktorów. Poziom wskaźnika penetracji PKB w innych krajach również jest sygnałem o możliwym dalszym wzroście rynku faktoringu dążącym do wyrównania ze średnią europejską lub nawet liderami światowymi. Dostępność kredytów obrotowych będzie w pewnym stopniu oddziaływała na faktoring, jednak nie powinno to w znaczącym stopniu zagrażać branży. Pozytywnym zjawiskiem jest również wzrost świadomości wśród przedsiębiorców w zakresie istnienia faktoringu i jego korzystnego oddziaływania. Działania promocyjne i reklamowe oraz walka ze stereotypem drogiej usługi przynoszą efekty widoczne w niesłabnącym wzroście liczby faktorantów.

Poza czynnikami ściśle powiązаныmi z danymi ekonomicznymi nie małą rolę w przyszłym kształtowaniu polskiego rynku faktoringu odegrają ułatwienia technologiczne, osobowe i produktowe. Coraz lepsze i bardziej zaawansowane narzędzia informatyczne skracają dystans między faktorem, faktorantem i dłużnikiem faktoringowym oraz minimalizują czas otrzymania pieniędzy. Możliwość powiązania systemów rozliczeniowych



faktoranta i faktora sprzyja komunikacji oraz oszczędza czas potrzebny do obsługi faktoringu z obu stron, co pozytywnie wpływa na koszt usługi. Należy zaznaczyć, że w informatycznym wspieraniu faktoringu duży udział mają polskie firmy: Asseco Business Solutions i Comarch.

Przedsiębiorcy musieliby poświęcić sporo czasu i energii, aby przeanalizować oferty wszystkich faktorów i wybrać tę najlepszą. Zadanie to utrudnia zróżnicowane nazewnictwo tego samego produktu. Powstałe w ten sposób zapotrzebowanie na doradztwo w zakresie faktoringu wypełnili brokerzy faktoringowi – osoby zajmujące się pomocą w wyborze najbardziej korzystnego dla przedsiębiorstwa wariantu. Ze względu na pojawiające się innowacje rola brokerów z dużym prawdopodobieństwem będzie rosła.

Rozwiązaniem, którego działanie miałyby przynieść podobne efekty do pracy brokera, jest porównywarka faktoringowa. Istnienie miejsca w sieci, w którym w łatwy i szybki sposób można by porównać oferty wszystkich faktorów, byłoby doskonałym narzędziem dla faktorantów. Niestety, ze względu na konkurencję i złożoność faktoringu stworzenie porównywarki jest niezwykle trudne.

W odpowiedzi na potrzeby zmieniającej się gospodarki również faktoring ulega pewnym modyfikacjom, pojawiają się jego nowe odmiany. Przykładem jest faktoring odwrócony oraz finansowanie zabezpieczone aktywami.

Faktoring odwrotny polega na finansowaniu dostaw w imieniu odbiorcy. Inicjatorem usługi jest faktorant, który wchodzi w rolę dłużnika faktoringowego. Dzięki temu dostawca otrzymuje w terminie należności, a odbiorca może wynegocjować lepsze warunki lub zainwestować wolne środki gdzie indziej. Jest to też sposób wspierania drobnych dostawców przez dużych odbiorców. Połączenie faktoringiem odwrotnym kontrahentów z kilku krajów przy udziale kilku faktorów nazwano z kolei finansowaniem łańcucha dostaw.

*Asset Based Lending* jest to sposób na pozyskanie kapitału nie tylko na podstawie wystawionych faktur, ale też posiadanych innych aktywów. Jest to instrument dość podobny do standardowego kredytu, różni się jednak od niego poziomem ryzyka, wymaganiami, kosztem i szybkością uzyskania gotówki. ABL nie jest tak popularny jak faktoring. Ten typ finansowania powinien być traktowany jako doraźny zastrzyk gotówki w obliczu nada-

rzającej się okazji do rozwoju przedsiębiorstwa, a nie typowe zaopatrywanie w gotówkę.

Pewną zmianę na rynku faktoringu mogą przynieść alternatywne formy pozyskania kapitału, choć w swej konstrukcji zbliżone do faktoringu. Platforma internetowa ma za zadanie kojarzyć przedsiębiorców poszukujących dostępu do gotówki z inwestorami gotowymi ponieść większe ryzyko w zamian za uzyskanie ponadprzeciętnej stopy zwrotu. Taka forma pozyskiwania środków pieniężnych jest jednym z nielicznych sposobów upłynnienia faktur dla najmniejszych przedsiębiorstw, które nie spełniają wymogów faktorantów.

Poza indywidualnymi inwestorami zainteresowanymi wykupem faktur pojawiają się również inicjatywy mające na celu integrację osób prywatnych chcących zaryzykować swoimi środkami poprzez inwestycje w dokumenty sprzedaży. Idea *crowdfunding* może być wykorzystana także w biznesie – np. do wykupu faktur. W ten sposób przedsiębiorcy mają szansę uzyskać potrzebne finansowanie, natomiast osoby prywatne mogą inwestować nawet niewielkie kwoty pieniędzy bardziej zyskownie niż przy tradycyjnych produktach finansowych (oczywiście, ryzykując więcej). Zarówno platforma internetowa, jak i *crowdfunding* nie stanowią bezpośredniego zagrożenia dla faktorów instytucjonalnych, ale mogą się stać alternatywą – łatwiejszą do pozyskania i mniej sformalizowaną.

Faktoring w dalszym ciągu będzie odgrywał rolę w rozwoju dużych przedsiębiorstw. W poszukiwaniu dróg dalszego dynamicznego rozwoju rynku wysoce prawdopodobne jest skierowanie uwagi faktorów również na mniejsze jednostki gospodarcze.

### 3. Informacje o pracy

#### SPIS TREŚCI

##### Wstęp

1. Istota i funkcje faktoringu
  - 1.1. Historia faktoringu
  - 1.2. Specyfika faktoringu
    - 1.2.1. Pojęcie faktoringu
    - 1.2.2. Istota faktoringu
    - 1.2.3. Należności a faktoring
- 1.3. Rodzaje faktoringu

- 1.4. Funkcje faktoringu
- 1.5. Wady i zalety faktoringu
- 1.6. Podsumowanie
2. Rynek faktoringu w Polsce
  - 2.1. Historia faktoringu w Polsce
  - 2.2. Charakterystyka rynku faktoringu w Polsce
    - 2.2.1. Podmioty rynku faktoringowego
    - 2.2.2. Miejsce faktoringu w prawodawstwie
    - 2.2.3. Umowa faktoringu
    - 2.2.4. Zabezpieczenia stosowane w faktoringu
    - 2.2.5. Funkcjonowanie rynku faktoringu w Polsce
    - 2.2.6. Funkcjonowanie rynku faktoringu w wybranych krajach europejskich
  - 2.3. Wykorzystanie faktoringu w działalności podmiotów gospodarczych
  - 2.4. Wpływ faktoringu na funkcjonowanie przedsiębiorstwa
    - 2.4.1. Koszt faktoringu
  - 2.5. Podsumowanie
3. Perspektywy rozwoju rynku faktoringu w Polsce
  - 3.1. Metodyka badań
  - 3.2. Przesłanki rozwoju rynku faktoringu
  - 3.3. Instrumenty i rozwiązania wspierające rozwój faktoringu
    - 3.3.1. Produkty informatyczne
    - 3.3.2. Doradztwo na rynku faktoringu
    - 3.3.3. Faktoring odwrotny
    - 3.3.4. *Asset Based Lending*
  - 3.4. Alternatywy dla faktoringu
  - 3.6. Podsumowanie

Zakończenie

Bibliografia

Spis rysunków

Spis wykresów

Spis tabel

## Wstęp

W dzisiejszym zglobalizowanym świecie istnienie przedsiębiorstwa coraz częściej uzależnione jest nie tylko od jego działalności, ale również od poczynań dostawców i odbiorców. Zjawisko zatorów płatniczych może doprowadzić do upadku wielu jednostek współpracujących ze sobą na większą skalę. Niezawinione przez przedsiębiorcę bankructwo odbiorcy może przyczynić się do znaczącego pogorszenia jego własnej sytuacji.

Sektor finansowy wytworzył instrument, który ma za zadanie zapobiegać zatorom płatniczym, zmniejszając tym samym zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. Narzędziem tym jest faktoring, który umożliwia otrzymanie zapłaty za dostarczony towar lub wykonaną usługę zaraz po wystawieniu faktury, nie skracając udzielonego kredytu kupieckiego. Dzięki temu obie strony transakcji zyskują, co sprzyja dalszej współpracy i chroni przez upadkiem obydwie podmioty.

Polski rynek faktoringu jest jeszcze dość młody. Na tle innych krajów charakteryzuje się niezwykle dynamicznym rozwojem, który trwa nieprzerwanie od dłuższego czasu. Chęć zbadania tego zjawiska i podjęcie próby przewidzenia kierunków, w których rynek ten będzie zmierzał, były głównymi przesłankami podjęcia tego tematu w niniejszej pracy magisterskiej.

Realizacja wyznaczonego zadania była możliwa dzięki podzieleniu go na cele szczegółowe. Zgłębienie zasad funkcjonowania faktoringu osiągnięto poprzez określenie mechanizmu działania rynku faktoringu oraz udziału poszczególnych instrumentów faktoringu w rynku. Zapoznanie się z podejściem przedsiębiorstw do faktoringu uzyskano poprzez zidentyfikowanie znaczenia faktoringu w funkcjonowaniu przedsiębiorstw. Oceny opłacalności usługi dla obu stron transakcji otrzymano dzięki określeniu kosztów dla faktorantów i przychodów dla faktorów. Dokonanie charakterystyki przedsiębiorstw korzystających z faktoringu pod względem wielkości i branży pozwoliło na wyodrębnienie dziedzin gospodarki, które najczęściej podlegają faktoringowi. Ostatnim celem szczegółowym było określenie kierunków rozwoju rynku faktoringu oraz instrumentów, które wspomogą ten rozwój.

Do realizacji wyżej wymienionych celów wykorzystano informacje zawarte w literaturze naukowej autorstwa uniwersyteckich pracowników naukowych zajmujących się tematyką faktoringu, m.in.: dr hab. Katarzyny Kreczmańskiej-Gigol czy prof. dr. hab. Jacka Grzywacza. Bogatym źródłem wiedzy o faktoringu okazał się być „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”. Ponadto oparto się na artykułach, zarówno z prasy naukowej, jak i branżowej. W niniejszej pracy magisterskiej znalazły się również cytowania z raportów i stron internetowych. Obok polskich tytułów w bibliografii zawarto wykorzystane pozycje literatury i piśmiennictwa zagranicznego.

W pierwszym rozdziale zaprezentowano historię powstania i ewolucji faktoringu do chwili obecnej. Znalazł się w nim również przegląd definicji

pojęcia, mechanizm działania, opis rodzajów i funkcji, które faktoring wypełnia. Uwypuklono wady i zalety wynikające z wykorzystania tego instrumentu finansowego.

Rozdział drugi przedstawia historię rozwoju rynku faktoringu w Polsce. Zawarto w nim jego charakterystykę z uwzględnieniem podmiotów, regulacji prawnych oraz stosowanych zabezpieczeń. W dalszej kolejności przybliżono obecną sytuację polskiego faktoringu oraz porównano ją do wybranych krajów zachodnich.

Ostatni rozdział jest próbą określenia dalszych dróg rozwoju faktoringu w najbliższych latach. Przedstawiono tam czynniki, na podstawie których można dokonać predykcji rynku. Po nich wskazano rozwiązania i instrumenty wspierające popularyzację i wzrost faktoringu oraz alternatywne sposoby pozyskania finansowania w sposób zbliżony do faktoringu.

## Bibliografia

### Książki

- Baran E., *Rozwój rynku faktoringowego w Polsce*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” R. II (2012).
- Biscoe P., *Law and Practice of Credit Factoring*, Londyn 1975.
- Bral W., *Faktoring w dostawach*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” R. III (2013).
- Brehcist J., *Usługi finansowania wierzytelności w Wielkiej Brytanii w 2012 roku*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” R. III (2013).
- Czarecki J., *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa 2007.
- Dąbrowska A., *Faktoring jako narzędzie zarządzania płynnością*, [w:] *Faktoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Warszawa 2010.
- Drośiło S., *Ewolucja systemów informatycznych wspierających realizację transakcji faktoringowych*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” R. III (2013).
- Golawska-Witkowska G., Rzczyca A., *Faktoring jako narzędzie zarządzania płynnością przedsiębiorstwa*, Gdańsk 2013.
- Grzywacz J., *Faktoring*, Warszawa 2005.
- Heropolitańska I., *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki*, Warszawa 2000.
- Jakowiecki M., *Rynek faktoringu w Polsce 2013*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” R. IV (2014).

- Jonasz E., *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, Warszawa 2008.
- Katner P., *Przeniesienie wierzycelności w umowie faktoringu*, Warszawa 2011.
- Katner W. J., *Pojęcie umowy nienazwanej*, [w:] *Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, red. W. J. Katner, Warszawa 2010.
- Kocot W., *Umowa faktoringu*, [w:] *Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, red. W. J. Katner, Warszawa 2010.
- Korenik D., *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Warszawa 2007.
- Kreczmańska-Gigol K., Lipiec J., *Finansowanie przedsiębiorstw rodzinnych a surogaty kapitału*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, Zeszyt naukowy 117, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2012.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa 2006.
- Kreczmańska-Gigol K., *Oplacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa 2007.
- Kreczmańska-Gigol K., Pajewska-Kwaśny R., *Faktoring. Przewodnik dla przedsiębiorcy*, Warszawa 2009, 2010.
- Kruczalak K., *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Warszawa 1997.
- Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring w Polsce. Szanse i zagrożenia rozwoju*, Warszawa 2007.
- Rakowski C. E., *Rozwój faktoringu w Niemczech*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” R. II (2012).
- Skowrońska H., *Faktoring jako narzędzie łagodzenia zatorów płatniczych w Polsce*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” R. IV (2014).
- Skupiewski T., *Formy finansowania dostaw świadczone przez instytucje faktoringowe*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” R. III (2013).
- Sobol I., *Faktoring międzynarodowy. Sposób na finansowanie eksportu*, Kraków 2005.
- Stabryła A., *Zarządzanie projektami ekonomicznymi i organizacyjnymi*, Warszawa 2006.
- Stecki L., *Umowa faktoringu*, Toruń 1994.
- Sztelmach P., *Faktoring a forfaiting – analiza porównawcza*, [w:] *Faktoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, red. K. Kreczmańska-Gigol Warszawa 2010.
- Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Kraków 2005.
- Wyżnikiewicz B. [i in.], *Stan i prognozy koniunktury gospodarczej*, Warszawa 2015.

## Akty prawne

- UNIDROIT Convention on International Factoring, art. 1 ust. 2.
- Ustawa Prawo bankowe z dnia 29.08.1997 r. (Dz.U. Nr 140 poz. 939 z późn. zm.), art. 5 ust. 1 i 2.

## Artykuły

- Ananicz J., *Factoring jako instrument finansowania MSP*, „Gazeta Finansowa” 2015, nr 4.
- Grzywacz J., *Factoring w zarządzaniu należnościami przedsiębiorstwa – wsparcie czy pułapka?*, „Finansista” 2002, nr 11.
- Kowalczyk J., *Polska goni azjatyckie tygrysy*, „Plus Biznesu” nr 177 (4190).
- Moore C. G., *Factoring – A Unique and Important Form of Financing and Service*, „The Business Lawyer” 1959, vol. XIV, nr 3.
- Niedziółka P., *Strukturyzacja finansowania kontraktów z wykorzystaniem produktów faktoringowych*, „Ekonomia i Zarządzanie” 2014, vol. 6, no. 3.
- Novotny L., *Invoice Factoring or Assert Based Lending? Which Is Better?*, „RMA Newsletter Winter 2013”.
- Opióła L., *Charakter prawny faktoringu*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2000, nr 9.
- Pardela G., *Prognozy dla branży na 2015 rok*, „Gazeta Finansowa” 2015, nr 4.

## Raporty

- IFGroup, *Global Industry Activity Report 2013*.
- Prognozy makroekonomiczne profesjonalnych prognostów*, Nr 4/14, Narodowy Bank Polski.
- Przedsiębiorczość w Polsce*, Raport Ministerstwa Gospodarki, Warszawa 2012.

## Źródła internetowe

- <http://faktor3.pl/o-firmie/references.html> [dostęp: 12.06.2015].
- <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rachunki-narodowe/roczne-rachunki-narodowe/produkt-krajowy-brutto-w-2014-r-szacunek-wstepny,2,4.html> [dostęp: 12.06.2015].
- <http://www.abfa.org.uk/members/annual-reports.asp>, ABFA., *Annual Report for the financial year ended 2013*[dostęp: 12.06.2015].
- <http://www.abfa.org.uk/news/75/All-time-high-for-asset-based-finance-as-UK-businesses-go-for-growth> [dostęp: 12.06.2015].
- <http://www.abfa.org.uk/public/industryinformation.asp>, *A Guide to Asset Based Finance* [dostęp: 12.06.2015].
- <https://www.faktorama.pl/pl.html> [dostęp: 12.06.2015].
- [http://www.biznes.newseria.pl/komunikaty/finanse/na\\_co\\_zwrocic\\_uwage\\_w,b1334421598](http://www.biznes.newseria.pl/komunikaty/finanse/na_co_zwrocic_uwage_w,b1334421598) [dostęp: 12.06.2015].
- <http://www.comarch.pl/finanse/referencje/klienci-o-comarch> [dostęp:12.06.2015].
- <http://www.factoring.pl> [dostęp: 12.06.2015].



- <http://www.fci.nl/about-fci/statistics/total-factoring-volume-by-country-last-7-years> [dostęp: 12.06.2015].
- <http://www.imd.org/research/publications/pfm.cfm> , Seifert R. W., Seifert D., *Supply Chain Finance – what’s it worth?*, 2009 [dostęp: 12.06.2015].
- [http://www.ingcomfin.pl/in\\_house\\_factoring](http://www.ingcomfin.pl/in_house_factoring) [dostęp: 12.06.2015].
- <http://www.innowrota.pl/node/240>, Sobol I., *Charakterystyka instytucji faktoringowych działających w Polsce* [dostęp: 12.06.2015].
- [http://www.inwestor.newseria.pl/newsy/bz\\_wbk\\_eksport\\_wzrosnie,p1868071646](http://www.inwestor.newseria.pl/newsy/bz_wbk_eksport_wzrosnie,p1868071646) [dostęp: 12.06.2015].
- <http://www.profinancesc.pl/publikacje,21,53> [dostęp: 12.06.2015].
- <http://www.rp.pl/artykul/1065190.html?print=tak&p=0>, Żelazek K., *Nie ufamy zagranicznym kontrahentom* [dostęp: 12.06.2015].
- <https://beesfund.com/faktorklub> [dostęp: 12.06.2015].
- <https://www.assecobs.pl/pl/rozwiazania/factoringowe/faktor-3> [dostęp: 12.06.2015].
- <https://www.ideamoney.pl/factoring/factoring-na-swiecie-i-w-polsce/rynek-factoringowy-na-swiecie> [dostęp: 12.06.2015].
- <https://www.pkobp.pl/firmy-wspolnoty-spoldzielnie/firmy/kredyty/pozyczka-mp/?s=%2Ffirmy-wspolnoty-spoldzielnie%2Ffirmy%2Fkredyty%2F&med=button#/dlaczego-warto> [dostęp: 12.06.2015].
- <https://www.syndicateroom.com/investors/what-is-equity-crowdfunding.aspx#TheCrowd> [dostęp: 12.06.2015].







# 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.

Głównym zadaniem programowym Federacji są integracja polskiego rynku faktoringowego oraz popularyzacja i standaryzacja usług z zakresu faktoringu, najmłodszego produktu finansowego na rynku.

Programowe cele Polskiego Związku Faktorów to:

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

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

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

Aktualnie do PZF należą: 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

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2015 rok (w mln zł)	894,32
Liczba pracowników	ponad 3200 (67 w Arvato Financial Solutions)
Rok powstania firmy	1994
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Firmy produkcyjne i handlowe, realizujące sprzedaż w kraju i za granicą.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring pełny i mieszany, windykacja należności, postępowanie sądowe i egzekucyjne, BPO finansowe.	
<b>Obszar działania</b>	
Europa i pozostałe kraje OECD.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	10,59%
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	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)
<b>Dane kontaktowe</b>	Arvato Financial Solutions ul. Górecka 1 (Skalar Office) 60-201 Poznań tel. +48 61 65 28 832 fax + 48 61 65 28 995 faktoring@arvato.pl www.uslugifinansowe.arvato.pl

## OPIS

Arvato Polska, wchodząca w skład grupy Arvato AG, jest częścią międzynarodowego koncernu medialnego Bertelsmann SE & Co. KGaA. Firma świadczy kompleksowe usługi outsourcingowe w zakresie trzech grup rozwiązań: FS (specjalistyczne usługi finansowe: faktoring, monitoring należności, windykacja, postępowanie sądowe i egzekucyjne, zakup wierzytelności, BPO finansowe oraz Risk Management), SCM (logistyka kontraktowa, obsługa programów lojalnościowych, e-commerce, healthcare), CRM (wielokanałowa obsługa klientów – call/contact center, back office).

Wszystkie usługi Arvato bazują na zaawansowanych rozwiązaniach IT i najnowszych technologiach. Przewaga konkurencyjna Arvato Polska to szerokie spektrum działalności. Klienci mogą powierzyć firmie realizację kilku rodzajów usług outsourcingowych. Efekt synergii pozwala na uzyskanie oszczędności czasowych i finansowych.

Arvato Polska posiada trzy oddziały świadczące usługi finansowe, cztery oddziały Contact Center oraz pięć centrów usługowo-logistycznych. We wszystkich lokalizacjach zatrudnia ponad 3200 pracowników.

Usługi finansowe Arvato świadczy w Polsce od roku 2000. Korzysta przy tym z bogatego doświadczenia firmy Infoscore/BFS Finance GmbH, funkcjonującej od roku 1961, która jest jedną z największych niemieckich firm faktoringowych oraz jedną z największych firm windykacyjnych na świecie. Arvato zawsze dostosowuje pakiet oferowanych rozwiązań finansowych do indywidualnych potrzeb klientów, wykorzystując najnowsze technologie informatyczne oraz stale doskonaląc własne produkty. Raport „Gartner” potwierdził najwyższą pozycję Arvato Polska w 2015 roku jako najlepszej spółki outsourcingowej w zakresie usług finansowych w świecie.

## Bank Ochrony Środowiska SA

Departament Faktoringu



## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2015 rok (w mln zł)	2.378
Liczba pracowników	15 (dotyczy Departamentu Faktoringu)
Rok powstania firmy	1.04.2010 (dotyczy Departamentu Faktoringu)
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Faktoring kierujemy zarówno do małych, średnich firm, jak i dużych korporacji, prowadzących ekspansywną politykę zwiększania sprzedaży oraz przywiązujących wagę do profesjonalnej obsługi należności.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy i zagraniczny z regresem, faktoring z polisą, faktoring wymagalnościowy i samorządowy. W kwietniu 2012 roku, postępując zgodnie misją – <b>Rzetelny bank</b> – w trosce o Ciebie i Nasze środowisko, Bank wprowadził nową formułę faktoringu – <b>ekoFaktoring</b> .	
<b>Obszar działania</b>	
BOŚ Bank oferuje swoje usługi faktoringowe w Centrach Korporacyjnych Banku. W każdym Centrum Korporacyjnym nasi doradcy we współpracy z ekspertami i specjalistami w dziedzinie faktoringu są w stanie przygotować najlepsze rozwiązania w pełni dopasowane do indywidualnej sytuacji klienta.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	8
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	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 bos@bosbank.pl www.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 25 lat działalności BOŚ SA udostępnił w celu realizacji projektów ekologicznych środki o wartości ponad 17,6 mld zł. Łączna wartość inwestycji służących ochronie środowiska, zrealizowanych dzięki wsparciu Banku, wyniosła około 46,9 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, dostosowane do indywidualnej sytuacji klienta.

Zgodnie ze strategią Banku stawiamy na nasz wyróżnik – ochronę środowiska.

Stąd pomysł na nową formułę faktoringu – ekoFaktoring, który eliminuje obieg dokumentacji papierowej, dzięki czemu jego użytkownik ma szansę zminimalizować koszty związane z drukowaniem i wysyłką faktur.

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

**PROFIL**

<b>Wielkość firmy</b>	
Obroty faktoringowe w 2015 roku (w mln zł)	2.142
Liczba pracowników	5233 (stan na koniec 2015 roku)
Rok powstania firmy	1989
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Firmy o obrotach przekraczających 5 mln zł rocznie, które przeprowadzają transakcje handlowe z odroczonym terminem płatności i mają rozproszony portfel stałych odbiorców.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Pełny zakres usług faktoringowych i finansowania handlu. Faktoring z regresem, bez regresu, mieszany. Finansowanie zarówno w obrocie krajowym, jak i zagranicznym. Bank BPH oferuje również finansowanie dostaw / faktoring odwrotny. Z usług Banku BPH klienci mogą korzystać poprzez system bankowości internetowej BusinessNet.	
<b>Obszar działania</b>	
Cała Polska poprzez sieć oddziałów oraz Centrów Biznesowych Banku BPH	
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	
Polski Związek Faktorów	
<b>Dane kontaktowe</b>	
Bank BPH SA ul. płk. Jana Pałubickiego 2 80-175 Gdańsk  Kontakt w sprawie oferty: Firmy: +48 58 308 50 37, 801 333 111, KontaktBPH@ge.com Korporacje: +48 22 531 80 95, 801 274 274, businessline@bph.pl	

**OPIS**

Bank BPH oferuje produkty i usługi klientom indywidualnym, korporacyjnym oraz małym i średnim przedsiębiorstwom. Klienci Banku mogą korzystać z sieci oddziałów i placówek partnerskich, jak również z bankowości internetowej oraz telefonicznej. Bank BPH jest obecny na polskim rynku od ponad 25 lat. Jego akcje są notowane 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.

Usługi faktoringowe Banku są odpowiedzią na potrzeby średnich firm (o obrotach od 5 mln zł rocznie) i korporacji. O przewadze konkurencyjnej Banku BPH stanowi kompleksowość oferty, elastyczność oraz dostęp do usług w ramach jednej platformy – systemu bankowości internetowej BusinessNet. Podczas strukturyzacji transakcji jak również bieżącej obsługi Bank zapewnia wsparcie dedykowanych ekspertów faktoringowych.

Dodatkowe informacje o ofercie faktoringowej Banku BPH są dostępne na stronie [www.faktoringbph.pl](http://www.faktoringbph.pl), na której można znaleźć m.in. kalkulator faktoringowy oraz prezentację mechanizmu saldowego.

**PROFIL**

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2015 rok (w mln zł)	2.119,75
Liczba pracowników	90
Rok powstania firmy	2002
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Naszą ofertę kierujemy do małych i średnich przedsiębiorstw, proponując im rozwiązania zapewniające poprawę płynności finansowej oraz efektywną kontrolę nad należnościami. Naszymi klientami są firmy produkcyjne, handlowe i usługowe, prowadzące sprzedaż z odroczoneymi terminami płatności.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy (z regresem i bez regresu), faktoring eksportowy (z regresem, bez regresu), faktoring odwrotny, faktoring dla transportu.	
<b>Obszar działania</b>	
Cała Polska.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	19 (397,017 mln zł)
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	British Polish Chamber of Commerce Factors Chain International (dawniej: International Factors Group) Polski Związek Faktorów Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Wołoska 9A 02-583 Warszawa tel. +48 22 545 61 23 fax +48 22 545 61 22 info@bibbyfinancialservices.pl www.bibbyfinancialservices.pl

**OPIS**

Bibby Financial Services jest niezależną spółką faktoringową, częścią Bibby Line Group – brytyjskiej grupy firm rodzinnych o ponad 200-letniej historii.

Bibby Financial Services od ponad 30 lat dostarcza przedsiębiorcom różne narzędzia finansowe, wspierające stabilne funkcjonowanie i rozwój na rynkach krajowych i zagranicznych. Działa w 14 krajach w Europie, Ameryce Północnej i Azji. Obecnie obsługuje ponad 9500 klientów na całym świecie, w zakresie finansowania zarówno handlu, jak i kapitału obrotowego.

W Polsce firma funkcjonuje od 2002 roku, jest niezależna od banków. 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. Posiadamy oddziały w Warszawie, Poznaniu i Katowicach, a zasięgiem działania obejmujemy cały kraj.

Bibby Financial Services Polska regularnie, dwa razy do roku, publikuje Bibby MSP Index mierzący nastroje wśród polskich małych i średnich przedsiębiorstw.

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



## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2015 rok (w mln zł)	5.085
Liczba pracowników	43
Rok powstania firmy	2004
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Małe, średnie i duże przedsiębiorstwa produkcyjne, usługowe i handlowe, przedsiębiorstwa z sektora rolno-spożywczego, których przychody roczne przekraczają 10 mln PLN	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy bez przejęcia ryzyka wypłacalności odbiorcy (z regresem), faktoring krajowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy, eksportowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy, importowy, obsługowy (bez finansowania), faktoring odwrotny.	
<b>Obszar działania</b>	
Swoją działalnością obejmujemy zarówno małe, jak i największe miasta na terenie całego kraju. Posiadamy wyspecjalizowaną sieć Specjalistów Faktoringowych oraz Specjalistów ds. Relacji dedykowanych do obsługi firm w segmencie MSP, a także Corporate Banking.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego</b>	2.262 mln zł
<b>Obroty faktoringu importowego</b>	66,26 mln zł
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Factors Chain International International Factors Group
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Suwak 3 02-676 Warszawa tel. 22 507 52 40 fax 22 507 52 41 www.factor.bnpparibas.pl

## OPIS

BGŻ BNP Paribas Faktoring sp. z o.o. jest spółką faktoringową, której właścicielem jest Bank BGŻ BNP Paribas, będący częścią wiodącej międzynarodowej grupy bankowej BNP Paribas. Z punktu widzenia faktoringu Grupa 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, międzynarodowego stowarzyszenia firm faktoringowych Factors Chain International oraz International Factors Group.

Oferta BGŻ BNP Paribas Faktoring skierowana jest do małych, średnich i dużych przedsiębiorstw produkcyjnych, usługowych i handlowych, przedsiębiorstw rolno-spożywczych, prowadzących sprzedaż z odroczonym terminem płatności. Zapewniamy klientom zarządzanie należnościami oraz ich finansowanie, również z możliwością przejęcia ryzyka wypłacalności odbiorców. W ramach usługi rozliczamy należności z odbiorcami klienta, a w przypadku zaistnienia takiej potrzeby prowadzimy windykację. Oferowane rozwiązania elastycznie dostosowywane są do potrzeb klientów.

Dla firm międzynarodowych działających za pośrednictwem spółek na rynkach krajowych proponujemy jednolite rozwiązanie faktoringowe, które nazwaliśmy Multi-Local Solution. Oferta ta umożliwia scentralizowane negocjowanie warunków kontraktu, a w trakcie współpracy korzystanie z jednolitego raportowania i aplikacji on-line, jak również z konsultacji z naszymi doradcami zarówno na szczeblu lokalnym, jak i centralnym.





## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2015 rok (w mln zł)	735,27
Liczba pracowników	15
Rok powstania	2011
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Naszą ofertę kierujemy do szerokiego grona podmiotów gospodarczych posiadających stałych odbiorców, w tym klientów Banków Spółdzielczych i Banku Polskiej Spółdzielczości w związku z przynależnością do Grupy BPS.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy bez przejęcia ryzyka, faktoring krajowy z przejęciem ryzyka, faktoring eksportowy, faktoring odwrotny (finansowanie dostaw).	
<b>Obszar działania</b>	
Cały kraj, za pośrednictwem własnych sprzedawców dostępnych przez sieć placówek Banków Spółdzielczych oraz Banku Polskiej Spółdzielczości SA Grupy BPS.	
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	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 357 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.

## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2015 rok (w mld zł)	17,02
Liczba pracowników	82
Rok powstania firmy	2003
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Małe, średnie i duże przedsiębiorstwa (korporacje), spółki giełdowe oraz koncerny międzynarodowe prowadzące sprzedaż towarów/usług z odroczonym terminem płatności z branż kwalifikujących się do faktoringu.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring z regresem w obrocie krajowym i zagranicznym, faktoring pełny w obrocie krajowym i zagranicznym, faktoring cichy, faktoring na finansowanie dostaw (odwrotny), Confirming® Finansowanie dostaw.	
<b>Obszar działania</b>	
Cała Polska, sieć oddziałów (około 800) Banku Zachodniego WBK SA oraz sprzedaż bezpośrednia poprzez doradców spółki.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	21
<b>Obroty faktoringu importowego (%)</b>	około 1
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	Al. Jana Pawła II 17 00-854 Warszawa tel. 22 782 91 73 infolinia 22 526 54 00 faktor@bzwbk.pl

## 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 faktoringowych 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 czy przejęcie ryzyka braku zapłaty wierzytelności.

Dzięki współpracy w ramach organizacji Factors Chain International / International Factors Group BZ WBK Faktor oferuje nowoczesne rozwiązanie finansowania handlu 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 przez 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 srebrnego, a w latach 2012 i 2014 „Złotego Lauru Klienta”.

## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2015 rok (w mln zł)	11.290
Liczba pracowników	45
Rok powstania firmy	2006
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Coface Poland Factoring oferuje faktoring dla polskich przedsiębiorstw o obrotach rocznych powyżej 10 mln zł.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Strategia firmy nakierowana jest na faktoring pełny (89% udziału w 2015) i kompleksową obsługę klienta. Produkt łączący finansowanie z ubezpieczeniem należności przeznaczony jest dla firm o obrocie rocznym powyżej 10 mln zł i odbywa się całkowicie na bazie usług grupy Coface. Modułowy charakter umowy faktoringowej pozwala na zaoferowanie usługi w różnorodnych wariantach, między innymi: faktoring pełny, niepełny lub mieszany, faktoring krajowy i eksportowy, faktoring z finansowaniem lub bez finansowania, faktoring z wszystkimi lub wybranymi odbiorcami. W 2015 roku dużym zainteresowaniem cieszył się faktoring mieszany ze względu na możliwość zaoferowania klientowi w ramach jednej umowy przejęcia ryzyka niewypłacalności odbiorców do wysokości przyznaných limitów kredytowych z finansowaniem tych wierzytelności powyżej przyznaných limitów kredytowych. Coface notuje także coroczny wzrost obrotów w faktoringu eksportowym. Na koniec 2015 roku udział faktoringu eksportowego w obrotach firmy wynosił 29%.	
<b>Obszar działania</b>	
W Polsce Coface ma oddziały w Warszawie, Katowicach, Poznaniu, Krakowie i Gdyni. Faktoring eksportowy realizowany jest dzięki międzynarodowej sieci oddziałów Coface, działających w 100 krajach świata.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	29
<b>Obroty faktoringu pełnego (%)</b>	89
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	International Factors Group Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	Al. Jerozolimskie 136 02-305 Warszawa 22 465 02 42 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 szóste miejsce na rynku i jako jedyna w czołówce niebankowa firma faktoringowa z powodzeniem konkuruje z faktoraми bankowymi. Firma rozpoczęła działalność na początku 2007 roku, jako czwarta linia produktowa grupy Coface, oferującej kompleksową obsługę w czterech obszarach: ubezpieczenia należności, faktoringu, informacji gospodarczej i windykacji należności B2B. Dzięki temu Coface Poland Factoring może wykorzystać efekty synergii produktowej wszystkich usług.

Ścisła współpraca z własną wywiadownią gospodarczą oraz ubezpieczycielem należności powoduje, że 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 produkcie, łączącym finansowanie z ubezpieczeniem należności. Ta wyjątkowa forma faktoringu pełnego jest oferowana w ramach modelu dwóch umów, w którym faktor i ubezpieczyciel należą do jednej grupy kapitałowej. Klienci mogą od początku osobno negocjować warunki ubezpieczenia i faktoringu, zyskując możliwość pełnej ochrony należności z możliwością selektywnego finansowania odbiorców. Dodatkowe korzyści to między innymi: sprawniejszy proces decyzyjny między instytucjami czy optymalizacja kosztów.

**PROFIL**

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2014 rok (w mln zł)	492
Liczba pracowników	23
Rok powstania firmy	2011
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Firmy rozliczające się na zasadach pełnej księgowości, firmy z sektora SME, firmy z sektora Mid-Corpo, firmy z sektora Large Corpo.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy: z regresem lub bez regresu, faktoring bazujący na polisie klienta, faktoring eksportowy, zarządzanie należnościami, faktoring odwrotny.	
<b>Obszar działania</b>	
Cały kraj.	
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	Eurofactor Polska SA z siedzibą w Warszawie ul. Żwirki i Wigury 18a, Business Garden VI p. 02-092 Warszawa tel. 22 560 74 20 biuro@eurofactor.pl

**OPIS**

Spółka faktoringowa Eurofactor Polska SA uruchomiła działalność w połowie 2012 roku – pierwotnie pod nazwą Credit Agricole Commercial Finance Polska SA. Właścicielem firmy, która jest częścią Crédit Agricole Leasing & Factoring (CAL&F), jest Europejski Fundusz Leasingowy SA. We wrześniu 2015 roku zmianie uległa nazwa spółki – na Eurofactor Polska SA – co jest konsekwencją przyjętej przez CAL&F strategii, zgodnie z którą wchodzące w skład grupy spółki faktoringowe będą występowały w Europie pod jedną wspólną nazwą EUROFACTOR. Grupa Crédit Agricole jest grupą finansową o zasięgu międzynarodowym, obecną w ponad 70 krajach świata, gdzie jest wiodącym partnerem we wspieraniu klientów w biznesowych projektach. W Europie do Grupy Crédit Agricole należą spółki faktoringowe, które tworzą jedną z największych grup faktoringowych.

## Faktorzy SA



### PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
kwota obrotów faktoringowych w 2015 roku ( w mln zł)	181,3
Liczba zatrudnionych pracowników	11
Rok powstania	21.06.2011
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Każde przedsiębiorstwo – zarówno małe, średnie i duże, jak również producenci rolni oraz firmy z otoczenia AGRO – prowadzące sprzedaż lub dokonujące zakupów z odroczonym terminem płatności. Bez ograniczeń sektorowych oraz bez minimalnych przychodów rocznych.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy z regresem, faktoring krajowy bez regresu, faktoring zagraniczny bez regresu, faktoring odwrotny, faktoring samorządowy, wykup wierzytelności samorządowych. W 2015 roku spółka wprowadziła do oferty innowacyjny produkt finansowy, dedykowany dla branży rolnej.	
<b>Obszar działania</b>	
Faktorzy SA oferuje swoje usługi na terenie całego kraju – poprzez własne biura sprzedaży oraz sieć banków spółdzielczych SGB (ponad 200 banków w Polsce).	
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Zwierzyniecka 14/16 60-813 Poznań tel. 61 646 73 14

### OPIS

Spółka Faktorzy SA jest obecna na rynku usług faktoringowych od czerwca 2011 roku.

Od początku swojego istnienia spółka ściśle współpracuje z szerokim gronem banków spółdzielczych i jednostek biznesowych zrzeszonych w ramach Spółdzielczej Grupy Bankowej (SGB).

W gronie bieżących i potencjalnych Klientów spółki Faktorzy SA znajdują się zarówno podmioty z segmentu SME, jak również samorządy terytorialne, a także producenci, hodowcy i hurtownie związane z branżą rolną.

Spółka Faktorzy SA oferuje pionierskie rozwiązania w zakresie finansowania kapitału obrotowego w segmencie AGRO.

Usługi będące w ofercie spółki stanowią uzupełnienie wachlarza produktów kredytowych udostępnianych przez podmioty z Grupy SGB, pełniąc rolę alternatywnego narzędzia finansującego bieżącą działalność podmiotów gospodarczych, w tym szeroko rozumianego sektora rolniczego.

Dzięki oferowanym rozwiązaniom, uwzględniającym indywidualne potrzeby klientów oraz sprawności w działaniu spółka Faktorzy SA elastycznie reaguje i dostosowuje się do zmieniających się potrzeb rynku.

Nasze atuty to:

- proste i przyjazne procedury,
- indywidualne podejście do każdego klienta,
- duża dostępność świadczonych usług poprzez sieć ponad 200 banków spółdzielczych SGB,
- wysoka elastyczność w zakresie kształtowania warunków współpracy,
- szybki proces decyzyjny.

Efekty podejmowanych działań przez Faktorzy SA zostały dostrzeżone przez klientów, czego wyrazem jest przyznanie Certyfikatu Mocna Firma Godna Zaufania 2013, Certyfikatu Wiarygodności Biznesowej 2014, Efektywna Firma 2013 i 2014, Gepard Biznesu 2013 i 2014, Symbol Partnera w Biznesie 2015.

## PROFIL

Wielkość	
Kwota obrotów faktoringowych za 2015 rok (w mln zł)	2,97
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	Rondo ONZ 1 00-124 Warszawa tel. +48 22 354 05 00 firmy@hsbc.com www.hsbc.pl

## OPIS

HSBC Bank Polska SA jest częścią Grupy HSBC, jednej z największych organizacji bankowo-finansowych na świecie. HSBC zajmuje się obsługą firm na ponad 60 rynkach od prawie 150 lat, specjalizując się w dziedzinie finansowania handlu zagranicznego. Powstał w 1865 roku, by wspierać rozwój handlu między Europą i Azją.

Grupa HSBC jest jednym z wiodących faktorów na świecie: wartość jej obrotów faktoringowych przekracza 100 mld dolarów. Jest regularnie nagradzana za wysoką jakość oferowanych usług faktoringowych, na przykład głosami klientów kolejny rok z rzędu zdobyła nagrodę magazynu „Trade Finance” w kategorii „Najlepszy Globalny Faktor”.

W Polsce HSBC Bank Polska SA oferuje kompleksowe usługi finansowe dla instytucji i przedsiębiorstw, obejmujące: bankowość korporacyjną, obsługę handlu międzynarodowego, faktoring, zarządzanie środkami pieniężnymi i aktywami, usługi na rynkach kapitałowych, finansowanie oraz transakcje na rynku papierów wartościowych.

HSBC Bank Polska SA kieruje swoją ofertę do firm z ekspozycją międzynarodową (polskie firmy realizujące strategię ekspansji zagranicznej, spółki córki, firmy handlowe), obsługując firmy o rocznych obrotach powyżej 20 mln zł.

HSBC świadczy usługi faktoringowe zarówno w dziedzinie rozliczeń krajowych, jak i zagranicznych. Eksperti banku rekomendują formę faktoringu dostosowaną do indywidualnych potrzeb klienta, z szerokiego wachlarza oferowanych rozwiązań: faktoringu krajowego, zagranicznego, z regresem oraz bez regresu, opartego na polisie klienta, czy unikalnego w skali polskiego rynku *invoice discounting*, czyli faktoringu nienotyfikowanego.

Jako instytucja międzynarodowa HSBC stosuje standardy obsługi należności dostosowane do potrzeb klientów prowadzących działalność w Polsce i poza jej granicami, a dzięki globalnej obecności monitoruje należności zagraniczne równie skutecznie, jak i krajowe.

## IFIS Finance sp. z o.o.

### PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2015 rok (w mln zł)	1.783,36
Liczba pracowników (na 31.12.2015)	13
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.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	29,4%
<b>Obroty faktoringu importowego (%)</b>	1,2%
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	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 jest polską spółką z siedzibą w Warszawie, specjalizującą się w usługach faktoringowych. IFIS Finance powstała w wyniku podziału spółki Fiat Finance w 2003 roku oraz późniejszym wykupieniu jej przez Banca IFIS w 2006 roku.

W swojej obecnej formie IFIS Finance działa na polskim rynku jako jeden z filarów Banca IFIS Group – jedynej niezależnej instytucji bankowej będącej liderem rynku faktoringu we Włoszech, notowanym na mediolańskiej GPW w segmencie STAR.

Zarówno IFIS Finance, jak i Banca IFIS są członkami stowarzyszeń łączących ze sobą najważniejsze firmy faktoringowe na świecie. IFIS Finance należy do Polskiego Związku Faktorów (PZF), zaś Banca IFIS do Factors Chain International (FCI).

IFIS Finance oferuje szeroki zakres usług faktoringowych, w tym dotyczące finansowania należności handlowych krajowych i zagranicznych. Bazując na wieloletnim doświadczeniu i wiedzy o polskim rynku i silnej pozycji Banca IFIS na włoskim rynku, oferujemy profesjonalne i nowoczesne rozwiązania, które spełniają potrzeby naszych klientów, z uwzględnieniem ich szczególnych wymagań biznesowych i indywidualnych.

IFIS Finance świadczy usługi finansowe takie jak:

- faktoring krajowy,
- faktoring eksportowy,
- faktoring z regresem,
- faktoring bez regresu,
- faktoring wymagalnościowy (maturity factoring),
- faktoring cichy,

- faktoring dla dostawców podmiotów publicznych,
- faktoring wierzytelności przyszłych,
- faktoring bez regresu, zgodny z MSR.

Na polskim rynku jesteśmy dobrze znani z indywidualnego podejścia do potrzeb klientów, oferując rozwiązania z zachowaniem najwyższych standardów krajowych i europejskich. Oferujemy finansowanie w złotych i w walutach obcych. Finansujemy sprzedaż zarówno do grup, jak i do pojedynczych odbiorców.

IFIS Finance, poza główną siedzibą w Warszawie posiada również biura sprzedaży w Katowicach i w Bydgoszczy.

Naszą misją jest wspieranie zarówno małych, średnich polskich firm, jak i europejskich spółek zależnych, zwiększając bezpieczeństwo sprzedaży za pomocą usługi faktoringu i finansowania ich kapitału obrotowego.



## PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2015 rok (w mln zł)	18,9
Liczba pracowników	97
Rok powstania firmy	1994
Grupa docelowa klientów	
Firmy z rocznymi przychodami powyżej 1 mln zł dostarczające produkty, towary lub świadczące usługi, które poszukują: finansowania odroczonej zapłaty oferowanych odbiorcom, poprawy płynności finansowej i większego bezpieczeństwa finansowego, poprawy bezpieczeństwa sprzedaży, w szczególności poprzez ubezpieczenie należności, poprawy dyscypliny płatniczej odbiorców, przejęcia przez wyspecjalizowaną firmę czynności w zakresie zarządzania portfelem należności.	
Portfel oferowanych usług	
<b>Finansowanie:</b>	
Faktoring bez przejęcia ryzyka (z regresem)	
Faktoring eksportowy bez przejęcia ryzyka	
Faktoring wymagalnościowy bez przejęcia ryzyka	
Faktoring in-house bez przejęcia ryzyka	
<b>Bezpieczna sprzedaż:</b>	
Faktoring z przejęciem ryzyka (bez regresu)	
Faktoring eksportowy z przejęciem ryzyka	
Faktoring wymagalnościowy z przejęciem ryzyka	
Faktoring in-house z przejęciem ryzyka	
<b>Faktoring odwrócony:</b>	
Faktoring odwrócony, finansowanie automatyczne	
Faktoring odwrócony, finansowanie na wniosek dostawcy	
Obszar działania	
Cała Polska, centrala i oddział w Warszawie, oddziały w: Bydgoszczy, Częstochowie, Gdańsku, Gliwicach, Katowicach, Krakowie, Lublinie, Łodzi, Opolu, Poznaniu, Rzeszowie, Szczecinie 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 marketing@ingcomfin.pl www.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. Od stycznia 2012 ING Bank Śląski jest poprzez ABL sp. z o.o. jedynym właścicielem wszystkich akcji ING Commercial Finance Polska SA.

ING Commercial Finance Polska SA jest liderem rynku faktoringu w Polsce (16% 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 400 firmami faktoringowymi lub bankami z całego świata.

## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2015 rok (w mln zł)	260
Liczba pracowników	19
Rok powstania firmy	2014
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Firmy produkcyjne, handlowe i usługowe prowadzące sprzedaż z odroczonym terminem płatności, ze szczególnym uwzględnieniem sektora MŚP.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy (z regresem i bez regresu), faktoring eksportowy (z regresem i bez regresu), faktoring odwrotny.	
<b>Obszar działania</b>	
Cała Polska.	
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Sienna 39 00-121 Warszawa tel. +48 22 312 41 80 kontakt@kuke-finance.pl www.kuke-finance.pl

## OPIS

KUKE Finance SA została powołana do życia w 2014 roku przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA (KUKE), która od ponad 25 lat ubezpiecza należności handlowe polskich przedsiębiorców, a także udziela gwarancji ubezpieczeniowych.

Celem naszej działalności jest finansowanie należności zagranicznych i krajowych w ramach wszystkich dostępnych na rynku rodzajów faktoringu, w szczególności faktoringu pełnego, czyli z przejęciem ryzyka niewypłacalności kontrahenta. Naszym atutem jest to, iż działając w ramach Grupy KUKE możemy kompleksowo zarządzać portfelem należności naszych Klientów. Wówczas naszym partnerom biznesowym w ramach jednego produktu zapewniamy finansowanie należności, prowadzenie kont rozliczeniowych, monitoring i inkaso należności, a także ubezpieczenie należności.

Naszą ofertę kierujemy do wszystkich przedsiębiorstw prowadzących sprzedaż z odroczonym terminem płatności, ze szczególnym uwzględnieniem sektora MŚP.

Rozumiemy, że każdy klient jest inny. Staramy się zatem dopasować nasze rozwiązania do indywidualnych potrzeb firmy, z którą zamierzamy współpracować lub już współpracujemy. Wiemy również, jak ważną rolę w biznesie odgrywa czas. Nasze priorytety to: szybka decyzyjność, wsparcie klienta przez doświadczoną kadrę pracowników, sprawne przekazywanie danych poprzez nowoczesny elektroniczny system wymiany informacji – KUKE Finance Faktor.

mFaktoring  
(poprzednia nazwa BRE Faktoring SA)



## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2015 rok (w mln zł)	10.412
Liczba pracowników	62
Rok powstania firmy	1995
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Każde przedsiębiorstwo spełniające warunki (stali odbiorcy z powtarzalnym obrotem, sprzedaż z odroczonego terminem płatności, sprzedaż sezonowa), bez względu na branżę.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy z regresem, faktoring krajowy z przejściem ryzyka niewypłacalności odbiorcy, faktoring eksportowy z regresem, faktoring eksportowy z przejściem ryzyka wypłacalności odbiorcy, gwarancje importowe, zarządzanie należnościami w ramach oferowanych usług faktoringowych.	
<b>Obszar działania</b>	
Firma posiada swoje oddziały w Warszawie, Gdańsku, Poznaniu, Katowicach i we Wrocławiu. Dodatkowo z ofertą mFaktoring, stanowiącą nierozdzielalną część oferty korporacyjnej mBanku, można się zapoznać we wszystkich oddziałach i biurach korporacyjnych mBanku na terenie Polski.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	26
<b>Obroty faktoringu importowego (udział %)</b>	1
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Królewska 14 00-065 Warszawa tel. +48 22 829 14 60 kontakt@mfaktoring.pl

## OPIS

Spółka mFaktoring została utworzona w 1995 roku, jako Polfactor SA, przez BRE Bank oraz Intermarket Bank AG, jest więc jednym z pionierów polskiej branży faktoringu. Od ponad 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 przejściem 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 przysyłania 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 nierozdzielalną część oferty korporacyjnej mBanku, można się zapoznać we wszystkich oddziałach i biurach korporacyjnych mBanku na terenie Polski.

## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2015 rok (w mln zł)	13.461
Liczba pracowników	52
Rok powstania firmy	2004 (od tego roku istnieje Departament Faktoringu i Finansowania Handlu)
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Producenci i przedsiębiorstwa świadczące usługi, sprzedający i kupujący z odroczonym terminem płatności.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring niepełny, faktoring pełny, faktoring pełny z ubezpieczeniem, faktoring pełny z polisą klienta, faktoring odwrotny, faktoring samorządowy, faktoring wymagalnościowy, inkaso płatności.	
<b>Obszar działania</b>	
Cały obszar Polski obsługiwany za pośrednictwem oddziałów Banku.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	22,2
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	International Factors Group Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Stanisława Żaryna 2A 02-593 Warszawa tel. 22 598 29 56 fax 22 598 29 03 faktoring@bankmillennium.pl www.bankmillennium.pl/przedsiębiorstwa/produkty/finansowanie/faktoring

## Opis

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

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

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

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

Do dyspozycji każdego klienta jest zespół wysoko kwalifikowanych fachowców, wspieranych najnowocześniejszym systemem rozliczeniowym.

Bank Millennium SA oferuje usługi faktoringowe za pośrednictwem oddziałów w całym kraju. Klienci Banku mogą korzystać z porad indywidualnych doradców produktowych, którzy pomogą wybrać rozwiązanie odpowiednio dopasowane do ich potrzeb.

**PROFIL**

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2015 rok (w mln zł)	14.479
Liczba pracowników	40
Rok powstania	1998
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Średnie i duże przedsiębiorstwa.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy: niepełny i pełny; faktoring eksportowy: niepełny i pełny; faktoring importowy; finansowanie wierzycelności; finansowanie dostaw, dyskonto faktur; inkaso; windykacja.	
<b>Obszar działania</b>	
Cały kraj.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	11,3
<b>Obroty faktoringu importowego (%)</b>	6,6
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Factors Chain International International Factors Group PKPP Lewiatan Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Krakowskie Przedmieście 64 20-076 Lublin tel. 81 445 20 55 fax 81 445 20 02 sekretariat@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 bezpośredni dostęp do informacji i raportów o stanie rozliczeń obsługiwanych wierzycelności.

**PROFIL**

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2015 rok (w mln zł)	6.308
Liczba pracowników	69
Rok powstania firmy	2009
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Dla firm, klientów: działających na rynku minimum rok, oferujących produkt lub usługę o charakterze masowym; posiadających portfel stałych odbiorców; prowadzących sprzedaż towarów lub usług z odroczonymi terminami płatności, oczekujących kompleksowego rozwiązania wspierającego zarządzanie należnościami.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy bez przejęcia ryzyka, faktoring krajowy z przejęciem ryzyka, faktoring eksportowy bez przejęcia ryzyka, faktoring eksportowy z przejęciem ryzyka, faktoring odwrotny, program faktoringowy.	
<b>Obszar działania</b>	
Wykup i zarządzanie (administrowanie i rozliczanie) nieprzetworzonymi i bezspornymi wierzytelnościami przedsiębiorstw, należnymi od odbiorców, z tytułu dostaw towarów lub usług; finansowanie klientów, w formie pożyczki, na podstawie odnawialnego limitu finansowania i wartości nabytych wierzytelności; dochodzenie przeterminowanych wierzytelności od odbiorców; przejęcie ryzyka wypłacalności odbiorców (faktoring bez regresu).	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	2,5
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	International Factors Group Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Chłodna 52 00-872 Warszawa tel. +48 22 577 03 35 faktoring@pkofaktoring.pl www.pkobpfaktoring.pl

**OPIS**

Działalność PKO BP Faktoring uzupełnia ofertę PKO Banku Polskiego skierowaną do klientów z sektora Małych i Średnich Przedsiębiorstw oraz klientów korporacyjnych. Spółka oferuje usługi z dziedziny faktoringu krajowego bez przejęcia ryzyka, faktoringu krajowego z przejęciem ryzyka, faktoringu eksportowego bez przejęcia ryzyka, faktoringu eksportowego z przejęciem ryzyka oraz faktoringu odwrotnego.

W 2015 roku nabyła 301 tys. faktur o wartości 6.308 mln zł, osiągając tym samym najwyższą dynamikę wzrostu obrotów na rynku faktoringu w Polsce. Pozwoliło to Spółce zająć 8. miejsce w Polskim Związku Faktorów.

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

PKO BP Faktoring jest spółką w Grupie Kapitałowej PKO Banku Polskiego. Jej głównym akcjonariuszem jest PKO Leasing SA – podmiot w stu procentach zależny od PKO Banku Polskiego SA. Obecność w Grupie Kapitałowej PKO Banku Polskiego gwarantuje jej dostęp do kapitału, bezpieczeństwo finansowe i stabilność działania.

**PROFIL**

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2015 rok (mln zł)	490
Liczba pracowników	40
Rok powstania firmy	1995
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Naszą ofertę kierujemy do sektora małych i średnich przedsiębiorstw.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
W naszej ofercie znajdują się takie produkty jak: faktoring klasyczny z regresem i bez regresu, faktoring dyskontowy, eksportowy, wymagalnościowy, odwrotny, jednorazowy, mikrofaktoring, dyskonto weksli i pożyczki.	
<b>Obszar działania</b>	
Siedziba firmy mieści się w Katowicach. Usługi świadczymy na terenie całego kraju.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	17,25
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Brynowska 72 40-584 Katowice tel. 32 44 20 200 fax 32 44 20 240 faktoring@pragma.pl www.pragma.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 kwietniu 2016 roku Pragma Faktoring SA objęła udziały LeaseLink, co poszerzyło wachlarz usług o leasing. 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 między innymi: faktoring klasyczny, dyskontowy i eksportowy, pożyczki dla MSP, sekurytyzację oraz cały szereg usług uzupełniających. W ramach Grupy Kapitałowej edukujemy rynek MSP w zakresie zarządzania płynnością finansową i ryzykiem w realizowanych transakcjach.

## Raiffeisen POLBANK SA

Departament Faktoringu  
i Finansowania Handlu



# Raiffeisen POLBANK

### PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2015 rok (w mln zł)	17,78
Liczba pracowników	65 (38 zajmujących się wyłącznie faktoringiem)
Rok powstania firmy	1998 (rozpoczęcie działalności faktoringowej)
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Mikroprzedsiębiorstwa (z rocznymi obrotami od 300 tys. do 4 mln zł); małe i średnie firmy (z rocznymi obrotami od 4 mln do 60 mln); duże korporacje (z rocznymi obrotami od 60 mln).	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring niepełny, faktoring pełny, faktoring pełny z polisą klienta, faktoring pełny z ubezpieczeniem, faktoring odwrotny, faktoring samorządowy, mikrofaktoring, inkaso faktoringowe, asystent należności, program faktoringowy; internetowy system R-Faktor do obsługi transakcji faktoringowych.	
<b>Obszar działania</b>	
Polska i zagranica.	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	29
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Grzybowska 78 00-844 Warszawa faktoring@raiffeisen.pl www.raiffeisen.pl/faktoring www.r-faktor.pl

### OPIS

Raiffeisen Polbank jest jednym z pierwszych banków z kapitałem zagranicznym w Polsce, obecnym na rynku od 1991 roku. Należy do austriackiej Grupy Raiffeisen Bank International AG (RBI), czołowej instytucji finansowej w Europie Środkowej i Wschodniej, działającej za pośrednictwem sieci banków, firm leasingowych i innych spółek z branży na 17 rynkach regionu. W kwietniu 2012 roku Grupa Raiffeisen sfinalizowała transakcję przejęcia Polbanku EFG SA, jednego z czołowych „graczy” w segmencie bankowości detalicznej, obecnego na krajowym rynku od 2006 roku.

Raiffeisen Polbank koncentruje się na obsłudze średnich i mniejszych przedsiębiorstw oraz polskiej klasy średniej i klientów zamożnych. Posiada także rozbudowaną ofertę produktów i usług dla dużych przedsiębiorstw. W skład grupy kapitałowej Raiffeisen Bank Polska SA wchodzi: Polbank EFG SA, Raiffeisen-Leasing Polska SA oraz Raiffeisen Investment Polska sp. z o.o.

Z usług Banku korzysta 250 tys. klientów za pośrednictwem sieci około 100 placówek na terenie całej Polski. Bank oferuje posiadaczom rachunków także możliwość dokonywania transakcji poprzez nowoczesne centrum obsługi telefonicznej, unikalną bankowość mobilną (aplikacja dostępna dla większości telefonów komórkowych, w tym smartfonów), a także system bankowości internetowej (R-Online).

Raiffeisen Polbank jest pierwszą instytucją finansową na rynku polskim, która otrzymała tytuł „Laur Konsumenta – Odkrycie 2009” oraz „Złoty Laur Konsumenta 2010” za usługi faktoringowe. W 2011 roku Bank zajął pierwsze miejsce w XIII edycji konkursu Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców i został laureatem w kategorii „Bank uniwersalny”. Od wielu lat plasuje się w czołówce instytucji faktoringowych, a od czterech lat jest wśród nich liderem.

Departament Faktoringu i Finansowania Handlu stale poszerza ofertę usług faktoringowych dzięki wysoko wykwalifikowanemu zespołowi pracowników z wieloletnim doświadczeniem, udostępniając rozwiązania technologiczne na najwyższym światowym poziomie. Bank korzysta również z międzynarodowych doświadczeń i wiedzy zagranicznych partnerów – jest członkiem Factors Chain International, prestiżowej organizacji zrzeszającej faktorów na całym świecie.



UBI Factor S.p.A. SA  
Oddział w Polsce



## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2015 rok (w mln zł)	1.949,00
Liczba pracowników	do 30
Rok powstania firmy	2008
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Firmy korporacyjne	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy, zagraniczny, eksportowy, importowy, z regresem lub bez regresu, faktoring wymagalnościowy, cichy i odwrócony.	
<b>Obszar działania</b>	
Polska	
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Assifact – Italian Factoring Association Factors Chain International Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Pilotów 2E 31-462 Kraków tel. +48 12 297 84 00 fax +48 12 297 84 ubipolska@ubifactor.it www.ubifactorpolska.com www.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 S.p.A. Spółka Akcyjna Oddział w Polsce jest członkiem Polskiego Związku Faktorów.

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, Nowy Jork 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 odwrotnym w celu wspierania międzynarodowych oraz polskich firm za pomocą programu finansowania dostawców. W ofercie Oddziału znajdują się produkty faktoringu krajowego i międzynarodowego.

Tworzymy innowacyjne produkty w celu oferowania zintegrowanych usług, dostosowanych do indywidualnych potrzeb naszych Klientów. Dzięki bezpłatnej usłudze Remote Factoring klienci UBI Factor mają dostęp w czasie rzeczywistym do danych dotyczących realizowanych cesji, przygotowanych przelewów oraz księgowanych płatności od dłużników.



## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Liczba pracowników	4
Rok powstania firmy	2007
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa poszukujące możliwości finansowania swojej działalności bieżącej.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Doradztwo w zakresie wszystkich form faktoringu – z regresem, bez regresu, eksportowego i odwrotnego. Dodatkowo jako uzupełnienie oferty: kredyty obrotowe i inwestycyjne, <i>leasing</i> , wykup wierzytelności i windykacja.	
<b>Obszar działania</b>	
Firma obsługuje przedsiębiorców z całej Polski.	
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Sobieskiego 27 40-082 Katowice tel. 32 729 93 19 biuro@faktoringbroker.pl www.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 i dużym firmom w uzyskaniu najlepszego finansowania. W ofercie znajdują się różne rodzaje faktoringu – od faktoringu z regresem, bez regresu, przez eksportowy, aż po odwrotny. Obsługę klientów wspomaga dedykowany system informatyczny.

W 2015 roku spółka stworzyła Agencję marketingową Efektywny.net. W ten sposób został poszerzony zakres działalności o budowanie strategii marketingowych oraz prowadzenie kampanii reklamowych na rzecz klientów.

**PROFIL**

<b>Wielkość firmy</b>	
Rok powstania firmy	2006
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Firma stara się szczególnie mocno wspierać firmy z sektora MSP. Swoje usługi kieruje zarówno do firm rozpoczynających działalność, jak też do podmiotów o bardziej ugruntowanej pozycji.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Usługi doradcze z zakresu szeroko rozumianego finansowania przedsiębiorstw, zwłaszcza w zakresie faktoringu. Dodatkowo firma oferuje szereg rozwiązań związanych z zarządzaniem należnościami, windykacją i produktami kredytowymi.	
<b>Obszar działania</b>	
W ramach grupy działania firmy obejmują Polskę, Wielką Brytanię oraz Niemcy.	
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	ul. Puławska 39/84 02-508 Warszawa tel. 22 856 53 45 info@hiltonbaird.pl www.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 szerokiemu gronu europejskich instytucji finansowych. W 2008 roku Hilton-Baird został wybrany jako wykwalifikowany ekspert faktoringowy przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju i prowadził działania z zakresu szkolenia banków Republiki Mołdawii odnośnie rozwoju usług faktoringowych.

## PROFIL

<b>Wielkość firmy</b>	
Kwota obrotów faktoringowych za 2015 rok (w mln zł)	Zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami danych nie udostępniamy.
Liczba pracowników	226
Rok powstania firmy	2012
<b>Grupa docelowa klientów</b>	
Mikro, średnie i duże przedsiębiorstwa.	
<b>Portfel oferowanych usług</b>	
Faktoring krajowy: niepełny i pełny; faktoring eksportowy: niepełny; finansowanie wierzytelności; finansowanie dostaw ( <i>reverse faktoring</i> ), dyskonto faktur; inkaso; windykacja.	
<b>Obszar działania</b>	
Cały kraj	
<b>Obroty faktoringu eksportowego (%)</b>	Zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami danych nie udostępniamy.
<b>Obroty faktoringu importowego (%)</b>	Zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami danych nie udostępniamy.
<b>Przynależność do federacji/stowarzyszeń</b>	Polski Związek Faktorów
<b>Dane kontaktowe</b>	Idea Money SA ul. Przyokopowa 33 01-208 Warszawa tel. 22 276 26 18 fax 22 327 09 80 www.ideamoney.pl

## OPIS

Idea Money SA istnieje na rynku finansowym od 2012 roku i specjalizuje się w faktoringu, monitoringu i windykacji należności i zobowiązań. Spółka oferuje szeroki pakiet produktów faktoringowych pomagających klientom zarządzać swoimi wierzytelnościami. Daje im bezpieczeństwo, pozwala uniknąć kłopotów, jakie niosą za sobą zatory płatnicze.

W ofercie Idea Money SA znaleźć można następujące produkty:

- faktoring pełny,
- faktoring niepełny (globalny i pojedynczy),
- faktoring odwrotny,
- windykację na zlecenie.

Firma posiada również produkty ekspresowe (czas przyznania to średnio 24 godziny). Wiodącym produktem jest Idea Płynności – produkt zdobywający szereg ogólnopolskich nagród.

Firmę wyróżnia podejście do klienta. To, co kiedyś było dostępne tylko dla dużych firm, dziś proponuje również przedsiębiorstwom z sektora MSP. Swoją ofertę kieruje do wszystkich branż biznesu w Polsce firm produkcyjnych, handlowych, usługowych, budowlanych. Idea Money służy wiedzą ekspercką i doświadczeniem wszędzie tam, gdzie prowadzona jest sprzedaż z odroczonymi terminami płatności. Odpowiadając na potrzeby swoich klientów, Idea Money tworzy programy, narzędzia i produkty strukturyzowane tak, aby jak najlepiej realizować oczekiwania przedsiębiorców. Liczba klientów Idea Money rośnie z miesiąca na miesiąc. Nowoczesny system administrowania wierzytelnościami IdeaFaktor24 zapewnia klientom dostęp do szczegółowych informacji o koncie wierzytelności. Ważnym aspektem działań firmy jest edukacja i budowanie świadomości nowoczesnych narzędzi finansowych dostępnych na rynku wśród przedsiębiorców.

Firma Idea Money znalazła się w gronie sześciu wyróżnionych przez „Gazetę Finansową” firm z sektora finansowego, otrzymując nagrodę Finansowa Marka Roku 2016. Przyznane nagrody, w tym The Prize of Innovation 2016 – Najlepszy produkt dla Biznesu 2015, potwierdzają, że działania firmy zmierzają w dobrym kierunku.

## PROFIL

Wielkość firmy	
Przychody spółki za rok 2015 (w tys. zł)	151.834
Liczba pracowników	585
Rok powstania firmy	2007 (w obecnej formie prawnej)
Grupa docelowa klientów	
Oferowany 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, Deutsche Bank Polska, BZW BK Faktor, BOŚ Bank, Bank Millennium, BPS Faktor czy KUKA Finance.	
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 SA 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 oraz praca z różnych miejsc to znacząca zaleta rozwiązania, z którego można korzystać na różnych urządzeniach.

Na podstawie danych PZF rozwiązanie obsłużyło w I półroczu 2016 roku ponad 45% 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.



# FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

2016  
R O K   V I

Polski Związek Faktorów zrzesza 24 największych i najbardziej aktywnych dostawców usług faktoringu w Polsce. Związek istnieje od 2001 roku (do 2006 roku pod nazwą Konferencja Instytucji Faktoringowych). Głównymi celami działalności Związku są: integracja branży oraz koordynacja działań członków Związku na rzecz szerokiej popularyzacji usług faktoringowych. Związek prowadzi również działalność edukacyjną wśród przedsiębiorców oraz w środowiskach akademickich. Reprezentuje polskie firmy faktoringowe na arenie międzynarodowej, a w kraju podejmuje działania na rzecz branży wobec organów władzy ustawodawczej i administracyjnej. Jest organizatorem konkursu o „Złote Pióro PZF”, w którym wybierana jest najlepsza praca doktorska, magisterska i licencjacka.

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

Z satysfakcją oddajemy w ręce czytelników szósty tom naszego cyklicznego wydawnictwa pt. „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”. Dokładamy starań, by publikacja ta z każdym rokiem przynosiła coraz więcej informacji o branży w skali kraju i świata.

Najnowszy tom „Almanachu” utrzymuje układ treści znany z poprzednich tomów. W pierwszej części czytelnik znajdzie artykuły, które napisali praktycy, zaś w drugiej części – artykuły traktujące faktoring w kontekście teoretycznym.

Zagadnienia omawiane w części pierwszej są solidnie podbudowane podmiotową wiedzą oraz doświadczeniami nabytymi w trakcie obsługi transakcji faktoringowych.

W drugiej części „Almanachu” publikujemy obszernie fragmenty prac magisterskich i licencjackich nagrodzonych w konkursie o „Złote Pióro PZF” (edycji z 2015 roku).

ISSN 2083-8778



9 772083 877213