

Rok XII

FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

W Almanachu między innymi:

- Rynek faktoringu w Polsce i w Europie w 2021 roku
 - Branża faktoringowa w obliczu katastroficznych czynników (czarnych łabędzi)
 - Jak orzekają sądy w sprawach faktoringowych?
- Pandemia, wojna w Ukrainie, inflacja i „Polski Ład” – potencjalne skutki dla polskich przedsiębiorstw
 - Ocena ryzyka w kontekście segmentu wielkości przedsiębiorstwa
 - Co przyniesie Krajowy System e-Faktur (KSeF)?
- Czy faktorzy mogą zaciągać dług technologiczny?
 - Faktoring w nagrodzonych pracach absolwentów wyższych uczelni

FAKTORING



2022
Rok XII

FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

Pod redakcją
Tomasza Biernata

Opracowanie naukowe części konkursowej
prof. dr hab. Dorota Korenik

Polski Związek Faktorów
Warszawa 2022

Projekt okładki i stron tytułowych
Amadeusz Targoński
(Illustration © Copyright by Eti Swinford / Dreamstime.com)

Opracowanie redakcyjne
Jakub G. Wiatr
Piotr Sanetra

Redakcja techniczna, opracowanie komputerowe
Paweł Niczyporuk

Opracowanie komputerowe wkładki kolorowej
Robert Kryński / Studio DTP Academicon

© Copyright by Polski Związek Faktorów, Warszawa 2022

ISSN 2083-8778

Polski Związek Faktorów
ul. Marszałkowska 126/134, lok. 117
00-008 Warszawa
www.factoring.pl

Norbertinum
Wydawnictwo – Drukarnia – Księgarnia
spółka z o.o.
ul. Długa 5, 20-346 Lublin
tel. +48 81 744 11 58, fax +48 81 744 11 48
norbertinum@norbertinum.pl www.norbertinum.pl

Spis treści

Przedmowa (<i>Tomasz Biernat</i>)	7
---	---

Część I Faktoring w praktyce

DARIUSZ STEĆ

Rynek faktoringu w Polsce w 2021 roku	15
---	----

MAGDALENA CIECHOMSKA-BARCZAK

Mocne odbicie po spadku spowodowanym pandemią – europejski rynek faktoringu w 2021 roku	25
---	----

JOHN BREHCIST

The Receivables Finance Industry in Times of War in Europe, a Pandemic and Inflation... (A viewpoint from World of Open Account for the PZF 13 th International Congress)	35
--	----

JOHN BREHCIST

Wojna, pandemia, inflacja i... Jak europejska branża faktoringowa radzi sobie w tych fatalnych okolicznościach? (Opracowanie World of Open Account dla XIII Międzynarodowego Kongresu Faktoringu)	45
---	----

BARTOSZ NADRA

Tendencje orzecznicze sądów w sprawach faktoringowych	55
---	----

GRZEGORZ SYGNOWSKI

Finanse polskich przedsiębiorców	67
--	----

ADRIANNA SZAKALICKA

Różnice w ocenie ryzyka faktoringowego ze względu na rozmiar przedsiębiorstwa 75

AGNIESZKA CHARGOT

Czy Krajowy System e-Faktur (KSeF) to tylko obowiązek dla firmy faktoringowej? 85

JAROSŁAW MAZUREK

Dług technologiczny a rozwój firm faktoringowych 107

Część II
Faktoring w teorii

Wstęp (*prof. dr hab. Dorota Korenik*) 115

KAROLINA POPŁAWSKA

Zarządzanie ryzykiem nadużyć zewnętrznych w transakcjach 117

IZABELA PAŁGAN

Mechanizm podzielonej płatności w transakcjach faktoringowych 167

O Autorach 203

Przedmowa

Oddaję w Państwa ręce XII tom wydawnictwa zatytułowanego „Factoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów” (rok 2022), w którym dokonujemy przeglądu aktualnych problemów związanych z funkcjonowaniem branży faktoringowej w Polsce i w Europie. Autorami opracowań zebranych w pierwszej części „Almanachu” są doświadczeni praktycy, pracujący na co dzień w tym sektorze usług finansowych, oraz dostawcy usług dla branży obrotu wierzytelnościami. W drugiej części tomu przytaczamy obszernie fragmenty prac magisterskich i dyplomowych nagrodzonych w konkursie o „Złote Pióro PZF”, napisanych i obronionych w roku akademickim 2020/2021; wyboru materiałów i redakcji naukowej dokonała prof. dr hab. Dorota Korenik z Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Mam nadzieję, że dla Czytelników zawodowo związanych z branżą faktoringową kolejny tom wydawnictwa będzie okazją do skonfrontowania własnych doświadczeń z wiedzą i doświadczeniami autorów artykułów. Wierzę, że nasz rocznik będzie wykorzystany w środowiskach akademickich wyższych uczelni o profilu ekonomicznym i dostarczy użytecznych materiałów empirycznych.

Struktura i dobór treści wydawnictwa sprawdziły się w poprzednich rocznikach. W istocie jest to fotografia branży w 2021 roku dokonana z perspektywy praktyków i akademików, przegląd najbardziej istotnych problemów, z którymi muszą sobie radzić factorzy w Polsce. Dzięki współpracy PZF z faktorami i organizacjami zagranicznymi pozyskaliśmy materiały pozwalające porównać krajowy i światowy rynek faktoringu.

Nowy rocznik PZF otwiera artykuł Dariusza Stecia pt. *Rynek faktoringu w Polsce w 2021 roku*. Wprawdzie wyniki obrotów polskich faktorów za 2021 rok znamy już od ponad pół roku, to jednak dogłębna analiza tych danych tworzy wieloprzekrojowy obraz branży. Autor konfrontuje dane i analizy z najnowszymi danymi statystycznymi GUS, ogłoszonymi w czerwcu br.

Czytelnik znajdzie tu m.in. informacje o strukturze podaży usług, trendach występujących na rynku krajowym, zmianach w wyborach klientów oraz wiele innych ciekawych danych. „Najczęściej z faktoringu korzystają firmy z sektora handlu i przemysłu, ale także transportu, budownictwa i usług. Są to przede wszystkim firmy z sektora MŚP. Warto jednak podkreślić, że w ostatnich latach bardzo dynamicznie rozwija się oferta dla mikrofirm, i należy przewidywać, że już niedługo właśnie mikrofirmy stanowiąc będą największą rzeszę klientów. Firmy zrzeszone w Polskim Związku Faktorów obejmują 91% całego rynku faktoringowego” – pisze D. Steć.

W kolejnym artykule, zatytułowanym *Mocne odbicie po spadku spowodowanym pandemią – europejski rynek faktoringu w 2021 roku*, Magdalena Ciechomska-Barczak prezentuje wyniki europejskiej branży faktoringowej w 2021 roku na bazie danych EU Federation for Factoring and Commercial Finance (EUF) dotyczących obrotów zrealizowanych przez branżę faktoringową w 2021 roku. Obroty były aż o 12 punktów procentowych (pp.) wyższe od obrotów w 2020 roku, a łączna wartość europejskiego rynku faktoringu w 2021 roku wyniosła ponad 2 bln EUR, w porównaniu z 1,8 bln EUR w 2020 roku. Po przytoczeniu tych danych M. Ciechomska-Barczak pisze: „[...] ten znaczący wzrost do poziomu przekraczającego nawet wartości z 2019 roku wskazuje, że doszło do odbicia załamania obrotów faktoringowych z 2020 roku, spowodowanego pandemią. Analiza trendu europejskiego faktoringu z ostatnich 6 lat pokazuje, że niezależnie od zeszłorocznego spadku, średnia roczna stopa wzrostu tego rynku jest dodatnia i wynosi 6,2%”.

W trzecim tekście, zatytułowanym: *Wojna, pandemia, inflacja i... Jak europejska branża faktoringowa radzi sobie w tych fatalnych okolicznościach?*, John Brehcist (World of Open Account – cyfrowa społeczność networkingowa i edukacyjna dla firm i profesjonalistów zaangażowanych lub zainteresowanych finansowaniem należności – i Roundwindow) przedstawia skomplikowaną sytuację branży obrotu wierzytelnościami przy splocie katastrofalnych czynników, w jakich działa gospodarka europejska (i świat). Złożoność i komplikacje aktualnej sytuacji autor lokuje w dramatycznym wpływie COVID-19. Pandemia niszczy rynek od wczesnego 2020 roku, a lekkie ożywienie w 2021 roku zostało przerwane nieprzewidywalnymi efektami wojny na Ukrainie. W sumie mamy „efekt rollercoastera” – pisze J. Brehcist.

Kolejny czarny element scenariusza to wojna w Ukrainie. Wprawdzie według autora uczymy się lepiej rozumieć prawdopodobne rezultaty przedłużającej się rosyjskiej inwazji na Ukrainę i oczekiwany scenariusz, że

rozwiązanie nie nastąpi szybko, to jednak związane z nią negatywne skutki rysują się jako poważne, długoterminowe konsekwencje dla gospodarki nie tylko w Europie. W dalszej kolejności autor identyfikuje oraz omawia zakres i skutki kolejnych elementów czarnego scenariusza dla światowej gospodarki.

Artykuł drukujemy również w oryginale, w języku angielskim.

Autor kolejnego tekstu, mecenas Bartosz Nadra, podejmuje niezwykle ważną dla branży faktoringowej tematykę prawną. Artykuł – pt. *Tendencje orzecznicze sądów w sprawach faktoringowych* – omawia sprawy sądowe (zwłaszcza w sądach gospodarczych) rozstrzygające procesy faktoringowe oraz kształtowanie linii orzeczniczych w sprawach szczególnie spornych. Bartosz Nadra pisze: „Źródłem rozbieżności interpretacyjnych i orzeczniczych jest umiejscowienie umowy faktoringu w polskim systemie prawnym jako umowy nienazwanej, nieposiadającej wydzielonej sekcji dedykowanych przepisów prawnych w Kodeksie cywilnym. Skutkuje to stosowaniem do zarówno konstrukcji faktoringu, jak i samych sporów przede wszystkim przepisów o cesji wierzytelności”. Orzecznictwo poruszało m.in. ogólną tematykę przepisów znajdujących zastosowanie do faktoringu, rodzaju umów faktoringowych, dopuszczalności cesji globalnej, klauzuli zakazu cesji i jej skutków, sporów dotyczących cesji wierzytelności oraz skuteczności działań w takich sporach, zasad regresu, zwrotnego przelewu wierzytelności, odpowiedzialności *in solidum*, zasad naliczania opłat i odsetek, roszczeń wekslowych, płatności nieprawidłowych, fraudów, dokumentów elektronicznych i innych wątków.

W końcowym wniosku B. Nadra pisze: „Codzienna, mozolna praca prawników branży faktoringowej, a także pracowników wymiaru sprawiedliwości doprowadziła do tego, iż pomimo braku przepisów cywilno-prawnych dotyczących faktoringu w sprawach spornych mamy czym podeprzeć swoje stanowisko w większości standardowych problemów i aspektów spornych”.

W kolejnym artykule – *Finanse polskich przedsiębiorców* – Grzegorz Sygnowski omawia wynik badania nastawienia przedsiębiorstw do faktoringu. Badanie przeprowadziła agencja ARC i było to piąte z kolei badanie (pierwsze wykonaliśmy w 2018 roku), prowadzone w szczególnych warunkach – w momencie, w którym musimy mierzyć się ze skutkami pandemii, wybuchem wojny w Ukrainie, inflacją, a także z wprowadzeniem Polskiego Ładu. Wszystkie te okoliczności mają duży wpływ na sytuację finansową przedsiębiorców.

Autor podkreśla, że jeśli trzy lata temu największą bolączką polskich firm były problemy z płatnościami, to w czasie trwającej pandemii COVID-19 najbardziej frapującymi problemami były zmniejszona liczba zamówień bądź ich brak i znacznie mniejsza sprzedaż. W badaniu z 2021 roku przedsiębiorcy odpowiadali na trzy pytania: „Czy obecnie, w czasie popandemicznym, pojawiły się inne wyzwania przed przedsiębiorcami? Czy w związku z aktualną sytuacją w Polsce zmienił się stosunek przedsiębiorców do usług faktoringowych?”

W tekście zatytułowanym *Różnice w ocenie ryzyka faktoringowego ze względu na rozmiar przedsiębiorstwa* Adrianna Szakalicka podejmuje temat oceny ryzyka w zależności od segmentu klienta (skala działalności) wnioskującego o finansowanie. Autorka wyróżnia trzy kategorie wielkości przedsiębiorstw: mikro, małe i średnie oraz duże. Korzystając z narzędzi IT, automatyzacji czy innowacji, faktoryzy dostosowują i personalizują swoje produkty dla klientów z każdego z tych segmentów. Można powiedzieć, że pewni faktoryzy wręcz specjalizują się w tworzeniu rozwiązań dla każdej z tych grup. Autorka podkreśla fakt, że im mniejsza firma, tym niższy stopień formalizacji, wymogów dostarczania dokumentów czy zabezpieczeń, natomiast zwiększa się stopień automatyzacji oraz szybkość wydawanych decyzji. Przy mniejszych firmach ryzyko transakcji jest często przeniesione z klienta na kontrahenta czy jakość danej wierzytelności. W przyszłości faktoryzy będą dążyć do rozwoju technologii, automatyzacji procesów i coraz lepszego dostosowania produktów dla klientów.

Pierwszą część „Almanachu” zamykają artykuły przygotowane przez specjalistów w dziedzinie rozwiązań IT dla sektora usług finansowych.

W artykule zatytułowanym *Czy Krajowy System e-Faktur (KSeF) to tylko obowiązek dla firmy faktoringowej?* Agnieszka Chargot omawia narzędzie IT – Krajowy System e-Faktur. Celem wprowadzenia systemu jest wzmocnienie i uproszczenie kontroli prawidłowości rozliczeń VAT. Walcząc z luką VAT, Ministerstwo Finansów wprowadziło kolejne rozwiązanie ograniczające możliwość wyłudzenia podatku (jeszcze niedawno przedsiębiorcy wdrażali mechanizm podzielonej płatności, kasy on-line czy pliki JPK_V7). Za pośrednictwem systemu urzędnicy dostaną wgląd do wszystkich faktur wystawianych w Polsce. Usprawniony będzie też proces dostarczania dokumentów do urzędów skarbowych, co ma ograniczyć ilość błędów popełnianych przez podatników. KSeF jest olbrzymim wyzwaniem dla wszystkich – pisze A. Chargot – wymagać będzie skoordynowanych prac w firmie, ale ma zapewnić podatnikom szansę wprowadzenia innowacyjnych rozwiązań.

W kolejnym artykule – *Dług technologiczny a rozwój firm faktoringowych* – Jarosław Mazurek (eSourcing) omawia jedną z barier w rozwoju biznesu opartego na nowoczesnych technologiach. Termin „dług technologiczny” odnosi się do otoczenia technologicznego, jest to efekt budowania rozwiązań informatycznych, podczas którego firmy idą „na skróty” – wybierają najczęściej najkrótszą drogę do szybkiego zaspokojenia potrzeb biznesowych i jak najniższych nakładów finansowych. Są to działania ryzykowne i nieoptymalne rozwiązania informatyczne, które utrudniają lub uniemożliwiają realizację przyszłych celów przedsiębiorstwa. Tworzenie każdego oprogramowania, w tym także systemów wspierających procesy faktoringowe, wiąże się z powstawaniem długu technologicznego. Należy jednak zastanowić się, jak możemy zminimalizować jego wysokość lub jak nim świadomie zarządzać. Autor podpowiada, jak można ograniczyć skutki efektu długu technologicznego.

Druga część tegorocznego „Almanachu” zawiera fragmenty prac dyplomowych i magisterskich obronionych w roku akademickim 2020/2021 – redakcję naukową tej części sprawuje prof. dr hab. Dorota Korenik z wrocławskiego Uniwersytetu Ekonomicznego. Prezentowane wyciągi z prac zawierają informacje o działalności faktoringowej w kontekście badań uniwersyteckich; mają bardziej teoretyczny, akademicki charakter. Wieloletnie obserwacje pozwalają odnotować niesłabnące zainteresowanie środowisk akademickich i studentów studiów wyższych zagadnieniami prawnymi faktoringu oraz efektami zastosowania usług faktoringowych w bieżącej działalności przedsiębiorców.

Wśród prac docenionych w tegorocznej edycji konkursu znalazły się: praca magisterska Karoliny Popławskiej pt. „Zarządzanie ryzykiem nadużyć zewnętrznych w transakcjach faktoringu”, przygotowana pod kierunkiem dra Mariusza Lipskiego (SGH w Warszawie), oraz praca dyplomowa Izabeli Pałgan pt. „Mechanizm podzielonej płatności w transakcjach faktoringowych”, przygotowana pod kierunkiem prof. dr hab. Agnieszki Alińskiej (SGH w Warszawie).

Podkreślimy, że konkurs o „Złote Pióro PZF” prowadzimy już od dwunastu lat. Jego celem jest popularyzacja wiedzy o faktoringu oraz promocja badań nad usługami finansowania należności, prowadzonych przez instytucje akademickie w Polsce.

Ostatnia część wydawnictwa zawiera informacje o firmach – członkach Polskiego Związku Faktorów. Informacje o faktorach są przedstawione w ujednolicony sposób, dzięki czemu każdy, kto szuka informacji o ofercie

i kontaktu z konkretnym faktorem, znajdzie właściwe wskazówki. W zestawieniu znajdują się podstawowe dane bazowe, m.in. takie, jak: data rozpoczęcia działalności, wartość obrotów odnotowanych za ostatni rok, adres, informacje o portfelu produktowym faktora oraz specyficznych cechach wyróżniających jego produkty.

Życzę dobrej lektury.

Tomasz Biernat
Redaktor prowadzący

Część I

Faktoring w praktyce

DARIUSZ STEĆ

Rynek faktoringu w Polsce w 2021 roku

Rok 2021 to drugi rok pandemii koronawirusa na świecie. Na szczęście jej negatywne skutki ekonomiczne dla światowej gospodarki były zdecydowanie mniejsze niż w roku 2020. Szczególnie dobrze na tym tle wypadła gospodarka Polski – z blisko 6-procentowym wzrostem PKB.

W tej sytuacji ekonomicznej wartość nabytych wierzytelności przez podmioty zrzeszone w Polskim Związku Faktorów, skupiającym 26 firm faktoringowych i banków, osiągnęła rekordowe 362 miliardy złotych i było to o 26% więcej niż w roku 2020.

Popularność faktoringu w Polsce od lat nieustająco rośnie, a wartość nabytych wierzytelności w 2021 roku stanowi już 15% polskiego PKB. Rośnie liczba klientów korzystających z faktoringu (ponad 26 tys.), odbiorców (403 tys.) czy skupionych faktur (ponad 21 mln). W efekcie Polska jest 8. wśród największych rynków faktoringowych w Europie.

Podstawową korzyścią dla przedsiębiorcy korzystającego z faktoringu jest możliwość szybkiej zamiany zamrożonych w należnościach środków na gotówkę, i to nie tylko w okresie prosperity, ale także w czasach kryzysu. Posiadanie płynności finansowej staje się fundamentalnym elementem bezpieczeństwa prowadzonego biznesu, w szczególności w ciężkich czasach.

Najczęściej z faktoringu korzystają firmy z sektora handlu i przemysłu, ale także transportu, budownictwa i usług. Są to przede wszystkim firmy z sektora MŚP. Warto jednak podkreślić, że w ostatnich latach bardzo dynamicznie rozwija się oferta dla mikrofirm, i należy przewidywać, że już niedługo właśnie mikrofirmy stanowiąc będą największą rzeszę klientów.

Firmy zrzeszone w Polskim Związku Faktorów obejmują 91% całego rynku faktoringowego.

Obraz rynku na podstawie danych GUS

Jak każdego roku, Główny Urząd Statystyczny przygotował raport z działalności faktoringowej przedsiębiorstw finansowych w Polsce¹. Poniżej przedstawiam najważniejsze informacje z tego raportu.

W roku 2021 przedsiębiorstwa finansowe prowadzące działalność faktoringową sfinansowały 21,7 mln faktur o wartości 400 mld zł. Tym samym wartość nabytych wierzytelności wzrosła w porównaniu z poprzednim rokiem o 29,4%. Z usług faktoringowych skorzystało 26 371 klientów, tj. o blisko 25% więcej niż w roku 2020.

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego, w 2021 roku usługi faktoringowe świadczyły 52 podmioty, wśród nich były 43 przedsiębiorstwa niebankowe oraz 9 banków komercyjnych.

Niebankowe przedsiębiorstwa faktoringowe zatrudniały na koniec 2021 roku 1909 osób.

Obroty faktoringu krajowego stanowiły w 2021 roku 83,6% łącznej wartości zrealizowanych usług, a faktoringu zagranicznego – pozostałe 16,4%. Wierzytelności nabyte w 2021 roku w ramach usług faktoringu krajowego wzrosły o 28,6%, a w faktoringu zagranicznym o 33,5%.

Rys. 1. Struktura usług faktoringu krajowego i zagranicznego.

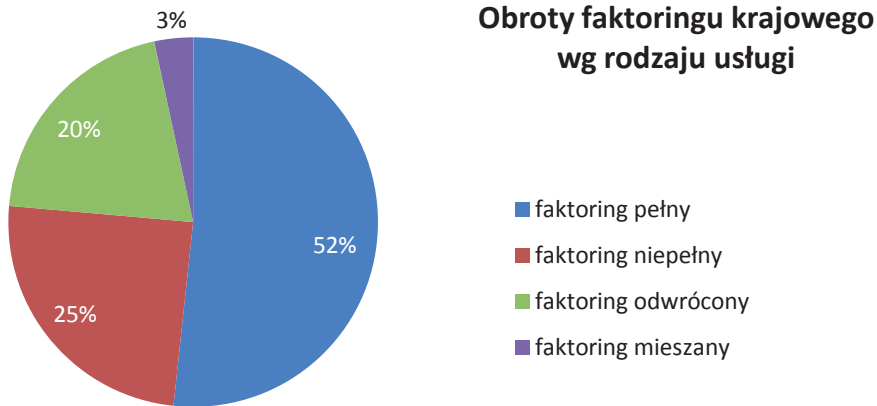


Źródło: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2021 r.*

Struktura usług faktoringowych w 2021 roku w obrocie krajowym przedstawiała się następująco: 51,7% w ramach faktoringu pełnego i 24,7% w ra-

mach niepełnego. Dalsze 20,2% stanowił faktoring odwrócony, a pozostałe 3,4% – faktoring mieszany.

Rys. 2. Struktura usług faktoringowych w obrocie krajowym według formy usługi.



Źródło: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2021 r.*

Wartość wierzytelności nabytych przez banki komercyjne prowadzące działalność faktoringową zwiększyła się o 14,2%, z czego 85% stanowiły usługi faktoringu krajowego, a pozostałe 15% przypadało na faktoring zagraniczny.

W grupie faktorów niebankowych wartość nabytych wierzytelności zwiększyła się o 33,5%, z czego faktoring krajowy to 83,2%, a zagraniczny – 16,8%.

Wartość środków finansowych zaangażowanych przez przedsiębiorstwa prowadzące działalność faktoringową wzrosła na koniec 2021 roku o 30,7% i wyniosła 55,2 mld zł.

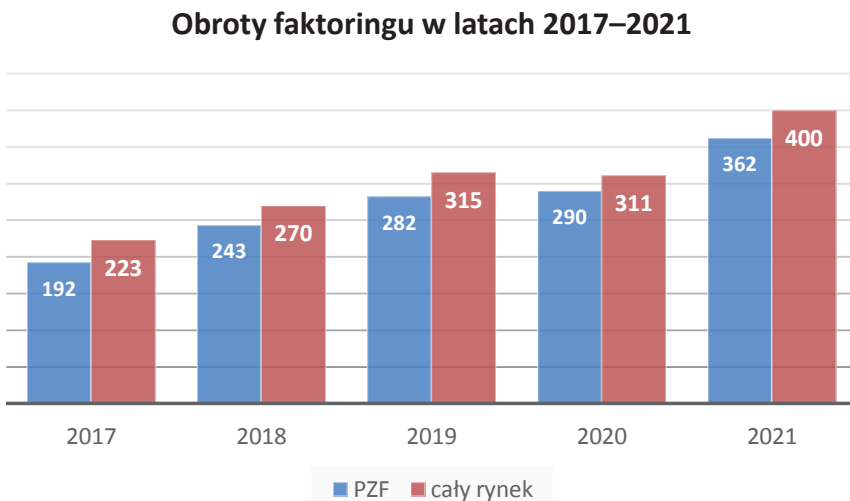
Banki zaangażowały do swojej działalności faktoringowej środki w kwocie 18,8 mld zł, natomiast przedsiębiorstwa niebankowe – środki o wartości 36,4 mld zł. Z usług faktoringu skorzystało w 2021 roku 26 371 klientów. Z tej liczby 28,5% przedsiębiorstw prowadziło działalność handlową, 21,1% – transportową, a 18,8% – przemysłową.

¹ GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2021 r.*, [on-line:] <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-finansowe/dzialalnosc-faktoringowa-przedsiębiorstw-finansowych-w-2021-roku,2,17.html> [dostęp: 5.07.2021].

Analiza rynku na podstawie danych Polskiego Związku Faktorów

Pełniejszy obraz faktoringu w Polsce w roku 2021 otrzymamy po uzupełnieniu danych z GUS o informacje z innych źródeł, w tym głównie z Polskiego Związku Faktorów², który dysponuje danymi nieobjętymi badaniem GUS. Faktorzy należący do Polskiego Związku Faktorów nabyli w 2021 roku wierzytelności o wartości 362 mld zł, tj. o 26% więcej niż w roku poprzednim, a poziom udzielonego finansowania na koniec roku wzrósł o 20% i wyniósł 41 mld zł. Istotną cechą rynku faktoringu w Polsce jest utrzymujący się nieprzerwanie od 2009 roku stały i silny trend wzrostowy. Wzrost rynku w tym okresie charakteryzuje się wysoką dynamiką, mierzoną w dwucyfrowej skali. Branża faktoringowa rośnie szybciej niż cała gospodarka i najszybciej spośród usług finansowych.

Rys. 3. Obroty faktoringu w Polsce w latach 2017–2021 (mld zł).



Źródło: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2021 r.*; PZF, [on-line:] <http://faktoring.pl>.

Do dalszego opisu rynku faktoringu w Polsce wykorzystam dane Polskiego Związku Faktorów, pochodzące od 25 firm członkowskich. Dane PZF za-

² [On-line:] <http://faktoring.pl>.

wierają skategoryzowane informacje sprawozdawcze i są usystematyzowane według zdefiniowanych kryteriów odpowiadających międzynarodowym standardom branżowym.

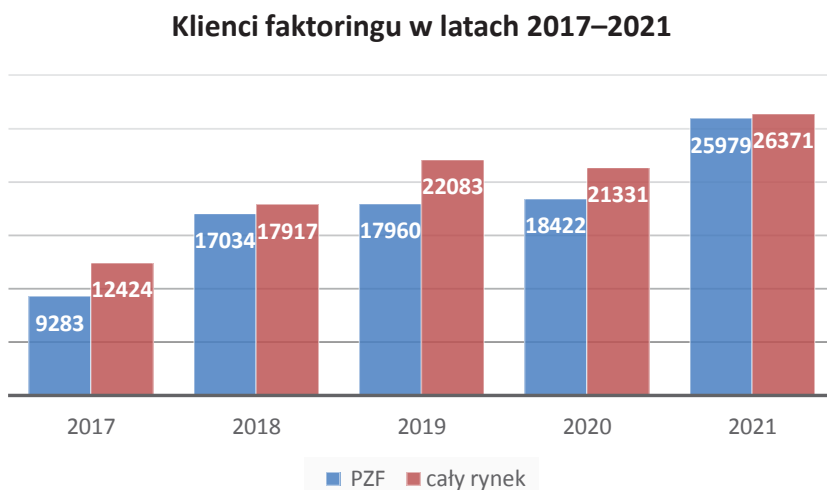
PZF jest silną reprezentacją branży. W roku 2021 podmioty zrzeszone w Związku zrealizowały 91% łącznych obrotów faktoringowych w Polsce.

Do Związku należy 26 członków, z czego 21 to wyspecjalizowane spółki faktoringowe, a 5 to banki komercyjne.

W 2021 roku do 26 tys. wzrosła liczba klientów korzystających z faktoringu (wzrost o 41%). Rosnąca z roku na rok liczba klientów jest dowodem na umocnienie się usługi w świadomości klientów. Dla wielu z nich faktoring jest usługą pierwszego wyboru.

Zmiany w okresie 2017–2021 przedstawia rysunek 4.

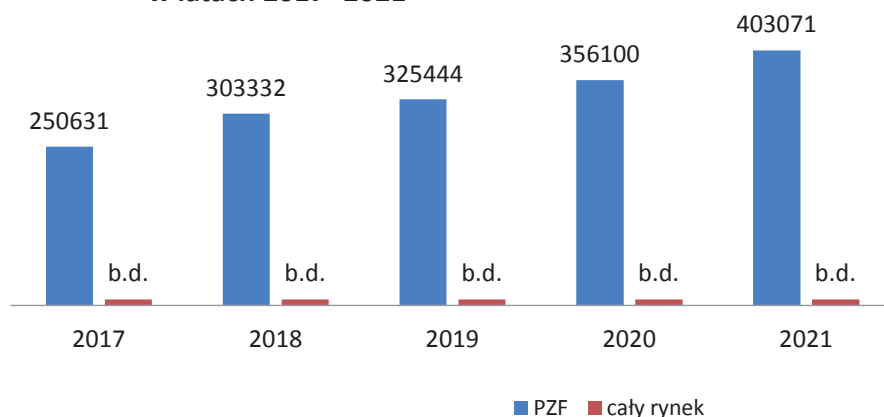
Rys. 4. Liczba klientów korzystających z faktoringu w latach 2017–2021.



Źródło: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2021 r.*; PZF, [online:] <http://faktoring.pl>.

Liczba kontrahentów obsługiwanych w ramach umów faktoringowych wzrosła do 403,1 tys. (wzrost o 13%). Rysunek 5 pokazuje zmiany ilościowe tylko na bazie danych PZF – GUS nie dysponuje takimi informacjami.

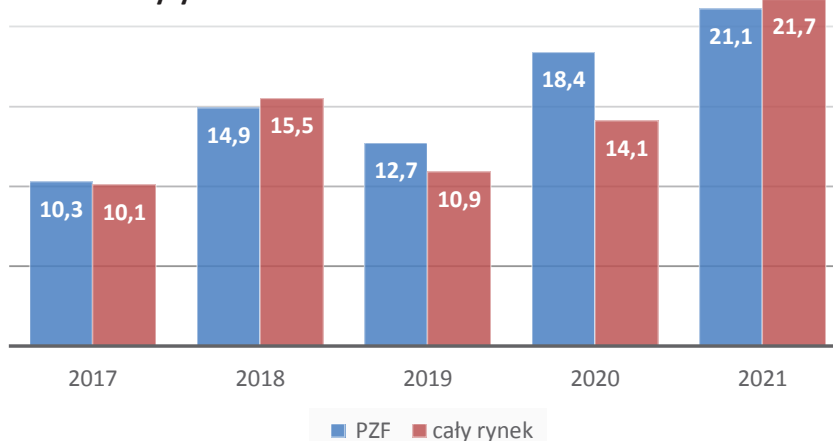
Rys. 5. Liczba kontrahentów w umowach faktoringowych w latach 2017–2021.

Kontrahenci w umowach faktoringowych w latach 2017–2021

Źródło: PZF, [on-line:] <http://faktoring.pl>.

W 2021 roku faktorzy nabyli 21,1 mln faktur (wzrost o 15%).

Rys. 6. Liczba nabytych faktur w latach 2017–2021 (mln szt.).

Liczba nabytych faktur w latach 2017–2021

Źródło: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2021 r.*; PZF, [on-line:] <http://faktoring.pl>.

W tabeli 1 została zaprezentowana wielkość obrotów zrealizowanych przez członków PZF w roku 2021 w porównaniu do roku poprzedniego.

Tabela 1. Faktoring w Polsce w 2021 roku. Wartość obrotów (mln zł).

	Nazwa	Obroty 2021	Obroty 2020	Zmiana
1	Pekao Faktoring	72.898	59.127	23%
2	ING Commercial Finance	52.960	36.966	43%
3	BNP Paribas Faktoring	50.493	42.256	19%
4	Santander Faktoring	35.556	30.024	18%
5	mFaktoring	29.797	23.837	25%
6	Bank Millennium	27.195	23.235	17%
7	Coface Poland Faktoring	25.981	18.612	40%
8	PKO Faktoring	22.515	18.574	21%
9	Citi Handlowy	11.164	9.825	14%
10	Eurofactor Polska	6.403	3.509	82%
11	HSBC	5.571	4.489	24%
12	BOŚ Bank	4.535	3.261	39%
13	KUKE Finance	4.077	3.078	32%
14	Bibby Financial Services	3.883	3.232	20%
15	IFIS Finance	2.228	2.224	0%
16	Alior Bank	1.560	1.817	-14%
17	Faktoria	1.156	-	
18	BPS Faktor	1.035	1.050	-1%
19	PragmaGO	993	649	53%
20	BFF Polska	908	956	-5%
21	Idea Money	902	1.057	-15%
22	eFaktor	351	200	76%
23	Faktorzy	215	173	24%
24	Fandla	37	-	
25	MARR	9	-	

Źródło: PZF, [on-line:] <http://faktoring.pl>.

Największą popularnością wśród przedsiębiorców cieszyły się produkty w ramach faktoringu krajowego. Tabela 2 przedstawia wartość obrotów w rozbiciu na poszczególne rodzaje produktów.

Tabela 2. Obroty w latach 2020–2021
według poszczególnych produktów (mln zł).

Produkt	Obroty 2020	Obroty 2021	Zmiana
Faktoring pełny (krajowy)	108.713	142.617	31%
Faktoring niepełny (krajowy)	70.272	85.165	21%
Faktoring pełny (eksportowy)	32.259	40.941	27%
Faktoring niepełny (eksportowy)	16.806	20.923	24%
Faktoring importowy	1.081	1.193	10%
Faktoring odwrócony	60.974	71.583	17%

Źródło: PZF, [on-line:] <http://faktoring.pl>.

Wartość obrotów w faktoringu krajowym w roku 2021 wyniosła 299.341 mln zł i była wyższa o 26% niż w roku poprzednim. Natomiast w faktoringu międzynarodowym obroty wyniosły 63.057 mln zł, tj. o 27% więcej niż w 2020 roku. Rysunek 7 przedstawia udział tych produktów w całości obrotów w roku 2021.

Rys. 7. Udział faktoringu krajowego i zagranicznego w obrotach ogółem.

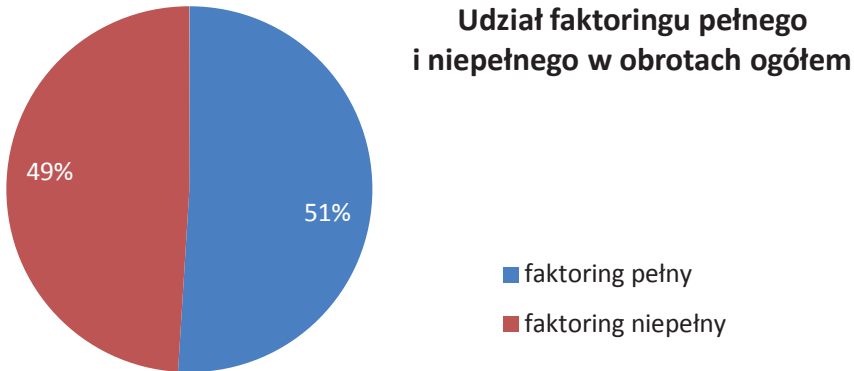


Źródło: PZF, [on-line:] <http://faktoring.pl>.

W ostatnich latach można było zaobserwować dynamiczny wzrost faktoringu pełnego. Przedsiębiorcy dostrzegli jego wyjątkową zaletę, gdyż oprócz finansowania produkt ten obejmuje ryzyko niewypłacalności kontrahentów, z którymi współpracują. W efekcie faktoring pełny stał się w Polsce bardziej popularny niż niepełny, co jest zbieżne z trendami na rynkach glo-

balnych. W roku 2021 obroty w faktoringu pełnym wzrosły o 32% i wyniosły 184.751 mln zł. Natomiast faktoring niepełny urósł w ciągu roku o 20%, co przyniosło obroty w kwocie 177.647 mln zł.

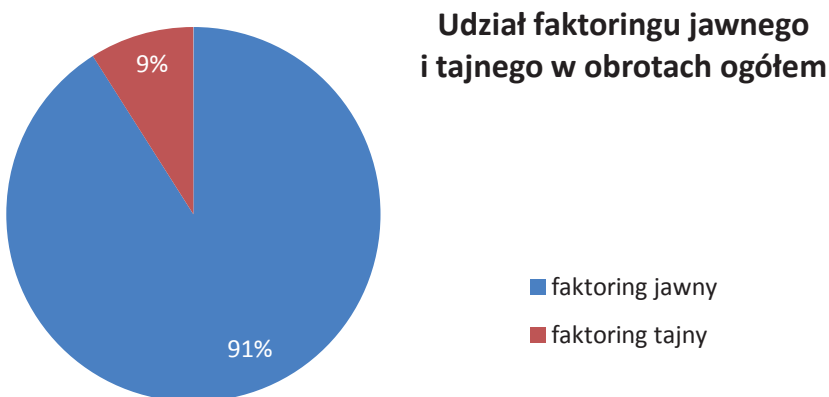
Rys. 8. Udział faktoringu pełnego i niepełnego w obrotach ogółem.



Źródło: PZF, [on-line:] <http://faktoring.pl>.

Porównanie obrotów faktoringu jawnego i tajnego wskazuje na dominację faktoringu jawnego, którego obroty w roku 2021 wyniosły 328.853 mln zł i były wyższe o 27% w porównaniu z rokiem 2020. Faktoring tajny wygenerował obroty w wysokości 33.545 mln zł i było to więcej o 12% niż w roku poprzednim.

Rys. 9. Udział faktoringu jawnego i tajnego w obrotach ogółem.



Źródło: PZF, [on-line:] <http://faktoring.pl>.

Z faktoringu korzystają przedsiębiorstwa ze wszystkich branż. Stale rośnie świadomość usługi wśród przedsiębiorców, dla wielu z nich faktoring jest usługą pierwszego wyboru.

W 2021 roku z usług faktoringu najczęściej korzystali przedsiębiorcy z branży spożywczej, metalowej i chemicznej.

Tabela 3 ilustruje wykorzystanie faktoringu przez przedsiębiorstwa w układzie branżowym.

Tabela 3. Obroty faktoringu w Polsce w 2021 roku według branż (mln zł).

	Branża	Obrót 2021	Udział
1	Spożywcza	51.905	16,2%
2	Pozostałe	38.544	12,0%
3	Metalowa	38.117	11,9%
4	Chemiczna	37.490	11,7%
5	Elektroniczna	20.458	6,4%
6	Energetyczna	18.668	5,8%
7	Motoryzacyjna	17.479	5,4%
8	Detal	13.846	4,3%
9	Budowlana	11.758	3,7%
10	Transport	10.601	3,3%
11	Maszynowa	9.370	2,9%
12	Górnictwo	9.050	2,8%
13	Farmaceutyczna	8.835	2,7%
14	Usługi	7.046	2,2%
15	Agro	6.667	2,1%
16	Tekstylna	6.078	1,9%
17	Papiernicza i opakowania	5.733	1,8%
18	Meblarska	3.906	1,2%
19	AGD	3.197	1,0%
20	Pojazdy	2.629	0,8%

Mocne odbicie po spadku spowodowanym pandemią – europejski rynek faktoringu w 2021 roku

EU Federation for Factoring and Commercial Finance (EUF) zebrała od swoich członków i partnerów – narodowych organizacji faktoringowych – dane dotyczące obrotów zrealizowanych w 2021 roku. Były aż o 12 punktów procentowych (pp.) wyższe od obrotów w 2020 roku, a łączna wartość europejskiego rynku faktoringu w 2021 roku wyniosła ponad 2 bln EUR, w porównaniu z 1,8 bln EUR w 2020 roku.

Ten znaczący wzrost do poziomu przekraczającego nawet wartości z 2019 roku wskazuje, że doszło do odbicia załamania obrotów faktoringowych z 2020 roku, spowodowanego pandemią. Analiza trendu europejskiego faktoringu z ostatnich 6 lat pokazuje, że niezależnie od zeszłorocznego spadku, średnia roczna stopa wzrostu tego rynku jest dodatnia i wynosi 6,2%.

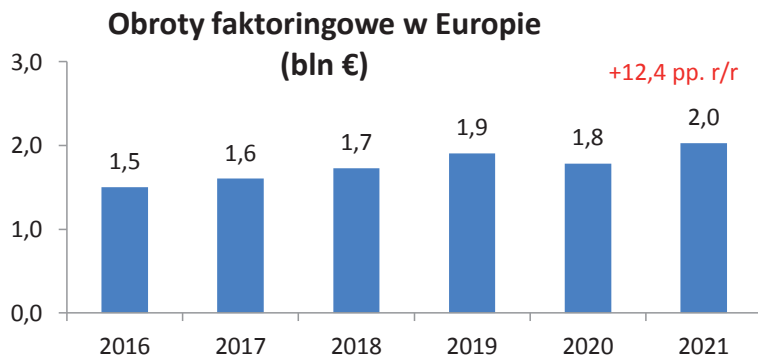
Zgodnie z informacjami zebranymi przez EUF, powrót na ścieżkę wzrostu w 2021 roku był możliwy dzięki kilku czynnikom, a przede wszystkim dzięki silnemu odbiciu europejskiej gospodarki po pandemii, inflacji (szczególnie w drugiej połowie roku) wynikającej z rosnących cen surowców, kosztów transportu, energii itp. oraz dzięki wzrostowi znaczenia faktoringu wśród klientów. Zwrot klientów w kierunku faktoringu jest obserwowalny zazwyczaj w czasach zwiększonej niepewności na rynku.

Główna część obrotów na rynku europejskim została zrealizowana przez członków EU Federation for Factoring and Commercial Finance – 94,3%. Według szacunków EUF, ponad 95% obrotów zostało zrealizowane przez banki lub należące do banków wyspecjalizowane podmioty.

Ponadto europejski rynek faktoringu jest silnie skoncentrowany. Wskaźnik koncentracji od lat oscyluje wokół zbliżonych wartości i, analogicznie jak w 2020 roku, 72% obrotów zostało wygenerowane przez 5 największych krajów, którymi są: Francja, Wielka Brytania, Niemcy, Włochy i Hiszpania.

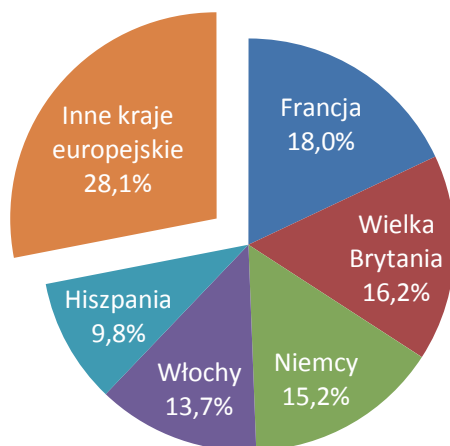
Lista TOP 5 nie ulega zmianie od lat, ale w 2021 roku nastąpiła zmiana na podium – Wielka Brytania została ponownie wiceliderem rynku, po roku zajmowania pozycji nr 3.

Rys. 1. Obroty faktoringowe w latach 2016–2021.



Źródło: EUF.

Rys. 2. TOP 5 krajów pod względem obrotów faktoringowych.



Źródło: EUF.

Tabela 1 prezentuje wartości obrotów faktoringowych w krajach członkowskich EUF wraz z dynamiką rynku rok do roku, udziałem obrotu w PKB i udziałem rynkowym.

Tabela 1. Obroty faktoringowe w krajach zrzeszonych w EUF w 2021 roku.

Turnover volumes by Country (Millions of €)					
31 December 2021	Notes	Total Turnover	pct var. on the previous year (Total)	GDP Penetration	European Market Share
Austria*		30 459	14%	7,6%	1,5%
Belgium*		99 368	22%	19,6%	4,9%
Bulgaria	(1)/(2)	4 274	30%	6,3%	0,2%
Croatia*	(1)	1 230	8%	2,2%	0,1%
Cyprus	(2)	3 200	9%	13,7%	0,2%
Czech Rep*	(1)	9 430	28%	4,0%	0,5%
Denmark*	(1)	21 910	18%	6,5%	1,1%
Estonia	(3)	3 900	0%	12,7%	0,2%
Finland	(3)	28 000	0%	11,1%	1,4%
France*		364 870	13%	14,7%	18,0%
Germany*		309 358	11%	8,7%	15,2%
Greece*		17 656	22%	9,7%	0,9%
Hungary	(1)/(2)	10 671	23%	6,9%	0,5%
Ireland	(2)	28 617	1%	6,8%	1,4%
Italy*		258 350	10%	14,6%	12,7%
Latvia	(2)	823	1%	2,5%	0,0%
Lithuania	(2)	3 200	19%	5,8%	0,2%
Luxemburg	(3)	339	0%	0,5%	0,0%
Malta	(3)	696	0%	4,8%	0,0%
Netherlands*		131 940	16%	15,3%	6,5%
Poland*	(1)	78 950	26%	13,7%	3,9%
Portugal*		34 487	10%	16,3%	1,7%
Romania	(1)/(2)	5 990	21%	2,5%	0,3%
Slovakia	(2)	2 263	41%	2,3%	0,1%
Slovenia	(2)	2 000	14%	3,8%	0,1%
Spain*		199 364	9%	16,5%	9,8%
Sweden	(3)	21 473	0%	4,0%	1,1%
EU Total Turnover	(1)/(2)/(3)	1 672 818	12,5%	11,6%	82,4%
EUF Members (*)	(1)	1 557 372	13,0%	12,6%	76,7%
Norway *	(1)	28 105	10%	6,9%	1,4%
Switzerland	(3)	593	0%	0,1%	0,0%
United Kingdom*	(1)	328 429	13%	14,9%	16,2%
European Countries	(1)/(2)/(3)	2 029 944	12,4%	11,4%	100,0%
EUF Members or Partners (*)	(1)	1 913 905	12,9%	12,7%	94,3%

Notes:

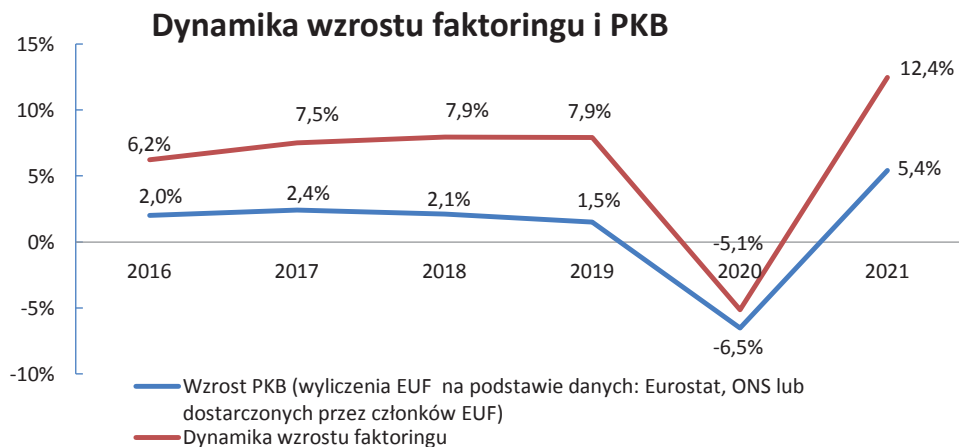
- 1) Pct variation has been corrected in order to avoid biases due to exchange rates fluctuation.
- 2) Estimates on the basis of available information
- 3) Estimates of the turnover - the previous year's turnover implemented

Źródło: EUF Members, FCI, Eurostat, ONS (GDP values in current market prices).

Szybkość odbicia obrotów faktoringowych po spadku spowodowanym pandemią różniła się w poszczególnych krajach. U 4 członków EUF dynamiki wzrostu obrotów rok do roku przekroczyły 20 punktów procentowych – były to: Czechy (28 pp.), Polska (26 pp.), Grecja i Belgia (po 22 pp.). W przypadku 2 krajów wzrost obrotów w porównaniu do roku poprzedniego był niższy niż 10 punktów procentowych – taka sytuacja miała miejsce w Chorwacji (8 pp.) i Hiszpanii (9 pp.). Wszystkie pozostałe kraje partnerskie i członkowskie EUF odnotowały roczną dynamikę równą lub wyższą od 10 pp. Dzięki tak dynamicznemu wzrostowi obrotów wzrósł udział faktoringu w europejskim PKB – z 10,6%¹ w 2020 do 11,4% w 2021 roku.

Podobnie jak w latach poprzednich dynamika wzrostu obrotów faktoringowych była znacznie wyższa (ponad 2 razy) od wzrostu europejskiego PKB, który dla krajów członkowskich i partnerskich EUF wyniósł 5,4% w 2021 roku.

Rys. 3. Porównanie trendów wzrostu faktoringu i PKB.



Źródło: EUF.

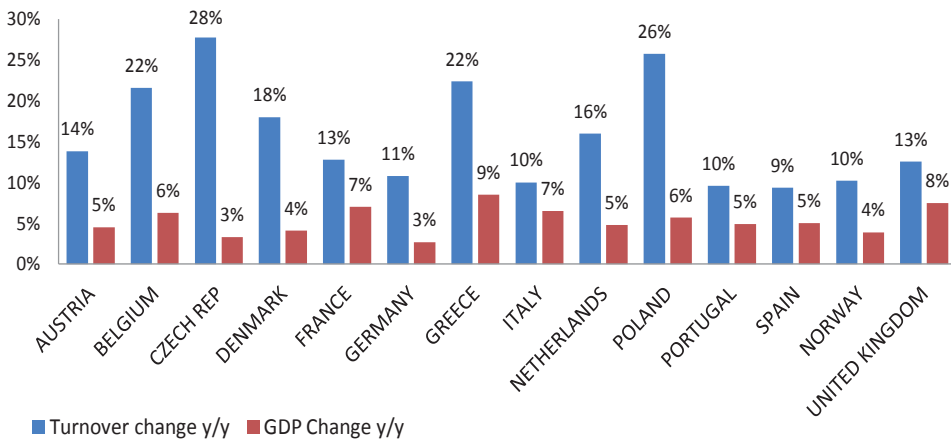
Rysunek 4 przedstawia relację pomiędzy zmianą obrotów faktoringu rok do roku a dynamiką PKB w krajach członkowskich i partnerskich EUF. W przypadku krajów z najwyższą dynamiką przyrostu obrotów faktoringowych (Polska, Grecja i Belgia) wyraźnie widać, że wzrost ten był skorelowa-

¹ Dane dotyczące roku poprzedniego zostały skorygowane dla krajów spoza strefy euro, aby wyeliminować wpływ zmiany kursów walut.

ny z wysokim wzrostem PKB tych krajów. Jednak w przypadku Czech taki związek nie jest zauważalny.

W przypadku 4 krajów z TOP 5, które są już rynkami dojrzałymi (Francja, Włochy, Hiszpania, Wielka Brytania), wskaźnik relacji wzrostu obrotów faktoringowych do wzrostu PKB jest podobny i waha się od 1,5 do 1,8. Wyjątkiem wśród rynków dojrzałych są Niemcy, gdzie wskaźnik ten wynosi prawie 4. We wszystkich pozostałych krajach partnerskich i członkowskich EUF wskaźnik korelacji wynosi 2 lub więcej.

Rys. 4. Zmiana r/r obrotu faktoringowego w porównaniu do zmiany PKB.



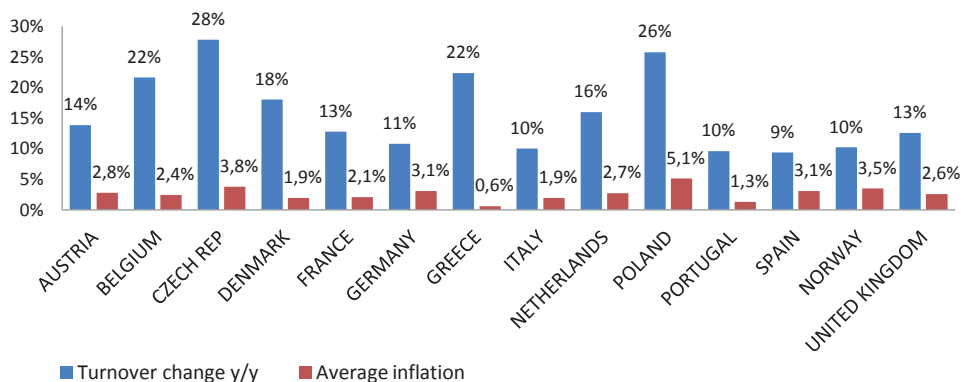
Źródło: EUF.

Na rysunku 5 przedstawione zostało porównanie wzrostu faktoringu i inflacji w każdym kraju partnerskim i członkowskim EUF. Zestawienie pokazuje, że wpływ inflacji na wyniki faktoringu w 2021 roku nie był znaczący. Najwyższy poziom inflacji wystąpił w Polsce, gdzie został zanotowany jeden z najwyższych wzrostów obrotów faktoringowych, ale dynamika wzrostu faktoringu w 2021 roku znacząco przewyższała poziom inflacji i PKB razem wziętych. W 3 pozostałych krajach z najwyższym wzrostem faktoringu poziom inflacji był raczej niski i nie miał znaczącego wpływu na poziom obrotów faktoringowych.

Z danych przedstawionych na rysunku 5 wynika, że w każdym z krajów wzrost faktoringu był wyższy niż suma wzrostu PKB i inflacji. Zdaniem autorów jest to wyraźny znak doceniania przez przedsiębiorstwa faktoringu

gu jako elastycznego źródła płynności bieżącej, niezbędnego szczególnie w czasach wysokiej niepewności.

Rys. 5. Dynamika wzrostu obrotu faktoringowego w porównaniu do poziomu inflacji.



Źródło: EUF.

Dominującym rodzajem faktoringu w 2021 roku był nadal faktoring krajowy, odpowiadający za 77% obrotów (zob. rys. 6). Ten rodzaj faktoringu zanotował 2 pp. spadku w porównaniu z 2020 rokiem, co może wskazywać na postpandemiczny powrót do korzystania z zagranicznych źródeł zaopatrzenia.

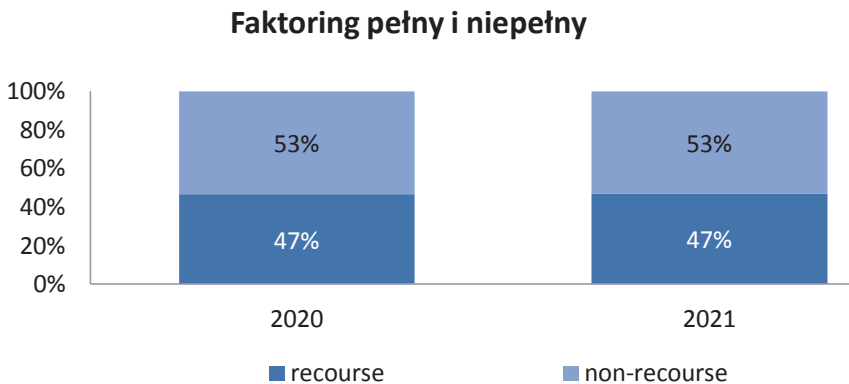
Rys. 6. Struktura obrotów faktoringowych w 2021 roku.



Źródło: EUF.

Rok 2021 był kolejnym z rzędu, w którym obrót faktoringu pełnego był wyższy niż faktoringu niepełnego (zob. rys. 7) i odpowiadał za 53% obrotów ogółem (analogicznie jak w 2020 roku, 52% w 2019 i 50% w 2018). Ale po raz pierwszy od 2018 roku wzrost faktoringu pełnego (13 pp. r/r) był niższy niż wzrost faktoringu niepełnego (15 pp r/r). Wyższy udział faktoringu pełnego w obrotach ogółem potwierdza, że pokrycie ryzyka niewypłacalności dłużnika, które jest związane z tym rodzajem faktoringu, jest doceniane przez klientów, szczególnie w trudnych czasach, ale wyższa dynamika rok do roku faktoringu niepełnego może sugerować stopniowy powrót do „normalności”.

Rys. 7. Struktura obrotów faktoringowych w 2021 roku.

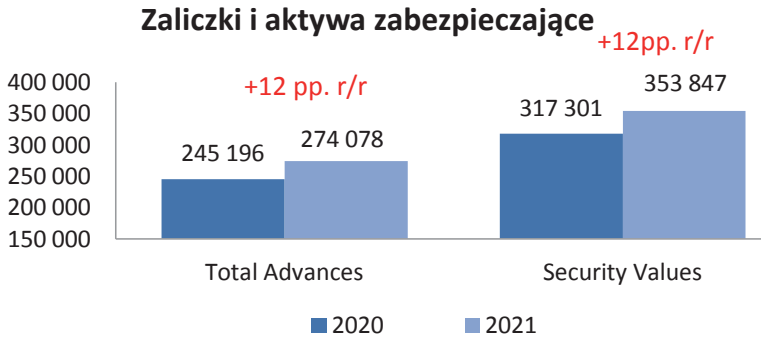


Źródło: EUF.

Szacowana przez EUF wartość środków finansowych udostępnionych przez faktorów europejskim klientom w 2021 roku wyniosła ponad 274 mld EUR (12 pp. więcej niż w 2020) i była zbliżona do poziomu z 2019 roku. Zaliczki były zabezpieczone aktywami o wartości 354 mld EUR (wzrost o 12 pp. r/r) i były o 6 pp. wyższe niż w 2019 roku. Stosunek zaliczek do wartości zabezpieczeń wynosił 77% i był na tym samym poziomie, co w 2020 roku. Pomimo sygnałów powrotu do normalności w zakresie rodzajów faktoringu, to w przypadku poziomu zabezpieczeń widać, że w 2021 roku firmy faktoringowe nadal utrzymywały go na poziomie z trudnego, pandemicznego 2020 roku.

Porównanie poziomu aktywów zabezpieczających zaliczki i poziomu obrotów pokazuje, że średnia liczba dni finansowania zmniejszyła się z 65 dni w 2020 roku do 64 w 2021, co niewątpliwie miało pozytywny wpływ na poziom realizowanych obrotów w 2021 roku (zob. rys. 8).

Rys. 8. Zaliczki i wartość aktywów je zabezpieczających (mln EUR).

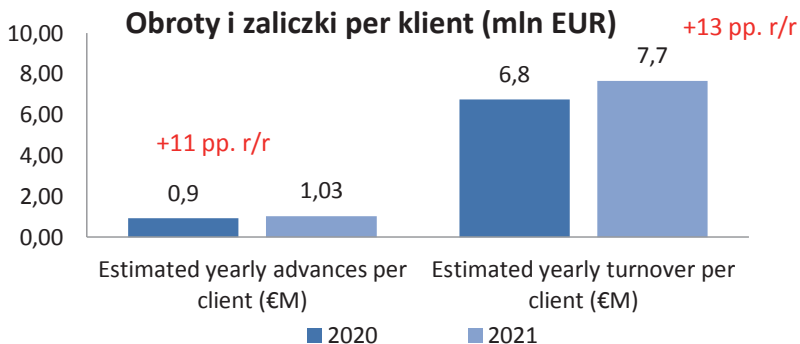


Źródło: EUF.

W 2021 roku średni poziom finansowania udzielonego pojedynczemu klientowi wyniósł 1,03 mln EUR i był o 11 pp. wyższy niż w 2020 i o 5 pp. wyższy od poziomu z 2019 roku. Taki wzrost rok do roku wynikał wyłącznie ze wzrostu środków udostępnionych klientom, gdyż liczba klientów faktoringowych na europejskim rynku pozostała praktycznie bez zmian w stosunku do 2020 roku.

Także średni poziom obrotów na klienta był wyższy od zrealizowanego w 2020 roku o 13 pp. i o 12 pp. od okresu prepandemicznego.

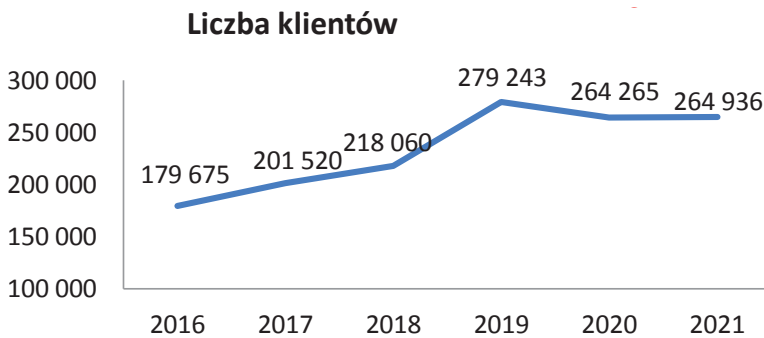
A niski poziom zaliczek *per* klient (zob. rys. 9) pokazuje wysoką dywersyfikację ryzyka kredytowego, jaką cechuje się faktoring.

Rys. 9. Obroty i zaliczki *per* klient (mln EUR).

Źródło: EUF.

Szacowana przez EUF liczba aktywnych klientów faktoringowych w 2021 roku osiągnęła poziom 264 tys. i była nieznacznie wyższa od poziomu z 2020 roku, ale nadal pozostawała poniżej poziomu z 2019 roku (zob. rys. 10). Taka sytuacja może sugerować, że firmy faktoringowe koncentrowały się na znanych im klientach, posiadających stabilną sytuację finansową lub należących do branż, których pandemia nie dotknęła znacząco.

Rys. 10. Liczba klientów w latach 2016–2021.



Źródło: EUF.

Podsumowując: dane zebrane przez EU Federation for Factoring and Commercial Finance za 2021 rok potwierdzają, że poziom obrotów faktoringowych jest ściśle związany z kondycją europejskiej gospodarki. Jednak w 2021 roku wzrost obrotów faktoringowych był znacznie wyższy niż wzrost PKB – za wyjątkiem 4 krajów (Wielka Brytania, Francja, Włochy i Hiszpania) wszystkie pozostałe kraje europejskie odnotowały wzrosty obrotów faktoringowych, które były ponad 2 razy wyższe niż dynamika PKB tych krajów, co może sugerować, iż pojawiły się dodatkowe czynniki wpływające na poziom obrotów, takie jak wyższe wykorzystanie faktoringu przez klientów znających już ten produkt.

Doświadczenia z tego i poprzedniego kryzysów potwierdzają, że rosnącą popularność faktoringu wśród przedsiębiorców można zaobserwować szczególnie w czasach zwiększonej niepewności. Faktoring jest doceniany wtedy jako źródło elastycznego finansowania, które poza natychmiastowym dopływem środków finansowych dostarcza także innych wartości, w tym najbardziej popularnej – pokrycia ryzyka niewypłacalności dłużnika.

JOHN BREHCIST *

The Receivables Finance Industry in Times of War in Europe, a Pandemic and Inflation...

A viewpoint from World of Open Account for
the PZF 13th International Congress

Where are we now?

It seems to me to be a simple and obvious truth that Europe, and our Industry, has been experiencing an unprecedented period of instability and pressure over the last couple of years.

Until recently, the most dramatic impact had been felt at the time of the 2008/2009 financial crash; the impact of this was of course huge, but it was single sourced and (although it did not feel like it at the time) was relatively quickly overcome by a combined and coordinated global effort to re-establish financial stability.

Now we find ourselves in a more complex and more challenging situation. From the dramatic impact and market damaging effect of COVID in 2020, to the recovery in 2021 and since the ongoing and unpredictable effects of the war in Ukraine, we have seen a rollercoaster effect.

As we learn to understand better the likely outcomes of a protracted Russian invasion of Ukraine and the expected scenario that it will not now be resolved rapidly, the associated negative influences look to have serious long-term consequences for the economy, not just in Europe, but beyond.

And this uncertainty is likely to remain whilst we have an unstable and unpredictable environment with an economic prospect which is highly volatile. Fuel prices have been rising to uncharted levels as a result of the

* Co-founder, World of Open Account, WOA (www.woa.community). Owner, Roundwindow Consultancy Services (www.roundwindow.net).

weaponization of gas exports. Grain commodity prices are still reacting to the stranglehold of supplies and concerns regarding next year's harvests.

This rapid increase in prices has raised the spectre of rampant inflation across Europe, creating a corrosive influence, one which both erodes the purchasing power of individuals but which also forces government / central banks to adapt their monetary policy and increase interest rates, which in turn puts negative pressure of growth...

Of course, it is not just Europe that is subject to pressure either; market disruption and the doctrinaire approach to COVID containment measure in China have had a seriously negative impact on its growth prospects too.

Is this assessment being unduly pessimistic?

It's true that recently the prices of some commodities have come down somewhat from their recent stratospheric peaks, but it remains the case that the EU economy remains vulnerable because of its high reliance on Russian oil and gas. And although for now consensus forecasts still indicate overall GDP growth in Europe this year, the uncertainty felt is real, and this is very likely both to affect business investment levels and private consumption. Suddenly that new coffee maker doesn't seem quite so important when you worry that you cannot afford to heat your home.

So let's take a look at some of the numbers that underpin where we are now.

According to the EU's statistics:

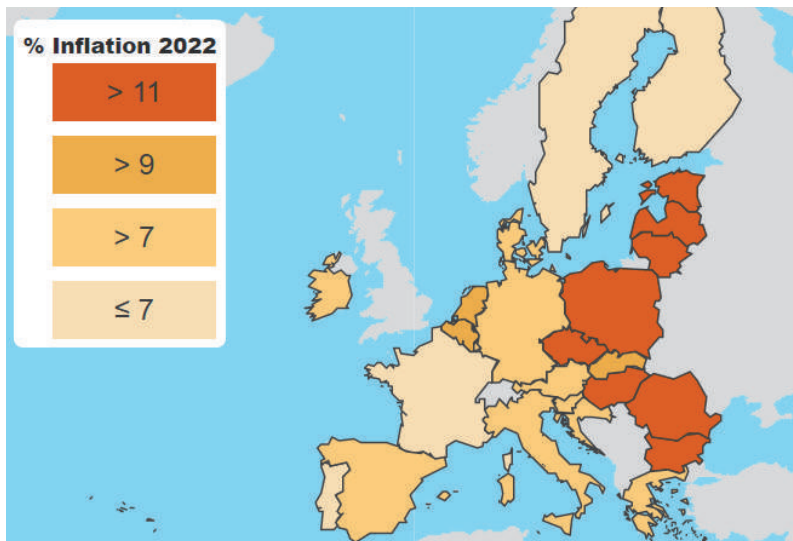
"Overall, real GDP is forecast to grow by 2.7% in 2022 and 1.5% in 2023 in the EU and by 2.6% in 2022 and 1.4% in 2023 the euro area. The projected annual growth rate for this year is propped up by the momentum gathered with the recovery of last year and a stronger first quarter than previously estimated."¹

Economic growth in Europe in the first quarter fits with this forecast, although it is likely to have softened in the second quarter with an indication of some further strengthening (on an assumption that commodity prices have peaked) later in the year. Whether this is too optimistic is a moot point, but the figure of 2.7% is already a downward revision of nearly 1% from the EU's Spring forecast.

¹ [On-line:] [https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-forecast-and-surveys/economic-forecasts/Summer 2022 Economic Forecast: Russia's war worsens the outlook \(europa.eu\)](https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-forecast-and-surveys/economic-forecasts/Summer%202022%20Economic%20Forecast%20Russia's%20war%20worsens%20the%20outlook%20(europa.eu)).

The EU also believes that inflation will peak around an average figure of 8.3% across the EU before slipping back to a slightly more tolerable 4.6% in 2023. These figures, which are up more than 1% from the EU's spring forecast assume that as energy prices and supply constraints reduce, inflation will accordingly decline steadily.

But hidden here in the average is a very significant variation in the expected levels of inflation; there is a distinct east west split, with western Europe below the average and Eastern above.



Source: Eurostat, EC-GISCO.

The significance of this inflation will be looked at later as we try to assess the impact on Receivables Finance in Europe. It must be said that certain observers believe that the EU projections are overly optimistic.

Receivable Finance and the economy

The relationship between RF turnover volumes and the size of the economy (GDP Penetration) is an importantly recognised metric within the Industry, one which is used to compare and contrast its relative states of development from country to country, region to region. The author of this report is generally accepted to have been the introducer of this concept, when back in the early 2000s he was looking at European opportunities to expand an

established receivables finance business. It is a simple measure, but one which allows comparison between countries, regions and the world industry. Originally IFG, then the EUF and then FCI (organisations where he worked as a consultant), have all since adopted the approach, and it is now regularly used, monitored and discussed.

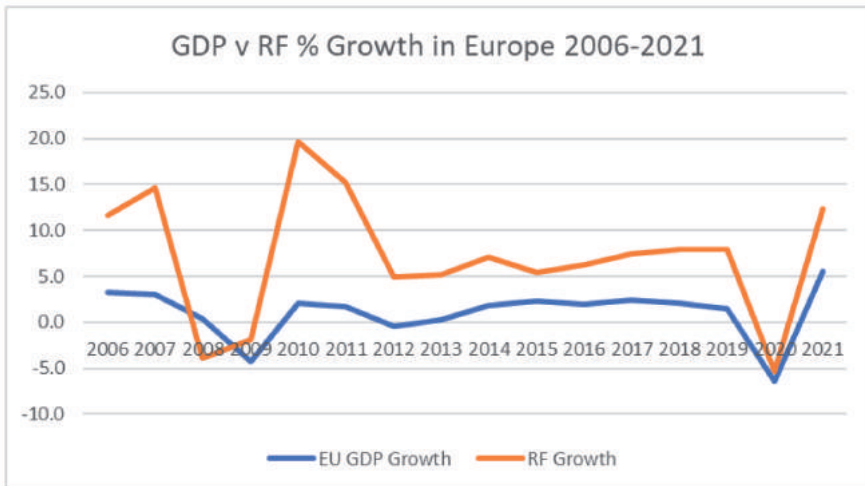
The EUF now regularly collects this data and for 2021, this showed it to be an average of 11.1% across Europe, 11.4% across the EU and 12.4% across its members and partners. This compares with a global average in the order of 4%, demonstrating clearly that Europe is the most developed geographic region.

This said, the overall average hides major variations in Europe with, for example, new markets like Croatia at around 2% and established markets like Belgium, Spain and Portugal at around 16% (Poland 13.8%).

But the relationship between RF turnover and GDP is more profound than simply being a reflection of the local industry's stage of development.

The author has also undertaken research which shows there is a clear positive correlation between the rate of growth of an economy and the rate of growth of the RF industry in that economy. (I note with some satisfaction that this analysis has now been adopted by other organisations in the RF industry!)

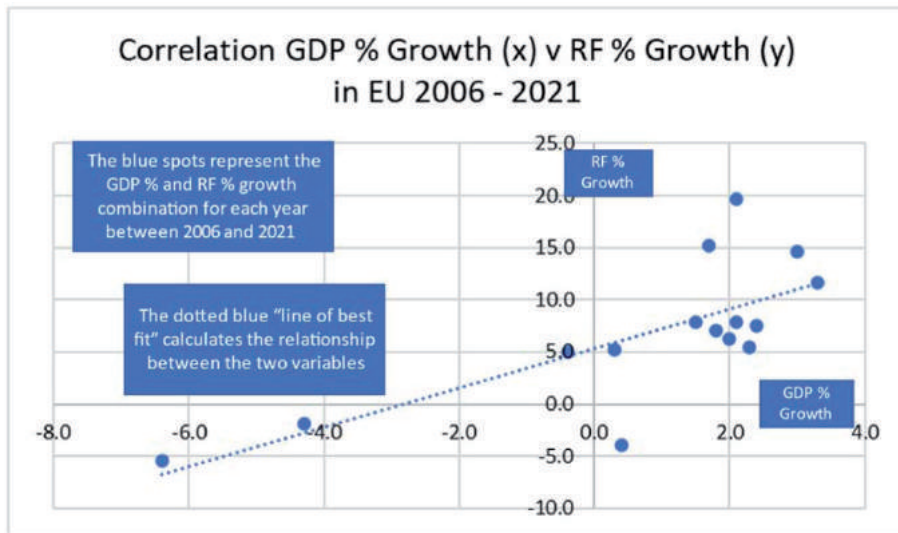
The following graph shows the relationship between GDP growth and RF growth since 2006 in Europe.



Source: www.roundwindow.net.

The analysis shows that there is an immediate visual correlation between the two variables with a fairly high degree of mutual tracking; RF growth has generally been higher than the GDP growth rate (by around 5% as seen in the relatively stable period between 2012 and 2019), whilst the RF change is more volatile than the GDP change.

A linear regression correlation analysis shows the relationship in more detail. The following graph plots each year's two data points (GDP Growth %, RF growth %) and a line of best fit.



Source: www.roundwindow.net.

This analysis gives a more profound insight; it confirms that the relationship has a strong positive correlation ($r = 0.74$), that for every 1% of growth/reduction in GDP, we may expect to see approximately a 1.75% increase/reduction in RF volumes. Of course, other influences will impact the final relationship, but this shows a key driver of RF performance is the economy; when the economy is good RF will be too; when the economy performance is poor, RF will suffer.

The analysis also confirms the qualitative view from the first graph that, over the period, the base growth of RF was around 5% higher than that of the underlying economy.

Power of prediction

So far, so academic.

For a bit of audience entertainment, at the WOA 3rd Annual Convention held in Vienna in October 2021, we used the relationship to predict what the level of RF turnover for Europe for the whole year 2021 would likely be.

Bear in mind that the year before, in 2020, the impact of COVID lockdowns had seen the largest contraction in the market since the financial crash in 2008/2009, taking the overall European turnover down from € 1890 Bn in 2019 to € 1786 Bn in 2020.

With that level of volatility and uncertainty, how would the prediction fare?

Based on the consensus half year economic forecasts for GDP growth, using the model we predicted – at least six months before knowing what the figure actually would be – it would be in the range between € 2025 Bn to € 2050 Bn. The figure in reality? € 2030 Bn.

This is the first and only time anyone has used a mathematical/statistical model to forecast successfully the turnover of the Industry. It was especially interesting to see the accuracy given the extraordinary volatility that the market had experienced in the preceding two years.

So what for the coming year?

Currently the economic forecast for the year suggests an expected average growth rate across Europe of around 2.7%, but of course this overall average hides much variation in individual country performances; clearly local influences will have a significant impact on local results, even if the overall predictive powers for the Region remain. Poland is a case in point having enjoyed highly significant GDP and RF growth in the first half.

I will be delighted to discuss an updated forecast for European RF turnover the year 2022 with attendees at the 4th WOA Annual Convention which takes place in Mainz Germany immediately prior to that of the PZF 13th Annual Convention in September 2022.

Other drivers of change in Receivables Finance volumes – inflation

The forecasting position this year is complicated by the fact that, for the first time in the last seventeen years (the period I have used to create the

predictive model), inflation will be approaching double figures. Until now we have been fortunate to live in an unprecedentedly extended period of low inflation.

In a parallel analysis to the relationship between RF growth and GDP growth, I have looked to see if there was any comparable relationship between RF growth and inflation over the last 17 years. Unlike the former, where the relationship is very strong and positively correlated, I can confirm that there was no statistically significant relationship between RF growth and inflation in this period. Perhaps counter-intuitively, these two variables are not importantly correlated.

Received wisdom suggests that high inflation will lead to a reduction in GDP when measured by Purchasing Power; the argument is that higher prices lead immediately to a lower consumption capacity.

But there is less clarity when inflation is measured against Nominal GDP; some suggest that at first higher prices may lead to higher volumes, but as consumption and investment reduce, so would Nominal GDP.

If that is so, it is not unreasonable to assume that we may see a high inflation rate feeding increased prices through to an increased RF turnover, even if that increase is purely numerical rather than indicating a real growth in trade. The question is of course the degree to which such high inflation, (and the fiscal policies designed to control it, including interest rate increases) will then dampen demand as consumption and investment reduce, and therefore in turn depress RF turnover.

And if this interpretation is proven true, then it is also the case that those countries experiencing relatively higher levels of inflation are likely to see greater volatility in RF turnover than their lower inflation peers until the economic situation stabilises.

Other drivers of change in Receivables Finance volumes – supply chain disruption

Supply chain disruption has been widespread and broad based, and its impact has been significant in potentially suppressing the ability to meet demand; for example, this has been particularly obvious in the automotive industry, where the shortage of semiconductor chips has strangled supply and sent the prices of second-hand vehicles into previously uncharted levels.

However, a more subtle effect of the disruption has been the realisation that if there are question marks over the efficiency of the chain, then a “Just in Time” approach to operations becomes increasingly high risk. Accordingly, there has been a movement to diversify chains (so that if one breaks, another can quickly replace it) and to create a “Just in Case” approach. This of course requires increasing the level of operating inventory. In turn, these developments are increasing the demand for working capital, which of course is a requirement that the RF industry is uniquely well placed to satisfy.

What then the future?

To quote the well-known US investor Warren Buffet, “all times are uncertain; it’s just that you don’t know it.” He was talking of course about the unpredictability of events, and for sure this year has so far proved to be both shocking and surprising. At a macro-economic level, the impact and likely repercussions of the Ukraine war on economies, commodities, fuel and gas, disrupted supply chains have all created and will continue to provide uncertainty. The relationship between China and the USA remains a potential fault line, as does the performance of the Chinese economy itself. And of course, as we continue to experience periods of unprecedented temperatures and wildfires, there’s an increasing awareness of the developing impact of climate change.

With all this, it is quite possible to feel pessimistic; but at the same time, I believe we can remind ourselves that innovation and invention can drive positive rapid change (for example think of the astonishing progress in the development of the Covid vaccination); and that we are privileged to work in an industry that is able to fund and support the building of economies, and the creation of both wealth and employment.

Digitisation is clearly one of the principal disrupting and energising influences in the industry right now, affecting a range of issues like KYC, onboarding speed, risk assessment, fraud reduction, whilst AI and machine learning solutions are becoming instrumental in reducing risks within the supply chain, with applications include credit risk and liquidity management.

At the same time, the way the solutions are delivered will continue to evolve rapidly, and the developing range of technology which supports

means that there will be greater integration within the supply chain from beginning to end. Some traditional manual products may be lost, but new solutions will take their place.

It's going to be an exciting time!

Best wishes and every success to all our colleagues in Poland!



WOA is the digital networking and learning community for businesses and professionals involved or interested in Open Account Receivables Finance (such as factoring, invoice finance, trade finance, supply chain finance, service providers, investors...).

What makes us different? We are open and accessible to all. Collaboration-based and digitally driven, we are focused on innovation and sharing knowledge. No silos, and completely non-elitist.



Roundwindow is a business to business consultancy service specializing in Strategic Management Development, helping CEOs and their companies define and develop their strategy, structure, process and people. Established 14 years, roundwindow has worked with clients in 26 countries. Services include Strategy Development and Implementation, Business Improvement, Service Management, Corporate Communications, Management of Change, RF and ABL solutions, Mentoring and Personal Development.

JOHN BREHCIST *

Wojna, pandemia, inflacja i... Jak europejska branża faktoringowa radzi sobie w tych fatalnych okolicznościach?

Opracowanie World of Open Account dla
XIII Międzynarodowego Kongresu Faktoringu

Gdzie jesteśmy?

Jest dla mnie oczywistą prawdą, że Europa, w tym nasza branża, doświadczyła w ciągu ostatnich kilku lat bezprecedensowych braku stabilności i presji.

Jeszcze nie tak dawno najbardziej dramatyczny wpływ miał krach finansowy z lat 2008–2009. Jego skutki były oczywiście ogromne, miały jednak charakter jednorazowy i (choć wtedy nie wydawało się, że tak jest) zostały stosunkowo szybko opanowane dzięki połączonym i skoordynowanym globalnym wysiłkom mającym na celu przywrócenie stabilności finansowej.

Obecnie znajdujemy się w bardziej złożonej i trudniejszej sytuacji. Dramatyczny wpływ i niszczące rynek skutki COVID-19 w 2020 roku, ożywienie w 2021 roku przerwane nieprzewidywalnymi efektami wojny na Ukrainie, przyniosły nam efekt rollercoastera.

W miarę, jak uczymy się lepiej rozumieć prawdopodobne rezultaty przedłużającej się rosyjskiej inwazji na Ukrainę i oczekiwany scenariusz, że rozwiązanie nie nastąpi szybko, związane z nią negatywne skutki rysują się jako poważne, długoterminowe konsekwencje dla gospodarki nie tylko w Europie, ale i poza nią.

* Współzałożyciel World of Open Account – WOA (www.woa.community), właściciel Roundwindow Consultancy Services (www.roundwindow.net).

I ta niepewność prawdopodobnie pozostanie – mamy niestabilne i nieprzewidywalne środowisko z bardzo zmienną perspektywą dla gospodarki. Ceny paliw w sytuacji eksportu gazu w warunkach wojennych wzrosły do niesłychanie wysokich poziomów. Ceny towarów zbożowych wciąż reagują na zablokowane dostawy i obawy dotyczące przyszłorocznych zbiorów.

Widmo szalejącej inflacji spowodowanej szybkim wzrostem cen w całej Europie tworzy toksyczny żrący czynnik, który nie tylko osłabia siłę nabywczą ludności, ale także zmusza rządy / banki centralne do korekt polityki monetarnej i podniesienia stóp procentowych, co z kolei wywiera negatywną presję na wzrost...

Oczywiście, nie tylko Europa podlega tej presji; zakłócenia na rynku i doktrynalne podejście do środka ograniczającego COVID-19 w Chinach również miały znacząco negatywny wpływ na perspektywy wzrostu tej gospodarki.

A może to zbyt pesymistyczna ocena?

To prawda, że ostatnio ceny niektórych towarów nieco spadły z poziomów wywindowanych do niebotycznych pułapów, ale gospodarka UE jest wciąż zbyt wrażliwa i silnie uzależniona od rosyjskiej ropy i gazu. I chociaż na razie prognozy zgodnie wskazują na ogólny wzrost PKB w Europie w tym roku, odczuwalna niepewność jest realna, a to z dużym prawdopodobieństwem wpłynie zarówno na poziom inwestycji przedsiębiorstw, jak i konsumpcji prywatnej. Okaze się, że nagle nowy ekspres do kawy nie jest aż tak potrzebny w sytuacji, gdy martwimy się, że nie stać nas na ogrzewanie domu.

Przyjrzyjmy się zatem niektórym liczbom, które tworzą bazę naszej obecnej sytuacji.

Według statystyk UE:

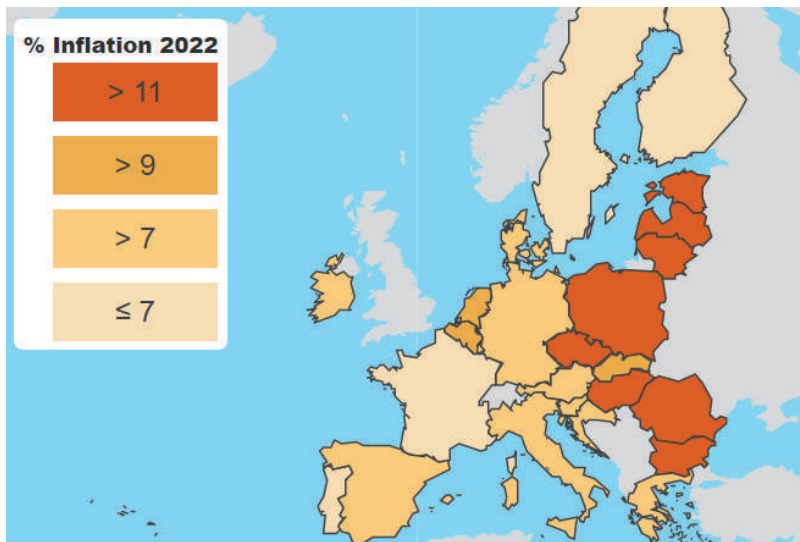
„Ogólnie rzecz biorąc, przewiduje się, że realny PKB wzrośnie o 2,7% w 2022 roku i 1,5% w 2023 roku w UE oraz o 2,6% w 2022 roku i 1,4% w 2023 roku w strefie euro. Prognozowane roczne tempo wzrostu w bieżącym roku jest napędzane impetem wywołanym ubiegłorocznym ożywieniem i wynikami pierwszego kwartału – lepszym niż wcześniejsze szacunki”¹.

¹ [On-line:] [https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-forecast-and-surveys/economic-forecasts/Summer 2022 Economic Forecast: Russia's war worsens the outlook \(europa.eu\)](https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-forecast-and-surveys/economic-forecasts/Summer%202022%20Economic%20Forecast%20Russia%27s%20war%20worsens%20the%20outlook%20(europa.eu)).

Wzrost gospodarczy w Europie w pierwszym kwartale wpisuje się w tę prognozę, chociaż prawdopodobnie w drugim kwartale zmniejszył się, ze wskazaniem na pewne dalsze wzmocnienie (przy założeniu, że ceny surowców osiągnęły już szczyt) w późniejszym okresie roku. Trudno powiedzieć, czy jest to może zbyt optymistyczny scenariusz, ale wynik 2,7% oznacza już korektę w dół o prawie 1% w stosunku do wiosennej prognozy UE.

UE uważa również, że inflacja osiągnie szczyt średnio w okolicach 8,3% w całej UE, a następnie spadnie do nieco bardziej znośnego poziomu 4,6% w 2023 roku. Dane te, które są wyższe o ponad 1% od wiosennej prognozy UE, zakładają, że wraz ze spadkiem cen energii i ograniczeń w dostawach inflacja będzie stale spadać.

W średniej kryją się jednak bardzo istotne różnice w oczekiwanych poziomach inflacji; widać wyraźny podział na wschód i zachód, przy czym Europa Zachodnia znajduje się poniżej średniej, a Wschodnia – powyżej.



Źródło: Eurostat, EC-GISCO.

Znaczeniu tej inflacji przyjrzymy się w dalszych rozważaniach, spróbujemy ocenić jej wpływ na finansowanie należności w Europie. Trzeba jednak przyznać, że niektórzy obserwatorzy uważają, że prognozy UE są zbyt optymistyczne.

Finanse należności a gospodarka

Związek pomiędzy wielkością obrotów branży a wielkością gospodarki, mierzony wskaźnikiem penetracji PKB, ilustruje stan branży. Jest używany do porównywania i kontrastowania względnych stanów rozwoju w poszczególnych krajach i regionach. Autor niniejszego raportu jest powszechnie uznawany za twórcę tej koncepcji, kiedy to na początku lat 2000 szukał w Europie możliwości rozszerzenia swojej działalności na rynek finansowania należności. Jest to prosta miara, pozwalająca na porównanie wyników branży w skalach: kraje, regiony i świat. Początkowo IFG, następnie EUF, a potem FCI (organizacje, w których autor pracował jako konsultant) przyjęły to podejście, teraz zaś jest ono regularnie stosowane, monitorowane i omawiane.

EUF regularnie gromadzi te dane i aktualnie wykazuje, że dla 2011 roku wskaźniki te wynosiły średnio: 11,1% w całej Europie, 11,4% w całej Unii i 12,4% dla jej członków i partnerów. W porównaniu z globalną średnią rzędu 4% pokazuje to wyraźnie, że Europa pod względem rozwoju branży faktoringowej jest najbardziej rozwiniętym regionem.

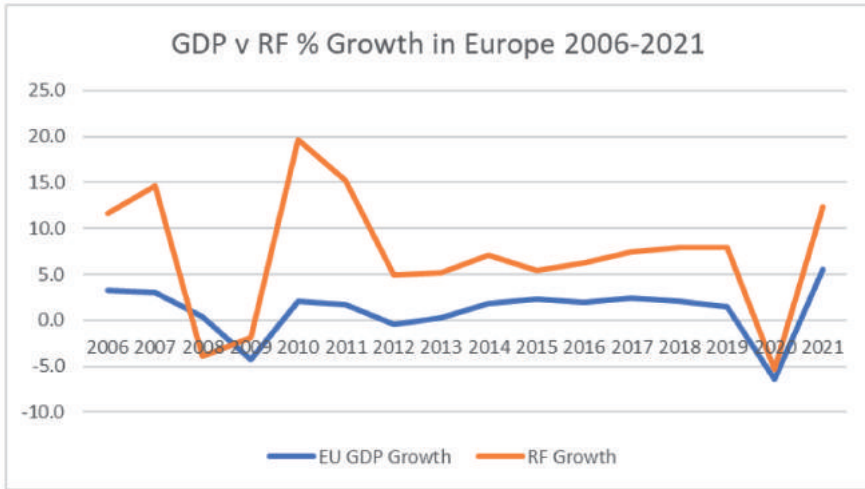
Średnia ogólna kryje w sobie duże różnice w Europie – w przypadku nowych rynków, takich jak Chorwacja, wynosi ona około 2%, a w przypadku rynków o ustalonej pozycji, takich jak Belgia, Hiszpania i Portugalia, około 16% (13,8% dla Polski).

Jednak związek między obrotem w sektorze finansowania należności a PKB jest głębszy niż tylko ilustracja etapu rozwoju lokalnej branży.

Autor podjął również badania, z których wynika, że istnieje wyraźna pozytywna korelacja między tempem wzrostu gospodarki a tempem wzrostu branży w tej gospodarce. (Z pewną satysfakcją zauważam, że ta analiza została teraz przyjęta przez inne organizacje z branży faktoringowej!)

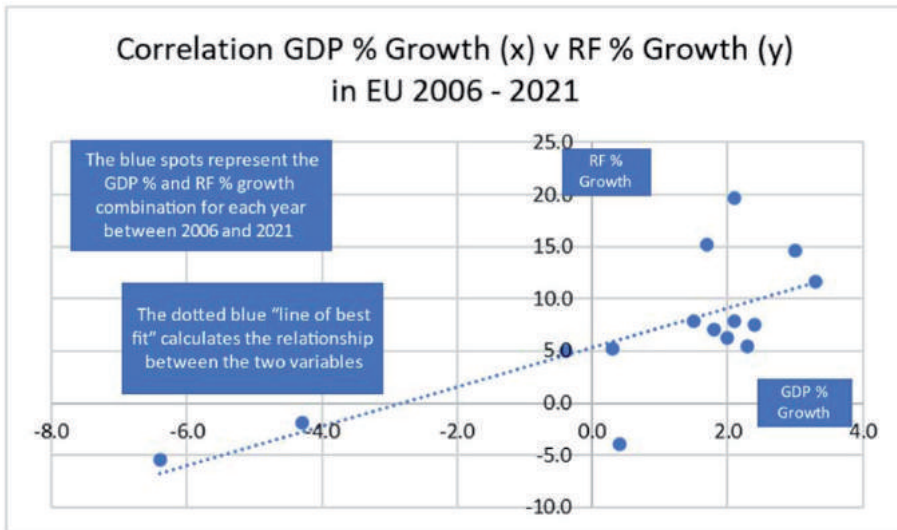
Poniższy wykres ilustruje zależność wzrostu PKB i wzrostu branży od 2006 roku w Europie.

Widać wyraźnie, że istnieje natychmiastowa korelacja między dwiema zmiennymi o dość wysokim stopniu podobieństwa przebiegu; wzrost rynku faktoringowego był ogólnie wyższy niż tempo wzrostu PKB (o około 5%, co widać w stosunkowo stabilnym okresie między 2012 a 2019 rokiem), podczas gdy zmiana dla branży jest bardziej dynamiczna niż zmiana PKB.



Źródło: www.roundwindow.net.

Analiza korelacji regresji liniowej pokazuje tę zależność bardziej szczegółowo. Na poniższym wykresie przedstawiono dwa punkty danych z każdego roku (% wzrostu PKB, % wzrostu RF) oraz linię najlepszego dopasowania.



Źródło: www.roundwindow.net.

Analiza pozwala na głębszy wgląd; potwierdza, że związek ma silną dodatnią korelację ($r = 0,74$), że na każdy 1% wzrostu/spadku PKB możemy oczekiwać około 1,75% wzrostu/spadku wielkości obrotów branży faktoringowej. Oczywiście, inny wpływ będą miały na ostateczną relację, ale to pokazuje, że kluczowym czynnikiem napędzającym wyniki branży jest gospodarka; kiedy gospodarka ma się dobrze, branża również ma się dobrze; kiedy wyniki gospodarki są słabe, branża odczuje to.

Analiza potwierdza również jakościowy pogląd z pierwszego wykresu, że w tym okresie wzrost branży był o około 5% wyższy niż wzrost gospodarki.

Siła przewidywania

Dotąd było akademicko, teraz w nieco luźniejszym tonie. W trakcie naszej trzeciej dorocznej konwencji (WOA, październik 2021 roku, Wiedeń), chcąc trochę rozerwać uczestników, skorzystaliśmy z tej formuły, aby określić prawdopodobny poziom obrotów RF w Europie w całym 2021 roku.

Pamiętajmy, że rok wcześniej, w roku 2020, COVID-owe ograniczenia spowodowały najgłębszy od czasu krachu finansowego w 2008/2009 roku spadek wartości obrotów rynku – łączna wartość obrotów w Europie zmniejszyła się z 1.890 mld euro w roku 2019 do 1.786 mld euro w 2020 roku.

Jak wypadłaby prognoza bez tego modelu przy tak wysokim poziomie zmienności i niepewności?

W oparciu o konsensusowe prognozy wzrostu PKB w połowie roku, przewidywaliśmy (przy zastosowaniu modelu) – już sześć miesięcy przed poznaniem rzeczywistej kwoty! – że będzie mieścić się w przedziale między 2.025 a 2.050 mld euro. W rzeczywistości było to 2.030 mld euro.

Jest to pierwszy i jedyny przypadek zastosowania modelu matematycznego/statystycznego do skutecznego prognozowania obrotów branży. Uwzględniając niezwykłą zmienność, jakiej doświadczył rynek w poprzednich dwóch latach, dokładność prognozy zasługuje na szczególne podkreślenie.

Co czeka nas w takim razie w nadchodzącym roku?

Prognozy gospodarcze na rok 2023 zapowiadają oczekiwany średni wzrost w całej Europie na poziomie około 2,7%, ale oczywiście ta ogólna średnia kryje w sobie wiele różnic w wynikach poszczególnych krajów; wyraźnie widać, że lokalne uwarunkowania będą znacząco wpływać na wynik lokalny, nawet jeśli ogólna moc prognostyczna dla regionu pozostanie.

Polska jest tego przykładem, gdyż w pierwszej połowie roku odnotowała znaczny wzrost PKB i obrotów branży faktoringowej.

Zaktualizowaną prognozę dla europejskiego obrotu RF w 2022 roku przedyskutuję z przyjemnością z uczestnikami czwartej dorocznej konwencji WOA, która odbędzie się w Moguncji w Niemczech, bezpośrednio przed XIII Kongresem PZF we wrześniu 2022 roku.

Inflacja – kolejny czynnik wpływający na zmianę wartości wolumenu obrotów branży

Prognozę na rok bieżący komplikuje fakt, że po raz pierwszy w ciągu ostatnich 17 lat (okres, który wykorzystałem do stworzenia modelu prognostycznego) inflacja zbliży się do dwucyfrowych wartości. Do tej pory mieliśmy szczęście żyć w bezprecedensowo długim okresie niskiej inflacji.

W podobnej analizie relacji między wzrostem obrotów branży a wzrostem PKB sprawdziłem, czy w ciągu ostatnich 17 lat istnieje jakaś porównywalna relacja między wzrostem RF a inflacją. W przeciwieństwie do poprzedniego przypadku, gdzie związek jest bardzo silny i skorelowany dodatnio, mogę potwierdzić, że w tym okresie nie było statystycznie istotnego związku między wzrostem RF a inflacją. Być może – wbrew intuicji – te dwie zmienne zasadniczo nie są skorelowane.

Powszechnie znana prawda głosi, że wysoka inflacja prowadzi do zmniejszenia PKB mierzonego siłą nabywczą; argumentem jest to, że wyższe ceny prowadzą natychmiast do zmniejszenia zdolności konsumpcyjnych.

Jednak mniej jasna jest sytuacja, gdy inflacja jest mierzona w stosunku do PKB nominalnego; niektórzy sugerują, że początkowo wyższe ceny mogą prowadzić do zwiększenia wartości obrotów, ale w miarę jak konsumpcja i inwestycje ulegają zmniejszeniu, zmniejsza się również nominalny PKB.

Jeśli tak jest, to nie można założyć, że da się zaobserwować, jak wysoka stopa inflacji przekłada się na wzrost cen faktoringu (nawet jeśli ten wzrost jest czysto liczbowy, a nie odzwierciedla rzeczywistego wzrostu rynku). Pojawia się więc pytanie, w jakim stopniu tak wysoka inflacja (oraz polityka fiskalna mająca na celu jej kontrolę – w tym wzrost stóp procentowych) będzie tłumić popyt, ponieważ poziom konsumpcji i inwestycji zmniejszy się, a tym samym zmniejszy się wartość obrotów branży.

Jeśli ta interpretacja okaże się prawdziwa, to jest również tak, że dopóki sytuacja gospodarcza się nie ustabilizuje, to faktorzy z krajów o relatyw-

nie wyższym poziomie inflacji będą prawdopodobnie obserwować większą zmienność wartości obrotów niż ich koledzy z krajów o niższej inflacji,

Zakłócenia w łańcuchu dostaw – kolejny czynnik wpływający na zmianę wolumenu obrotów branży finansowania należności

W omawianym okresie wystąpiły powszechne i na szeroką skalę zakłócenia w łańcuchu dostaw. Ich wpływ był znaczący, ponieważ potencjalnie ograniczały zdolność do zaspokojenia popytu; co np. było szczególnie widoczne w przemyśle motoryzacyjnym, gdzie niedobór chipów półprzewodnikowych zdusił podaż nowych aut i doprowadził do wzrostu cen używanych pojazdów do wcześniej nieznanych poziomów.

Jednak bardziej subtelnym skutkiem zakłóceń było uświadomienie sobie, że jeśli istnieją znaki zapytania dotyczące wydajności łańcucha, to podejście do operacji „*just in time*” staje się coraz bardziej ryzykowne. W tej sytuacji pojawiły się tendencje do zmiany kierunku dywersyfikacji łańcuchów (tak, aby w razie awarii jednego inny mógł go szybko zastąpić) i stworzenia podejścia „*just in case*”. To prowadzi naturalnie do polityki zwiększania poziomu zapasów operacyjnych. Te zmiany w kolejnej fazie prowadzą do wzrostu zapotrzebowania na kapitał obrotowy, tym samym stawiają branżę faktoringową w lepszej pozycji, ponieważ jest ona wyjątkowo dobrze przygotowana do funkcjonowania w takich warunkach.

W takim razie jaka jest przyszłość?

Zacytuję Warrena Buffeta, słynnego amerykańskiego inwestora: „Wszystkie czasy są niepewne; chodzi tylko o to, że tego nie wiesz!”. Mówi on oczywiście o nieprzewidywalności wydarzeń, a ten rok z pewnością okazuje się jak dotąd równie szokujący, jak i zaskakujący. Odnotujmy, że na poziomie makroekonomicznym wpływ wojny na Ukrainie i prawdopodobne reperkusje dla gospodarki, tzn. dostęp do towarów, paliw i gazu, zakłócenia w łańcuchach dostaw, stworzyło i nadal buduje atmosferę grozy i niepewności. Relacje między Chinami a USA wytyczają potencjalną granicę błędu, podobnie jak niepewne rokowania wyników gospodarki chińskiej. I oczywiście, nadal doświadczamy długotrwałych bezprecedensowo wysokich tempera-

tur, szaleją ogromne pożary i rośnie świadomość istotnych zagrożeń, jakie niosą zmiany klimatyczne.

Biorąc wszystko to pod uwagę, można się zamartwić, uważam jednak, że warto przypomnieć i uświadomić sobie to, że innowacje i wynalazki mogą pozytywnie napędzać gospodarkę. Zachodzą szybkie zmiany (np. zdumiewający postęp w rozwoju badań i produkcji szczepionek COVID); warto też zauważyć, że mamy przywilej pracować w branży, która jest w stanie finansować i wspierać rozwój gospodarek, przyczyniać się tym samym do bogacenia się społeczeństw oraz tworzyć miejsca pracy.

Cyfryzacja jest wyraźnie jednym z głównych czynników zakłócających i energetyzujących w chwili obecnej branżę. Wpływa na szereg kwestii, takich jak: „*know your client*”, szybkość przyjmowania klientów, ocenę ryzyka, ograniczenie występowania fraudów, a rozwiązania z zakresu sztucznej inteligencji i maszynowego uczenia odgrywają kluczową rolę w ograniczaniu ryzyka występującego w łańcuchu dostaw. Jej zastosowanie obejmuje ryzyko kredytowe i zarządzanie płynnością. Nadal będzie szybko ewoluował sposób dostarczania nowych rozwiązań, a poszerzająca się gama technologii, które je wspierają, oznacza, że łańcuch dostaw będzie od początku do końca procesu bardziej zintegrowany. Niektóre tradycyjne produkty ręczne mogą stracić na znaczeniu, a ich miejsce zajmą nowe rozwiązania.

To będzie ekscytujący czas!

Z najlepszymi życzeniami powodzenia i sukcesów dla naszych polskich kolegów!



WOA jest cyfrową społecznością networkingową i edukacyjną dla firm i profesjonalistów zaangażowanych lub zainteresowanych finansowaniem należności w systemie Open Account (takich jak: faktoring, finansowanie faktur, finansowanie handlu, finansowanie łańcucha dostaw, usługodawcy, inwestorzy...).

Co nas wyróżnia? Jesteśmy otwarci i dostępni dla wszystkich. Bazujemy na współpracy i jesteśmy cyfrowo nastawieni na innowacje i dzielenie się wiedzą. Nie mamy silosów i jesteśmy całkowicie nieelitarni.



Roundwindow jest firmą doradczą specjalizującą się w rozwoju zarządzania strategicznego, pomagającą prezesom i ich firmom w określeniu i rozwoju strategii, struktur, procesów i zasobów ludzkich. Założona 14 lat temu, Roundwindow pracowała z klientami w 26 krajach. Usługi obejmują: rozwój i wdrażanie strategii, doskonalenie biznesu, zarządzanie usługami, komunikację korporacyjną, zarządzanie zmianami, rozwiązania finansowania należności i ABL, mentoring i rozwój osobisty.

przeł. Tomasz Biernat

BARTOSZ NADRA

Tendencje orzecznicze sądów w sprawach faktoringowych

Wstęp

Ponad 25 lat faktoringu w Polsce to również okres, w którym obok szeregu innych zjawisk dotychczas opisywanych na łamach „Almanachu” sądy (zwłaszcza gospodarcze) rozstrzygają procesy faktoringowe oraz kształtują linie orzecznicze w sprawach szczególnie spornych. A tych jest dużo. Źródłem rozbieżności interpretacyjnych i orzeczniczych jest umiejscowienie umowy faktoringu w polskim systemie prawnym jako umowy nienazwanej, nieposiadającej wydzielonej sekcji dedykowanych przepisów prawnych w Kodeksie cywilnym (kc). Skutkuje to stosowaniem do zarówno konstrukcji faktoringu, jak i samych sporów przede wszystkim przepisów o cesji wierzytelności (art. 509–518 kc).

1. Koncentracja orzecznictwa

Przez wiele lat można było obserwować schemat mocnej specjalizacji warszawskich sądów gospodarczych w sprawach faktoringowych. Powyższe wynika z umiejscowienia tam centrali czołowych przedstawicieli branży finansowej, którzy korzystając z tzw. klauzul prorogacyjnych, poddawali rozstrzygnięcia spraw przez sąd właściwy dla miasta swojej siedziby. Podobne zjawisko można było zaobserwować na Śląsku. Z czasem sytuacja uległa jednak zmianie. O ile bowiem pozywanie faktoranta nadal jest możliwe według właściwości umownej (również w zakresie spraw wekslowych, gdzie właściwość sądu wyznacza miejsce płatności weksła), to kilka lat temu doszło do zmiany przepisów w zakresie pozywania odbiorców – o czym poniżej.

2. Właściwość sądów w sprawach przeciwko odbiorcom (kontrahentom)

Dotychczas w tych przypadkach sprawy były rozpoznawane według właściwości przemiennej (art. 34 kpc) przez sąd faktora, uznany za sąd właściwy dla miejsca spełnienia świadczenia według art. 454 kc (siedziba wierzyciela / rachunek bankowy). Co prawda w orzecznictwie wyrażany jest pogląd, iż przelew wierzytelności następujący bez zgody dłużnika nie może prowadzić do pogorszenia jego dotychczasowej pozycji prawnej, ale tylko wtedy, gdy dłużnik nie wyraził zgody na cesję (co w modelu cesji globalnej praktycznie nie występuje). Jak wskazał Sąd Najwyższy (SN) w uchwale z dnia 11 lutego 2003 roku (III CZP 81/01), „gdy dłużnik nie zastosował się do żądania zapłaty na wskazany przez nabywcę wierzytelności rachunek, sądem miejsca wykonania zobowiązania jest sąd miejsca lub siedziby przedsiębiorstwa nabywcy wierzytelności w chwili wytoczenia powództwa”. To orzeczenie „działało” przez lata. Sytuacja uległa zmianie dnia 7 listopada 2019 roku, kiedy to w ramach nowelizacji dodano art. 34 § 2 kpc precyzujący, że miejscem wykonania umowy (wyznaczającym właściwość sądu) w przypadku sprzedaży rzeczy ruchomych jest miejsce dostawy (co do zasady – siedziba odbiorcy faktoringowego). W uzasadnieniu do ustawy podniesiono, że zmiana art. 34 kpc ma na celu m.in. odciążenie sądów „wielkomiejskich”. Tym samym od początku 2020 roku linia orzecznicza sądów, przynajmniej w zakresie sporów z odbiorcami, powinna kształtować się już w skali Polski nieco bardziej równomiernie.

3. Zarys tematyki

Przez wiele lat orzekania pojawiały się różne problemy. Część stanowisk jest utrwalona, a część nadal rozbieżna w orzecznictwie. Orzecznictwo poruszało m.in. ogólną tematykę przepisów znajdujących zastosowanie do faktoringu, rodzaju umów faktoringowych (i tym samym rodzaju cesji), dopuszczalności cesji globalnej, klauzuli zakazu cesji i jej skutków, sporów dotyczących cesji wierzytelności oraz skuteczności działań w takich sporach (faktury korygujące, anulowania zamówień, odstąpienia, uprawnienia z rękojmi, kompensaty, potrącenia), zasad regresu, zwrotnego przelewu wierzytelności, odpowiedzialności *in solidum*, zasad naliczania opłat i odsetek, roszczeń wekslowych, płatności nieprawidłowych, fraudów, dokumentów

elektronicznych i innych wątków. Niewątpliwie wąskie ramy tej publikacji nie pozwalają na pełne spojrzenie na wyżej wymienione zagadnienia, a jedynie przekrojowe pokazanie pewnych tendencji i kierunków orzecznictwa oraz subiektywnie wybranych co ciekawszych też orzeczniczych.

4. Cechy faktoringu

W orzecznictwie SN wypracowane zostały cechy charakteryzujące umowę faktoringu (np. wyrok SN z dnia 3 października 2007 roku – IV CSK 160/07). Dość ważną, często cytowaną tezę w tym zakresie wyrażono w wyroku SN z dnia 9 maja 2003 roku (V CKN 2181/01): „Umowa faktoringu jest umową nienazwaną o mieszanym charakterze, łączącą w sobie elementy cesji wierzytelności, dyskonta wierzytelności, umowy sprzedaży i umów o świadczenie usług”. Znajdują do niej zastosowanie przepisy kc o przelewie wierzytelności, w szczególności art. 512 i 513 kc (wyrok SN z dnia 17 października 2012 roku – I CSK 56/12).

5. Cesja wobec transakcji niehandlowych i niestandardowych

Niejednokrotnie orzecznictwo poruszało tematykę dopuszczalności cesji wierzytelności niebędących typowo handlowymi. I tak dla przykładu: w wyroku z dnia 20 lutego 2018 roku (VII AGa 111/18) Sąd Apelacyjny (SA) w Warszawie uznał, że nie mogą być przedmiotem faktoringu wierzytelności z tytułu czynów objętych ustawą o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Często poruszonym tematem jest niedopuszczalność cesji wobec publicznego zakładu opieki zdrowotnej (np. wyrok SA w Warszawie z dnia 19 stycznia 2018 roku – VI ACa 430/16 i z dnia 12 marca 2018 roku – VI ACa 1629/17). Przepis art. 54 ust. 5 ustawy o działalności leczniczej doczekał się już dość bogatego orzecznictwa.

6. Przelew wierzytelności przyszłych

W przedmiocie dopuszczalności obrotu prawnego wierzytelnościami przyszłymi wypowiedział się SN w uchwale Izby Cywilnej z dnia 19 września

1997 roku (III CZP 45/97): „Art. 510 par. 1 kc znajduje zastosowanie także do umów zobowiązujących do przeniesienia wierzytelności przyszłych”. Ciekawe wytyczne dla skuteczności przelewu wierzytelności przyszłych przedstawił Sąd Rejonowy dla Łodzi-Widzewa w Łodzi w wyroku z dnia 31 lipca 2019 roku (VIII C 21/19) – wyrok zawiera wartościowy przegląd orzecznictwa sądów w sprawie przelewu wierzytelności przyszłych. Z kolei w wyroku z dnia 30 grudnia 2008 roku (I ACa 927/08) SA w Poznaniu w zakresie umowy faktoringowej uznał, iż „cesjonariusz nabywa wierzytelność w takim stanie, w jakim znajduje się ona w chwili przejścia na nabywcę z powstaniem skutku rozporządzającego wcześniej zawartej umowy zobowiązującej do przeniesienia wierzytelności przyszłych (art. 510 § 1 kc)”.

7. Klauzula zakazu cesji

Orzecznictwo dotyczące zakazu cesji porusza w szczególności problemy skuteczności tego zakazu w kontekście klauzuli zakazu cesji / klauzuli warunkującej cesję od zgody dłużnika, problemu umiejscowienia takiego zastrzeżenia umownego, ochrony dobrej wiary nabywcy, formy zgody na cesję, stanu tolerowania cesji bez wyraźnej (zwłaszcza pisemnej) zgody czy też przy zaistnieniu zgody dorozumianej. Klauzula zakazu cesji jest skuteczna „*erga omnes*, a więc także wobec nabywcy, chociażby nawet nie wiedział o zakazie. Zgodnie z art. 514 Kodeksu cywilnego dobra wiara nabywcy jest jednak chroniona w przypadku, gdy wierzytelność została stwierdzona pisemem, lecz treść takiego dokumentu nie zawiera wzmianki o zakazie przelewu. Jeżeli nabywca w zaufaniu do takiego dokumentu nabędzie wierzytelność, to pozadokumentowy zakaz przelewu, o którym nie wiedział przy zawieraniu umowy, jest w stosunku do niego bezskuteczny” (wyrok SN – Izba Cywilna z dnia 24 czerwca 2004 roku – III CK 173/03). „Wierzytelność jest stwierdzona pisemem w rozumieniu art. 514 kc nie tylko wtedy, gdy umowa, z której wynika wierzytelność, została zawarta w formie pisemnej, ale również wtedy, gdy istnienie wierzytelności zostało stwierdzone przez wystawienie faktur VAT” (wyrok SN – Izba Cywilna z dnia 19 czerwca 2009 roku – V CSK 461/08). „Ochrona nabywcy wierzytelności na podstawie art. 514 kc nie jest wyłączona, jeżeli pismo stwierdzające istnienie wierzytelności nie zawiera wzmianki o zastrzeżeniu zakazującym dokonania przelewu bez zgody dłużnika, a o zastrzeżeniu tym nabywca wierzytelności mógł się dowiedzieć przy dołożeniu należytej staranności” (wyrok SN – Izba Cywil-

na z dnia 5 kwietnia 2006 roku – I CSK 189/05). Duże znaczenie dla obrotu ma wyrok Izby Cywilnej SN z dnia 24 października 2018 roku (II CSK 622/17), zgodnie z którym „przelew wierzytelności, co do której obowiązuje umowne zastrzeżenie wyłączające możliwość jej cedowania bez zgody dłużnika, nie jest nieważny [...]. Zastrzeżenie może zostać odwołane, a ponadto [...] wyrażenie zgody przez dłużnika usuwa przyczynę wadliwości podjętej czynności. Czynności, których prawidłowość wymaga udzielenia zgody przez osobę trzecią (w tym wypadku dłużnika), nie są w rozumieniu art. 63 kc czynnościami nieważnymi, lecz czynnościami nieskutecznymi. Stają się nieważne dopiero wtedy, kiedy podmiot, od którego zgody zależy skuteczność umowy, definitywnie odmówi jej udzielenia”. Ten „stan zawieszenia” oczywiście nie jest sytuacją pożądaną dla profesjonalnej branży faktoringowej. Końcowo, również mając na uwadze status aktualnych prac legislacyjnych dotyczących zniesienia zakazu cesji w transakcjach handlowych, wyrażam nadzieję, że znaczenie cytowanych powyżej orzeczeń pozostanie historyczne.

8. Klauzula faktoringowa (cesyjna)

Wydaje się, że utrwalone jest już w orzecznictwie stanowisko, iż brak klauzuli faktoringowej nie jest przeszkodą dla objęcia wierzytelności faktoringiem i nie zwalnia dłużnika na cesji globalnej od obowiązku zapłaty cesjonariuszowi (faktorowi), natomiast sama klauzula ma charakter informacyjny, przypominający (tak np. wyrok SA w Warszawie z dnia 18 stycznia 2019 roku – sygn. VII AGa 496/18).

9. Spory o losy wierzytelności (kompensaty, anulowanie zamówień, rękojmią, korekty faktur itp.)

Szczególnie bliskie są mi spory dotyczące cesji wierzytelności. Obejmują one u swojego źródła najczęściej kompensaty, faktury korygujące, anulowanie zamówienia, odstąpienie, skorzystanie z uprawnień z tytułu rękojmi przez kontrahenta. Najczęściej dotyczą unicestwienia wierzytelności nabytej przez faktora w całości. Orzecznictwo w tych kwestiach jest bogate i ciekawe, ale też zróżnicowane, a jego zarys przedstawiam poniżej, w punktach 9a–9c.

a) Ingerencja w wierzytelność nabytą przez faktora

Nabycie wierzytelności przez faktora skutkuje traktowaniem go jako wierzyciela, co ma swoje szerokie konsekwencje, ale też bywa lekceważone przez cedentów, którzy nie zawsze umieją „rozstać się” z wierzytelnością w całości. Efektem tego bywają próby ingerencji w wierzytelność „za plecami” faktora. Tutaj jako ochrona przychodzi faktorowi przepis art. 512 kc („Dopóki zbywca nie zawiadomił dłużnika o przelewie, spełnienie świadczenia do rąk poprzedniego wierzyciela ma skutek względem nabywcy, chyba że w chwili spełnienia świadczenia dłużnik wiedział o przelewie. Przepis ten stosuje się odpowiednio do innych czynności prawnych dokonanych między dłużnikiem a poprzednim wierzycielem”), a szczególnie jego zdanie drugie, które wbrew pozorom ma ogromne znaczenie w ochronie faktora: „Artykuł 512 kc stosuje się także do dokonanego za zgodą cedenta i dłużnika rozwiązania umowy stanowiącej podstawę przelanej z góry wierzytelności. [...] Jest bowiem ogólnym założeniem prawa cywilnego, że strony umowy nie mogą bez szczególnej podstawy prawnej ingerować w sferę prawną osób trzecich. Stąd wniosek, że umowa rozwiązująca o wspomnianej treści, zawarta przez dłużnika z cedentem po zawarciu umowy przelewu może być uznana za skuteczną wobec cesjonariusza jedynie na podstawie wyjątkowego przepisu art. 512 zdanie drugie kc. Jednakże [...] w sprawie nie została spełniona przesłanka warunkująca zastosowanie tego przepisu, gdyż omawianą umowę rozwiązującą zawarto już po zawiadomieniu dłużnika o przelewie przez cedenta” (wyrok SN z dnia 6 listopada 2003 roku – II CK 16/02). „Przez inną czynność prawną w myśl art. 512 zdanie drugie kc rozumie się także jakiegokolwiek porozumienie dłużnika z cedentem zmieniające lub rozwiązujące umowę, z której wynika przelana wierzytelność, zawarte bez zgody cesjonariusza” (wyrok SN z dnia 3 października 2007 roku – IV CSK 160/07). „Do tych «innych czynności» należy niewątpliwie zaliczyć potrącenie wierzytelności” (wyrok SN z dnia 29 listopada 2001 roku – V CKN 1537/00). „Jeżeli doszło do umownego rozwiązania umów sprzedaży po nabyciu wierzytelności o zapłatę ceny, wynikających z tych umów, to fakt ten nie może zmieniać sytuacji prawnej faktora jako wierzyciela. Dzieje się tak niezależnie od tego, jak ukształtowane zostały w sensie czasowym skutki prawne rozwiązania umowy (ex tunc lub ex nunc)” (wyrok SN z dnia 15 kwietnia 2005 roku – I CK 669/04). W wyroku z dnia 22 lutego 2017 roku (IV CSK 271/16) SN potwierdził, że „po zawiadomieniu dłużnika o cesji wykluczyć należy wszelkie, mające wpływ na przelaną wierzytelność czynności prawne

między dłużnikiem a cedentem, dokonane bez zgody cesjonariusza. Regulacja ta ma chronić cesjonariusza przed skutkami dokonanej bez jego zgody ingerencji w umowę, z której wynika przelana wierzytelność (por. wyroki Sądu Najwyższego z dnia 6 listopada 2003 r., II CK 16/02, OSNC 2004, Nr 12, poz. 202, z dnia 15 kwietnia 2005 r., I CSK 669/04, nie publ., z dnia 29 marca 2006 r., IV CSK 96/05, OSNC 2007, Nr 1, poz. 16, z dnia 14 września 2006 r., III CSK 150/06, nie publ., z dnia 7 lutego 2007 r., III CSK 243/06, nie publ.). Powyższe orzeczenia mają dość szerokie zastosowanie, dotyczą jednak szczególnie ingerencji w wierzytelność nabytą w ramach porozumień, reklamacji, uprawnień prawnokształtujących (np. odstąpienie od umowy). „Skoro zmiana umowy w zakresie terminu wykonania robót, skutkująca w istocie wydłużeniem terminu zapłaty wynagrodzenia (zaspokojenia wierzytelności objętej cesją), została dokonana już po zawiadomieniu dłużnika o cesji, dlatego była bezskuteczna w stosunku do cesjonariusza” (wyrok SN z dnia 21 listopada 2008 roku – V CSK 191/08).

b) Potrącenie

Potrącenie doczekało się wielu orzeczeń, konfiguracje mogą być tutaj różne – od kompensaty jednostronnej faktora (co do zasady nieudolnej), przez kompensatę dłużnika (obwarowaną przez kc), aż po porozumienia o kompensacie i zarzuty potrącenia. Kamieniem milowym wydaje się być wyrok SN z dnia 9 maja 2003 roku (V CKN 218/2001): „[...] dłużnik cedowanej wierzytelności nie może potrącić na podstawie art. 513 § 1 i 2 kc swojej wierzytelności powstałej już po otrzymaniu zawiadomienia o przelewie – z wierzytelnością, która była przedmiotem cesji dokonanej przez faktora – cedenta na rzecz faktora – cesjonariusza”. Podobnie uznał SN w wyroku z dnia 17 października 2012 roku (I CSK 56/12) oraz SA w Warszawie w wyroku z dnia 13 września 2017 roku (I ACa 794/16). Co więcej, w ocenie SA w Warszawie, w wyroku z dnia 18 stycznia 2019 roku (VII AGA 496/18) nie ma podstaw do odstąpienia od normy art. 513 § 2 kc w przypadku cesji wierzytelności przyszłych. W przedmiocie zasad dokonywania kompensat szczegółowo wypowiedział się SN w wyroku z dnia 22 marca 2019 roku (I CSK 71/18): „Strony mogą w szczególności dokonać umownego potrącenia na potrzeby jednej tylko, konkretnej sytuacji – czyli dokonać tzw. kompensaty jednorazowej. Oddziaływanie takiej kompensaty na przelew wierzytelności nią objętej może przejawiać się w tym, że gdyby taka kompensata poprzedzała zawarcie umowy przelewu, cesjonariusz nie na-

byłby wierzytelności, a dłużnik mógłby się na to wobec niego powołać, na podstawie art. 513 § 1 kc; a taka kompensata późniejsza od chwili zawarcia umowy przelewu wywierałaby skutek wobec cesjonariusza, gdyby stroną tej kompensaty był cedent objęty ochroną na podstawie art. 512 kc, albo gdyby stroną tej kompensaty był sam cesjonariusz”. Oświadczenie dłużnika o potrąceniu przelanej wierzytelności z wierzytelnością dłużnika wobec cedenta powinno być złożone cesjonariuszowi, a nie cedentowi (SN w uchwale z dnia 13 października 2005 roku – III CZP 56/05). „Kompensata wzajemnych zobowiązań [...] jako zdarzenie zaistniałe już po cesji wierzytelności na rzecz faktora nie mogła odnieść żadnych skutków względem tego ostatniego” (wyrok SA w Białymstoku z 26 stycznia 2018 roku – I AGA 18/18). Potrącenie to również inne ciekawe orzeczenia – np. wyrok SA w Katowicach z dnia 7 lipca 2020 roku (V AGa 387/19), wypowiadający się w kwestii potrącenia dokonanego w systemie teleinformatycznym, obsługi umowy faktoringu, a także wątku potrącenia przy upadłości.

c) Anulowanie zamówienia / cesja warunkowa

Oprócz orzeczeń wskazanych powyżej pojawiają się również niepokojące wyroki dotyczące korygowania wierzytelności, bronione z perspektywy uznawania cesji (udokumentowanej fakturami VAT) za warunkową, względnie stosowania prawa do odstąpienia od zamówienia, czy też nawet egzotyczne konstrukcje sprzedaży na próbę albo sprzedaży ofertowej. Takie orzeczenia to m.in.: wyrok SA w Katowicach z dnia 15 lutego 2019 roku – V AGa 280/18 (faktura jako oferta / warunkowa umowa sprzedaży), wyrok Sądu Okręgowego (SO) w Łodzi z dnia 15 lutego 2019 roku – X GC 50/18 (umowne prawo zwrotu rozciągnięte na 6 miesięcy / sprzedaż na próbę), wyrok SA w Katowicach z dnia 13 kwietnia 2018 roku – I ACa 1059/17 (anulowanie zamówienia).

10. Klauzula automatycznego przelewu zwrotnego / odpowiedzialność *in solidum*

Szczególnie ważne dla faktorów na umowach faktoringu niepełnego (zwłaszcza tych stosujących niewielkie rozproszenie portfela należności) jest kontrolowanie regresu i losów wierzytelności. Linie orzeczniczą sądów ukształtowały zwłaszcza dwa wyroki SN z lat 2003–2004. „Brak w tzw. umo-

wie faktoringu niewłaściwego warunku rozwiązującego tej treści, że niespłacenie wierzytelności przez dłużnika powoduje jej powrót do faktoranta (cedenta), nie eliminuje uprawnień faktora do dochodzenia przelanej wierzytelności od dłużnika. Uprawnienia tego nie podważa zamieszczenie w umowie faktoringu klauzuli, która daje możliwość faktorowi zaspokojenia wierzytelności od faktoranta w razie niespłacenia przez dłużnika całości lub części wierzytelności (tzw. klauzula gwarancyjna lub regresowa)” (wyrok SN – Izba Cywilna z dnia 18 grudnia 2003 roku – I CK 7/03). „Umieszczenie w umowie faktoringu klauzuli, zgodnie z którą w razie niezaspokojenia wierzytelności przez dłużnika faktoringowego faktor ma prawo domagać się zapłaty od faktoranta, nie odbiera faktorowi prawa dochodzenia spłaty od dłużnika” (wyrok SN – Izba Cywilna z dnia 28 lipca 2004 roku – III CK 285/03). W tym ostatnim wyroku SN uznał odpowiedzialność faktoranta i dłużnika faktoringowego za odpowiedzialność *in solidum*, która „nie jest klasyczną odpowiedzialnością solidarną, bo wynika z dwóch różnych czynności prawnych, a tylko jedną z nich jest umowa faktoringowa, niebędąca zresztą źródłem czyjejkolwiek odpowiedzialności solidarnej”. Podobny kierunek obrał SA w Katowicach w wyroku z dnia 7 listopada 2018 roku (I ACa 261/18): „[...] w sprawie zachodzi przypadek odpowiedzialności *in solidum*, tzw. solidarności nieprawidłowej po stronie faktoranta i pozwanej, która stała się dłużnikiem powódki na skutek przelewu wierzytelności przysługującej w stosunku do niej a przysługującej powódce jako faktorowi”. Z kolei SA w Białymstoku w wyroku z dnia 11 grudnia 2015 roku (I ACa 719/15) uznał, iż brak w umowie faktoringowej klauzuli automatycznego regresu „kreuje zatem odpowiedzialność *in solidum* dłużnika i faktoranta względem faktora”. Warto również pamiętać, iż w cytowanym wcześniej wyroku SA w Katowicach z dnia 7 listopada 2018 roku wskazano, iż „Ryzyko podwójnego zaspokojenia przez dysponowanie dwoma tytułami wykonawczymi dotyczącymi tej samej należności w stosunku do dwóch zobowiązanych *in solidum* winno być eliminowane przez zastrzeżenie wygaśnięcia zobowiązania co do świadczenia spełnionego przez któregośkolwiek z dłużników, a nie przez oddalenie powództwa”.

11. Inne wątki

Nie sposób wymienić wszystkie pozostałe wątki sporne dotyczące faktoringu, które pojawiają się w orzecznictwie. Warto jednak wspomnieć o pojawiają-

cych się wątkach wekslowych, gdyż jest to nadal częsta metoda zabezpieczenia umowy. Te orzeczenia mają charakter ogólny, a w przypadku rozstrzygnięcia stosunku podstawowego (umowa faktoringu) odnoszą się często do problemów sygnalizowanych we wcześniejszych punktach. Sporne bywają również opłaty, zasady ich naliczania, w tym relacja odsetek faktoringowych do przepisów o odsetkach maksymalnych, zwłaszcza w przypadku mikro-faktoringu. Pojawiają się również orzeczenia dotyczące sporów o moment cesji, pełnomocnictwo do zawiadomienia o cesji, o kradzież tożsamości. Okazjonalnie można trafić na orzeczenia dotyczące sporu o odszkodowanie z umowy faktoringowej, czy też na tzw. ryzyka wyłączone przy faktoringu pełnym. Ostatnimi czasy więcej jest tematyki dotyczącej obiegu elektronicznego dokumentów, w tym podpisów elektronicznych, a nawet dokumentów o skutkach prawnych generowanych elektronicznie. Utrwalony wydaje się już pogląd, że osobie składającej podpis na dokumencie (w tym umowie faktoringowej) bez zapoznania się z jego treścią można postawić zarzut, że nie zachowała staranności, jakiej zasadnie można oczekiwać od racjonalnego uczestnika obrotu prawnego (wyrok SA w Łodzi z dnia 19 kwietnia 2016 roku – I ACa 1452/15), czy też wręcz uznaje się, że zachowanie strony, która nie przeczytała umowy przed jej podpisaniem, nosi znamiona rażącego niedbalstwa i z tego względu jako zawinione nie może korzystać z ochrony (wyrok SA w Warszawie z dnia 12 grudnia 2012 roku – VI ACa 719/12). Oczywiście od czasu do czasu trafić można również na wyroki karne w sprawach fraudów faktoringowych. Niekiedy pojawiają się również w sprawach cywilnych; subiektywnie za jedno z ciekawszych orzeczeń ostatnimi czasy uważam wyrok dotyczący oszustwa dystrybucyjnego (*case* „brytyjskiego szpitala uniwersyteckiego”) – wyrok SO w Warszawie z dnia 1 września 2021 roku (XXIII Ga 914/21). Osobna kategoria to „wyroki windykacyjne” dotyczące zasad odpowiedzialności członków zarządu spółki z o.o. (art. 299 ksh), skarg pauliańskich czy też przestępstw związanych ukrywaniem majątku.

Podsumowanie

Codzienna, mozolna praca prawników branży faktoringowej, a także pracowników wymiaru sprawiedliwości doprowadziła do tego, iż pomimo braku przepisów cywilno-prawnych dotyczących faktoringu w sprawach spornych mamy czym podeprzeć swoje stanowisko w większości standardowych problemów i aspektów spornych. Nie oznacza to jednak, że orzecznictwo

w Polsce jest jednolite. Należy zachować czujność w lekkomyślnym cytowaniu też wyroków, wszakże każda ze spraw zapada na gruncie konkretnego stanu faktycznego, w tym konkretnej umowy faktoringowej. Warto także pamiętać, iż największy wpływ na linie orzecznicze sądów w omawianych sprawach mamy my – profesjonalni pełnomocnicy reprezentujący podmioty branży faktoringowej. Tym samym nadal przed nami ogrom pracy do wykonania.

Finanse polskich przedsiębiorców

Tegoroczne badanie nastawienia przedsiębiorstw do faktoringu prowadzone było, podobnie jak w zeszłym roku, w szczególnych warunkach – w czasach, w których musimy mierzyć się ze skutkami pandemii, wybuchem wojny na Ukrainie, inflacją, a także z wprowadzeniem Polskiego Ładu. Wszystkie te okoliczności mają duży wpływ na sytuację finansową przedsiębiorców.

Trzy lata temu największą bolączką polskich firm były problemy z płatnościami. W czasie trwającej pandemii koronawirusa najbardziej frapującymi problemami były zmniejszona liczba zamówień bądź ich brak i znacznie mniejsza sprzedaż. Czy obecnie, w czasie popandemicznym, pojawiły się inne wyzwania przed przedsiębiorcami? Czy w związku z aktualną sytuacją w Polsce zmienił się stosunek przedsiębiorców do usług faktoringowych? Na te i inne pytania staraliśmy się znaleźć odpowiedź w tegorocznym badaniu.

Celem prowadzonego przez ARC Rynek i Opinia badania jest określenie nastawienia przedsiębiorców do faktoringu, jak również identyfikacja problemów, z którymi borykają się firmy w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem problemów finansowych. Tegoroczne badanie było piątym z kolei (pierwsze wykonaliśmy w 2018 roku), dzięki czemu jesteśmy w stanie obserwować to, jak zmieniają się opinie i oceny przedsiębiorców.

Trzy lata temu przedsiębiorcy poproszeni o spontaniczne odpowiedzi na pytanie, jakie są największe problemy, z którymi borykają się obecnie ich firmy, najczęściej wskazywali na trudności z płatnościami, wynikające głównie z ich opóźnień. Podczas trwającej epidemii koronawirusa opóźnienia płatności oraz związane z tym problemy finansowe również należały do czołówek wymienianych problemów, ale na pierwsze miejsce wysunęły się problemy wynikające z pandemii, takie jak mniejsza liczba bądź zupełny brak zamówień i znacznie mniejsza sprzedaż. Obecnie największymi problemami jest podwyżka cen zaopatrzenia, transportu oraz brak zaopatrzenia.

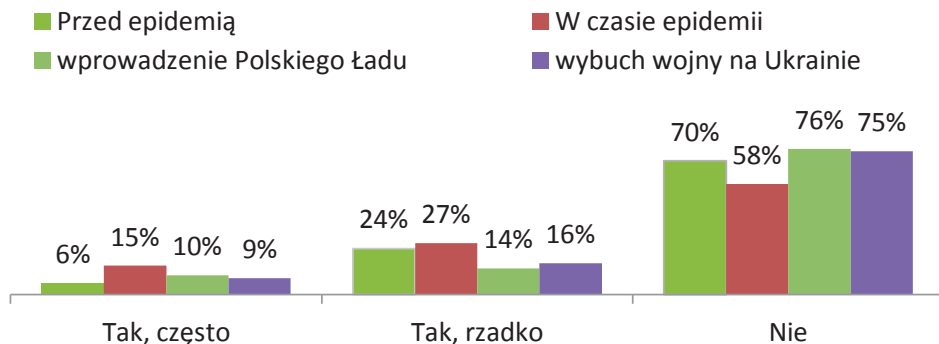
Jakie są największe problemy, z którymi obecnie spotyka się Państwa firma?



Mimo końca pandemii sytuacja przedsiębiorców jest stale trudna: przedsiębiorcy mierzą się ze skutkami pandemii, inflacją, podwyżką cen zaopatrzenia i transportu, a także brakiem pracowników i doświadczonego personelu.

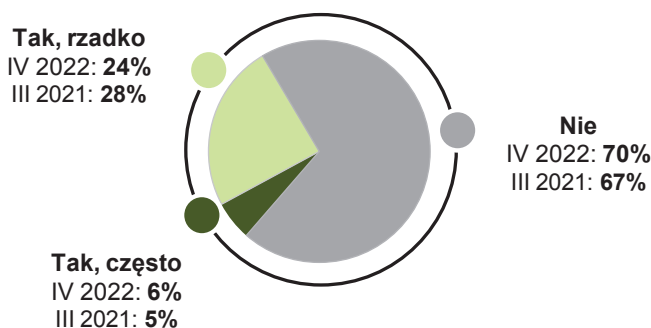
Przedsiębiorcy najczęściej jako przyczynę problemów z płynnością finansową wskazują wybuch pandemii koronawirusa (42%).

Czy zdarzały się problemy z płynnością finansową?



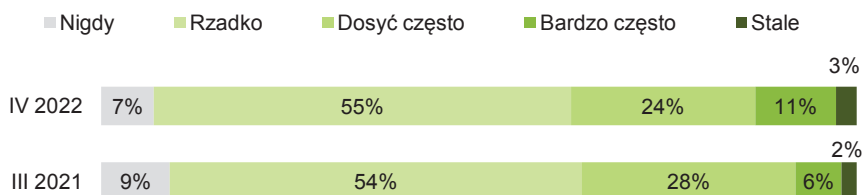
Konsekwencją utraty płynności finansowej niejednokrotnie jest popadnięcie przez firmę w zator płatniczy. Jednak nie odnotowano dużych różnic w stosunku do ubiegłego roku.

Czy zdarza się wpaść w zator płatniczy?



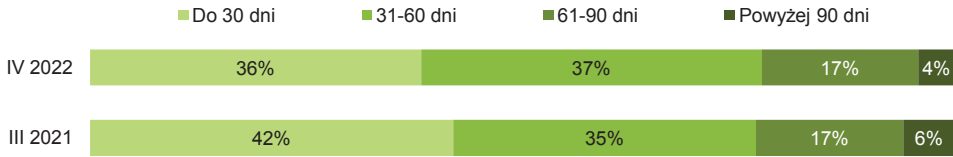
Zatory płatnicze oraz zaburzenia w płynności finansowej to powszechne problemy, które w podobny sposób dotyczą większość firm, a tym samym mają wpływ na wymianę handlową między poszczególnymi firmami. Praktycznie wszystkie badane firmy częściej lub rzadziej dotyka problem braku płatności w terminie. Jedynie 7% firm, mniej niż w zeszłym roku, przyznaje, że ten problem nie dotyczy ich w ogóle.

Jak często zdarza się Państwu, że jakiś kontrahent nie zapłaci w terminie?



W ostatnim roku najczęstszym najdłuższym terminem płatności przyjętym przez przedsiębiorstwa było 31–60 dni.

Jaki przyjęli Państwo najdłuższy termin płatności?



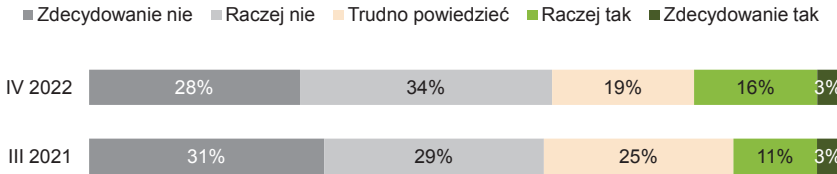
Co ciekawe jednak, częste kłopoty finansowe firm nie powodują, że do transakcji między firmami dochodzi warunkowo – jeśli jest zgoda na wydłużenie terminu płatności. Wprawdzie sytuacje takie są nadal częste (48%), podobnie jak w zeszłym roku, ale też nieco rzadsze niż przed dwoma laty. Być może jest to stale efekt epidemii, kiedy sprzedaż i obroty firm z miesiąca na miesiąc istotnie się zmniejszyły, to nawet wydłużenie terminu płatności nie jest już dostateczną zachętą do tego, aby do transakcji w ogóle doszło.

Czy spotkali się Państwo z sytuacją, w której kontrahent zgodził się zamówić u Państwa towar lub usługę, ale pod warunkiem, że termin płatności faktury zostanie wydłużony?



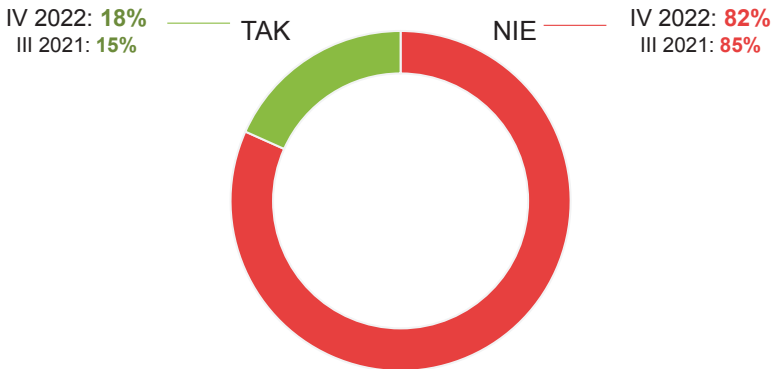
Na wyższym niż ubiegłoroczny poziomie kształtuje się gotowość polskich przedsiębiorców na to, aby zainwestować w takie rozwiązania finansowe, które dadzą możliwość otrzymywania gotówki wcześniej, niezależnie od przyjętych terminów płatności. Skala zainteresowania inwestycją w tego rodzaju rozwiązania wzrosła z 14 do 19 punktów procentowych. Gotowość do korzystania z tego typu rozwiązań stosunkowo najwyższa jest wśród firm przemysłowych (25%), a najniższa w transporcie (7%).

Czy gdyby ktoś oferował Państwu możliwość otrzymania wcześniej gotówki za wystawione faktury z odroczonym terminem płatności, to czy byłiby Państwo gotowi za to zapłacić?



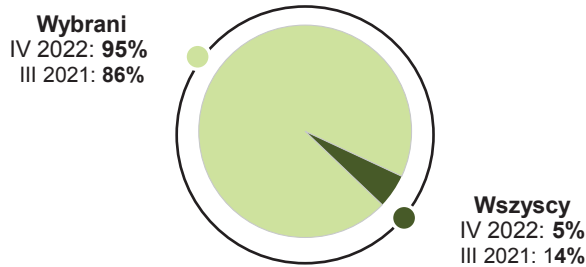
Z badania zrealizowanego przez ARC Rynek i Opinia wynika, że obecnie z usług faktoringu korzysta 14% firm i odsetek ten praktycznie nie zmienił się w stosunku do okresu sprzed roku.

Czy Państwa firma korzysta z faktoringu?



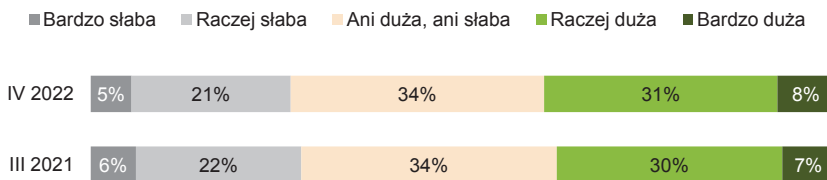
Firmy, które korzystają z usług faktoringowych powierają na ogół faktury wybranych kontrahentów (95%). Faktury od wszystkich odbiorców powierza firmie faktoringowej tylko 5% przedsiębiorstw korzystających z faktoringu.

Czy powierzają Państwo firmie faktoringowej faktury od wszystkich odbiorców, czy tylko od wybranych?



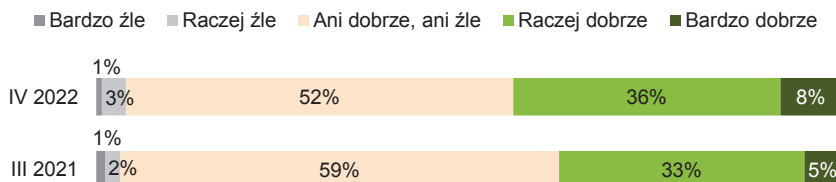
Stosunkowo niewielki odsetek firm korzystających z usług faktoringowych może być tłumaczony niewielką świadomością przedsiębiorców odnośnie tego rodzaju usług – obecnie 39% badanych ocenia własną wiedzę na temat usług faktoringowych jako „dużą” (odsetek ten z roku na rok praktycznie się nie zmienia), ale jednak nadal całkiem sporo przedsiębiorców wie na temat faktoringu niewiele lub nic (26%).

Jak Pan/i ocenia własną wiedzę na temat usług faktoringowych?



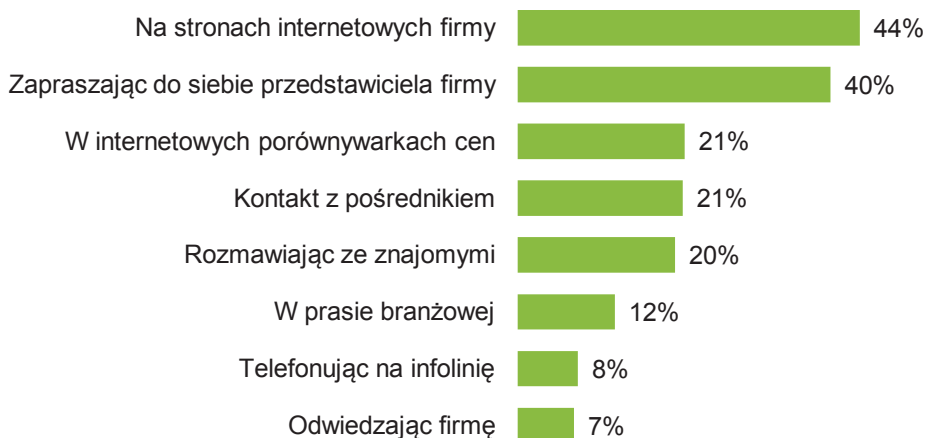
Obok świadomości bardzo ważnym elementem dla popularyzacji usług jest ich ocena. Z tego względu warto jest przyjrzeć się odpowiedziom przedsiębiorców na pytania o to, jak oceniają oni usługi faktoringowe oraz czy ich zdaniem usługi te są godne polecenia. Oceny faktoringu jako narzędzia poprawy płynności finansowej są na ogół pozytywne. Obecnie faktoring pozytywnie ocenia 44%, zaś w roku 2021 odsetek ten wynosił 38%. Ogromna rzesza przedsiębiorców ocenia faktoring neutralnie i tylko kilka procent ocenia to narzędzie finansowe negatywnie.

Jak Pan/i ocenia faktoring jako narzędzie poprawy płynności finansowej firmy?



Instytucje świadczące usługi faktoringu zainteresowane pozyskaniem klientów powinny inwestować w komunikację za pośrednictwem Internetu. Niezmiennie w taki sposób przedsiębiorcy najczęściej poszukują informacji na temat produktów finansowych. W dalszym ciągu jednak istotną rolę odgrywa bezpośredni kontakt z klientem. Najwięcej badanych wskazało bowiem zaproszenie przedstawiciela firmy na spotkanie jako sposób pozyskania wiedzy na temat usług finansowych.

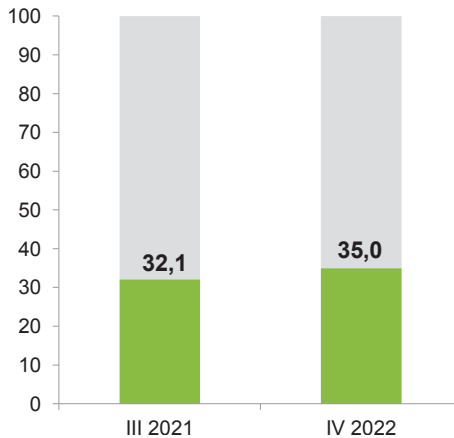
Proszę powiedzieć, gdzie i w jaki sposób zazwyczaj poszukuje Pan/i informacji na temat produktów finansowych?



Na podstawie wyników badania opracowano wskaźnik nastawienia do usług faktoringowych, biorąc pod uwagę odpowiedzi na pytania dotyczące:

- oceny własnej wiedzy na temat usług faktoringowych,
- korzystania z usług faktoringowych (obecnie i w przeszłości),
- polecenia innym przedsiębiorcom skorzystania z usług faktoringowych,
- oceny usług faktoringowych jako narzędzia poprawy płynności finansowej.

Wskaźnik przyjmuje wartości od 0 do 100 i odzwierciedla bieżące postawy przedsiębiorców wobec usług faktoringowych. W tegorocznym badaniu wskaźnik przyjął wartość 35, co oznacza wzrost w stosunku do roku ubiegłego o niespełna 3 punkty.



Nota metodologiczna

Badanie przeprowadzono techniką wywiadów telefonicznych CATI. Wywiady prowadzono z przedstawicielami firm z różnych branż zatrudniających co najmniej 10 pracowników.

Liczba zrealizowanych wywiadów: N = 402.

Termin realizacji ostatniego badania: kwiecień 2022 roku.

Różnice w ocenie ryzyka faktoringowego ze względu na rozmiar przedsiębiorstwa

Wstęp

Żyjemy w czasach ciągłej zmiany i nieustannych transformacji biznesowych. Globalizacja światowej gospodarki wymusza na przedsiębiorstwach proces przemian i dostosowywania się do nowych realiów. Jako przyczyny można zidentyfikować m.in. ciągle ewoluujące preferencje konsumentów, znaczny wzrost konkurencji czy powstawanie coraz to nowych rynków zbytu. Tak zróżnicowane otoczenie wymusza na przedsiębiorcach czujność i poszukiwanie innowacyjnych rozwiązań w wielu aspektach działalności. Zmiany okazują się konieczne, zarówno w sferze operacyjnej, technologicznej, produkcyjnej, jak i marketingowej¹. Niezwykle istotną częścią przedsiębiorstwa, która pozwala firmie zachować konkurencyjność, są finanse.

Klasyczny model oceny przedsiębiorstw oraz ich zdolności kredytowej przestał odpowiadać zmieniającym się realiom otaczającego nas świata. Coraz mniej firm może się pochwalić długą i nieskazitelną historią kredytową, pokaźnym majątkiem trwałym służącym jako zabezpieczenie czy wysoką skalą obrotów, wymuszającą pełną księgowość. Zmienił się tradycyjny model przedsiębiorstwa, powstaje coraz więcej firm niewymagających zaplecza rzeczowego, oferujących usługi czy produkty on-line, przechodzących przez ciągłe transformacje w celu dostosowania się do zmieniających się czasów.

Odpowiedzią na niestandardowe warunki i trudną sytuację gospodarczą, a także alternatywą dla tradycyjnych form finansowania działalności okazał się faktoring. Istnieje wiele jego rodzajów, a sam faktoring jako narzędzie do poprawy płynności finansowej przedsiębiorstwa jest bardzo elastyczny i z cza-

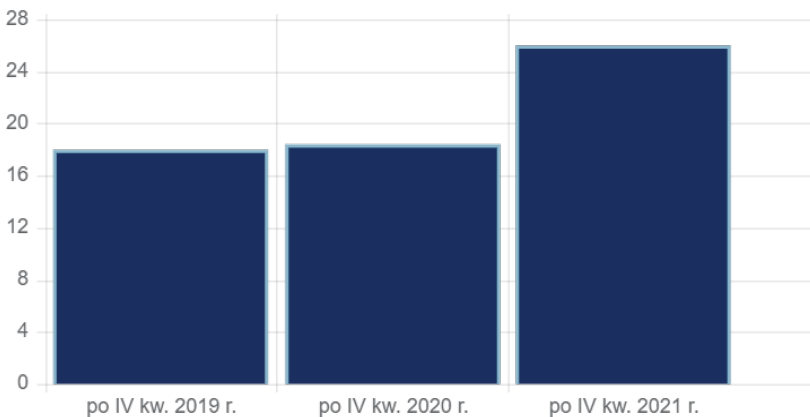
¹ K. Serafin, *Zmiany i innowacje w organizacji warunkiem budowania pozycji konkurencyjnej we współczesnym otoczeniu*, „Acta Universitatis Nicolai Copernici. Zarządzanie. XLII”, nr 3 (2015), s. 117.

sem w niezwykle interesujący sposób ewoluuje, żeby spotkać się ze zmiennymi potrzebami współczesnych firm. Automatyzacja, wprowadzanie innowacji operacyjnych, systemowych, minimalizacja wymogów wstępnych czy dywersyfikacja usług – to tylko kilka z przyczyn, dla których faktoring stał się dostępny dla coraz mniejszych firm. Kilka lat temu powstały FinTechy, które w dużej mierze opierają się na nowoczesnych technologiach i nie boją się wprowadzać innowacyjnych rozwiązań. Umożliwiły znacznie szybsze i wygodniejsze procesowanie, często bez wychodzenia z domu. Można się spodziewać, że w najbliższych latach inwestycje w innowacje technologiczne nadal będą rosły w całym sektorze bankowym². Ta sytuacja sprzyja także rozwojowi i umożliwia dalsze dostosowywanie usług firm faktoringowych.

Podział przedsiębiorstw

W 2021 roku widać znaczny przyrost klientów firm faktoringowych zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów. Pomimo pandemii i pogorszenia się sytuacji gospodarczej polscy przedsiębiorcy coraz częściej dostrzegają korzyści wynikające z faktoringu. Rysunek 1 dokładnie obrazuje opisaną sytuację.

Rys. 1. Liczba klientów firm zrzeszonych w PZF po IV kwartale w latach 2019–2021 (w tys.).



Źródło: PZF, [on-line:] <http://faktoring.pl/analizy-i-statystyki/> [dostęp: 23.07.2022].

² [On-line]: https://www.nbp.pl/systemfinansowy/Ankieta_innowacje.pdf [dostęp: 23.07.2022].

Wśród tych podmiotów możemy rozróżnić 4 kategorie przedsiębiorstw: duże, średnie, małe oraz mikro. W przypadku samodzielnego przedsiębiorstwa kryterium definiowania są: liczba zatrudnionych pracowników, suma bilansowa i przychód netto. Jeżeli mówimy o firmie należącej do grupy, należy również uwzględnić podmioty powiązane. Tabela 1 przedstawia podział właśnie ze względu na liczbę pracowników, sumę bilansową i przychody netto.

Tabela 1. Podział przedsiębiorstw.

	Zatrudnienie		Przychody netto		Suma bilansowa
Mikro	< 10	i	≥ 2 mln euro	lub	≥ 2 mln euro
Małe	< 50		≥ 10 mln euro		≥ 10 mln euro
Średnie	< 250		≥ 50 mln euro		≥ 43 mln euro
Duże	powyżej		powyżej		powyżej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <https://www.gov.pl/web/nfosigw/wielkosc-przedsiębiorstwa2> [dostęp: 23.07.2022].

Klasyfikacja ta ma istotne znaczenie ze względu na zarówno dostosowanie do regulacji prawnych, metody pozyskiwania funduszy i licencji, jak i pozyskiwanie finansowania. Faktorzy często dostosowują specyfikę swojej działalności właśnie do rozmiaru przedsiębiorstw. W Polsce w 2020 roku było 2,3 mln przedsiębiorstw niefinansowych, z czego aż 99,8% należało do sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Tabela 2 przedstawia rozkład przedsiębiorstw ze względu na rozmiar.

Tabela 2. Struktura przedsiębiorstw w Polsce według liczby pracujących.

	Procentowy udział
Mikro	97%
Małe	2,2%
Średnie	0,6%
Duże	0,2%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, PARP, red. A. Skowrońska, A. Tarnawa, Warszawa 2022, s. 13.

Sektor MŚP odgrywa bardzo ważną rolę w gospodarce nie tylko ze względu na liczbę zatrudnionych osób, ale także ze względu na wkład, jaki wnoszą w tworzenie polskiego PKB. W 2018 roku sektor przedsiębiorstw w Polsce tworzył około 72,7% PKB, z czego aż 29% tworzyły mikroprzedsiębiorstwa, a 49,1% małe i średnie przedsiębiorstwa³. Ze względu na różnorodność, ciągłą zmienność i wkład w polską gospodarkę szczególnie ważne jest dostosowanie form finansowania i kryterium oceny ryzyka dla wszystkich grup przedsiębiorstw.

Kryteria finansowania wśród faktorów

Faktoringu udzielają instytucje bankowe oraz pozabankowe. Te pierwsze w znacznej mierze skupiają się na dużych przedsiębiorstwach. Nie oznacza to, że mniejsze podmioty są całkowicie pozbawione szansy na uzyskanie finansowania faktoringowego w bankach, jednak nie wpisują się one w klasyczny biznes model. Instytucje pozabankowe swoje usługi kierują przede wszystkim do sektora MŚP.

Wśród sektora MŚP szczególną grupę stanowią mikroprzedsiębiorstwa. Ich wyodrębnienie ma szczególną wartość, ponieważ firmy te mogą napotkać wiele trudności w pozyskaniu standardowego kredytu czy nawet łatwiej dostępnego faktoringu. Każdy faktor posiada swoją definicję mikrofirmy, jednak zazwyczaj nie wpisują się one w standardy klasycznego finansowania faktoringowego. Przedsiębiorstwa te z reguły nie mają długiej historii działalności, często są jednoosobowe, z przychodami na poziomie kilkunastu tysięcy złotych miesięcznie. Nie mogą się także pochwalić pełną księgowością, długą historią współpracy z kontrahentem czy aktywem, które mogłoby zabezpieczyć transakcję. Ocena i obsługa transakcji dla mikroprzedsiębiorstw była zwyczajnie nieopłacalna. Dzięki powstałym FinTechom, nowym technologiom i innowacyjnym rozwiązaniom udało się stworzyć produkty i rozwiązania, które odpowiadają na potrzebę finansowania dużej ilości klientów przy małym wolumenie transakcji.

Do dalszej analizy przyjęte zostały 3 grupy przedsiębiorstw, które są najczęściej rozpatrywane wśród faktorów: duże, małe i średnie oraz mikroprzedsiębiorstwa. W tabeli 3 podano przykładowych faktorów, którzy

³ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, PARP, red. A. Skowrońska, A. Tarnawa, Warszawa 2021, s. 18.

specjalizują się w każdej z grup. Nie oznacza to jednak, że nie posiadają w swojej ofercie również innych produktów.

Tabela 3. Podział przykładowych faktorów ze względu na finansowane podmioty.

Duże przedsiębiorstwa	Małe i średnie przedsiębiorstwa	Mikroprzedsiębiorstwa
Pekao Faktoring	Faktoria	Smeo
ING Commercial Finance	Bibby Financial Services	Monevia
BNP Paribas Faktoring	eFaktor	Transcash
Santander Faktoring	PragmaGO	Fandla
mFaktoring	Idea Money	Finea
Bank Millennium	Eurofactor Polska	NFG
Alior Bank	IFIS Finance	Finces

Źródło: Opracowanie własne.

Jednym z kryteriów startowych do oceny przez firmę faktoringową jest minimalny okres prowadzonej działalności gospodarczej. Duże przedsiębiorstwa zazwyczaj mogą pochwalić się długim okresem działalności oraz bogatszą historią kredytową. Zdecydowanie łatwiej jest im sprostać szeregowi wymagań czy przedstawić odpowiednie zabezpieczenia. Dzięki rozwojowi usług finansowych, innowacyjnym metodom oceny ryzyka czy automatyzacji procesów powstały produkty i metody ocen specjalnie dostosowane także do sektora MŚP.

Kryterium finansowania u niektórych faktorów może być także forma prowadzonej działalności. Faktorzy zastrzegają sobie finansowanie jedynie niektórych form prawnych. Wyróżniamy kilka ich rodzajów:

- jednoosobowe działalności gospodarcze (JDG),
- spółki cywilne – oparte o umowę między osobami fizycznymi,
- spółki kapitałowe – posiadające pełną osobowość prawną (spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki akcyjne),
- spółki osobowe – posiadające jedynie niektóre cechy osobowości prawnej (spółki jawne, partnerskie, komandytowe i komandytowo-akcyjne)⁴.

⁴ [On-line:] <https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00171> [dostęp: 23.07.2022].

Ryzyko kredytowe jest ściśle powiązane z kwestią oceny możliwości finansowych przedsiębiorstwa. Głównym źródłem informacji dla wielu instytucji jest Biuro Informacji Kredytowej (BIK). Można w nim znaleźć wiele danych dotyczących historii spłaty kredytów czy pożyczek. Pozytywna ocena pozwala faktorowi przewidzieć przyszłe zachowania i moralność płatniczą klienta. Młode firmy czy start-upy często nie mają nawet szans na rozpatrzenie ich wniosku o finansowanie. Brak historii kredytowej przekreśla szanse na pozyskanie wielu produktów. W takiej sytuacji idealnie sprawdzą się rozwiązania faktoringowe, gdzie ocenę ryzyka mogą zbudować inne czynniki i w efekcie dostosować finansowanie do różnych klientów.

Ważnym elementem oceny klienta są również bazy zewnętrzne. Faktorzy często korzystają z różnych wywiadowni gospodarczych, takich jak: Coface, Bisnode, InfoCredit, Euler Hermes czy Infoveriti. W swoich bazach posiadają one często informacje o strukturze udziałów, danych finansowych, prezentują swoje wskaźniki moralności płatniczej czy zbierają informacje o sprzedaży wierzycelności. Można z nich pozyskać wiele cennych informacji, jednak pewna zależność jest tutaj dobrze widoczna – im większy podmiot, dłużej działający na rynku, tym więcej o nim można zebrać danych. Nadal trudno jest ocenić firmę, która jest młoda, ma niewielkie obroty i nie musi raportować swoich danych finansowych do odpowiednich instytucji.

Podobne zależności widać w przypadku wielu kryteriów oceny ryzyka faktoringowego. Im mniejsza działalność, tym trudniej pozyskać informacje ze standardowych baz wykorzystywanych przy dużych podmiotach. W takim wypadku trzeba skupić się na jakości transakcji i odbiorców. Klienta można również ocenić w perspektywie współpracy z kontrahentami. Pomocne mogą okazać się wyciągi bankowe, pliki JPK czy przedstawiona historia płatności.

Różnice w procesowaniu i ocenie ryzyka przedsiębiorstw

Faktoring jest w ciągłej fazie rozwoju i oferuje coraz nowsze rozwiązania. Rodzaj konkretnego produktu wymaga także specjalnej analizy. Inaczej będzie oceniana możliwość przyznania faktoringu należnościowego, bez regresu czy odwrotnego. Przy faktoringu odwrotnym analiza ryzyka musi brać pod uwagę zdolność regresową klienta, czyli praktycznie jego zdolność do spłacenia finansowania. W tym wypadku potrzebna jest także większa

ilość dokumentacji, zabezpieczeń czy badanie historii przedsiębiorstwa. Do dalszej analizy brany będzie pod uwagę jedynie faktoring należnościowy, przy którym ocenia się kondycję finansową zarówno klienta, jak i kontrahenta. Ważna jest także jakość samej wierzytelności. Powstaje rozproszone ryzyko finansowania całej transakcji. Istnieje tu szersze pole manewru do oceny ryzyka transakcji i powstaje możliwość do łagodniejszej oceny klienta bez standardowego zestawu wymagań. Tabela 4 przedstawia zakres wymaganych dokumentów, kryteriów i zabezpieczeń dla poszczególnych rozmiarów przedsiębiorstw.

Tabela 4. Kryteria oceny i dokumenty wymagane do oceny ryzyka transakcji faktoringu należnościowego.

	Mikro	Małe i średnie	Duże
Minimalny okres prowadzenia działalności	brak	brak, 6 miesięcy, 12 miesięcy (w zależności od faktora i limitu)	12 miesięcy, 18 miesięcy, 24 miesiące, 36 miesięcy (w zależności od faktora)
Forma prawna	JDG, spółka jawna, spółka cywilna, spółka z o.o.	wszystkie formy prawne	wszystkie formy prawne, rzadko JDG
Historia kredytowa	brak	w zależności od transakcji	obowiązkowo
Dane finansowe	brak	w zależności od kwoty finansowania oraz formy prowadzonej działalności	pełna księgowość i dodatkowe dokumenty
Zaświadczenia ZUS/US	brak	w zależności od limitu, historii	obowiązkowo
Wniosek online i podpisanie umowy	tak	możliwe procesowanie, podpisanie umowy w zależności od kwoty	brak
Branża	istnieją wykluczone	istnieją wykluczone	istnieją wykluczone
Okres współpracy z kontrahentem	brak	brak, 6 miesięcy, 12 miesięcy (w zależności od faktora)	12 miesięcy, 18 miesięcy, 24 miesiące (w zależności od faktora)
Dostępne informacje w zewnętrznych źródłach	brak lub niewiele	w zależności od formy prawnej, stażu itd.	obszerne informacje i analizy
Inspekcja	brak	w zależności od kwoty, sytuacji firmy	konieczne inspekcje
Zabezpieczenia	brak	w zależności od kwoty, sytuacji firmy	liczne zabezpieczenia

	Mikro	Małe i średnie	Duże
Maksymalna i minimalna kwota limitu faktoringu	w zależności od faktora, średnio od 100 zł do 200.000 zł	w zależności od faktora, średnio od 30.000 zł do 15.000.000 zł	brak minimalnej i maksymalnej kwoty, zazwyczaj limity w milionach zł
KRD i bazy dłużników	brak	w zależności od kwoty i faktora	obowiązkowo
BIK	brak (w zależności od kwoty i faktora)	obowiązkowo	obowiązkowo
Wniosek faktoringowy	brak (w zależności od faktora)	obowiązkowo	obowiązkowo
Umowa	może być bez	obowiązkowo	obowiązkowo
Czas procesowania	do jednego dnia	do tygodnia	w zależności od sytuacji, nawet miesiące

Źródło: Opracowanie własne.

Każdy faktor ma wypracowane własne kryteria oceny i zasady analizy ryzyka transakcji. Tabela 4 podaje uproszczenia, może się zdarzyć, że nie będzie ona idealnie odwzorowywać zasad każdej instytucji. Została stworzona na potrzeby pokazania istotnych różnic w ocenie transakcji w zależności od segmentu analizowanego podmiotu.

Duże przedsiębiorstwa są w bankach oceniane zazwyczaj klasycznym modelem. W bazach zewnętrznych istnieje wiele informacji na temat podmiotu, który był wielokrotnie analizowany przez inne finansujące instytucje. Taka firma posiada zazwyczaj pełną księgowość, długą historię kredytową, zaplecze gospodarcze, możliwości zabezpieczenia transakcji. Współpracuje z innymi znanymi podmiotami na rynku, relacja jest zazwyczaj długoterminowa i dobrze udokumentowana. Często zdarza się, że faktoring jest produktem powiązany z kredytem, leasingiem czy inną usługą w danym banku. Analityk ryzyka ma wtedy dodatkowe informacje od decydentów z innych działów, może posiłkować się historią użytkowania innych produktów w danym banku. Przy dużym przedsiębiorstwie można się spodziewać znacznej ilości dokumentacji, wysokiego stopnia formalizacji danej transakcji, zabezpieczeń, wielu decydentów, możliwego komitetu kredytowego oraz długiego czasu procesowania. Tego typu transakcje nadal nie są w wysokim stopniu zautomatyzowane i wymagają dużej ilości pracy z dokumentami.

Małe i średnie przedsiębiorstwa są segmentem, który zahacza o dwie pozostałe grupy. Mogą się nimi zajmować banki, ale znacznie częściej są one

rozpatrywane przez instytucje pozabankowe. Wysoki stopień automatyzacji i innowacji, zbudowanie modeli scoringowych wspomagających proces decyzyjny pozwoliły na szybsze procesowanie wniosków przy mniejszej ilości wymogów wstępnych. Przy ocenie transakcji istotne jest zbadanie kondycji klienta, portfela kontrahentów oraz jakości danej wiarygodności. Zazwyczaj w zewnętrznych bazach można pozyskać przydatne informacje, jednak nie aż tyle, co w przypadku dużych firm. Transakcje w tej grupie wymagają kompleksowego podejścia, czasami zmitygowania ryzyka poprzez głębsze zbadanie tylko jednej ze stron. Przedsiębiorstwa te często mogą się pochwalić jakąś historią kredytową, danymi finansowymi, zapleczem aktywów czy złożonym otoczeniem firm powiązanych. Ocena ryzyka zawiera często elementy oceny stosowane zarówno przy dużych podmiotach, jak i przy mikroprzedsiębiorstwach.

Mikroprzedsiębiorstwa zazwyczaj cechuje niski wolumen transakcji. Firmy te wnioskują o relatywnie niewielkie kwoty, często do finansowania zgłaszane są pojedyncze wiarygodności. Dla tych przypadków powstały nawet osobne produkty, takie jak „Faktura na raz”. Przy dużej ilości finansowanych podmiotów faktor może zmitygować ryzyko poprzez skalę. Odpowiednia baza danych i przypadków pozwala na wypracowanie nowoczesnych metod, zbudowanie mechanizmów oceny prawdopodobieństwa niewypłacalności klienta czy nieodzyskania należności. Ocena ryzyka klienta w pojedynczych transakcjach nie musi być tak dokładna, jeżeli faktor jest w stanie ocenić procent strat przy pewnych założeniach.

Procesowanie wniosków mikroprzedsiębiorstw najczęściej odbywa się on-line i jest w dużej mierze zautomatyzowane. Specjalizują się w tym tzw. e-faktorzy. Klient zazwyczaj podaje dane swojej firmy oraz kontrahenta zgłoszonego do finansowania. W razie potrzeby i w zależności od instytucji wymagane jest również zamieszczenie konkretnej faktury. Wielu faktorów rozpoczyna ocenę ryzyka transakcji właśnie od wiarygodności. Później badany jest portfel kontrahentów, o samym kliencie zazwyczaj nie ma zbyt wiele informacji. Dzięki uproszczonej metodzie składania wniosków, zminimalizowaniu formalności oraz wymogów dostarczanej dokumentacji mikroprzedsiębiorcy mogą liczyć na sprawny i opłacalny proces. Długi okres oczekiwania na wydanie decyzji czy wygórowane wymagania co do klienta nie przyniosłyby oczekiwanych efektów. Rozwój technologii i innowacje pozwalają dzisiaj nawet na podpisanie umowy on-line; co więcej, w niektórych przypadkach nie stosuje się nawet sformalizowanych umów. Dzięki

nim przedsiębiorca prowadzący często jednoosobową działalność ma czas i szansę zająć się swoim biznesem.

Podsumowanie

Ocena ryzyka faktoringowego transakcji jest uzależniona m.in. od rozmiaru klienta wnioskującego o finansowanie. Wyróżnione zostały trzy grupy: mikro, małych i średnich oraz dużych przedsiębiorstw. Dzięki rozwojowi technologii, automatyzacji czy innowacjom faktoryzy są w stanie dostosować i spersonalizować swoje produkty dla każdego z wyżej wymienionych segmentów. Poszczególne instytucje wręcz specjalizują się w tworzeniu rozwiązań dla każdej z tych grup. Można stwierdzić, że im mniejsza firma, tym niższy stopień formalizacji, wymogów dostarczania dokumentów czy zabezpieczeń. Zwiększa się za to stopień automatyzacji oraz szybkość wydawanych decyzji. Przy mniejszych firmach ryzyko transakcji jest często przeniesione z klienta na kontrahenta czy jakość danej wierzytelności. Biorąc pod uwagę trendy w sektorze bankowości i finansów w ostatnich latach, przewiduje się, że w przyszłości faktoryzy będą dążyć do rozwoju technologii, automatyzacji procesów i coraz lepszego dostosowania produktów dla swoich klientów.

AGNIESZKA CHARGOT

Czy Krajowy System e-Faktur (KSeF) to tylko obowiązek dla firmy faktoringowej?

Informacje na temat KSeF-u

Celem wprowadzenia KSeF-u jest wzmocnienie i uproszczenie kontroli prawidłowości rozliczeń VAT. Od wielu lat Ministerstwo Finansów walczy z luką VAT, wprowadzając kolejne rozwiązania ograniczające możliwość wyłudzenia podatku. Całkiem niedawno przedsiębiorcy wdrazali mechanizm podzielonej płatności, kasy on-line czy pliki JPK_V7. **Teraz urzędnicy dostaną wgląd do wszystkich faktur wystawianych w naszym kraju, bo KSeF będzie stosowany przez wszystkie firmy w Polsce.** Jednocześnie zostanie usprawniony proces dostarczania dokumentów do urzędów skarbowych ze znaczącym ograniczeniem liczby błędów popełnianych przez podatników.

Podstawa prawna

Przepisy określające zasady wystawiania faktur ustrukturyzowanych przy pomocy KSeF-u zostały wprowadzone do ustawy o VAT z dniem 1 stycznia 2022 roku przez Ustawę z 29 października 2021 roku o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (Dz.U., poz. 2076).

Definicja KSeF-u

Krajowy System e-Faktur (KSeF) umożliwia wystawianie i udostępnianie tzw. faktur ustrukturyzowanych. W początkowym okresie będą one funkcjonowały w obrocie gospodarczym jako jedna z dopuszczanych form do-

kumentowania transakcji, obok form papierowych i obecnie występujących w obrocie gospodarczym e-faktur.

System ten ma służyć do wystawiania oraz otrzymywania faktur ustrukturyzowanych, jak również do ich archiwizowania. Dokumenty będą przechowywane w KSeF-ie przez 10 lat.

Polska ma być czwartym (po Włoszech, Hiszpanii i Portugalii) krajem w UE, który wdroży to rozwiązanie.

Definicja faktury ustrukturyzowanej

Od października 2021 roku przedsiębiorca może posługiwać się kilkoma formami faktur:

- papierową,
- elektroniczną,
- ustrukturyzowaną.

Faktura ustrukturyzowana, zgodnie z ustawą o VAT, to e-faktura „wystawiona przy użyciu Krajowego Systemu e-Faktur wraz z przydzielonym numerem identyfikującym tę fakturę w tym systemie”. Ma ona **postać pliku w formacie XML** zgodnego ze strukturą logiczną e-Faktury FA(1) opublikowaną w Centralnym Repozytorium Wzorów Dokumentów Elektronicznych (CRWDE) na platformie ePUAP.

Przed wystawieniem faktury w KSeF-ie dostarczony plik XML podlega weryfikacji pod kątem zgodności danych ze wzorem faktury ustrukturyzowanej (XSD). Po wprowadzeniu danych do systemu każda faktura otrzymuje unikalny numer identyfikujący. Faktura ustrukturyzowana **zostaje uznana za wystawioną i doręczoną w momencie przydzielenia jej numeru identyfikującego**.

Różnicę między fakturą elektroniczną a ustrukturyzowaną wyjaśnia odpowiedź Ministerstwa Finansów na pytanie nr 72:

Czy faktury PDF dostarczane do konsumentów lub nabywców są równoważne (w rozumieniu prawnym/księgowym) z fakturami ustrukturyzowanymi?

„Faktury wystawione w formacie PDF (wystawione poza KSeF-em) nie są tożsame z fakturą ustrukturyzowaną. Przez fakturę elektroniczną rozumie się fakturę w formie elektronicznej wystawioną i otrzymaną w dowolnym formacie elektronicznym. Natomiast faktura ustrukturyzowana jest przesyłana w formie pliku XML i wystawiona przy użyciu Krajowego Systemu

e-Faktur wraz z przydzielonym numerem identyfikującym tę fakturę w tym systemie, która dodatkowo może być przekazywana po nadaniu numeru KSeF poza systemem w innej formie, np. PDF.

W okresie dobrowolności systemu faktury ustrukturyzowane będą funkcjonowały w obrocie gospodarczym jako jedna z dopuszczanych form dokumentowania transakcji, obok faktur papierowych i obecnie występujących w obrocie gospodarczym faktur elektronicznych”.

Harmonogram wprowadzania KSeF-u

1. Od października do grudnia 2021 roku prowadzony był pilotaż z udziałem podatników.
2. Od 1 stycznia 2022 roku nastąpiło wprowadzenie Krajowego Systemu e-Faktur jako rozwiązania dobrowolnego.
3. W 2024 roku Krajowy System e-Faktur stanie się systemem obligatoryjnym.

Od 2024 roku Krajowy System e-Faktur ma obowiązywać następujące podmioty, niezależnie od ich wielkości i obrotów:

- a) przedsiębiorców, którzy są zwolnieni z podatku VAT,
- b) przedsiębiorców zarejestrowanych jako czynni podatnicy VAT,
- c) podatników zweryfikowanych w Polsce do procedury unijnej OSS, którzy posiadają polski identyfikator podatkowy NIP.

Wymienione poniżej podmioty mogą korzystać z KSeF-u, jeżeli uwierzytlnią się w sposób określony w rozporządzeniu w sprawie korzystania z Krajowego Systemu e-Faktur:

- podatnik i podmioty wskazane przez podatnika,
- organ egzekucyjny i komornik sądowy oraz osoby fizyczne wskazane przez nich,
- osoba fizyczna wskazana w zawiadomieniu ZAW-FA przez podatnika lub organ egzekucyjny,
- inne podmioty wskazane przez osoby fizyczne korzystające z KSeF-u, jeżeli prawo do wskazywania innego podmiotu wynika z uprawnień nadanych tym osobom fizycznym.

Metody uwierzytelniania:

- profil zaufany,
- podpis kwalifikowany,
- podpis kwalifikowany bez atrybutu NIP lub PESEL,

- pieczęć kwalifikowana,
- unikalny TOKEN przypisany do podatnika lub podmiotu uprawnionego oraz posiadanych uprawnień – ciąg cyfr wygenerowany dla danego użytkownika KSeF-u, przypisany do tego użytkownika, generowany w celu zapisania w systemach informatycznych podatnika, a następnie ominięcia konieczności każdorazowej autoryzacji przy przesyłaniu danych do KSeF poprzez API; wszystkie operacje wykonywane w KSeF-ie przypisywane są wtedy do danego użytkownika, tak jakby wykonał je samodzielnie.

Wyróżnia się kilka uprawnień do korzystania z KSeF-u:

- właścicielskie,
- do wystawiania faktur,
- do dostępu do faktur,
- do samofakturowania,
- komornicze lub dla organu egzekucyjnego.

Przyznane uprawnienia definiują zakres operacji możliwych do wykonania przez użytkownika.

KSeF – wyzwania dla firmy

KSeF dotyka najważniejszego procesu w firmie – sprzedaży. Każde przedsiębiorstwo usługowe, handlowe, produkcyjne na końcu wystawia faktury, aby sprzedać swoje usługi lub produkty.

Niepoprawna próba dostosowania się do zmian, gdy KSeF stanie się **obowiązkowy**, może stanowić duże zagrożenie dla prawidłowego funkcjonowania organizacji, ponieważ bez wystawionej faktury nie mamy podstawy do ubiegania się o zapłatę. Nie bez znaczenia są tutaj wpływy na wewnętrzną strategię prowadzenia działalności – niewystawiona na czas faktura może zakłócić realizację budżetu lub harmonogram prowadzonych projektów.

Potencjalnie KSeF może być poważnym wyzwaniem finansowym dla firmy w przypadku, gdy wymaga inwestycji w system informatyczny, często składający się z kilku aplikacji wystawiających faktury (w jeszcze bardziej skomplikowanych przypadkach – pochodzących od kilku dostawców oprogramowania).

Jest również poważnym **wyzwaniem organizacyjnym** i wymaga zdobycia kompetencji, pozyskania wiedzy o jego działaniu, a także zbudowania

zespołu wprowadzającego zmiany, co łączy się nieraz z oderwaniem pracowników od innych zadań.

Źródła informacji o KSeF-ie

Ministerstwo Finansów udostępniło dedykowaną stronę internetową: <https://www.podatki.gov.pl/ksef/>

Strona zawiera opis API do integracji, rodzaje uprawnień, bieżące komunikaty, pliki do pobrania i informacje ogólne dotyczące zasad i procedur przy testowaniu rozwiązań KSeF (zob. rys. 1).

Rys. 1. Widok strony głównej Krajowego Systemu e-Faktur.

podatki.gov.pl

PL

Umów wizytę w urzędzie skarbowym

e-Urząd Skarbowy

Podatki.gov.pl

KSeF

Krajowy System e-Faktur: informacje ogólne, struktura, strefa testowa

Informacje podstawowe, struktura, strefa testowa

- Informacje o KSeF** →
Podstawowe informacje o KSeF, czym jest, jak działa, w jakim celu powstał
- Strefa testowa KSeF** →
Informacje dotyczące zasad i procedur przy testowaniu rozwiązań KSeF
- Środowisko produkcyjne KSeF** →
Informacje dotyczące zasad i procedur integracji z KSeF (API) (link otwiera nowe okno w innym serwisie)
- Komunikaty** →
Bieżące informacje dotyczące KSeF (link otwiera nowe okno w innym serwisie)
- Pliki do pobrania** →
Schemat, przykładowe pliki, broszura
- Uprawnienia** →
Rodzaje, modele i zasady nadawania oraz odbierania uprawnień
- Pytania i odpowiedzi** →
Szukasz odpowiedzi na swoje pytanie dotyczące KSeF? Zapoznaj się z odpowiedziami do najczęściej zadawanych pytań.
- Bezpłatne narzędzia KSeF** →
Umożliwiają zarządzanie uprawnieniami, uwierzytelnianie, wystawianie, odbieranie i przeglądanie e-Faktur

Źródło: www.podatki.gov.pl/ksef/.

Przydatną wiedzę można pozyskać w formie plików do pobrania, takich jak:

- struktura dokumentu XML e-Faktury w formacie XSD,
- broszura informacyjna struktury logicznej e-Faktury FA(1) – dokument PDF szczegółowo opisujący strukturę XML e-Faktury, poszczególne sekcje, elementy, formaty danych, szczególnie cenne są przykłady ich wypełnienia,
- instrukcja uwierzytelniania w Aplikacji Podatnika KSeF – zawierająca adresy środowisk testowych i produkcyjnych oraz szczegółowo opisane metody uwierzytelniania w Aplikacji Podatnika KSeF.

Na stronie <https://www.podatki.gov.pl/ksef/pytania-i-odpowiedzi-ksef/> zostały opublikowane pytania podatników i odpowiedzi udzielone przez Ministerstwo. To wartościowa lektura, wyjaśniająca podstawowe zagadnienia, które dotyczą wszystkich. Pytania dotyczą praktycznych zagadnień, a odpowiedzi są rzeczowe i mogą rozwiązać wiele wątpliwości. Autorzy opracowań oraz eksperci czerpią wiedzę z tego materiału.

Ministerstwo przeprowadziło i udostępniło nagrania z dwóch webinarów – oba są warte obejrzenia, zawierają bowiem wiele praktycznych informacji:

- a) Webinar z 25 listopada 2021 roku na temat integracji z Krajowym Systemem e-Faktur,
 - b) Webinar z 7 kwietnia 2022 roku na temat Aplikacji Podatnika KSeF.
- Webinary można znaleźć na stronie <https://www.podatki.gov.pl/ksef/>.

Wszelkie pytania do Ministerstwa podatkicy lub integratorzy mogą kierować na skrzynkę info.ksef@mf.gov.pl.

Institucje doradcze zawsze są cennym źródłem informacji, jednak sięganie po nie z reguły obarczone jest kosztami szkoleń lub indywidualnej analizy.

Dostawcy oprogramowania są również dobrym źródłem wiedzy – w celu implementacji zmian w systemach informatycznych musieli przejść ekspresowy i intensywny kurs zasad integracji i wymagań KSeF-u. Na przykład Asseco Business Solutions korzysta z usług wcześniej wspomnianych instytucji doradczych w celu minimalizowania kosztów wytwarzania zmian w swoich systemach. Chodzi o to, aby zmiany wprowadzić kompleksowo – raz a dobrze. Dostawcy oprogramowania często wpływali i nadal wpływają na kształt ostatecznej wersji KSeF-u, uczestnicząc w konsultacjach z przedstawicielami Ministerstwa Finansów oraz sugerując zmiany i ulepszenia w jego funkcjonalnościach.

Trudno też nie docenić źródła wiedzy, jakim jest Internet, który oferuje artykuły, blogi, vlogi i webinary prowadzone przez ekspertów. Po zapoznaniu się z nimi można przeprowadzić pełną analizę, czyli spojrzeć na KSeF z różnych punktów widzenia.

Zalety korzystania z KSeF-u

Zalety korzystania z KSeF-u można podzielić na dwie kategorie: te wskazywane przez Ministerstwo Finansów, które dotyczą rozliczeń podatkowych, oraz te wynikające z ulepszeń, które podatnik może wprowadzić w celu rozwoju swojej firmy.

Od 1 stycznia 2022 roku podatnicy mogą korzystać z KSeF-u dobrowolnie. Rząd oferuje korzyści podatkowe dla takich podmiotów. Podatnicy, którzy wystawiają wyłącznie faktury ustrukturyzowane, mogą korzystać z preferencji w formie **skróconego do 40 dni terminu zwrotu podatku VAT** dla tych, którzy spełnili określone warunki. Skrócony, 40-dniowy termin zwrotu jest wyjątkową preferencją, którą mogą uzyskać podatnicy, jeżeli zgodnie z art. 87 ust. 5b ustawy o VAT:

- a) podatnik wystawia wyłącznie faktury ustrukturyzowane,
- b) nadwyżka podatku naliczonego nad należnym, nierozliczona w poprzednich okresach rozliczeniowych i wykazana w części deklaracyjnej JPK_V7, nie przekracza 3.000 zł,
- c) podatnik przez kolejne 12 miesięcy poprzedzających bezpośrednio okres, w rozliczeniu, za który występuje z wnioskiem o zwrot:
 - był zarejestrowany jako podatnik VAT czynny,
 - składał za każdy okres rozliczeniowy deklaracje, o których mowa w art. 99 ust. 1–3,
 - posiadał rachunek rozliczeniowy lub imienny rachunek w spółdzielczej kasie oszczędnościowo-kredytowej, zawarty w wykazie, o którym mowa w art. 96b ust. 1.

Kolejna zaleta to **brak obowiązku przesyłania na żądanie organów podatkowych struktury logicznej JPK_FA** w zakresie obejmującym tego typu faktury oraz brak potrzeby udostępniania kopii dokumentów sprzedaży w przypadku kontroli urzędu skarbowego.

To, co jest podkreślane, to **większa transparentność podatnika wobec służb podatkowych**, ponieważ urząd ma na bieżąco dostęp do jego faktur.

Inne korzyści, które organizacje mogą osiągnąć dzięki korzystaniu z KSeF-u, to **przyspieszenie rozliczeń finansowych**, ponieważ skrócenie czasu obiegu dokumentów między firmami umożliwia szybsze dokonywanie płatności, a to korzystnie wpływa na wzajemne rozliczenia.

Wprowadzenie KSeF-u **eliminuje możliwość zagubienia lub zniszczenia faktury**. Wiąże się z tym brak konieczności wystawiania duplikatów – kontrahent zawsze ma zapewniony dostęp do faktury w KSeF-ie.

KSeF rozwiązuje największy problem przy **automatyzacji ewidencji kosztów**, czyli odczyt danych z faktury. Opierając się na jednakowej strukturze pliku od każdego polskiego dostawcy, pojawia się możliwość ich automatycznej ewidencji, wdrożenia elektronicznego obiegu dokumentów lub nawet zaksięgowania i opłacenia. Osiągnąć można również znaczące przyspieszenie obrotu towarami.

KSeF pomaga wyeliminować elementarne błędy pojawiające się w ewidencji, których źródłem jest człowiek: nieprawidłowe daty, wartości i numerowanie. Dzięki identyfikatorowi KSeF dla danej faktury jesteśmy w stanie nie dopuścić do wielokrotnego, błędnego zamieszczania dokumentów w księgach. Identyfikator każdego z nich jest unikalny i z zasady w ewidencji powinien zaistnieć tylko raz. Kontrole w systemie informatycznym właśnie na nim oparte wychwycą każdą próbę wprowadzenia tego samego identyfikatora.

Faktury ustrukturyzowane będą przechowywane w KSeF przez 10 lat (licząc od końca roku, w którym zostały wystawione). Nie będą miały zatem do nich zastosowania przepisy o przechowywaniu i archiwizacji faktur, uwzględnionych w art. 112 i art. 112a ustawy. **KSeF zdejmuje tym samym z podatnika obowiązek archiwizowania dokumentów.**

Jeżeli gwarantowany ustawowo okres przechowywania faktur ustrukturyzowanych w KSeF-ie jest niewystarczający dla podatnika, to może on nadal je przechowywać po upływie wspomnianego czasu poza systemem (do upływu terminu przedawnienia zobowiązania podatkowego). Wówczas odpowiednie zastosowanie znajdą przepisy art. 112 i art. 112a ustawy.

Przygotowanie do KSeF

Zgodnie z ideą KSeF-u, e-Faktura ma być głównie generowana w systemach informatycznych (tzw. komercyjnych rozwiązaniach) podatnika. Następnie, za pośrednictwem dedykowanego API, ma być przesyłana i wystawiana

w KSeF-ie. Podatnik będzie mógł skorzystać z komercyjnego systemu lub bezpłatnego oprogramowania udostępnionego przez Ministerstwo Finansów.

Dostęp do KSeF-u

W celu zapewnienia bezpieczeństwa danych zawartych w KSeF-ie, system wymaga uwierzytelniania oraz autoryzacji do wystawienia lub dostępu do e-Faktury. Nadanie uprawnień możliwe jest z poziomu Aplikacji Podatnika KSeF lub może zostać obsłużone w komercyjnych systemach za pośrednictwem API.

Edukacja pracowników

Wprowadzenie KSeF-u przez Ministerstwo Finansów będzie wiązało się z reguły z koniecznością dostosowania przez przedsiębiorców swoich systemów. Zmianami objęte będą nie tylko systemy finansowo-księgowo, ale również fakturowania wraz z procedurami wystawiania dokumentów oraz procesami ich obiegu. Wszyscy pracownicy, którzy będą zaangażowani w te procesy, powinni być wcześniej przeszkoleni w zakresie wprowadzanych zmian.

Aplikacja Podatnika KSeF – bezpłatne narzędzie Ministerstwa Finansów

Przedsiębiorcy, którzy korzystają z bezpłatnych programów do wystawiania faktur, będą tak jak wszyscy zobowiązani do wystawiania ich w KSeF-ie. Jeśli nie chcą użytkować komercyjnych rozwiązań, to specjalnie dla nich przygotowana jest urzędowa wersja Aplikacji Podatnika KSeF.

17 maja 2022 roku została udostępniona produkcyjna wersja **Aplikacji Podatnika KSeF**. Jest to aplikacja webowa (dostępna z przeglądarki internetowej) komunikująca się z KSeF-em poprzez to samo API, które zostało udostępnione dla rozwiązań komercyjnych. Aplikacja umożliwia wystawianie, odbieranie i podgląd faktur oraz zarządzanie uprawnieniami i toke-

nami. Można w niej uzyskać anonimowy (bez konieczności zalogowania) podgląd faktury, weryfikację jej statusu, a także pobrać UPO.

Całkowicie darmowa aplikacja dostępna jest na stronie <https://www.podatki.gov.pl/> i wymaga uwierzytelnienia. Zanim przedsiębiorca podejmie decyzję o jej wykorzystaniu, powinien wpieryw zapoznać się z webinarium Ministerstwa Finansów z dnia 7 kwietnia 2022 roku, pokazującym zasady funkcjonowania tej aplikacji. Zaletą wspomnianej aplikacji jest przede wszystkim brak kosztów – skalkulować jednak należy, czy liczba wystawianych w firmie faktur i czas potrzebny na ich rejestrowanie w tej aplikacji nie dyskwalifikuje wspomnianej korzyści.

W scenariuszu, w którym firma wystawia jedną lub kilka faktur w miesiącu, Aplikacja Podatnika KSeF jest polecana przez Ministerstwo. Dla innych przedsiębiorstw sugerowane są rozwiązania komercyjne.

Komercyjne rozwiązania

Dla podmiotów wystawiających faktury przy użyciu komercyjnych rozwiązań Ministerstwo Finansów zaleca integrację ich systemu z Krajowym Systemem e-Faktur poprzez udostępnione API.

Obecny proces sprzedaży umożliwia wystawienie faktury w ustalonym z odbiorcą momencie oraz dostarczenie jej w dowolny sposób: w formie papierowej lub elektronicznej. Zmieni się to jednak po wprowadzeniu KSeF-u jako obowiązku. W systemie komercyjnym konieczne będzie zarejestrowanie zlecenia wystawienia faktury, wygenerowania pliku XML w narzuconym formacie i przesłanie go poprzez API do KSeF-u, który w przypadku pozytywnego zweryfikowania poprawności danych nada fakturze identyfikator i udostępni UPO (Urządowe Potwierdzenie Odbioru) oraz udostępni samą fakturę odbiorcy. **Plik XML zawierający błędy zostanie odrzucony.**

Poszczególne etapy zmodyfikowanego procesu wystawiania dokumentu sprzedaży wiążą się z koniecznością dostosowania systemów informatycznych. Na rysunku 2 widać przykład ścieżki wdrożenia i integracji KSeF-u.

Integracja z KSeF-em

Pierwsze wyzwanie stawiane przed podatnikiem to nawiązanie połączenia z KSeF-em. Do tego celu Ministerstwo udostępniło API (*Application Pro-*

gramming Interface), czyli reguły opisujące, w jaki sposób systemy i programy komunikują się ze sobą. W celu zapewnienia integracji należy zdecydować się na jedno z poniższych rozwiązań:

- zaktualizować system informatyczny, jeśli jego dostawca stale go rozwija i zapewnia taką integrację,
- zbudować integrację zgodnie z instrukcjami udostępnionymi przez Ministerstwo, przy założeniu, że plik XML w formacie KSeF jest również zapewniony (wymaga to zaplecza IT),
- skorzystać z dedykowanego komercyjnego rozwiązania oferowanego na rynku, służącego głównie lub między innymi do zapewnienia komunikacji z KSeF-em (jest to swoista mutacja dwóch pierwszych rozwiązań).

Rys. 2. Ścieżka wdrożenia i integracji KSeF-u.



Źródło: Asseco Business Solutions SA.

Rozwiązanie pierwsze, czyli aktualizacja systemu, jest najbardziej naturalną drogą. Niewątpliwą jej zaletą jest przeniesienie części odpowiedzialności za prawidłowe wdrożenie na dostawcę oprogramowania oraz pozyskanie doświadczonego partnera wspierającego podatnika w procesie wdrażania innych, powiązanych zmian, o których będzie mowa dalej.

Z reguły firmy decydują się na drugie rozwiązanie, w przypadku gdy nie można skorzystać z pierwszego. Trzeba liczyć się tutaj ze znacznym nakładem czasu potrzebnego na zapoznanie się z API, następnie z jego implementacją oraz utrzymaniem integracji. Należy mieć na uwadze, że jest to proces krytyczny dla funkcjonowania firmy. Inną kwestią są w tym modelu zmiany funkcjonalne w obrębie systemu informatycznego, opisane w dalszej części.

Rozwiązanie trzecie jest nieoczywiste – mowa o systemie pośredniczącym w komunikacji z KSeF-em. Dostawca takiego rozwiązania posiada system lub aplikację zintegrowaną z KSeF-em poprzez API Ministerstwa oraz udostępnia swój interfejs programistyczny, z którego podatnik nierzadko korzystał już wcześniej w celu dystrybucji do swoich odbiorców różnego rodzaju informacji, plików i e-faktur. **Modele działania** mogą być różne, co przedstawiają trzy poniższe przykłady:

- podatnik przesyła faktury elektroniczne bez żadnych zmian w swoich procesach, dostawca rozwiązania zamienia je na XML w postaci oczekiwanej przez KSeF i przesyła do Krajowego Systemu e-Faktur, zwracając wymagane informacje do podatnika: datę przesłania, identyfikator w KSeF-ie, UPO,
- niekorzystający wcześniej z usług dostawcy podatnik generuje w swoim systemie plik XML w postaci wymaganej przez KSeF i przesyła go za pośrednictwem API do pośrednika, który następnie komunikuje się z Krajowym Systemem e-Faktur i przekazuje podatnikowi informacje zwrotne: datę przesłania, identyfikator w KSeF-ie, UPO,
- niekorzystający wcześniej z usług dostawcy podatnik nie potrafi wygenerować pliku w wymaganej postaci, dlatego dostawca integruje się z jego systemem, pobrane dane konwertuje do oczekiwanej przez KSeF postaci XML, po czym przesyła je do Krajowego Systemu e-Faktur, zwracając informacje o dacie przesłania, identyfikatorze w KSeF-ie, UPO.

Wybierając metodę integracji z KSeF-em, powinniśmy mieć sprecyzowane wszystkie cele, jakie chcemy osiągnąć, ponieważ z tym rozwiązaniem prawdopodobnie będziemy funkcjonować w organizacji przez kilka kolejnych lat. Należy zastanowić się, czy taka metoda jest optymalna, czy zapewnia m.in.: maksimum automatyzacji, odpowiednie bezpieczeństwo, rozwój, dostosowywanie się do zmieniających się wymagań, możliwość integracji wszystkich aplikacji i programów wystawiających faktury w naszej organizacji.

Niedostępność KSeF-u

Ministerstwo Finansów zapewnia, że przygotowało infrastrukturę techniczną tak, aby sprostać wyzwaniom związanym z przetwarzaniem i przechowywaniem przewidywanej skali dokumentów. Zgodnie z tym:

„Wszelkie przestoje w KSeF-ie będą miały charakter incydentalny, krótkotrwały i nie będą miały istotnego wpływu na możliwość korzystania z niego przez podatników.

W przypadku braku możliwości wystawienia faktury w KSeF-ie z przyczyn leżących po stronie systemu podatnik może wstrzymać się z wystawieniem faktury do chwili dostępności systemu (o ile w związku z powyższym działaniem będzie w stanie wywiązać się z ustawowych terminów wystawienia faktury).

W takiej sytuacji podatnik może również wystawić fakturę poza KSeF-em. Faktura ta nie będzie stanowiła faktury ustrukturyzowanej”.

Komunikaty o niedostępności systemu będą publikowane na stronach BIP z odpowiednim wyprzedzeniem, aby podatnicy mieli świadomość, że w określonym czasie nie będą mogli wystawiać faktur ustrukturyzowanych. W ten sposób będą pojawiać się informacje o **planowanych** przerwach technicznych.

Bazując na dotychczasowych doświadczeniach z plikami JPK, gdzie z dostępnością systemu różnie bywało, warto zastanowić się, jak teoretycznie wpłynie czasowa niedostępność KSeF-u na funkcjonowanie przedsiębiorstwa podatnika, i przewidzieć, zminimalizować lub wręcz wyeliminować ryzyko powstawania błędów:

- a) obecnie, gdy KSeF jest dobrowolny, w przypadku wystąpienia awarii KSeF-u faktury są wystawiane z pominięciem systemu KSeF – nie ma na razie jednoznacznych interpretacji, czy taka sama możliwość będzie istniała, gdy Krajowy System e-Faktur stanie się obligatoryjny;
- b) w przypadku przejściowej niedostępności KSeF-u system podatnika powinien być wyposażony w mechanizmy ochronne, np. kontynuowanie procesów wystawiania zleceń faktur pomimo niedostępności KSeF lub zablokowanie takiej możliwości oraz pozwalające na automatyczne wznowienie lub ponowienie wysyłki przygotowanych faktur do KSeF-u.

Niedostępność KSeF-u może wystąpić również z powodu problemów komunikacyjnych po stronie podatnika, np. w przypadku czasowej niedostęp-

ności sieci internetowej, spowodowanej awarią u dostawcy tej usługi. System informatyczny powinien być przygotowany również na taki scenariusz.

Proces sprzedaży

Ważnym elementem w procesie wdrażania KSeF-u jest zapoznanie się ze strukturą i wymaganiami pliku XML dla każdej faktury – jest ona bardzo rozbudowana. Jednak wiele jej sekcji jest opcjonalnych. **Struktura FA(1)** zawiera:

- informacje wymagane zgodnie z ustawą o VAT,
- elementy nieobowiązkowe – niewymagane na podstawie ustawy o VAT, ale powszechnie występujące w obrocie gospodarczym, np.: termin płatności, GTU i procedury szczególne na wzór JPK_VAT,
- wymagania dla każdego rodzaju faktury: faktury zaliczkowe, korekty, faktury rozliczające zaliczki, faktury uproszczone itd. – szczególne wymagania dla każdego rodzaju faktury zawarte są w broszurze informacyjnej dotyczącej struktury FA(1).

Z reguły firmy w swoich systemach informatycznych posiadają wymagane do uzupełnienia pliku informacje. Postać XML faktury jest tylko ustrukturyzowaną formą zapisywania danych, które do tej pory były zamieszczane na papierowych fakturach. Wyzwaniem mogą być **sporadyczne operacje** sprzedaży niezwiązane z podstawowym profilem działania firmy. Jeśli firma świadczy usługi reklamy i sprzedaje swój środek trwały, np. samochód, to jak ma wystawić taką fakturę? Czy w jej systemie informatycznym mamy wszystkie informacje, aby wygenerować plik XML, czyli na przykład: VIN, przebieg i kolor auta? Czy jesteśmy w stanie przewidzieć wszystkie inne operacje sprzedaży, jakie będziemy musieli w przyszłości wykonać? Prawdopodobnie nie. W takim razie albo w naszym systemie odzwierciedlimy pełną strukturę XML wzorując się na Aplikacji Podatnika, albo... skorzystamy w razie potrzeby z tej Aplikacji w celu wystawienia faktury ze specyficznymi wymaganiami.

Pliki XML przesyłane do KSeF-u **weryfikowane są pod kątem zgodności ze schemą (XSD)**, czyli czy wszystkie pola wymagane dla danej operacji są wypełnione oraz mają oczekiwany format. W przypadku gdy faktura nie przeszła kontroli zgodności ze schemą i została odrzucona przez KSeF, przyjmuje się, że nie doszło do jej wystawienia. Taki dokument nie uzyska numeru identyfikacyjnego w systemie i w konsekwencji nie będzie mógł być

uznany za wystawioną fakturę aż do czasu ponownego przesłania do KSeF-u poprawnych danych. Po poprawieniu, weryfikacji i ponownym przesłaniu przypisana zostanie bieżąca data oraz nadany numer identyfikacyjny.

Jeśli jednak faktura nie zostanie przyjęta i wystawiona w KSeF-ie na przełomie dnia, miesiąca czy roku, jakie będą konsekwencje dla firmy? Czy da się je zneutralizować? Jako przykład do zastanowienia można podać tutaj problem kursu waluty użytego do przeliczenia na PLN, który zależy jest od daty wystawienia faktury. Nie ma tutaj oczywistych rozwiązań. Jako organizacja mamy jednak wpływ na moment wysyłania pliku do KSeF-u – możemy spróbować zabezpieczyć się przed takim ryzykiem. Można zidentyfikować wrażliwe operacje i narzucić na przykład ograniczenia czasowe w obrębie doby, tak aby wystawiona danego dnia faktura na pewno została zarejestrowana w KSeF-ie z poprawną datą.

Inną konsekwencją obowiązkowej współpracy z KSeF-em są **nowe definicje daty wystawienia i daty otrzymania faktury**. **Data wystawienia** to data przesłania jej do KSeF-u, czyli zainicjowania przesyłki w ramach nawiązanej sesji. Data ta może być inna niż data nadania identyfikatora KSeF. **Data otrzymania** to dzień nadania identyfikatora KSeF. Analogicznie jak w procesie sprzedaży, kiedy data wystawienia determinuje kurs waluty użyty do przeliczenia faktury na PLN, data wystawienia może zmienić okres księgowy w przypadku jej przesunięcia na następny dzień. W celu wyeliminowania ryzyka wystąpienia takiego przypadku można dostosować system księgowy, aby opierał się na nowych datach. Szczególnie istotne jest to w przypadku wystawiania faktur na przełomie miesięcy i lat.

KSeF nie weryfikuje błędów rachunkowych w fakturze. W razie błędów konieczne jest wystawienie faktury korygującej. Wszystkie korekty sprzedaży wystawiane są w KSeF-ie analogicznie do samej faktury – należy przygotować plik XML, którego dodatkowym wymaganiem jest konieczność podania identyfikatora faktury pierwotnej nadanego wcześniej przez KSeF. W procesach automatycznych oznacza to wymóg przechowywania dla każdej faktury identyfikatora KSeF w razie konieczności wystawienia do niej korekty.

Wprowadzenie powyższych zabezpieczeń i zmian wiąże się z **koniecznością rozbudowy systemów informatycznych w celu gromadzenia i przechowywania nowych danych, takich jak: data przesłania faktury do KSeF-u, identyfikator faktury w KSeF-ie, UPO**.

Proces wystawiania faktury w kontekście KSeF-u wiąże się jeszcze z szeregiem innych zagadnień do ustalenia. Przykładem może być **okres prze-**

ściowy do czasu wprowadzenia KSeF-u jako obowiązku (okres przejściowy przypada między 1 stycznia 2022 roku a dniem wprowadzenia obowiązkowego KSeF). Jeśli w tym okresie odbiorca nie wyrazi zgody na otrzymanie faktury przy użyciu KSeF-u, sprzedawca wystawia fakturę i jednocześnie przekazuje ją odbiorcy w inny uzgodniony z nim sposób, np. w formie elektronicznej lub papierowej. Ważna jest kolejność: najpierw należy wystawić fakturę w KSeF-ie, potem zwizualizować i wysłać do odbiorcy. Odwrotna kolejność oznacza podwójne wystawienie faktury i wiąże się z tym podwójne opodatkowanie.

Proces zakupu

Teoretycznie KSeF nie dotyczy dokumentu zakupu, czyli faktury, gdzie podatnik ponosi koszty i jest jej odbiorcą. Jednak gdy KSeF będzie obowiązkowy lub gdy w okresie przejściowym dobrowolnie zgodzimy się na odbiór faktur bezpośrednio z KSeF-u, sprzedawca jest zwolniony z konieczności dostarczania nam dokumentu sprzedaży, wtedy jedyną podstawą do zaksięgowania jest dokument pobrany z KSeF-u. Każda firma ponosi koszty związane z prowadzoną działalnością, więc tym sposobem temat pobierania danych o fakturach zakupowych dotyczyć może wszystkich podatników.

Dokumenty pobierane są w formie pliku XML w strukturze KSeF-u. Oznacza to, że po pierwsze, należy zintegrować system do ewidencji kosztów z KSeF-em poprzez API, pobrać pliki XML faktur, a następnie umieć je zinterpretować, zaewidencjonować, zweryfikować i zaksięgować.

Minimalnym wymaganiem może być zaimportowanie pliku i umożliwienie jego odczytania, tzn. przedstawienia danych zawartych w XML w postaci graficznej umożliwiającej sprawną interpretację dokumentu przez użytkownika. Podejściem docelowym powinno być jednak doprowadzenie do maksymalnej automatyzacji ewidencji kosztów. Dla żadnego komercyjnego systemu nie powinno stanowić problemu wyizolowanie podstawowych informacji o fakturze, takich jak: daty, kwoty, NIP wystawiającego, i wyłączenie pracowników przynajmniej w tym. Już samo to pozwoli na eliminację najczęściej pojawiających się błędów: wprowadzania nieprawidłowych kwot i dat.

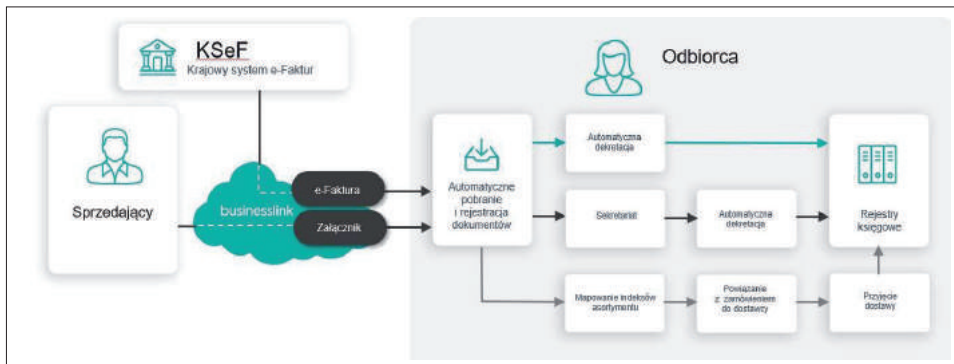
Wspomnieć też należy o możliwości usprawnienia procesu zakupu materiałów, towarów i produktów. Korzystając z tego, że każdy sprzedawca krajowy generować będzie identyczną co do struktury fakturę w postaci pliku XML, można pokusić się o **rozpoznawanie pozycji faktury** i doprowadzić

do powstania dokumentu wprowadzającego te pozycje do gospodarki magazynowej, a udział użytkownika zminimalizować do kontroli poprawności rozpoznanych pozycji.

Kolejnym usprawnieniem może być wprowadzenie **elektronicznego obiegu dokumentów** w firmie. Pobranie faktury z KSeF-u inicjuje obieg, w którym dokument jest automatycznie rejestrowany, i w zależności od jego cech (na przykład dostawcy lub charakterystycznej pozycji z faktury) trafia do potwierdzenia merytorycznego przez odpowiedniego pracownika. Po takim zatwierdzeniu przechodzi do innych użytkowników ustalonych w firmie. Końcowym etapem może być zaksięgowanie dokumentu, opłacenie i rozliczenie.

Na rysunku 3 przedstawiono schemat ukazujący w uproszczeniu, jak procesy zakupu mogą działać w oparciu o pobieranie faktur bezpośrednio z KSeF-u.

Rys. 3. Schemat procesów zakupu w oparciu o faktury pobierane bezpośrednio z KSeF.



Źródło: Asseco Business Solutions SA.

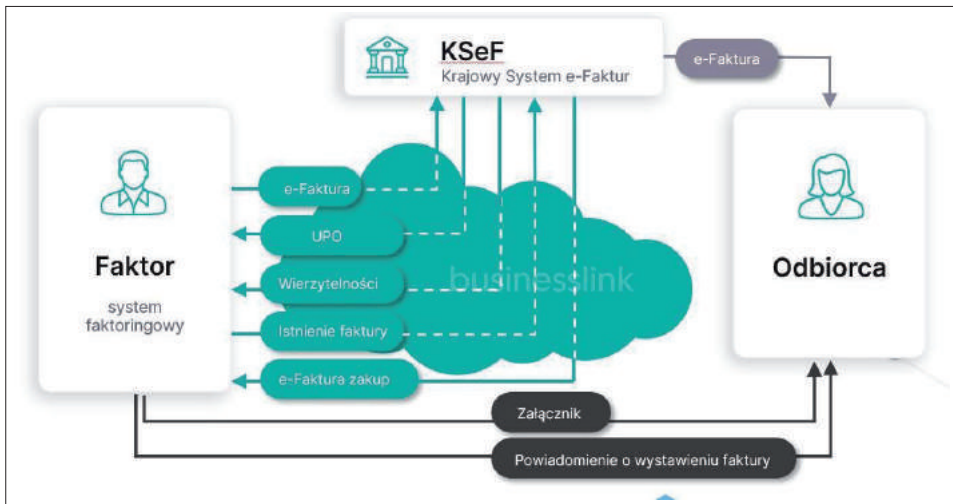
Zmiany z perspektywy Faktora

Wszystkie opisane wcześniej zagadnienia odnośnie integracji, procesów sprzedaży i zakupu dotyczą również Faktora jako zwykłego podatnika, a co za tym idzie, dotyczą go wszystkie wymieniane zalety oraz problemy. Jednak w fakturze ustrukturyzowanej oprócz informacji o Sprzedawcy (Podmiot 1)

i nabywcy (Podmiot 2) **istnieje możliwość umieszczenia informacji o innym podmiocie związanym z fakturą (tzw. Podmiot 3)**. Jest to miejsce, gdzie ustawodawca przewidział możliwość wpisania np. biura rachunkowego lub Faktora. Informacji o podmiotach związanych z fakturą może być nawet 100 jednocześnie na jednej fakturze. Co ważne, każdy podmiot wprowadzony jako Podmiot 3 ma **zapewniony dostęp do faktury** w KSeF-ie.

Poniższy schemat (rys. 4) przedstawia firmę faktoringową w kontekście KSeF-u, gdzie oprócz standardowej komunikacji, obejmującej wystawianie faktury w roli Podmiotu 1 wraz z pobieraniem UPO (Urządowe Potwierdzenie Odbioru) oraz pobieranie faktur zakupowych (Faktor jako nabywca w roli Podmiotu 2), istnieje ponadto dla Faktora możliwość pobierania faktur do finansowania (Faktor w polu Podmiot 3) oraz potwierdzanie istnienia faktury poprzez tzw. dostęp anonimowy.

Rys. 4. Firma faktoringowa w kontekście KSeF.



Źródło: Asseco Business Solutions SA.

Wykorzystując mechanizmy integracji z KSeF-em, dla Faktora otwiera się możliwość pobierania faktur do finansowania bezpośrednio z KSeF-u w oparciu o Podmiot 3. System faktoringowy zintegrowany z KSeF-em jest w stanie pobierać z niego informacje, a następnie je interpretować, co może **znacznie przyspieszyć moment finansowania faktury i jednocześnie wydłużyć okres finansowania**. Przypomnijmy: docelowo faktura, która dosta-

je numer identyfikacyjny KSeF, uznawana jest za wystawioną i jednocześnie dostarczoną do odbiorcy (Podmiot 2), ale również w tym samym momencie jest dostępna do pobrania dla Faktora umieszczonego w Podmiocie 3. Faktura pozyskana w ten sposób daje **pewność jej istnienia**. Od inwencji Faktora oraz sprawności dostawcy oprogramowania zależy, jak zostanie dalej obsłużona: w jakim tempie będzie przebiegał proces od momentu pobrania faktury do przelania pieniędzy na konto Faktoranta. Wymaga podkreślenia faktu, że jeśli Sprzedawca sam nie narzuci sobie rygoru wypełniania tej roli, żadna kontrola KSeF-u tego nie wykryje, gdyż pole **Podmiot 3 jest fakultatywne**. Jeżeli Faktor chce korzystać z tego pola, to jego wypełnianie powinno być zagwarantowane na etapie ustalania warunków współpracy ze Sprzedawcą.

Anonimowy dostęp do e-Faktury po wskazaniu jej indywidualnych cech

KSeF daje możliwość dostępu anonimowego do pojedynczej faktury. Dla Faktora może to być kolejny, zupełnie nowy sposób weryfikacji istnienia faktury, gdy informacje o niej trafiły do Faktora inną drogą niż bezpośrednio z KSeF.

Dostęp do faktury ustrukturyzowanej jest możliwy w KSeF-ie przez podanie danych tej faktury określonych w § 6 Rozporządzenia Ministra Finansów z 27 grudnia 2021 roku w sprawie korzystania z Krajowego Systemu e-Faktur (Dz.U. z 2021 r., poz. 2481), tj. poprzez podanie:

- numeru identyfikującego daną fakturę w Krajowym Systemie e-Faktur, o którym mowa w art. 106d ust. 2 pkt 8 ustawy,
- numeru faktury nadanego przez Podatnika, o którym mowa w art. 106e ust. 1 pkt 2 ustawy,
- numeru identyfikacji podatkowej (NIP) lub innego identyfikatora nabywcy towarów lub usług albo informacji o braku identyfikatora,
- imienia i nazwiska lub nazwy nabywcy towarów lub usług albo informacji o braku tych danych,
- kwoty należności ogółem.

Widoczny na rysunku 5 zrzut ekranu z Aplikacji Podatnika dokładnie prezentuje omawiane wymagania do uzyskania anonimowego dostępu.

Jak widać, anonimowy dostęp do faktury wymaga posiadania wskazanych informacji – gwiazdki przy opisach pól sygnalizują, że pole jest obowiązkowe do wypełnienia. O ile numer faktury nadany przez dostawcę (np.

FV/10/000999/22) jest Faktorowi znany, tak samo jak NIP i kwota ogółem, to już numer KSeF jest nową informacją, którą należy pozyskać od Faktora przy zgłoszeniu faktury do finansowania. Dla Faktora wiąże się to z koniecznością rozwinięcia kanałów pozyskiwania danych o fakturach o tę informację.

Rys. 5. Zrzut ekranu z Aplikacji Podatnika.

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://ksef-demo.mf.gov.pl/web/anonymous-access>. The main heading is "Aby anonimowo wyszukiwać faktury, wpisz dane." Below it, a sub-heading reads "Możliwość podglądu faktury bez konieczności logowania." There is a "← Powrót" button. The form contains the following fields and options:

- Numer KSeF***: A text input field with the placeholder "Wpisz numer KSeF".
- Numer faktury nadany przez sprzedawcę***: A text input field with the placeholder "Wpisz numer faktury".
- Identyfikator podatkowy nabywcy***: Three radio buttons: "NIP", "Identyfikator podatkowy inny", and "Brak identyfikatora".
- Rodzaj podmiotu***: Two radio buttons: "Osoba fizyczna" and "Podmiot niebędący osobą fizyczną".
- Kwota należności ogółem***: A text input field with the placeholder "Wpisz kwotę".

At the bottom, there are two buttons: "Wyszukaj fakturę" (highlighted in blue) and "Wyczyść dane".

Źródło: Ministerstwo Finansów, Aplikacja Podatnika, <https://ksef-demo.mf.gov.pl>.

Należy tutaj jeszcze zwrócić uwagę na **numer faktury nadany przez Sprzedawcę – numer powinien być identyczny względem tego zgłoszonego przez Sprzedawcę w pliku XML w polu P_2** – każde odchylenie, np. spacja w innym miejscu czy niezgodna liczba zer wiodących w skomplikowanym i długim numerze, kończyć się będzie informacją o braku faktury w systemie. Warto pamiętać, stosując anonimowy dostęp do weryfikacji istnienia faktury w KSeF-ie, aby w przypadku negatywnego wyniku w **pierwszej kolejności sprawdzić numer faktury nadany przez Sprzedawcę, gdyż to tutaj występuje duże ryzyko pomyłki.**

Dla Faktora interesującym efektem ubocznym sprawdzenia faktury przez dostęp anonimowy może być to, że w komunikacie zwrotnym przesyłany

jest jej plik XML. Znając strukturę pliku XML i posiadając system, który potrafi ją odczytać, można zweryfikować m.in.: czy jestem jedynym Faktorem na tej fakturze, czy jest to operacja MPP, czy w dokumencie występuje podmiot o roli komornik, czy do faktury było wcześniej zamówienie lub zaliczka.

Jeśli system faktoringowy nie jest przygotowany na analizę zawartości pliku XML, dobrze jest zapewnić sobie możliwość zobrazowania faktury, aby użytkownik przynajmniej mógł sprawdzić te informacje, oglądając pojedynczy e-dokument.

Kolejną ciekawą opcją może być dla Faktora dostęp do odczytu wszystkich dokumentów Faktoranta. Teoretycznie **Faktorant może upoważnić Faktora do wglądu do jego wszystkich faktur sprzedażowych i kosztowych w celu dogłębnego badania sytuacji finansowej Faktoranta**. Opcja taka jest możliwa, jednak trudno przewidzieć, czy będzie często wykorzystywana, gdyż zależy od woli Faktoranta, który może obawiać się ujawniania swoich tajemnic handlowych.

Zmiany z perspektywy Faktoranta

Jeśli tylko system Faktora jest dostosowany do pobierania faktur bezpośrednio z KSeF-u, wtedy dla Faktoranta oznacza to również **oszczędność czasu i pracy**. Wystarczy raz zaprogramować swój system wystawiający faktury, aby uzupełniał Podmiot 3 w pliku XML faktury danymi Faktora, i nie są już potrzebne do finansowania żadne inne integracje z Faktorem. W ten sposób można osiągnąć **przyspieszenie finansowania, gdyż faktura, która trafiła do KSeF-u, jest też od razu dostępna dla Faktora**.

Inne korzyści z perspektywy Faktoranta to m.in.: **brak pomyłek przy ręcznej ewidencji dokumentów przeznaczonych do finansowania, wykluczenie duplikowania dostarczanych faktur do finansowania, minimalizacja formalności czy transparentność wobec Faktora**.

Wnioski

Wymagania Krajowego Systemu e-Faktur w części **dotyczącej sprzedaży są krytyczne, ponieważ są obowiązkowe i ingerują w proces sprzedaży**. Tej wielkości zmiany jeszcze nie wprowadzano, istotne jest, aby sobie uświa-

domić, że nie jest to zmiana raportowania, tak jak to było przy Jednolitym Pliku Kontrolnym (JPK). Tutaj **skutkiem może być brak możliwości wystawiania dokumentów sprzedaży**, a to w konsekwencji może zagrozić stabilności firmy. Szansą dla każdej firmy jest okres przejściowy (od 1 stycznia 2022 roku do czasu wprowadzenia obowiązku KSeF), który może być wykorzystany do stopniowego i skutecznego dostosowania się do wymagań KSeF. Celem powinno być również dążenie do tego, aby wprowadzenie KSeF-u nie wiązało się w firmie ze zwiększeniem czasu i nakładu pracy koniecznego do wystawiania faktur.

Druga strona KSeF-u to możliwość wprowadzenia usprawnień. **Proces zakupu może podlegać automatyzacji u wszystkich podatników**. Dla instytucji faktoringowych niewątpliwie jest to możliwość **usprawnienia procesów finansowania faktur**. Dzięki KSeF-owi Faktorzy dostali narzędzia, za pomocą których mogą usprawnić swoje procesy i zmniejszyć ryzyko. Faktorzy mają zapewnioną możliwość pobierania danych jako Podmiot 3, czyli mogą przemodelować dotychczasowe procesy współpracy z klientami bez żadnych kosztów ze strony klienta. Anonimowy dostęp do faktury może zaś pomóc w zmniejszaniu ryzyka ponoszonego przez Faktorów.

Obowiązek korzystania z KSeF-u prowadzić będzie w przyszłości do kolejnych zmian, których źródłem niekoniecznie będzie tylko Ministerstwo Finansów, raczej wprowadzane będą przez podatników i wymagania ich systemów informatycznych. Przykładem łatwego do przewidzenia kierunku usprawnień może być proces wzajemnych rozliczeń, który obecnie opiera się na polu P_2, czyli numerze faktury, a „przestawienie” go na identyfikator KSeF wyeliminuje problemy z jednoznacznością identyfikacją faktury.

Reasumując: **Krajowy System e-Faktur jest olbrzymim wyzwaniem dla wszystkich, wymagać będzie skoordynowanych prac wielu osób i działów w firmie, ale daje podatnikom, w szczególności firmom faktoringowym, szansę wprowadzenia innowacyjnych rozwiązań.**

Uwagi:

1. W artykule przy cytatach, gdy brak jest podanego źródła, informacje podawane są za <https://www.podatki.gov.pl/ksef/>.
2. Artykuł nie wyczerpuje tematu KSeF-u, jest przedstawieniem najważniejszych, najczęściej występujących w firmach lub najciekawszych zagadnień w subiektywnej ocenie autorki. Można się z nim nie zgadzać. Jeśli zawiera błędne wnioski, uprzejmie proszę o ich wskazanie na mój adres: agnieszka.chargot@assecobs.pl. Jeśli nie dowiem się, że są błędne, raczej ich nie zrewiduję, a byłaby to cenna dla mnie informacja.

JAROSŁAW MAZUREK

Dług technologiczny a rozwój firm faktoringowych

Ostatnie dekady to czas intensywnej informatyzacji przedsiębiorstw i dynamicznego rozwoju biznesu. Firmy przyzwyczyły się już do osiągania zysków szybko i w relatywnie łatwy sposób. Jednakże prędzej czy później każdy postęp musi napotkać pewne bariery. W niniejszym artykule skupimy się na czymś, o czym często zapominamy, albo, co gorsza, nie do końca zdajemy sobie z tego sprawę, a co z kolei obecnie często stanowi realną barierę w rozwoju biznesu opartego na nowoczesnych technologiach. Tym czymś jest dług technologiczny.

Jeszcze do niedawna pisało się o nim niewiele i zwykle tylko w kontekście wytwarzania oprogramowania, pomimo że w mniejszym lub większym zakresie finalnie przekłada się na wiele gałęzi biznesu, a tym samym dotyka znacznej liczby organizacji. Aktualne otoczenie technologiczne jest bardzo dynamiczne. Ale zacznijmy od początku – czym w ogóle jest dług technologiczny?

Dług technologiczny, lub też inaczej techniczny (można także napotkać inne zbliżone nazwy), to zjawisko, w którym z racji wybrania pozornie łatwiejszego, tańszego i krótszego w realizacji rozwiązania finalny koszt wyboru takiego rozwiązania w długoterminowym okresie staje się dużo mniej opłacalny. Dług technologiczny zaciągnięty podczas budowania rozwiązań informatycznych to nic innego jak pójście „na skróty”. Jest to oczywiście droga, która docelowo będzie wymagać powrotu do zadania i wykonania go jeszcze raz, tym razem z naliczonymi „odsetkami”. Najczęściej w celu szybkiego zaspokojenia potrzeb biznesowych i niskich nakładów finansowych firmy wybierają najkrótszą drogę. W średniej i dłuższej perspektywie są to jednak działania ryzykowne, ponieważ sięgamy po rozwiązania informatyczne, które są nieoptymalne, utrudniają albo wręcz uniemożliwiają realizację przyszłych celów przedsiębiorstwa.

Co do zasady tworzenie każdego oprogramowania, w tym także systemów wspierających procesy faktoringowe, wiąże się z powstawaniem długu technologicznego. Należy się jednak zastanowić, jak możemy zminimalizować jego wysokość lub jak nim świadomie zarządzać. W obecnych czasach dług technologiczny jest zjawiskiem naturalnym, ale podobnie jak dług zaciągany w bankach, niespłacany regularnie, może powodować bardzo negatywne konsekwencje i w pewnym momencie wymknąć się spod kontroli. Odpowiednie zarządzanie długiem pozwala zaś na minimalizowanie negatywnych konsekwencji. Najczęściej zaciąga się go w przypadku mniej istotnych elementów, które nie mają krytycznego wpływu na całościowe działanie systemu, oraz w momencie, kiedy jest to uzasadnione biznesowo. Jednakże takie decyzje powinno się podejmować z wizją tego, jak w niedalekiej przyszłości dług spłacimy, aby dalej nie narastał. Musimy mieć świadomość, że jeśli dług technologiczny nie zostanie „szybko spłacony”, jego wartość będzie stale rosła, a to spowoduje pogarszanie się jakości oprogramowania i zwiększenie kosztu dalszych jego modyfikacji. Zarządzanie długiem technologicznym to obszar wymagający zręcznego podejścia do optymalizacji kosztów oraz utrzymania i rozwoju wykorzystywanych rozwiązań informatycznych.

Co więc czasami robimy nie tak jak trzeba? Na powstawanie długu technologicznego w firmach faktoringowych wpływ ma wiele czynników. Zdecydowanie należy zaznaczyć, że bardzo wiele zależy od założeń projektowych i przemyślanej architektury rozwiązania. Im więcej nieprecyzyjnych lub często zmieniających się wymagań w trakcie trwania projektu, tym więcej możliwości powstania długu technicznego. Istotnym elementem procesu jest także stosowanie obowiązujących standardów i dobrych praktyk, zwłaszcza w początkowych fazach tworzenia projektu. Znana jest nam wszystkim triada „szybko, tanio, dobrze”, gdzie można wybrać tylko dwie opcje jednocześnie. Niestety, czasami świadomie lub nie wybieramy opcję „szybko i tanio”. Konsekwencje są proste do przewidzenia – ten zaciągany dług prędzej czy później należy spłacić. Jeśli robimy to świadomie w krótkiej perspektywie, ma to uzasadnienie. Jeśli nieświadomie, to problem będzie narastał.

Jakie inne czynniki wpływają na ostateczny rezultat prac? To bez wątpienia kompetencje i zaangażowanie osób przypisanych do danego projektu. Im wyższy poziom merytoryczny, tym mniejsze ryzyko wytworzenia produktu o słabej jakości. Nie bez znaczenia pozostają również elastyczność i łatwość modyfikacji rozwiązania, jak też oddanie skończonego produktu.

Należy także wspomnieć, iż znaczącym czynnikiem powodującym powstawanie długu technicznego jest dokonywanie zmian pośpiesznie i najczęściej „po kosztach”. Musimy mieć świadomość co do wyboru narzędzi, że to, co jest na początku tanie we wdrożeniu, w dłuższej perspektywie może stać się drogie w utrzymaniu, czyli tylko chwilowo obniżamy sobie koszty.



Źródło: www.shutterstock.com/pl.

Bez względu na branżę, w której działamy, dług technologiczny niesie ze sobą wiele skutków ubocznych i obarczony jest różnymi ryzykami. Istotnym problemem nie tylko dla twórców oprogramowania, ale także dla odbiorców jest obniżenie wydajności, niezawodności, jakości oraz wytrzymałości oprogramowania końcowego. Każda próba wprowadzenia zmian w systemie czy wyeliminowania błędów staje się kłopotliwa i pociąga za sobą wysokie koszty. Problematyczne dla firm faktoringowych staje się także przewidywanie kosztów utrzymania takiego stanu swoich systemów w dłuższej perspektywie. Niestety, bardzo często patrzy się wtedy jedynie przez pryzmat nominalnej ceny obsługi serwisowej, a nie zastanawiamy się, z czego ona może wynikać. Być może ta cena jest wysoka, bo zaczynamy właśnie spłacać dług zaciągnięty kilka lat temu. Koszty zadłużenia technologicznego wiążą się nie tylko z tym, ile środków finansowych trzeba będzie wydać na działania, które należy wykonać zupełnie od nowa, ale co istotniejsze, to przede wszystkim fakt, że firmy ponoszą koszty wynikające z utraty zysków, które przejęła konkurencja. Doskonale wiemy, jak trudno jest czasami pozyskać dużego klienta i jak łatwo go stracić.

Jednym z kluczowych aspektów wpływających na rozwój branży faktoringowej jest podejmowanie właściwych decyzji, niejednokrotnie wizjoner-

skich, aby doganiać nie tylko wygórowane oczekiwania klientów, ale także aktualne trendy technologiczne. Tu, niestety, nie sprawdza się droga na skróty. Sięgając po nieoptymalne rozwiązania techniczne celem szybkiego zaspokojenia potrzeb biznesowych, firmy długofalowo utrudniają, a czasami nawet same sobie uniemożliwiają realizację przyszłych celów biznesowych. Każda kolejna inwestycja w rozwój czy też usprawnienie procesów w danej organizacji będą możliwe dopiero po nadrobieniu zaległości, czyli nie inaczej jak po „spłaceniu” długu technologicznego. Eksperci na rynku są zgodni, że nie każdy dług techniczny musi być negatywny. Dobrze przemyślany i zaciągnięty z rozważą może przynieść organizacji swego rodzaju chwilowe korzyści przy stosunkowo niewielkim nakładzie i kosztach. Warto jednak podkreślić, iż na dłuższą metę dług technologiczny nigdy nie będzie opłacalny. Błędy systemu, podatność cyberbezpieczeństwa czy też – co najważniejsze – wrażenia klienta dadzą o sobie znać prędzej, niż nam się to początkowo wydaje.

Jak więc optymalizować nasze działania w obszarze długu technologicznego? Przede wszystkim, jak już zdefiniowaliśmy wcześniej, nie należy go zaciągać w odniesieniu do kluczowych obszarów czy procesów. Stosować go tylko wtedy, gdy jest to biznesowo uzasadnione. Powinniśmy dokonywać regularnego audytu procesów i podejmować kroki naprawcze, sprawiając, że niższym kosztem i mniejszym wysiłkiem można dokonać jego częściowej lub całkowitej „spłaty”.

Faktoring w Polsce rozwija się obecnie bardzo dynamicznie. Tempo wzrostu jest dwucyfrowe. Rynek wydaje się być nienasycony i w długiej perspektywie dość atrakcyjny dla klientów. Jednocześnie konkurencja jest bardzo duża. Zarówno od strony faktorów, jak i dostawców oprogramowania mamy w czym wybierać. Perspektywa dalszego rozwoju tego obszaru jest duża i osiągalna dla wszystkich uczestników rynku. A o tym, kto najlepiej wykorzysta ten potencjał, może zdecydować zdolność do adaptowania nowych technologii, co w kontekście naszych rozważań wiąże się m.in. z odpowiednim zaopiekowaniem się długiem technologicznym.

Jeszcze kilkanaście lat temu z usług faktoringu korzystały przede wszystkim duże organizacje i korporacje. Zdecydowany rozwój technologii i wykorzystanie automatyzacji sprawiły, że faktoryzy zaczęli kierować swoją ofertę również do małych i średnich firm. Aktualnie na rynku mamy rozwiązania bardzo rozbudowane dla dużych podmiotów, średnie dla sektora SME, a także dedykowane dla mniejszych firm, jak choćby mikrofaktoring on-line. Z faktoringu można korzystać w sposób tradycyjny przez przeglą-

darke, ale też na urządzeniach mobilnych. Rozwój technologiczny zachodzi na naszych oczach, a zmiany wydają się być coraz szybsze. Zdolność do adaptowania nowych technologii to istotna kwestia w konkurowaniu o klientów. Ale czy odbywa się bezkosztowo? Zdecydowanie nie. Zmiany technologiczne są na tyle szybkie, że trudno jest sprawnie i bezpiecznie obsługiwać klientów bez odpowiednich nakładów finansowych na rozwój systemu. Dotyczy to zarówno strony funkcjonalnej, jak też opisywanego tu obszaru technologicznego, który często działa w tle. Niestety, część osób zapomina o tym, że to, co widzimy z perspektywy klienta czy operatora, po stronie faktora ma swoje odbicie w kodzie programu, który też się szybko starzeje i staje się coraz bardziej podatny na różne wyzwania.



Źródło: www.shutterstock.com/pl.

Często nie zdajemy sobie także sprawy, że na rynku dostępne są programy do skanowania kodu pod względem wysokości długu technologicznego. W oparciu o wbudowany algorytm oprogramowanie wylicza, ile dni jeden programista powinien poświęcić, by „spłacić” dług, czyli usprawnić system czy wręcz przepisać kod. Każdy faktor, czy to sam, czy przy wsparciu swojego dostawcy IT, powinien przeprowadzać tego typu regularne audyty oprogramowania. Od tego często zależy późniejszy rozwój firmy faktoringowej i to, jak jest postrzegana na rynku przez klientów, ale też przez pracowników, którzy, jak wiemy, są kluczowi i stanowią ogromną wartość dla firmy. Zasada jest najczęściej prosta, tj. im starszy, bardziej rozbudowany system, tym większe ryzyko powstawania długu, a im bardziej złożona integracja

nowych produktów i funkcji, tym bardziej kosztowna. A przecież nowe funkcjonalności, elastyczność, podążanie, a nawet wychodzenie naprzeciw oczekiwaniom klientów to codzienność firm, które chcą być konkurencyjne i osiągać zyski. To wszystko truizm, ale jak się okazuje, czasami odruchowo pomijany w naszych analizach.

Warto również zauważyć, że modyfikacje systemów wykorzystywanych przez firmy faktoringowe bywają także narzucane przez czynniki zewnętrzne, jak choćby odgórne regulacje prawne, do których factorzy muszą się dostosować w określonym terminie. Regulacje, rekomendacje, zalecenia, a wreszcie konkretne rozporządzenia czy ustawy decydują o tym, że w określony sposób i w określonym czasie firmy muszą się do nich dostosować i wdrożyć stosowne zmiany, również w swoich systemach informatycznych. Idealnym przykładem jest Krajowy System e-Faktur (KSeF), który będzie obligatoryjny dla wszystkich faktorów prawdopodobnie już w 2024 roku. Wdrożenie KSeF w Polsce nie zmienia *de facto* wymogów ustawowych co do zawartości faktury, ale za to całkowicie zmienia sposób jej tworzenia, przechowywania i udostępniania. Najbliższe kilkanaście miesięcy będzie czasem intensywnej pracy, aby sprawnie przygotować systemy informatyczne do przeprowadzenia wymaganych ustawą zmian. Takie zmiany regulacyjne być może są dobrym momentem, aby zweryfikować, gdzie jesteśmy z naszym długiem technologicznym i jak możemy nim zarządzać w przewidywalnej przyszłości. Przy okazji zmian regulacyjnych, których nie możemy odsunąć w czasie, można równolegle przeprowadzić dodatkowe prace techniczne, aktualizujące nasze oprogramowanie do standardów rynkowych. Warto o tym pomyśleć już teraz.

Nowoczesne technologie dają oczywiście wiele możliwości. Warto jednak przemyśleć ich dobór i mądrze wdrożyć odpowiednie narzędzia. Prawidłowo podjęte decyzje mogą procentować w przyszłości, ale błędne mogą sprawić, że koszt ich wdrożenia spowolni tempo wzrostu i przełoży się w przyszłości na utratę konkurencyjności i zysków. Powinniśmy dostrzegać dłuższą perspektywę. Dług technologiczny można mierzyć i nim zarządzać. Przy stosownym podejściu każdy faktor może go kontrolować i skoncentrować swoje zasoby IT na tworzeniu wartości dla klientów i firmy, a nie na ciągłym spłacaniu narastających długów, które najczęściej objawiają się błędami systemu lub jego coraz wolniejszym działaniem. W dobie tak szybko zmieniającego się świata technologii musimy wszyscy nieustająco podążać w kierunku zmian.

Część II

Faktoring w teorii

Wstęp

Druga część tegorocznego „Almanachu PZF” stanowi przegląd najnowszej wiedzy związanej ze stosunkowo młodymi problemami i zagadnieniami, z jakimi przychodzi mierzyć się przedsiębiorstwom faktoringowym w Polsce. Stale zmieniające się otoczenie prawno-regulacyjne działalności gospodarczej stawia przed faktoramai kolejne nowe wyzwania dostosowawcze.

W skład tej części wchodzi obszerne fragmenty prac przygotowanych pod kierunkiem opiekunów naukowych ze Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Autorkami są absolwentki studiów ekonomicznych. Prezentowany materiał pochodzi z dwóch najlepszych prac dyplomowych stopnia magisterskiego oraz licencjackiego, które zostały skierowane na coroczny Konkurs o „Złote Pióro Polskiego Związku Faktorów”. Wyrażamy nadzieję, że w ten sposób skutecznie wspierana jest promocja badań nad usługą faktoringu prowadzonych w instytucjach akademickich w Polsce oraz popularyzowana wiedza o faktoringu w środowiskach akademickich i biznesowych.

Wśród prac docenionych w tegorocznej edycji Konkursu znalazły się następujące:

- nagrodzona praca magisterska Karoliny Popławskiej pt. „Zarządzanie ryzykiem nadużyć zewnętrznych w transakcjach faktoringu”, przygotowana pod kierunkiem dra Mariusza Lipskiego;
- nagrodzona praca licencjacka Izabeli Pałgan pt. „Mechanizm podzielonej płatności w transakcjach faktoringowych”, przygotowana pod kierunkiem prof. dr hab. Agnieszki Alińskiej;
- wyróżniona praca Aleksandry Reben pt. „Analiza zastosowania umowy faktoringu w obrocie gospodarczym”, przygotowana pod kierunkiem dra hab. Jana Olszewskiego, prof. Uniwersytetu Rzeszowskiego.

Myślą przewodnią tego tomu jest przedstawienie wybranych najnowszych zagadnień problemowych, które znalazły omówienie w obu nagrodzonych pracach, w sposób dostarczający Czytelnikowi odpowiednio usystematyzowany obraz polskiej rzeczywistości faktoringowej. Jednocześnie, w celu uhonorowania zwycięzców Konkursu, największy nacisk położono

na takie kwestie, które zostały szczególnie dokładnie rozważone w pracach nagrodzonych. Kompletną zawartość poszczególnych zwycięskich prac sygnalizuje osobny, wykazany jako ostatni, punkt – „Informacje o pracy”.

Karolina Popławska podjęła kwestie sterowania ryzykiem w transakcjach faktoringowych w sytuacjach wystąpienia fraudów. Postawiła hipotezę, że ryzyko nadużyć zewnętrznych występuje na każdym etapie transakcji i factorzy podejmują środki zaradcze dla jego mitygowania. Do potrzeb analizy empirycznej, poprzedzonej przedstawieniem podstawowej warstwy teoretycznej, Autorka przygotowała kwestionariusz wywiadu pogłębionego i przeprowadziła badania na czterech firmach faktoringowych. Przeprowadzona analiza została podparta licznymi wnioskami empirycznymi i stanowi przyczynek dla potwierdzenia słuszności tak określonej hipotezy. Dla wyciągnięcia wniosków generalizujących, upoważniających do potwierdzenia tego zdania jako tezy, niezbędne są dodatkowe badania rozciągnięte na większą próbę badawczą. Niemniej jednak już w tej postaci przykłady, informacje i wnioski są wartościowe, a przedstawiony w „Almanachu PZF” materiał jest użyteczny dla osób zawodowo zajmujących się zarządzaniem ryzykiem w firmach faktoringowych.

Izabela Pałgan wyjaśniła wpływ stosowania mechanizmu podzielonej płatności na rozliczenia faktoringowe. Określiła także sposoby unikania solidarnej odpowiedzialności za rozliczenia podatkowe wystawcy faktury. Przedstawiła istotę mechanizmu podzielonej płatności, zakres zastosowania oraz wskazała typy/rodzaje rozliczeń, które mogą generować konsekwencje karne. Omówiła problemy, z jakimi muszą mierzyć się podmioty faktoringowe po wprowadzeniu tego sposobu rozliczeń. Warto zwrócić uwagę czytelnika na opis utrudnień prowadzenia rozliczeń faktoringowych oraz sposoby zabezpieczenia się przed ryzykiem odpowiedzialności za nierozliczony podatek VAT. Autorka wskazała na istotne komplikacje spowodowane wprowadzeniem mechanizmu podzielonej płatności, kładąc akcent na kwestię odpowiedniego rozliczenia transakcji w sytuacji zajęcia wierzytelności factoranta. Co więcej, dostrzegła potrzebę korekty zapisów prawnych oraz praktyk organów kontroli podatkowej.

Wyrażam przekonanie, że treści zawarte w tej części „Almanachu” okażą się wartościowe dla młodych adeptów branży faktoringowej, ale też – przynajmniej jako inspiracja do badań pogłębionych – dla świata polskiej nauki.

Zapraszam do lektury.

prof. dr hab. Dorota Korenik

Zarządzanie ryzykiem nadużyć zewnętrznych w transakcjach

1. Ryzyko w transakcjach faktoringowych w perspektywie faktora

1.1. Ryzyko w branży faktoringowej

Ryzyko stanowi nieodłączny element w życiu każdego człowieka oraz działalności każdej organizacji funkcjonującej w gospodarce. Towarzyszy wszelkim podejmowanym decyzjom w sferze finansowej, operacyjnej oraz inwestycyjnej. Powszechne jest przekonanie, iż w toku działalności gospodarczej niemożliwe jest uniknięcie ryzyka. Podejmowanie decyzji, szczególnie w obszarze gospodarki, jest związane z dążeniem do wyznaczonego celu i określeniem związanego z nim stanu w przyszłości, który może być nieosiągnięty. Przedsiębiorstwa funkcjonują bowiem w warunkach niepewności, która jest pochodną immanentnych atrybutów otoczenia, jakimi są zmienność oraz nieprzewidywalność. Podmioty decydujące się na ryzyko z jednej strony traktują je jako zagrożenie, które należy zminimalizować, z drugiej jednak strony zdają sobie sprawę z możliwych korzyści, które mogą powstać w wyniku działania obarczonego ryzykiem.

Ryzyko w podmiotach branży faktoringowej jest ściśle związane z przedmiotem działalności, jakim jest faktoring, i wynika z „elastyczności” faktoringu oferowanego klientom. Elastyczność oferowanego faktoringu pozwala na zastosowanie go przez przedsiębiorstwa o różnych potrzebach oraz profilach działalności. Możliwość zwiększenia efektywności wierzytelności oraz brak konieczności przedstawiania tzw. twardych zabezpieczeń w celu zawarcia umowy sprawia, iż usługi faktoringowe są wykorzystywane zarówno przez producentów, jak i sprzedawców hurtowych. Należy jednak za-

* Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Instytut Finansów Korporacji i Inwestycji.

znaczyć, iż instytucje faktoringowe najchętniej zawierają transakcje z podmiotami należącymi do branż o niskim ryzyku makroekonomicznym oraz operacyjnym. Kluczowy jest również charakter sprzedaży – powinien być powtarzalny i regularny, gdyż wpływa to na minimalizację ryzyka ewentualnych korekt bądź innych pomniejszeń kwoty wierzytelności. Z tego względu istotne zaangażowanie obserwuje się m.in. w branży chemicznej, spożywczej, metalowej, opakowaniowej oraz *automotive*¹.

Uniwersalność faktoringu wyraża się także w braku jego silnej zależności od bieżącej koniunktury gospodarczej. Pomimo tego, iż zgodnie z jego konstrukcją przedmiotem przelewu są wierzytelności, a więc sfera realnej gospodarki, to jednocześnie zwraca się uwagę, iż w przypadku pogarszającej się sytuacji makroekonomicznej obserwowany jest wzrost zainteresowania właśnie tym instrumentem finansowania. Przedsiębiorcy chcą bowiem zachować płynność finansową oraz zabezpieczyć generowane obroty, korzystając ze stosunkowo łatwo dostępnego narzędzia, jakim jest faktoring².

Nie oznacza to jednak, iż branża faktoringowa nie boryka się z żadnymi wyzwaniami, które dla faktorów implikują ryzyko. Największym z nich wciąż pozostaje problem zakazów cesji, które coraz częściej pojawiają się w zapisach umów handlowych. Dane opublikowane przez PZF wskazują, iż spotkało się z nimi aż 36% przedsiębiorców. Zakazy cesji są szczególnie dotkliwe dla sektora MSP, gdyż przyczyniają się one do osłabienia jego pozycji w relacjach biznesowych z dużymi koncernami. Praktyka umieszczania zakazów cesji blokuje przedsiębiorcom możliwość efektywnego wykorzystania wierzytelności i tym samym obniża potencjał rozwoju faktoringu w Polsce. W związku z powyższym PZF w 2018 roku rozpoczął kampanię „Wolne faktury – bez zakazu cesji”³. Inicjatywa ma na celu zniesienie kodeksowych restrykcji oraz przywrócenie równowagi pomiędzy stronami transakcji handlowych przy jednoczesnej ochronie ich interesów.

Kolejnym wyzwaniem dla instytucji faktoringowych jest ciągła walka z wyłudzeniami. Rozwój technologii sprawia, iż usługa faktoringu dostosowuje się do wymagań klientów i staje się całkowicie zdalna. Dalszy wzrost

¹ *Faktoring sprawdzi się w każdej branży*, „Puls Biznesu”, 2 października 2019, [on-line:] <https://www.pb.pl/faktoring-sprawdzi-sie-w-kazdej-branzy-971938> [dostęp: 23.04.2020]; S. Grabek, *Rynek faktoringu w Polsce w 2018 roku*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Rok IX (2019), s. 27.

² R. Fabisiak, *Kryzys pokazał siłę faktoringu*, „Puls Biznesu”, 22 maja 2016, [on-line:] <https://www.pb.pl/kryzys-pokazal-sile-faktoringu-831655> [dostęp: 25.04.2020].

³ [On-line:] <http://wolnefaktury.faktoring.pl> [dostęp: 25.04.2020].

rynku wymaga od faktorów pewnych kompromisów. W celu sfinansowania wierzytelności klient często zobowiązany jest do przesłania tylko niezbędnych dokumentów, których treść może być manipulowana przy wykorzystaniu odpowiednich narzędzi technologicznych⁴. W konsekwencji zwiększa się ryzyko, iż oszustwo nie zostanie wykryte we właściwym czasie.

Istotnym wyzwaniem dla branży faktoringowej jest również konieczność redefinicji produktów i procesów w celu dostosowania się do zmian prawnych. Regulacje, które w ostatnim czasie w znacznym stopniu wpłynęły na działalność instytucji faktoringowych, to m.in. wprowadzenie tzw. białej listy podatników VAT, obowiązkowy mechanizm podzielonej płatności dla określonych branż oraz ustawa o zatorach płatniczych⁵. Ich negatywne oddziaływanie było przede wszystkim związane ze zjawiskiem kumulacji nowych rozwiązań prawnych, co mogło zniechęcić przedsiębiorców do poszukiwania zewnętrznych źródeł finansowania.

1.2. Rodzaje ryzyka w faktoringu ze szczególnym uwzględnieniem ryzyka operacyjnego

Z perspektywy przedsiębiorstwa korzystającego z usług faktoringowych faktoring jest to narzędzie pozwalające na: finansowanie bieżącej działalności, skrócenie cyklu rotacji należności, poprawę dyscypliny płatniczej odbiorców, a także zmniejszenie ryzyka kredytowego i poprawę struktury bilansu w przypadku faktoringu pełnego. Faktor, jak każdy podmiot, który podejmuje się finansowania innego przedsiębiorstwa, warunkuje zawarcie transakcji istnieniem przewagi przewidywanych zysków nad przewidywanymi kosztami przy akceptowalnym poziomie ryzyka. Ze względu na fakt, iż najczęściej w ramach faktoringu pełniona jest funkcja finansowa, ryzyko towarzyszące transakcji faktoringowej można w części porównać do ryzyka występującego w działalności bankowej.

Omawiając ryzyko transakcji faktoringowych, należy jednak zwrócić uwagę na fakt, iż jest ono zdecydowanie niższe od ryzyka towarzyszącego udzieleniu kredytu obrotowego⁶. Badania przeprowadzone w 2015 roku

⁴ Polski Związek Faktorów, *Faktorzy o przeciwdziałaniu wyludzeniom*, [on-line:] <http://faktoring.pl/2019/03/07/faktorzy-o-przeciwdzialaniu-wyludzeniom/> [dostęp: 25.04.2020].

⁵ D. Kaczyńska, *Faktorzy szukają nowych rozwiązań*, „Puls Biznesu”, 2 października 2019, [on-line:] <https://www.pb.pl/faktorzy-szukaja-nowych-rozwiazan-971980> [dostęp: 25.04.2020].

przez European Federation of Factoring and Commercial Finance (EUF) dowiodły, iż faktoring jest około cztery razy bezpieczniejszy od tradycyjnego finansowania w formie kredytu. Podstawową przyczyną takiego stanu rzeczy jest specyficzna konstrukcja transakcji faktoringowych. W przeciwieństwie do tradycyjnych kredytów, w faktoringu co do zasady finansowany podmiot nie jest jednocześnie płatnikiem zobowiązania⁷. Podstawowe źródło spłaty oraz dywersyfikacji ryzyka stanowi portfel odbiorców faktoringowych. Faktor koncentruje się więc na jego dostatecznym rozproszeniu oraz na uwarunkowaniach umów handlowych zawartych pomiędzy faktorem a dłużnikami wiarytelności. Przewaga transakcji faktoringowych z punktu widzenia ponoszonego ryzyka polega również na tym, iż faktor posiada dokładne informacje na temat dyscypliny płatniczej dłużników⁸. Jej pogorszenie stanowi wczesny sygnał ostrzegawczy. Ponadto, w przypadku upadłości bądź niewykonania zobowiązania przez dłużnika, faktor ma prawo dochodzić zapłaty od podmiotu trzeciego, którym w przypadku faktoringu z regresem jest zbywca wiarytelności, a przypadku faktoringu bez regresu jest to ubezpieczyciel (o ile faktor dokonał reasekuracji)⁹.

W transakcjach faktoringowych występują następujące kluczowe ryzyka związane z działalnością w sektorze finansowym¹⁰:

- ryzyko kredytowe,
- ryzyko rynkowe,
- ryzyko płynności finansowej,
- ryzyko operacyjne,
- ryzyko adekwatności kapitałowej.

W przypadku transakcji faktoringu zagranicznego dodatkowo uwzględnia się:

- ryzyko polityczne kraju,
- ryzyko różnic pomiędzy krajem eksportera a krajem importera.

Ze względu na przedmiot tej pracy dalsza prezentacja ryzyka zostanie zawężona do ryzyka operacyjnego; pozostałe wyżej wskazane rodzaje ryzyka pominięto. Działalność faktorów narażona jest na wysokie ryzyko opera-

⁶ *A New White Paper*, EUF, Kraainem 2019.

⁷ M. Szturo, B. Włodarczyk, *Postrzeżenie ryzyka transakcji faktoringowych przez bank*, „Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica 2” 2020, nr 347, s. 43.

⁸ *Ibidem*.

⁹ *Ibidem*.

¹⁰ K. Kreczmańska-Gigol, *Opłacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Difin, Warszawa 2007, s. 75–77.

cyjne, którego źródło tkwi w niedostosowaniu i zawodności wewnętrznych procesów i systemów, działaniach ludzi o charakterze pomyłki, oszustwa wewnętrznego lub zewnętrznego oraz zdarzeniach o niskiej częstotliwości występowania i wysokich stratach, takich jak np. atak terrorystyczny bądź śmierć członków zarządu¹¹. W zakres ryzyka operacyjnego wchodzi również ryzyko prawne, które w działalności faktoringowej związane jest przede wszystkim z przepisami regulującymi przelew wierzytelności, z ważnością umowy faktoringowej, istnieniem umownego zakazu cesji i w związku z tym z ważnością cesji wierzytelności oraz ustanowieniem i utratą zabezpieczenia umowy¹². Omawiając ryzyko operacyjne w transakcjach faktoringu, szczególną uwagę zwraca się na ryzyko związane z oszustwem zewnętrznym, które dotyczy nawiązania współpracy z niewiarygodnym faktorantem i/lub dłużnikiem, co w konsekwencji wpływa na wzrost aktywnego ryzyka kredytowego¹³.

Poza ryzykiem typowym dla branży finansowej oraz występującym w każdej działalności gospodarczej instytucje faktoringowe są narażone na ryzyko związane ze specyfiką oferowanego przez nie produktu. Ryzyko specyficzne faktora koncentruje się w trzech podstawowych obszarach. Pierwszy z nich dotyczy faktoranta, drugi – dłużnika faktoringowego (odbiorcy), a trzeci – wierzytelności nabywanych w toku transakcji faktoringowej¹⁴. Wyróżnia się również ryzyko faktora związane z jego zobowiązaniami wynikającymi z umowy, odpowiedzialnością oraz uczciwością oraz doskonałością operacyjną¹⁵.

W ramach ryzyka związanego z faktorantem można wyróżnić:

- ryzyko współpracy z podmiotem niewiarygodnym, o słabej pozycji rynkowej i krótkiej historii rozwoju, zagrożonym niewypłacalnością;
- ryzyko współpracy z podmiotem, którego kondycja finansowa uległa istotnemu pogorszeniu od momentu podpisania umowy faktoringowej, co może skutkować zmniejszeniem prawdopodobieństwa skutecznego regresu;
- ryzyko współpracy z podmiotem niesolidnym wobec swoich kontrahentów, oferującym produkty o złej jakości, co może skutkować zwiększeniem

¹¹ T. Mazurkiewicz, *Ryzyka w faktoringu – doświadczenie faktorów*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Rok VI (2016), s. 97.

¹² K. Kreczmańska-Gigol, op.cit., s. 85.

¹³ Ibidem, s. 79.

¹⁴ Ibidem.

¹⁵ T. Mazurkiewicz, op. cit., s. 98.

szoną liczbą pomniejszych wierzytelności (korekty, zwroty, reklamacje) lub utratą odbiorców i w konsekwencji utratą płynności finansowej przez faktoranta;

- brak dostatecznego rozproszenia portfela dłużników faktoringowych związanych z nadmierną koncentracją dotyczącą określonego odbiorcy lub określonej branży, co ma rzeczywisty bądź domniemany wpływ na poziom wypłacalności faktoranta;
- nadużycie zaufania przez faktoranta poprzez działania takie, jak m.in.: przelew nieistniejącej wierzytelności (wykreowanej lub uregulowanej przez odbiorcę przed jej zbyciem na rzecz faktora), podwójne finansowanie, czyli przelew jednej wierzytelności na więcej niż jedną instytucję finansową, fałszowanie dokumentów finansowych i dowodów księgowych, przelew wierzytelności wynikającej ze sprzedaży o charakterze komisowej, czyli z prawem zwrotu, zawyżenie wartości zabezpieczenia.

Do ryzyka faktora związanego z dłużnikiem faktoringowym (odbiorcą) można zakwalifikować:

- ryzyko nabycia wierzytelności wobec niewiarygodnego i niewypłacalnego odbiorcy związane z ograniczonymi możliwościami oceny jego zdolności kredytowej przez faktora (dłużnik nie jest formalną stroną umowy faktoringowej);
- ryzyko związane z istnieniem umownego zakazu cesji wierzytelności, w szczególności kiedy fakt ten zostanie zatajony przez faktoranta i dojdzie do nabycia wierzytelności;
- ryzyko związane z powiązaniem osobowym bądź kapitałowym odbiorcy faktoringowego z faktorantem;
- ryzyko związane ze sposobem regulowania zobowiązań przez odbiorcę faktoringowego, obejmujące m.in.: spłaty bezpośrednie (na rachunek faktoranta), spłaty częściowe, brak specyfikacji do przelewu, co zwiększa ryzyko operacyjne oraz pracochłonność obsługi transakcji faktoringowej;
- ryzyko kompensat występujące wtedy, gdy odbiorca faktoranta jest jednocześnie jego dostawcą;
- ryzyko związane z kumulacją, które występuje, kiedy odbiorca faktoringowy jest jednocześnie klientem faktora, czyli faktorantem w ramach innej umowy faktoringowej.

Do obszaru ryzyka specyficznego związanego z wierzytelnościami kwalifikują się następujące przypadki, kiedy przedmiotem przelewu są wierzytelności¹⁶:

- powstałe w związku ze sprzedażą produktu bądź towaru nietrwałego, wykonanego na specjalne zamówienie określonego odbiorcy lub masowego, którego ceny na giełdach ulegają codziennym wahaniom;
- o długim okresie płatności, wolno rotujące, sporne, przeterminowane powyżej określonego w umowie progu (np. 30 lub 60 dni) lub dochodzone na drodze sądowej;
- powstałe na skutek sprzedaży z prawem zwrotu (komis);
- niespełniające warunków do wypłaty *del credere* w transakcjach faktoringu bez regresu;
- powstałe pomiędzy podmiotami powiązаныmi osobowo lub kapitałowo;
- powstałe pomiędzy podmiotami, które dokonują rozliczeń w formie kompensaty wzajemnych zobowiązań;
- sfałszowane, które nie mają pokrycia w obrocie rzeczywistym.

W ramach ryzyka związanego ze zobowiązaniami faktora wobec faktora można natomiast wyróżnić¹⁷:

- pomyłkę dokonaną przez pracownika instytucji faktoringowej;
- zaniechanie ze strony pracownika instytucji faktoringowej, np. niewłaściwy monitoring wierzytelności, brak lub nieterminowa aktualizacja zabezpieczeń umowy, brak weryfikacji zdolności kredytowej odbiorców faktoringowych przed nadaniem limitu finansowania;
- oszustwo wewnętrzne polegające np. na zмовie pracownika instytucji faktoringowej z osobą trzecią celem działania na szkodę faktora.

1.3. Istota ryzyka nadużyć zewnętrznych w przedsiębiorstwach faktoringowych

Ryzyko nadużyć jest niemal od zawsze nierozzerwalnie związane z sektorem finansowym. Instytucje takie, jak: banki, firmy leasingowe, pożyczkowe, ubezpieczeniowe oraz faktoringowe są szczególnie atrakcyjne dla tzw. fraudsterów ze względu na ich specyfikę, tj. dostępność aktywów finansowych oraz zbiorów danych wrażliwych o znacznych rozmiarach, które

¹⁶ K. Kreczmańska-Gigol, op. cit., s. 82.

¹⁷ T. Mazurkiewicz, op. cit., s. 100.

mogą posłużyć jako nielegalne źródło wzbogacenia danej jednostki. Wraz z ewolucją rynków, rozwojem technologii oraz szerszym wykorzystaniem Internetu w realizacji różnego typu transakcji wzrasta ryzyko oszustw finansowych, zarówno tych wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Fakt ten skłania instytucje finansowe do ciągłych poszukiwań nowych, skuteczniejszych rozwiązań oraz ulepszania już istniejących mechanizmów mających na celu zwalczanie ryzyka nadużyć.

Zgodnie z literaturą przedmiotu, ryzyko nadużyć stanowi składową ryzyka operacyjnego i także powinno się nim zarządzać w celu uniknięcia potencjalnych strat. W praktyce gospodarczej istnieje wiele definicji nadużyć finansowych. Na tę różnorodność wpływa z jednej strony fakt, iż istnieje wiele rodzajów oszustw gospodarczych, których lista ulega nieustannemu rozszerzaniu w związku ze zmianami otoczenia. Z drugiej strony instytucje sektora finansowego tworzą polityki zwalczania nadużyć, w których w różny sposób definiuje się zjawisko tzw. fraudu oraz określa się własne ramy zarządzania ryzykiem ich wystąpienia.

Syntetyczna definicja oszustwa finansowego została wyprowadzona przez organizację IIA (The Institut of Internal Auditors). Zgodnie z nią fraud jest to każde nielegalne działanie osoby bądź organizacji charakteryzujące się wprowadzeniem w błąd, zatajeniem informacji lub naruszeniem zaufania w celu uzyskania środków finansowych, majątku lub określonych świadczeń. W ten sposób osoba lub organizacja dopuszczająca się takiego czynu unika płatności lub utraty świadczeń albo zdobywa korzyści osobiste lub biznesowe¹⁸.

W polskim prawie również można spotkać się z ogólną definicją oszustwa. Zgodnie z art. 286 Kodeksu karnego, „kto, w celu osiągnięcia korzyści majątkowej, doprowadza inną osobę do niekorzystnego rozporządzenia własnym lub cudzym mieniem za pomocą wprowadzenia jej w błąd albo wyzyskania błędu lub niezdolności do należytego pojmowania przedsiębranego działania, podlega karze pozbawienia wolności od 6 miesięcy do lat 8”¹⁹.

Instytucje faktoringowe, tak jak każde inne przedsiębiorstwa z sektora finansowego, narażone są na występowanie nadużyć w toku prowadzonej

¹⁸ [On-line:] <https://na.theiia.org/about-ia/PublicDocuments/Fraud-and-Internal-Audit.pdf> [dostęp: 01.08.2020].

¹⁹ Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny (Dz.U. z 1997 r. Nr 88, poz. 553, z późn. zm.), art. 286 § 1.

przez nie działalności. Zdecydowana większość wykrywanych fraudów ma charakter zewnętrzny²⁰, co potwierdzają globalne statystyki dotyczące problemu nadużyć w sektorze finansowym²¹.

2. Zarządzanie ryzykiem nadużyć zewnętrznych w perspektywie faktora

2.1. Podstawowe informacje dotyczące własnego badania empirycznego

Niniejszy rozdział poświęcony jest praktycznemu ujęciu problemu zarządzania ryzykiem nadużyć zewnętrznych w transakcjach faktoringowych. W szczególności skupiono się na prezentacji sposobu postrzegania ryzyka nadużyć zewnętrznych przez instytucje faktoringowe, wytypowaniu najczęściej pojawiających się rodzajów oraz schematów nadużyć faktoringowych oraz narzędzi służących do zarządzania ryzykiem ich występowania. W celu uzyskania informacji niezbędnych do opisu problemu przeprowadzono badania empiryczne o charakterze jakościowym. Z uwagi na fakt, iż poruszany zakres tematyczny dotyczył sfer kluczowych z punktu widzenia bezpieczeństwa finansowego oraz operacyjnego instytucji faktoringowych autor zdecydował się na przeprowadzenie wywiadów pogłębionych z przedstawicielami faktorów. W tym celu w pierwszym kroku skonstruowano listę pytań głównych oraz pobocznych, które w późniejszym etapie zostały skierowane do respondentów. W kolejnym kroku autor wytypował osiem przedsiębiorstw faktoringowych, do których następnie wysłano propozycję wzięcia udziału w badaniu. Ostatecznie przeprowadzono cztery wywiady pogłębione, które odbyły się w terminie od 1 lipca do 7 sierpnia 2020 roku.

Grupa badawcza składała się z osób należących do kadry menedżerskiej oraz odpowiedzialnych za obszar zarządzania ryzykiem w reprezentowanych przez nie instytucjach faktoringowych. Troje z respondentów było

²⁰ Zgodnie z Badaniem Nadużyć w Sektorze Leasingowym i Faktoringowym przeprowadzonym przez CRIF; *Skuteczne działania w walce z nadużyciami – wyniki badania w sektorze leasingów i faktoringów*, CRIF, kwiecień 2020, [on-line:] https://www.crif.pl/media/406265/general_leasingfactoringresearch_2020.pdf [dostęp: 1.08.2020].

²¹ *Fighting Fraud: A never-ending battle*, PWC's Global Economic Crime and Fraud Survey, 2020, [on-line:] <https://www.pwc.com/gx/en/forensics/gecs-2020/pdf/global-economic-crime-and-fraud-survey-2020.pdf> [dostęp: 1.08.2020].

przedstawicielami polskich przedsiębiorstw, natomiast jeden z nich był przedstawicielem przedsiębiorstwa z siedzibą w Rumunii. Wśród czterech badanych podmiotów dwa stanowiły wyspecjalizowane spółki faktoringowe powiązane kapitałowo z bankami, jeden był bankiem, a jeden – wyspecjalizowaną spółką faktoringową niepowiązaną z bankiem. Wszystkie z reprezentowanych polskich przedsiębiorstw faktoringowych są zrzeszone w Polskim Związku Faktorów. Udział ich skumulowanych obrotów w obrotach wszystkich członków PZF według stanu na koniec drugiego kwartału 2020 roku wynosił 14,9%. W tabeli 1 przedstawiono strukturę respondentów pod względem obrotów uzyskanych przez reprezentowane przez nich przedsiębiorstwa faktoringowe w pierwszej połowie 2020 roku.

Tabela 1. Struktura respondentów pod względem obrotów uzyskanych przez reprezentowane przedsiębiorstwa faktoringowe.

Wielkość obrotów w I H 2020	> 10 mld PLN	10–1,5 mld PLN	< 1,5 mld PLN
Liczba respondentów	1	2	1

Źródło: Opracowanie własne.

2.2. Kwestia pojęcia i interpretacji ryzyka nadużyć

Pierwszą poruszaną kwestią w ramach przeprowadzanych wywiadów pogłębionych było ustalenie, w jaki sposób factorzy rozumieją ryzyko nadużyć zewnętrznych. W tym celu poproszono respondentów o wskazanie definicji ryzyka nadużycia zewnętrznego oraz skojarzeń związanych z tym pojęciem. Udzielone odpowiedzi syntetycznie zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 2. Definicje ryzyka nadużycia zewnętrznego według przedstawicieli instytucji faktoringowych.

Respondent	Definicja ryzyka nadużycia zewnętrznego
Faktor 1	Ryzyko nadużycia zewnętrznego, czyli tzw. fraudu, określane jest jako zagrożenie związane z działaniem klienta, które skutkuje szkodą po stronie faktora i wynika z oszustwa bądź próby oszustwa. Jest to działanie o charakterze celowym, niezgodne z postanowieniami umowy faktoringowej. Ryzyko nadużycia zewnętrznego to składowa ryzyka operacyjnego. Zwykle charakteryzuje się niskim prawdopodobieństwem materializacji i wysokim poziomem potencjalnej straty.

Respondent	Definicja ryzyka nadużycia zewnętrznego
Faktor 2	Ryzyko nadużycia zewnętrznego jest to działanie osób/firm pochodzących z zewnątrz danej organizacji (instytucji faktoringowej) o charakterze oszustwa, którego celem jest osiągnięcie korzyści finansowej.
Faktor 3	Ryzyko nadużycia zewnętrznego jest to ryzyko celowego naruszenia procedur, systemów, majątku, produktów lub usług faktora przez klientów, potencjalnych klientów lub inne osoby trzecie, łącznie z dostawcami, w celu osiągnięcia nieuczciwych lub niezgodnych z prawem korzyści majątkowych. Proces zarządzania ryzykiem nadużyć zewnętrznych związany jest z procesami zarządzania ryzykiem operacyjnym oraz ryzykiem kredytowym.
Faktor 4	Ryzyko nadużycia zewnętrznego jest to ryzyko nieetycznego i/lub nielegalnego działania osoby trzeciej na szkodę faktora w celu uzyskania określonej korzyści o charakterze materialnym.

Źródło: Opracowanie własne.

Wszyscy badani, definiując ryzyko nadużyć zewnętrznych, zwrócili uwagę na pewne cechy dotyczące zjawiska nadużycia zewnętrznego. Na podstawie zebranych definicji można wywnioskować, iż według faktorów nadużycie zewnętrzne to działanie osoby trzeciej (klienta, potencjalnego klienta, osoby fizycznej lub prawnej pochodzącej z zewnątrz danej instytucji), które:

- jest działaniem o charakterze celowym, nieuczciwym i/lub niezgodnym z obowiązującym prawem,
- jest działaniem niezgodnym z postanowieniami umowy faktoringowej,
- przejawia się w naruszeniu procedur, systemów, majątku, produktów lub usług oferowanych przez faktora,
- ma na celu osiągnięcie określonej korzyści o charakterze majątkowym,
- zazwyczaj charakteryzuje się niskim prawdopodobieństwem wystąpienia, natomiast jego potencjalne skutki są wysokie.

Ponadto, zgłębiając pojęcie samego nadużycia zewnętrznego, w swoich wypowiedziach faktorzy często odwoływali się do tzw. trójkąta nadużyć (*fraud triangle*), według którego oszustwo identyfikuje się, jeśli wspólnie występują takie czynniki, jak:

- okazja,
- motywacja,
- racjonalizacja.

Według faktorów okoliczności stwarzające okazję do nadużyć zewnętrznych to przede wszystkim brak lub nieefektywność istniejących mechanizmów kontrolnych. Z tego względu instytucje faktoringowe przykłada-

ją znaczną wagę do implementacji nowych technologii antyfraudowych, ulepszania procedur wewnętrznych oraz przeprowadzania audytów wewnętrznych. Aby dane działanie zakwalifikować jako nadużycie, niezbędna jest celowość działania powiązana z motywacją odnoszącą się do uzyskania określonej korzyści. Z tego powodu badawcy jednomyślnie odróżnili zdarzające się nieprawidłowości oraz pomyłki ze strony osób trzecich (klientów, odbiorców oraz pozostałych osób pochodzących z zewnątrz przedsiębiorstwa) od zdarzeń o charakterze fraudu. Motywacja może być rozpatrywana w kategorii wewnętrznej oraz zewnętrznej. Motywacja wewnętrzna to m.in. chęć prowadzenia wystawnego trybu życia, chęć regulowania nieprzewidzianych zobowiązań lub chciwość. Z kolei motywacja zewnętrzna przejawiać się będzie w chęci osiągnięcia wyznaczonych celów lub zdobycia uznania. Według autorów w przypadku nadużycia zewnętrznego zazwyczaj można spotykać się z motywacją wewnętrzną. Racjonalizacja ma natomiast na celu usprawiedliwienie nieuczciwego i/lub nielegalnego działania. Zgodnie z opiniami przedstawicieli instytucji faktoringowych fraudsterzy najczęściej racjonalizują swoje postępowanie poprzez stwierdzenie, iż danego działania dopuszczają się jednorazowo.

Większość z badanych wskazała na fakt, iż ryzyko nadużyć zewnętrznych stanowi składową ryzyka operacyjnego. Regulacje dotyczące zarządzania zdarzeniami o charakterze fraudowym są więc często zawarte w politykach dotyczących zarządzania ryzykiem operacyjnym lub ryzykiem niefinansowym. Jeden respondent podkreślił także związek ryzyka nadużyć zewnętrznych z ryzykiem kredytowym. Jego materializacja prowadzi bowiem w wielu przypadkach do strat kredytowych. Oszustwo kredytowe jest kwalifikowane jako zdarzenie prowadzące do zwiększenia prawdopodobieństwa niewykonania zobowiązania (przesłanka utraty wartości), natomiast w praktyce w momencie wykrycia oszustwa ekspozycja jest już zakwalifikowana do tzw. NPL (*non-performing loans*).

Wszyscy respondenci w swoich wypowiedziach zaznaczyli, iż problem zarządzania ryzykiem nadużyć zewnętrznych w transakcjach faktoringowych jest jak najbardziej aktualny i wymaga szczególnej uwagi z punktu widzenia bezpieczeństwa całej instytucji. Przedstawiciele autorów podkreślili istotną wagę świadomości ryzyka fraudów na każdym etapie prowadzonych procesów operacyjnych oraz w każdym obszarze działalności jednostki. Według nich ryzyko nadużyć zewnętrznych jest pojęciem szerokim i wymaga podjęcia działania jeszcze przed nawiązaniem relacji z podmiotem z zewnątrz organizacji. Badani zwrócili uwagę, iż pomimo ciągłego dosko-

nalenia procesów oraz wprowadzania nowych rozwiązań o charakterze antyfraudowym sektor faktoringowy pozostaje niezmiennie narażony na potencjalne oszustwa. W szczególności jako czynniki wpływające na wzrost ryzyka nadużyć zewnętrznych wymieniano postępującą automatyzację procesów, a także wzmożoną konkurencję wśród przedsiębiorstw faktoringowych oraz innych instytucji oferujących finansowanie. Tak zwana walka o klienta oznacza często zgodę na pewne kompromisy. Przedsiębiorstwa faktoringowe w celu utrzymania pozycji na rynku akceptują większe ryzyko, co niekiedy oznacza większą skalę odstępstw kredytowych. W ostatnim czasie w zakresie dokumentacji obserwowany jest także trend odchodzenia od formy papierowej na rzecz formy elektronicznej. Klient otrzymuje zatem finansowanie na podstawie informacji przesłanej przez dedykowaną platformę faktoringową, bez konieczności dodatkowego przedłożenia kopii lub oryginałów dokumentów potwierdzających istnienie wiarygodności. Z jednej strony rozwiązanie to redukuje pracochłonność operacyjną obsługi danej transakcji, ale z drugiej strony stwarza okoliczność, dzięki której łatwiej o ewentualne manipulacje ze strony faktoranta.

Po ustaleniu podejścia faktorów do kwestii ryzyka nadużyć zewnętrznych zbadano, czy w ostatnim roku łączna oraz średnia kwota wykrytych nadużyć zewnętrznych wzrosła. Dane wartościowe pochodzące z zarejestrowanych fraudów w 2019 roku porównano z danymi z 2018 roku. Ze względu na fakt, iż informacja o kwocie przypadków nadużyć zewnętrznych należy do danych wrażliwych, zdecydowano się na prezentację wyników w formie odpowiedzi na pytanie, czy wartość ta (łączna oraz średnia) uległa wzrostowi. W tabelach 3 oraz 4 przedstawiono wyniki dla każdego z badanych faktorów.

Tabela 3. Czy wartość wykrytych nadużyć zewnętrznych wzrosła w 2019 roku?

Respondent	Czy wartość wykrytych nadużyć zewnętrznych wzrosła w 2019 roku w porównaniu do 2018 roku?
Faktor 1	NIE
Faktor 2	TAK
Faktor 3	NIE
Faktor 4	NIE

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 4. Czy wartość pojedynczego wykrytego nadużycia zewnętrznego wzrosła w 2019 roku?

Respondent	Czy wartość pojedynczego wykrytego nadużycia zewnętrznego wzrosła w 2019 roku w porównaniu do 2018 roku?
Faktor 1	NIE
Faktor 2	TAK
Faktor 3	NIE
Faktor 4	NIE

Źródło: Opracowanie własne.

Troje respondentów stwierdziło, iż w 2019 roku nie zanotowano wzrostu łącznej kwoty wykrytych nadużyć zewnętrznych w porównaniu do 2018 roku. Oznacza to, że roczna wartość przypadków fraudów utrzymała się na niezmiennym poziomie lub zanotowano jej spadek rok do roku. Co ciekawe, wynik dla średniej wartości przedstawiał się w ten sam sposób, jak w przypadku wartości łącznej. Warto wspomnieć, iż taki wynik nie oznacza, że ryzyko nadużyć zewnętrznych w transakcjach faktoringowych ulega zmniejszeniu. Wiele prób oszustw została bowiem zatrzymana, np. poprzez rezygnację z nawiązania lub kontynuacji relacji biznesowej z danym podmiotem, co oczywiście nie jest odzwierciedlone w powyższych zestawieniach. Należy także zwrócić uwagę na to, iż w badaniu odniesiono się tylko do kwoty wykrytych fraudów, natomiast faktyczna skala problemu może być znacznie większa. Faktorzy są tego świadomi i z tego względu traktują zarządzanie ryzykiem nadużyć zewnętrznych jako jeden z kluczowych procesów w przedsiębiorstwie.

Na podstawie przeprowadzonych wywiadów z przedstawicielami instytucji faktoringowych udało się również wyprowadzić ogólny schemat zarządzania ryzykiem nadużyć zewnętrznych, nazywany również cyklem oszustwa. W praktyce respondenci wskazali na cztery podstawowe etapy procesu, który w głównej mierze bazuje na ogólnym procesie zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie. Są to:

- identyfikacja ryzyka nadużyć zewnętrznych,
- pomiar ryzyka nadużyć zewnętrznych,
- sterowanie ryzykiem nadużyć zewnętrznych,
- testy mechanizmów kontrolnych.

Poprzez identyfikację ryzyka faktorzy rozumieją przeprowadzanie okresowych przeglądów transakcji, procesów, systemów oraz oferowanych pro-

duktów i usług. Ich analiza pozwala na wytypowanie ewentualnych słabości, tj. braków bądź nieefektywności określonych mechanizmów kontrolnych, które mogą stwarzać okazję do popełnienia przestępstwa przez osobę pochodzącą z zewnątrz instytucji faktoringowej.

Pomiar ryzyka w odniesieniu do całego portfela najczęściej przeprowadzany jest za pomocą zasobów danych historycznych, natomiast w kontekście pojedynczej transakcji zazwyczaj dokonuje się oceny jakościowej.

Sterowanie ryzykiem nadużyć zewnętrznych może przyjmować formę unikania ryzyka bądź jego mitygowania. Unikanie ryzyka przejawia się w niezawieraniu umów faktoringowych bądź innych relacji biznesowych z podmiotami, których ryzyko nie może być zaakceptowane na istniejącym poziomie oraz dla których nie istnieją mechanizmy pozwalające na ograniczenie ryzyka do poziomów akceptowalnych. W określonych przypadkach faktor może również podjąć decyzję o niekontynuowaniu współpracy i wypowiedzeniu umowy faktoringowej. Mitygowanie ryzyka nadużyć to wszelkie działania podejmowane przez kierownictwo oraz pracowników instytucji faktoringowej, które prowadzą do ograniczenia występowania tego typu zdarzeń. Do grupy tych działań można w szczególności zakwalifikować bieżący monitoring transakcji, schematów oszustw oraz relacji z klientem, a także uświadamianie pracowników instytucji faktoringowej poprzez szkolenia o tematyce fraudowej oraz propagowanie wiedzy opartej o doświadczenie, tj. analizę historycznych przypadków nadużyć zewnętrznych.

Testy mechanizmów kontrolnych służą do oceny całości procesu zarządzania nadużyciami zewnętrznymi i dostarczają faktorom kluczowych informacji na temat ewentualnych obszarów wymagających udoskonaleń lub konieczności implementacji nowych mechanizmów zapobiegającym materializacji ryzyka.

2.3. Rodzaje oraz schematy nadużyć zewnętrznych w faktoringu

Kolejną kwestią poruszaną podczas przeprowadzanych wywiadów z przedstawicielami instytucji faktoringowych było wytypowanie najpowszechniejszych rodzajów nadużyć zewnętrznych, na jakie narażeni są faktorzy. Każdy rodzaj identyfikowanych fraudów został następnie szczegółowo opisany przez respondentów, co pozwoliło na opracowanie schematów działania fraudsterów. Wskazane przez uczestników badania najczęściej występujące nadużycia zewnętrzne zaprezentowano w tabeli 5.

Tabela 5. Najczęściej występujące rodzaje nadużyć zewnętrznych w transakcjach faktoringowych.

Respondent	Najczęściej występujące rodzaje fraudów
Faktor 1	Przedstawienie do wykupu nieistniejących wierzytelności, zmowa faktoranta z dłużnikiem, fałszowanie dokumentacji finansowej oraz oświadczeń o niezaleganiu w ZUS i US, zdublowane finansowanie.
Faktor 2	Przedstawienie do wykupu nieistniejących wierzytelności, zmiana struktury organizacyjnej faktoranta lub dłużnika faktoringowego w taki sposób, aby istniały powiązania kapitałowe lub osobowe pomiędzy stronami, zmowa klienta z dłużnikiem faktoringowym (płatności bezpośrednie, kompensaty, zwrot towarów, korekty).
Faktor 3	Przedstawienie do wykupu nieistniejących wierzytelności, zmowa faktoranta oraz dłużnika faktoringowego (w tym tzw. oszustwo na karuzelę), <i>European Distribution Fraud</i> , pranie brudnych pieniędzy, zdublowane finansowanie, fałszowanie dokumentacji.
Faktor 4	Przedstawienie do wykupu nieistniejących wierzytelności, zmowa faktoranta z dłużnikiem faktoringowym, fałszowanie dokumentacji (sprawozdania finansowe, zaświadczenia z ZUS i US), zdublowane finansowanie, <i>European Distribution Fraud</i> .

Źródło: Opracowanie własne.

Rodzaje nadużyć, na które uwagę zwrócili wszyscy badani przedstawiciele instytucji faktoringowych, to przedstawienie do wykupu nieistniejących wierzytelności oraz zmowa faktoranta z dłużnikiem faktoringowym. Troje respondentów wskazało dodatkowo na oszustwa związane z fałszowaniem dokumentacji oraz zdublowanym finansowaniem i/lub zabezpieczeniem. Dwoje z nich wskazało również, iż zdarzały się oszustwa określane fachowo jako *European Distribution Fraud*. W przypadku jednej wypowiedzi zwrócono uwagę na fakt występowania problemu prania brudnych pieniędzy w transakcjach faktoringowych. Jeden z przedstawicieli faktorów podkreślił również, iż w toku działalności identyfikował przypadki nadużycia związanego ze zmianą struktury organizacyjnej faktoranta bądź dłużnika faktoringowego. Co ciekawe, wśród najczęściej występujących rodzajów fraudów uczestnicy badania wskazywali tylko na te popełnione przez faktorantów i/lub dłużników faktoringowych, czyli odnoszących się wprost do określonej transakcji faktoringowej.

Respondenci zwrócili uwagę na to, iż oszustwo związane z przedstawieniem do wykupu nieistniejących wierzytelności może przyjąć następujące formy:

- przelew wierzytelności, która nigdy nie powstała,

- przelew wierzytelności, za którą faktorant otrzymał wcześniej płatność bezpośrednio na swój rachunek bankowy lub płatność gotówkową,
- przelew wierzytelności udokumentowanej fakturą VAT, do której jeszcze przed przelewem wystawiono fakturę korygującą znaczny procent jej wartości,
- przelew wierzytelności, która została skompensowana przez odbiorcę przed dokonaniem przelewu.

Jako ogólny schemat oszustwa na nieistniejące wierzytelności można wskazać samodzielne działanie klienta polegające na wprowadzeniu faktora w błąd i przekazaniu nieprawdziwych informacji, w wyniku których może dojść do niekorzystnego rozporządzenia majątkiem instytucji faktoringowej. Najczęściej wobec takiego czynu stosuje się art. 586 oraz art. 297 Kodeksu karnego. Ogólną motywacją fraudstera w powyższym przypadku jest uzyskanie korzyści finansowej nieuzasadnionej w rzeczywistych zdarzeniach gospodarczych.

Finansowanie w ramach faktoringu opiera się o aktywa, jakimi są należności handlowe. Dane o dokumentujących je fakturach są dostarczane faktorowi na podstawie elektronicznej informacji. Istnieje zatem prosta zależność, zgodnie z którą im więcej faktur zostanie przekazanych faktorowi za pomocą dedykowanego systemu, tym więcej finansowania może uzyskać faktorant. W określonych sytuacjach powyższe może skłonić więc klienta instytucji faktoringowej do popełnienia oszustwa.

Ze względu na postępującą automatyzację procesów przedsiębiorstwa faktoringowe coraz częściej odchodzą od wymogu przedstawienia dodatkowej dokumentacji potwierdzającej istnienie wierzytelności (zazwyczaj w formie faktury VAT oraz dokumentu WZ bądź listu przewozowego). Powyższe zwiększa ryzyko, iż faktorant dopuści się przekazania do sfinansowania wierzytelności, która nigdy nie istniała. Respondenci podkreślali jednak, iż wymóg dodatkowej dokumentacji nie zawsze stanowi skuteczny sposób na ograniczenie oszustw. Dwoje z nich spotkało się bowiem z sytuacją, kiedy dokumenty były spreparowane przez faktoranta i dopiero po wykryciu oszustwa i ponownej, szczegółowej analizie udało się namierzyć nieprawidłowości. Niezależnie jednak od formy udokumentowania wierzytelności schemat działania oszusta pozostaje taki sam. Badani przedstawiciele faktorów zgodnie stwierdzili, iż początkowo tego typu nadużycie przyjmuje relatywnie niską skalę. Faktorant decyduje się na wyłudzenie niskiej kwoty, tak aby w przypadku, gdy już przy pierwszej próbie jego metody okazały się nieskuteczne, nie wzbudzać zbyt dużych podejrzeń oraz mieć

możliwość szybkiego uregulowania powstałego zobowiązania. Jeśli jednak klientowi uda się wprowadzić fałszywą fakturę do sfinansowania, to kiedy zbliża się jej termin płatności, zazwyczaj następuje jej pokrycie poprzez wystawienie faktury korygującej sto procent wartości albo zawiadomienie faktora o rzekomej płatności bezpośredniej, czyli błędnej wpłacie dłużnika na rachunek bankowy faktoranta. O ile jest to jednorazowa sytuacja, która została logicznie wyjaśniona przez klienta, to niekoniecznie skłania ona faktora do natychmiastowego działania. Oszust zdaje sobie jednak sprawę, iż wielokrotne powtarzanie schematu może budzić pewne wątpliwości. Przy następnych próbach, gdy zbliża się termin wymagalności, termin regresu lub termin przekazania salda odbiorcy do windykacji (w przypadku faktoringu pełnego), faktorant decyduje się na wprowadzenie kolejnej fałszywej faktury. Pozyskane w oparciu o nią finansowanie wykorzystywane jest następnie do pokrycia wynikłego zobowiązania (powstałego po terminie regresu w przypadku faktoringu niepełnego) lub spłaty wymagalnej wierzytelności z użyciem metod, które pozwolą klientowi na podszycie się pod prawdziwego odbiorcę. Ze względu na fakt, iż obroty faktoringowe są sztucznie zwiększane, klient dość regularnie wnioskuje o zwiększenie limitów finansowania odbiorców bądź ogólnego limitu faktoringowego. Mechanizm ten określany jest przez faktorów zjawiskiem „kuli śniegowej”. Schemat ten może funkcjonować niewykryty przez dłuższy czas tylko pod warunkiem, iż faktor nie kontaktuje się bezpośrednio z dłużnikiem wierzytelności lub dysponuje fałszywymi danymi kontaktowymi (przekazanymi przez faktoranta).

Kolejne formy przekazania do wykupu nieistniejącej wierzytelności dotyczą sytuacji, kiedy dana wierzytelność faktycznie istniała, natomiast została uregulowana bądź umorzona przed dokonaniem przelewu na faktora. W szczególności powyższe odnosi się do przypadku płatności bezpośredniej, wystawienia korekty do faktury VAT bądź rozliczenia na podstawie kompensaty, o których faktor nie jest informowany w momencie doręczenia danych o wierzytelności. W ten sposób faktorant otrzymuje finansowanie, którego nie pomniejszają ewentualne potrącenia wynikające z wymienionych wyżej zdarzeń. Z reguły ta forma oszustwa należy do stosunkowo łatwych do wykrycia. Odbiorcy często przy dokonywaniu płatności podają specyfikację, wskazując na ewentualnie potrącone korekty lub dokonane kompensaty. W przypadku płatności bezpośredniej dłużnicy faktoringowi także zazwyczaj poinformują faktora o uregulowaniu zobowiązania po otrzymaniu monitu wzywającego do zapłaty. Jeden z faktorów zwrócił jed-

nak uwagę, iż szczególnie niebezpieczne są sytuacje, kiedy portfel odbiorców charakteryzuje się całkowitym brakiem rozproszenia, a faktor staje się zbyt pewny transakcji ze względu na dobre wyniki finansowe klienta oraz fakt, iż dłużnik wierzycelności jest wiarygodnym, renomowanym podmiotem. Takie uśpienie czujności może prowadzić do odstąpienia od częstego kontaktu z dłużnikiem, co stwarza okazję do zatajenia rzeczywistej skali potrąceń, jakie miały miejsce w rozliczeniach.

Kolejnym omawianym rodzajem nadużyć w ramach wywiadów była zmowa pomiędzy faktorem a dłużnikiem faktoringowym. Jest to typ oszustwa, który jest szczególnie trudny do wykrycia ze względu na fakt, iż współdziałanie podmiotów uniemożliwia skuteczną weryfikację wierzycelności u dłużnika. Informacje przekazywane przez faktora będą za każdym razem potwierdzane. Takim przypadkom często towarzyszy oszustwo na nieistniejące wierzycelności (bądź upozorowany obrót) lub celowe doprowadzenie do upadłości.

Zazwyczaj w przypadkach zмовy pomiędzy faktorem a dłużnikiem faktoringowym występują powiązania kapitałowe lub osobowe (formalne lub nieformalne) pomiędzy stronami. Faktorzy podkreślili, że o ile zablokowanie próby przeforsowania transakcji z podmiotem krajowym powiązaniem kapitałowo jest stosunkowo proste, o tyle powiązania osobowe (w szczególności nieformalne) lub kapitałowe ze spółkami zagranicznymi są trudniejsze do wykrycia. Ponadto jeden z faktorów zwrócił uwagę, iż pomimo początkowego wykluczenia związku obydwu podmiotów (na etapie włączenia odbiorcy do umowy) z czasem może dojść do przekształcenia struktury dłużnika faktoringowego w taki sposób, aby zaistniały powiązania pomiędzy nim a faktorem.

Przykładem takiego działania może być mechanizm nazywany w praktyce *ghost debtors*. Polega on na tym, iż faktorant nabywa spółki od osoby trzeciej. Czasem podmioty te mają już nadany rating u ubezpieczyciela oraz przyznawane limity kredytowe (w kwotach oscylujących między 300.000 a 500.000 zł). Mechanizm ten wiąże się często z regularnym dodawaniem nowych odbiorców do umowy faktoringowej. Początkowo faktury regulowane są terminowo aż do momentu, w którym oszustwo przyjmie odpowiednio wysoką skalę. Wówczas albo proceder zostaje wykryty i przerwany przez faktora, albo odbiorcy nagle „znikają”, co oznacza, iż kontakt z dłużnikiem jest nieskuteczny, struktura wierzycelności ulega znacznemu pogorszeniu, a obrót spada do zera. W kolejnym etapie faktorant oraz grupa powiązanych odbiorców doprowadza do własnej upadłości.

Omawiając przykłady zмовy pomiędzy faktorantem a dłużnikiem, respondenci wymieniali również tzw. oszustwo na karuzelę. Mechanizm ten polega na tym, iż tworzony jest krąg powiązanych podmiotów, które dokonują wzajemnych transakcji dokładnie tym samym towarem. Obieg towaru jest najczęściej fikcyjny albo upozorowany (nie istnieje uzasadnienie biznesowe), a jego uczestnicy są podmiotami niewypłacalnymi. Dochodzi do sztucznego nabudowania skali obrotów, przez co regularne wnioski o wzrosty limitów są uwiarygodnione. Ostatecznie jedyną stroną, która angażuje środki w transakcję, jest faktor, który wypłacił zaliczkę. Towar ostatecznie często wraca do faktoranta, który poprzez zastosowanie wyżej opisanego proceduru ma dostęp do finansowania zewnętrznego bez konieczności przedstawienia zabezpieczeń oraz określenia kierunku wydatkowania pozyskanych środków.

Następnym rodzajem nadużycia opisanym przez respondentów było wyłudzenie limitu faktoringowego w związku z fałszowaniem sprawozdań finansowych. Według przedstawicieli instytucji faktoringowych takie oszustwa w zasadzie nie różnią się od oszustw popełnianych przy wyłudzeniach kredytów oraz zdarzają się obecnie raczej rzadko. Podstawową przyczyną takiego stanu rzeczy jest fakt, iż w przypadku finansowania w ramach faktoringu sytuacja finansowa faktoranta jest z reguły kwestią drugorzędną. Zaangażowanie jest bowiem spłacane przez poszczególnych odbiorców wchodzących w skład portfela faktoringowego. Faktor na etapie analizy potencjalnego klienta lub okresowego przeglądu ekspozycji weryfikuje jednak dokumentację finansową faktoranta. Jeśli istnieją wątpliwości co do autentyczności zawartych w niej danych, faktor dąży do ograniczenia bądź zakończenia współpracy. Kolejnym czynnikiem wpływającym na obniżenie skali tego typu nadużyć jest obowiązek składania przez przedsiębiorców do Ministerstwa Finansów JPK (Jednolitych Plików Kontrolnych), z których pomocą w łatwy sposób można zidentyfikować ewentualne manipulacje danymi o transakcjach gospodarczych. Przedstawiciele faktorów z siedzibą w Polsce zwracali także uwagę na to, iż klienci w celu pozyskania finansowania dopuszczali się również fałszowania zaświadczeń o niezaleganiu w płaceniu podatków lub opłacaniu składek ZUS. Warto wspomnieć, iż takie nadużycie najczęściej stanowi wstęp do innych rodzajów oszustw faktoringowych.

Zatajenie informacji przez faktoranta może również dotyczyć jego zobowiązań finansowych. Ten typ nadużycia zazwyczaj polega na tym, iż faktorant ukrywa przed faktorem fakt istnienia wielu umów faktoringowych

z różnymi instytucjami faktoringowymi lub istnienia zabezpieczenia do innej umowy (np. kredytowej) w postaci cesji wierzytelności dotyczącej tych samych dłużników. W praktyce oszustwo to określane jest jako oszustwo na zdublowane finansowanie lub zdublowane zabezpieczenie. Głównym celem faktoranta jest w tym przypadku uzyskanie wielu płatności za tę samą wierzytelność lub brak wymogu przedstawiania dodatkowych zabezpieczeń (np. w przypadku umowy kredytowej). Badani zaznaczyli jednak, iż ten rodzaj oszustwa zdarza się raczej sporadycznie. Jest on bowiem dość łatwy do wykrycia ze względu na obowiązek informowania dłużników o cesji wierzytelności (w przypadku faktoringu jawnego). Coraz więcej podmiotów gospodarczych jest świadomych istoty umów faktoringowych i w momencie otrzymania dwóch informacji o przelewie oraz zmianie rachunku do dokonywania płatności z dużym prawdopodobieństwem skontaktują się z jedną z instytucji finansowych w celu wyjaśnienia wątpliwości oraz nieprawidłowości.

W wyniku zawartej umowy faktoringowej zmianie ulega właściciel wierzytelności. Ze względu na powyższe instytucje faktoringowe są pośrednio narażone na oszustwa popełniane także przez dłużników faktoringowych. Zgodnie z wypowiedziami przedstawicieli faktorów, ich podstawowy mechanizm dotyczy oszustwa dystrybucyjnego, czyli tzw. *European Distribution Fraud*. Polega on na tym, iż grupa przestępcza kradnie tożsamość rozpoznawalnej i renomowanej firmie (najczęściej dotyczy to dużych sieci handlowych) i, podszywając się pod nią, zawiera relację biznesową z faktorem. Zazwyczaj oszust nawiązuje pierwszy kontakt podczas zagranicznych targów branżowych, a ofiarą procederu pada przedsiębiorstwo należące do sektora MSP i posiadające w ofercie produkty FMCG, które jest przekonane o korzystności potencjalnej współpracy dla jego biznesu oraz liczy na długoterminową relację z odbiorcą. Kontakt pomiędzy stronami jest początkowo dość regularny, często przybiera także nieoficjalną formę. W komunikacji odbiorca często posługuje się adresem e-mail w znacznym stopniu zbliżonym do adresów e-mail przedsiębiorstwa, pod które się podszywa. W celu uwiarygodnienia oszust poleca dostawcy ubezpieczenie należności i skorzystanie z faktoringu bez regresu. Weryfikacja podmiotu przez faktora lub ubezpieczyciela reasekurującego transakcję i ryzyko płatnicze odbiorcy bazuje na podanych przez faktoranta danych rejestrowych, a więc limit kredytowy przyznawany jest na przedsiębiorstwo, pod które podszywa się oszust. Na tym etapie faktor nie weryfikuje danych kontaktowych potencjalnego dłużnika. Ze względu na renomę i wiarygodność

rzekomego odbiorcy poziom ochrony ubezpieczeniowej jest relatywnie wysoki, co często usypia czujność dostawcy, który nie spodziewa się, iż padł ofiarą oszustwa.

Kolejną metodą uwiarygodnienia się oszusta jest przedstawianie wszystkich wymaganych dokumentów (m.in. dane rejestrowe, pełnomocnictwa, zamówienie, zgoda na cesję) w formie papierowej, opatrzonych sfałszowaną pieczęcią firmową oraz podpisami zgodnymi z reprezentacją. Przekonany o bezpieczeństwie transakcji faktorant dokonuje wysyłki towaru. Często pierwotny adres dostawy pokrywa się z adresem rejestrowym prawdziwego podmiotu, ale na dzień lub kilka dni przed wysyłką jest on zmieniany przez odbiorcę, zazwyczaj na adres wynajętej powierzchni magazynowej. Po realizacji zamówienia faktorant wystawia fakturę VAT, której dane wprowadza do systemu faktoringowego w celu uzyskania finansowania oraz dopełnienia warunków ubezpieczenia należności. Po upływie terminu wymagalności faktury kontakt z dłużnikiem okazuje się nieskuteczny. W następnym kroku faktor oraz klient podejmują próby uzyskania informacji o płatności poprzez kierowanie zapytań do odbiorcy z wykorzystaniem ogólnodostępnych danych kontaktowych (m.in. adresów e-mail oraz numerów telefonów wskazanych na stronie internetowej podmiotu). Wtedy okazuje się, że dokonano kradzieży tożsamości, a faktorant padł ofiarą oszusta.

Zgodnie z warunkami ubezpieczenia w opisanej sytuacji nie dochodzi do wypadku ubezpieczeniowego, a więc oznacza to odmowę wypłaty *del credere* oraz konieczność zwrotu faktorowi wypłaconej zaliczki. W zależności od skali zdarzenia może również dojść do istotnego pogorszenia się *standingu* finansowego faktoranta (ze względu na problemy płynnościowe), co skutkuje wzrostem ryzyka kredytowego związanego z transakcją.

Ostatnim omówionym rodzajem nadużycia zewnętrznego pojawiającego się w transakcjach faktoringowych było pranie brudnych pieniędzy. Badani przedstawiciele instytucji faktoringowych zwracali uwagę, iż w praktyce transakcje faktoringowe są raczej rzadko wykorzystywane w etapie maskowania, czyli procesie ukrywania nielegalnego źródła pochodzenia środków finansowych. Z drugiej strony takie przestępstwo jest relatywnie trudne do wykrycia oraz udowodnienia, a więc faktyczna skala procederu prania brudnych pieniędzy z wykorzystaniem umów faktoringu może być wyższa. Reprezentanci polskich faktorów wskazali, iż w odniesieniu do tego typu nadużyć szczególnie ryzykowne są transakcje, w których finansowane są podmioty, które prowadzą działalność w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością o minimalnym kapitale zakładowym w wysokości 5.000 zł. Zwiększony

poziom ryzyka identyfikuje się także, jeśli faktorant posiada siedzibę w biurze wirtualnym, a w skład jego zarządu wchodzi obcokrajowcy (głównie pochodzący z krajów Europy Wschodniej). Respondenci zgodnie stwierdzili, iż z dużym prawdopodobieństwem podmiot o wyżej wymienionych charakterystykach zostanie odrzucony jako potencjalny faktorant już na etapie weryfikacji wniosku o finansowanie. W kontekście problemu prania brudnych pieniędzy wskazywano również, iż proceder ten powiązany jest z innymi oszustwami faktoringowymi. Faktoranci mogą wykorzystywać różne produkty finansowe w celu ukrycia środków uzyskanych w wyniku popełnienia przestępstwa bazowego, a więc np. przedstawienia do wykupu nieistniejącej wiarygodności, z umowy z dłużnikiem lub oszustwa na zdublowane finansowanie. W związku z powyższym w przypadku identyfikacji fraudu faktorzy są zobowiązani do weryfikacji, czy zdarzenie powinno być zaraportowane do Generalnego Inspektora Informacji Finansowej jako transakcja mająca związek z praniem brudnych pieniędzy, czyli transakcja podejrzana.

2.4. Wykrycie oszustwa faktoringowego

Następny obszar omówiony z przedstawicielami instytucji faktoringowych dotyczył wykrywania nadużyć zewnętrznych w transakcjach faktoringu. W pierwszej kolejności podjęto próbę wyznaczenia ogólnego profilu oszusta tak, aby zbadać, czy faktorzy mogą dokonać wytypowania transakcji podwyższonego ryzyka już na etapie analizy podstawowych atrybutów potencjalnego faktoranta. W tym celu poproszono respondentów o wskazanie cech charakterystycznych, które są wspólne dla tzw. fraudsterów. Odpowiedzi zaprezentowano w tabeli 6.

Tabela 6. Profil typowego oszusta faktoringowego.

Respondent	Profil typowego oszusta faktoringowego
Faktor 1	Wskazanie jednego profilu oszusta faktoringowego jest niemożliwe. Należy zakładać, iż przy zaistnieniu określonych warunków każdy może dopuścić się popełnienia oszustwa.
Faktor 2	Zazwyczaj fraudy popełniane są przez właścicieli, osoby zarządzające bądź pracowników przedsiębiorstw należących do sektora MSP. W praktyce istnieje zależność, że im mniejsze jest przedsiębiorstwo (faktorant), tym wyższe jest ryzyko fraudu. Oszustwa zaplanowane jeszcze przed nawiązaniem relacji z faktorantem zdarzają się raczej rzadko.

Respondent	Profil typowego oszusta faktoringowego
Faktor 3	W kontekście nadużyć zewnętrznych nie istnieje jeden profil tzw. fraudstera. Wskazanie ogólnej charakterystyki typowych oszustów, tj. rozmiaru prowadzonego przedsiębiorstwa, sektora działalności lub okresu działalności, jest bardzo trudnym zadaniem. Generalnie istnieje zależność, że podczas kryzysów gospodarczych lub w przypadku pogorszenia się wyników finansowych faktoranta istnieje wyższa skłonność faktoranta do oszustwa. Niezależnie od profilu faktoranta faktor powinien być stale świadomy ryzyka nadużyć zewnętrznych.
Faktor 4	Fraudy faktoringowe są najczęściej popełniane przez mniejsze przedsiębiorstwa z wykorzystaniem prostych, niewyrafinowanych mechanizmów. Rzadko zdarza się, aby faktorant rozpoczął współpracę z faktorem z zamiarem wyłudzenia środków finansowych, najczęściej oszustwa są popełniane pod wpływem impulsu.

Źródło: Opracowanie własne.

Według wszystkich przedstawicieli faktorów wskazanie typowego profilu oszusta faktoringowego nie należy do najprostszyc zadań. Dwoje respondentów podkreśliło, iż wyróżnienie jednego zestawu podstawowych cech charakteryzujących faktoranta (tj. rozmiar, forma prowadzonej działalności, branża, sektor, etap rozwoju przedsiębiorstwa) dopuszczającego się nadużycia zewnętrznego jest wręcz niemożliwe. Zazaczyli oni, że podczas analizy potencjalnych fraudów należy pamiętać, iż są one popełniane nie przez przedsiębiorstwa, a przez człowieka, czyli właścicieli, zarząd lub pracowników faktoranta i/lub dłużnika faktoringowego. W związku z powyższym tak naprawdę bez względu na charakterystykę finansowanego podmiotu gospodarczego ocena ryzyka w instytucjach faktoringowych powinna opierać się o tzw. zawodowy sceptycyzm, a pracownicy faktora powinni zakładać, iż pod warunkiem zaistnienia określonych okoliczności każdy człowiek może podjąć się próby oszustwa. Dwoje pozostałych faktorów także podzielało powyższy punkt widzenia, natomiast w swoich wypowiedziach zwrócili uwagę na pewną zaobserwowaną zależność. Na podstawie analizowanych historycznych przypadków nadużyć zauważyli oni, iż wśród nich większość dotyczyła przedsiębiorstw należących do sektora MSP. Badani podkreślili, iż w praktyce sprawdza się reguła, zgodnie z którą im mniejsze jest przedsiębiorstwo, tym wyższe jest ryzyko oszustwa.

Przedstawiciele faktorów wskazywali, iż w transakcjach faktoringowych można wyróżnić dwie podstawowe grupy oszustów. Do pierwszej z nich należą faktoranci, którzy zaplanowali oszustwo jeszcze przed podjęciem

współpracy z daną instytucją faktoringową. Najczęściej wykorzystywany przez nich schemat nadużyć dotyczy podszywania się pod odbiorców lub zмовy z dłużnikami faktoringowymi. Respondenci zwrócili uwagę, iż tego typu fraudy należą do bardziej złożonych i wyrafinowanych, w związku z czym są trudniejsze do zatrzymania i wykrycia. Zaplanowane oszustwa dochodzą do skutku zazwyczaj po upływie roku od zawarcia umowy faktoringowej. Do tego czasu oszuści starają się w jak największym stopniu poznać ewentualne słabości systemu i zarazem uśpić czujność faktora. Uczestnicy badania zwrócili jednak uwagę na to, iż w praktyce bardzo rzadko zdarza się, że podstawowym celem zawarcia umowy faktoringowej jest uzyskanie nielegalnych korzyści materialnych. Częściej faktorzy spotykają się z drugą grupą oszustów, do której należą faktoranci dopuszczający się nadużycia w wyniku określonego impulsu. Czynnikiem skłaniającym ich do popełnienia oszustwa jest najczęściej pogorszenie sytuacji finansowej skutkujące utratą zdolności do bieżącego regulowania zobowiązań. Chęć uratowania firmy przed upadłością stwarza pokusę do wyłudzenia środków na tzw. nieistniejące wierzytelności. Jeden z respondentów w swojej wypowiedzi zaznaczył, iż dotyczy to głównie przedsiębiorstw rodzinnych, prowadzonych w formie jednoosobowej działalności gospodarczej lub spółek prawa handlowego, w których właściciele pełnią również funkcje zarządcze. Zależność ta wynika z faktu, iż z reguły właściciel przedsiębiorstwa będzie bardziej skłonny do popełnienia przestępstwa w celu uratowania swojej firmy. Przedstawiciele faktorów podkreślali również, iż takie działanie zazwyczaj nie jest postrzegane przez oszustów jako nieetyczne, gdyż dopuszczają się go w dobrej wierze, z początkowym zamiarem spłaty zobowiązania. W psychologii przestępczości tę grupę oszustów określa się mianem amatorów. Respondenci zwrócili także uwagę, iż zazwyczaj popełnione przez nich nadużycia nie należą do złożonych pod względem organizacyjnym czy technologicznym, co sprawia, iż są one stosunkowo łatwe do wykrycia.

Kolejną kwestią poruszaną w ramach przeprowadzanych wywiadów był proces wykrycia oszustwa faktoringowego. Uczestnicy badania w swoich wypowiedziach wskazywali, iż do indentyfikacji potencjalnego fraudu dochodzi najczęściej przypadkiem, podczas wykonywania standardowych czynności związanych z operacyjną obsługą umowy. Respondenci podkreślili, iż z punktu widzenia bezpieczeństwa instytucji faktoringowych kluczowe jest ciągle zwiększanie świadomości ryzyka nadużyć zewnętrznych wśród wszystkich pracowników, w szczególności tych odpowiedzialnych za bezpośredni kontakt z faktorantem lub dłużnikiem faktoringowym, rozli-

czanie płatności oraz wykonywanie innych operacji dotyczących sald wierzytelności, a także zarządzanie ryzykiem transakcji. Znajomość przesłanek, czyli tzw. czerwonych flag, które mogą świadczyć o popełnieniu nadużycia zewnętrznego, może skutkować zatrzymaniem próby oszustwa bądź jego stosunkowo szybkim wykryciem, co w pewnym stopniu pozwala na zminimalizowanie ewentualnej straty po stronie faktora. Najczęściej występujące sygnały ostrzegawcze zaprezentowano w tabeli 7.

Tabela 7. Sygnały ostrzegawcze świadczące o potencjalnym fraudzie.

Respondent	Sygnały ostrzegawcze świadczące o potencjalnym fraudzie
Faktor 1	Anomalie pojawiające się w portfelu wierzytelności, tj. wzrost poziomu korekt do obrotu, niespodziewane wzrosty obrotów faktoringowych, anomalie w zakresie dokumentacji, wzmożona rotacja personelu odpowiedzialnego za obsługę umowy faktoringowej po stronie faktora, pogorszona atmosfera wśród pracowników faktora, wzrost presji na finansowanie, m.in. częste wnioski o odstępstwa kredytowe, przysyłanie danych finansowych oraz pozostałej wymaganej dokumentacji z opóźnieniem, zaległości w US i ZUS, brak lub słaba jakość kontaktu z dłużnikiem faktoringowym, właściciel prowadzi wiele działalności w pokrewnych branżach (głównie w formie sp. z o.o., sp.k.).
Faktor 2	Anomalie pojawiające się w portfelu wierzytelności, anomalie dotyczące dokumentacji, zmiana zachowania faktora, próba zdeformalizowania relacji z faktorem, wzmożona rotacja pracowników odpowiedzialnych za obsługę umowy faktoringowej po stronie faktora, częste logowanie się do systemu faktoringowego w późnych godzinach nocnych, pogorszenie się danych finansowych faktora, zajęcie egzekucyjne na rachunkach bankowych klienta, prowadzone windykacje wobec faktora.
Faktor 3	Anomalie pojawiające się w portfelu wierzytelności, w szczególności wzrost udziału korekt, kompensat, płatności bezpośrednich w obrocie faktoringowym oraz wzrost średniej wartości doręczanych wierzytelności, pogorszenie się wskaźników finansowych faktora.
Faktor 4	Anomalie pojawiające się w portfelu wierzytelności, niezrozumiała dokumentacja, zmiany w dokumentacji, powtarzające się dane teleadresowe u kilku odbiorców, odbiorca posiada taką samą siedzibę jak klient, wzrost presji na finansowanie, salda wierzytelności <i>per</i> odbiorca równe są limitom finansowania, częsta zmiana faktorów, pogorszenie się danych finansowych, przesłanki wskazujące na problemy płynnościowe klienta, powiązanie kapitałowe lub osobowe z przedsiębiorstwem w upadłości lub o bardzo słabej sytuacji finansowej.

Źródło: Opracowanie własne.

Respondenci dokonali stosunkowo obszernego opisu przesłanek, które mogą świadczyć o wystąpieniu nadużycia zewnętrznego w danej transakcji

faktoringowej. Na podstawie ich wypowiedzi można wyróżnić cztery podstawowe sfery identyfikacji sygnałów ostrzegawczych:

- portfel wierzytelności,
- udokumentowanie wierzytelności,
- finansowany podmiot – faktorant,
- portfel dłużników faktoringowych.

Wszyscy badani zgodnie stwierdzili, iż bieżący monitoring oraz ocena ryzyka transakcji faktoringowej bazują w głównej mierze na analizie anomalii występujących w portfelu wierzytelności. Wyróżniono przy tym kilka kluczowych wskaźników, których wzrost uznaje się za niepokojący w kontekście potencjalnych nadużyć zewnętrznych.

Pierwszym omówionym wskaźnikiem był poziom płatności bezpośrednich, czyli spłat odbiorców dokonywanych błędnie na rachunek faktoranta. W momencie zarejestrowania tego typu wpłaty faktorant zazwyczaj zwraca otrzymane środki na rachunek cesyjny lub informuje o danym zajściu faktora i składa dyspozycję wyśięgowania z salda dłużnika błędnie uregulowanej faktury. Powyższy mechanizm może być wykorzystany w celu ukrycia oszustwa na nieistniejące wierzytelności. Według respondentów szczególnie podejrzane będą przypadki, kiedy faktorant nie będzie w stanie przedstawić potwierdzenia wpłaty otrzymanej od odbiorcy.

Kolejny wskaźnik dotyczył poziomu korekt oraz kompensat do przekazanego obrotu faktoringowego. Badani przedstawiciele faktorów podkreślili, iż oszustwom faktoringowym zazwyczaj towarzyszy korygowanie lub kompensowanie 100% wartości danej wierzytelności. Korekta lub informacja o kompensacie jest doręczona na krótko przed upłynięciem terminu wymagalności, okresu regresu w przypadku faktoringu niepełnego bądź terminu przekazania salda do windykacji w przypadku faktoringu pełnego. Respondenci zwrócili uwagę, iż powyższy schemat dotyczy najczęściej faktur odbiegających od standardu, tj. o nadzwyczaj wysokich kwotach, równych wartościach czy nietypowej numeracji.

Jako jeden z sygnałów ostrzegawczych respondenci wymieniali także dynamiczny wzrost obrotów faktoringowych w stosunkowo krótkim okresie. Jest on szczególnie podejrzany, jeśli nie znajduje uzasadnienia w sezonowości branży lub poziomie przekazanych wierzytelności w ubiegłych okresach oraz towarzyszy mu spadek sprzedaży odnotowywany przez faktoranta w kolejnych kwartałach. W kontekście wzrostu obrotu faktoringowego badani zaznaczyli, iż w celu wykrycia potencjalnego nadużycia warto jest również przeanalizować wartości pojedynczych faktur i odnieść je do spe-

cyfiki branży oraz produktu sprzedawanego przez faktoranta. Jeden z respondentów zwrócił uwagę, iż niepokojącym sygnałem może być także utrzymywanie sald odbiorców na poziomie równym lub bardzo zbliżonym do poziomów przyznanych limitów finansowania *per* odbiorca.

Następnym opisanym wskaźnikiem był okres rotacji wierzytelności. Faktorzy negatywnie oceniają jego wzrost, który nie jest biznesowo uzasadniony i nie wynika z wydłużenia terminów płatności lub sezonowości branży. O potencjalnym nadużyciu świadczy przede wszystkim drastyczne pogorszenie struktury wiekowej wierzytelności wynikające ze wzmożonych opóźnień w płatnościach odnotowywanych w przypadku dłużników, którzy dotychczas terminowo regulowali zobowiązania.

Ostatnim wskaźnikiem wykorzystywanym przy wykrywaniu potencjalnych oszustw w transakcjach faktoringu i odnoszącym się do wierzytelności była rotacja dłużników faktoringowych. Wymiana portfela odbiorców w krótkim okresie może świadczyć o istnieniu zмовy pomiędzy podmiotami. Badani zwrócili uwagę, iż ryzyko będzie jeszcze większe, jeśli zmianie ulegnie również charakter transakcji, np. jeśli wystąpi podwyższona koncentracja na jednym z odbiorców.

Troje z respondentów wskazało, iż wielu informacji o potencjalnych nadużyciach zewnętrznych może dostarczyć także analiza dokumentacji potwierdzającej istnienie wierzytelności. Wśród sygnałów dotyczących udokumentowania najczęściej wymieniano następujące anomalie:

- rozbieżności w datach na dokumentach,
- brak dokumentu WZ do korygowanej faktury,
- brak potwierdzenia dostawy towaru,
- dokument WZ podpisany tylko przez faktoranta,
- brak specyfikacji towaru na fakturze,
- towar wskazany na fakturze nie jest zgodny z branżą faktoranta,
- część faktur posiada gorsze udokumentowanie od reszty,
- faktura podpisana jest przez członka zarządu,
- dokumenty opatrzone są sfalszowanymi podpisami.

Przedstawiciele faktorów zwrócili uwagę, iż przydatność analizy udokumentowania w przypadku pełnej kooperacji faktoranta z dłużnikiem faktoringowym może być ograniczona, gdyż dokumenty takie jak faktura lub WZ najprawdopodobniej będą zgodne po obu stronach transakcji. Jeden z respondentów wspomniał, iż w przypadku podejrzenia zмовy faktor w pierwszej kolejności zweryfikuje list przewozowy, który potwierdza odebranie przesyłki przez przewoźnika i wskaże na ewentualne rozbieżności

i nieprawidłowości. Jeśli transport towarów lub produktów realizowany jest bowiem przez podmiot niepowiązany z żadną ze stron, to istnieje niskie prawdopodobieństwo, iż będzie on również zaangażowany w fałszowanie dokumentacji.

Obszarem, w ramach którego wszyscy uczestnicy badania wyróżniali sygnały ostrzegawcze, był sam finansowany podmiot, czyli faktorant. W szczególności skupiano się na jego kondycji finansowej, powiązaniach osobowych oraz kapitałowych z innymi podmiotami gospodarczymi, stopniu rotacji personelu w przedsiębiorstwie, określonych zachowaniach w relacji z faktorem oraz jakości współpracy.

Pogorszenie się sytuacji finansowej faktoranta stanowi jeden z głównych czynników skłaniających do popełnienia oszustwa. W kontekście ryzyka nadużyć zewnętrznych faktorzy starają się identyfikować przesłanki świadczące o problemach płynnościowych klienta. Według respondentów transakcja będzie charakteryzować się także podwyższonym ryzykiem nadużycia w przypadku, gdy w firmie faktoranta dochodzi do nadmiernego wyprowadzania środków pieniężnych i jej właściciele prowadzą bardzo wystawny tryb życia pomimo słabych wyników przedsiębiorstwa, w szczególności jeśli forma prowadzenia działalności ogranicza regres do ich prywatnego majątku. Podstawowym źródłem informacji wykorzystywanym w celu identyfikacji powyżej wskazanych sygnałów jest roczne sprawozdanie finansowe oraz bilans i rachunek zysków i strat sporządzany w okresach kwartalnych. Respondenci podkreślili jednak, iż sama analiza sprawozdań nie jest wystarczająca. W praktyce bieżąca sytuacja finansowa podmiotu może drastycznie różnić się od tej wynikającej z ostatnich danych finansowych przedstawiających obraz przedsiębiorstwa na dzień kończący dany okres sprawozdawczy. Badani zwracali również uwagę na to, iż bazowanie wyłącznie na informacji przekazanej przez faktoranta jest ryzykowne ze względu na fakt, iż może być ona zmanipulowana w celu ukrycia problemów finansowych lub innych niepokojących zdarzeń gospodarczych. W związku z powyższym wśród sygnałów świadczących o pogorszeniu kondycji faktoranta wymieniają także te, które nie wynikają wprost z przekazywanych sprawozdań finansowych. Według większości respondentów o problemach płynnościowych klienta można wnioskować na podstawie informacji o zaległościach w regulowaniu zobowiązań publicznoprawnych, w szczególności tych wobec Urzędu Skarbowego lub Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Faktorzy z dużym prawdopodobieństwem zintensyfikują również monitoring transakcji w przypadku powzięcia informacji o windykacjach prowadzonych

wobec faktoranta, zajęciach egzekucyjnych na rachunkach bankowych oraz powiązaniu osobowym bądź kapitałowym z podmiotami gospodarczymi, których działalność jest zagrożona lub znajdującymi się w stanie upadłości.

Niezależnie od wyniku oceny sytuacji finansowej pracownicy instytucji faktoringowej powinni zwracać uwagę również na sygnały odnoszące się do wszelkich innych zmian zachodzących w przedsiębiorstwie klienta. Dwoje uczestników badania wskazało, iż w niektórych przypadkach na krótko przed wykryciem nadużycia w firmie faktoranta zachodziła wzmożona rotacja personelu. Podkreślono, iż szczególnie podejrzana będzie zatem stosunkowo częsta wymiana pracowników odpowiedzialnych za operacyjną obsługę transakcji po stronie klienta. Według respondentów może to świadczyć o tym, że faktorant celowo dokonuje zmian personalnych tak, aby dany pracownik nie zdążył zorientować się, iż uczestniczy w oszustwie faktoringowym. Jeden z badanych przedstawicieli faktorów wskazał, iż alarmujące może być także, jeśli obowiązki związane z obsługą umowy faktoringowej pełnią właściciele lub zarząd faktoranta, w szczególności jeżeli wcześniej należało to do zadań szeregowych pracowników.

Następna kategoria omówionych sygnałów związana była z zachowaniem faktoranta oraz jakością współpracy w ramach umowy faktoringu. Zgodnie z wypowiedziami respondentów czujność pracowników instytucji faktoringowych powinna być wzmożona, jeśli występuje silna presja na finansowanie ze strony faktoranta. Przejawia się ona m.in. w regularnym składaniu wniosków o podniesienie limitu faktoringowego lub limitów finansowania odbiorców, licznych próbach uzyskania odstępstwa kredytowego związanego np. z uruchomieniem finansowania pomimo niespełnienia warunków umownych oraz częstą zmianą faktorów. Badani zwrócili również uwagę na to, iż znaczna ostrożność powinna być zachowana wobec klientów, którzy podejmują próby deformalizacji relacji lub wręczają kosztowne upominki pracownikom faktora, co zazwyczaj ma na celu odwrócenie uwagi od ich nieetycznych działań. Ponadto za podejrzane uznawane są wszelkie zdarzenia skutkujące pogorszeniem jakości współpracy. Najczęściej wskazywano na ograniczenie kontaktu z faktorantem, opóźnienie w wypełnieniu warunków umownych oraz częste pomyłki klienta w zakresie przekazywanych danych o wierzytelnościach.

Ostatni z obszarów, w ramach którego uczestnicy badania wyróżniali tzw. czerwone flagi w kontekście nadużyć zewnętrznych, dotyczył portfela dłużników faktoringowych. Respondenci wskazali, iż właściwa identyfikacja oraz analiza negatywnych sygnałów w wielu przypadkach pozwoliła

na zablokowanie lub zatrzymanie zmowy faktoranta oraz odbiorcy. Wśród nich wymieniano przede wszystkim przesłanki świadczące o istniejącym powiązaniu osobowym lub kapitałowym pomiędzy stronami. Badani zwrócili jednak przy tym uwagę na to, iż wykrycie nieformalnych stosunków może być problematyczne i w wielu przypadkach bazuje się tylko na własnej intuicji. Pracownicy instytucji faktoringowych powinni zachować zatem wzmożoną czujność, w szczególności jeśli dane teleadresowe faktoranta oraz dłużnika faktoringowego są tożsame, odbiorca w stosunkowo krótkim czasie potwierdza wszelkie informacje lub w kwestii potwierdzenia salda wierzytelności odsyła do samego faktoranta. Respondenci wskazali również, iż istnieją sygnały, które świadczą o podszywaniu się faktoranta pod dłużników faktoringowych. Do najbardziej podejrzanych należą powtarzające się numery rachunków oraz dane teleadresowe w przypadku kilku podmiotów należących do portfela faktoringowego.

Sygnały ostrzegawcze pojawiające się w transakcji faktoringowej niekoniecznie umożliwiają jednoznaczne stwierdzenie oszustwa. Każda sprawa powinna być traktowana w sposób indywidualny oraz zostać dokładnie zbadana przez faktora w celu wykluczenia ewentualnego błędu. Wzmożony monitoring transakcji, uzyskane wyjaśnienia faktoranta oraz współpraca z uczciwym dłużnikiem faktoringowym w wielu przypadkach pozwalają potwierdzić bądź zaprzeczyć początkowym podejrzaniom oszustwa. Należy zauważyć, iż w związku z powyższym bardzo duży stopień odpowiedzialności spoczywa na pracownikach instytucji faktoringowej, którzy na podstawie uzyskanych informacji decydują, czy są one wystarczające oraz czy dana sytuacja nosi znamiona nadużycia zewnętrznego. Jeśli obiektywne dowody wskazują na możliwość wystąpienia oszustwa, to dalsza procedura przewiduje podjęcie następujących kroków:

- przekazanie sprawy jednostce odpowiedzialnej za obszar zarządzania ryzykiem nadużyć,
- wstrzymanie finansowania klienta,
- weryfikacja portfela wierzytelności,
- ocena współpracy z klientem,
- ustalenie strategii wobec klienta,
- zgłoszenie do prokuratury oraz GIIF (w przypadku potwierdzonego fraudu),
- opis sprawy w rejestrze nadużyć zewnętrznych.

Nawet w przypadku istnienia uzasadnionego podejrzenia, iż dane działanie nosi znamiona oszustwa, ostatecznie kwalifikacji czynu dokonuje spe-

cialna jednostka odpowiedzialna za obszar zarządzania ryzykiem nadużyć w danej instytucji faktoringowej. W pierwszym etapie sprawa trafia zatem do departamentów *compliance*. Na podstawie zebranych materiałów podejmowana jest decyzja, czy w analizowanej sytuacji doszło do popełnienia nadużycia. Zidentyfikowane i potwierdzone nadużycia zewnętrzne wiążą się ze znacznym wzrostem ryzyka kredytowego transakcji, niekiedy skutkują również wystąpieniem strat kredytowych. Z tego też względu uczestnicy badania zgodnie podkreślili, iż w dalszych etapach kluczowa staje się współpraca z departamentem zarządzania ryzykiem kredytowym.

Ze względu na charakterystykę faktoringu popełnione oszustwo wcale nie musi oznaczać, iż całość ekspozycji zostanie stracona. W przypadku dobrze rozproszonego portfela faktoringowego rzadko zdarza się bowiem, aby całość obrotu została wykreowana. Mało prawdopodobne wydaje się również skuteczne utrzymywanie zмовy ze wszystkimi dłużnikami faktoringowymi. Z tego względu w celu odzyskania jak największej kwoty oraz ograniczenia dalszych strat w następnym kroku faktor najczęściej zdecyduje o zablokowaniu finansowania faktoranta oraz zweryfikuje portfel wierzytelności poprzez pozyskanie pisemnych potwierdzeń sald od odbiorców.

Po weryfikacji skali oszustwa oraz możliwej do odzyskania kwoty z portfela faktoringowego, faktor dokonuje ogólnej oceny współpracy oraz ustala strategię działania wobec klienta, w czym uczestniczą departamenty odpowiedzialne za obszar *compliance*, prawny, ryzyka kredytowego oraz operacyjnej obsługi umów faktoringowych. Jeśli sprawa wiąże się ze stratami kredytowymi, to zostaje ona przekazana do departamentów specjalizujących się w windykacji bądź do zewnętrznych firm windykacyjnych, z którymi współpracuje faktor. Roszczenia mogą zostać zaspokojone z realizacji ustanowionych wcześniej zabezpieczeń do umowy faktoringowej. Jeśli jednak droga ta okazuje się nieskuteczna, to faktor decyduje się na podjęcie kroków prawnych. Warto zaznaczyć, iż czym innym jest dochodzenie spłaty roszczeń, a czym innym sprawa karna dotycząca popełnienia przestępstwa, posiadająca zupełnie inny ciężar gatunkowy. O tym, czy dana sprawa zostanie zgłoszona na policję oraz zaraportowana do GIIF, decyduje departament *compliance*. Respondenci podkreślili, iż wszczęcie postępowania karnego ma zastosowanie zazwyczaj wobec faktoranta. W przypadku dłużnika faktoringowego należności są z reguły odzyskiwane na podstawie Kodeksu cywilnego, gdyż nie stanowi on formalnej strony umowy faktoringowej. Warto przy tym wspomnieć, iż faktor stara się odzyskać swoje należności w sposób dwutorowy. Uczestnicy badania zaznaczyli, iż faktor ma prawo dochodzić

spłaty od odbiorców, w szczególności jeśli doszło do kompensaty z wierzycielnością powstałą po powzięciu informacji o cesji lub w przypadku, kiedy odbiorca dokona płatności bezpośredniej na rachunek faktora, pomimo iż wcześniej został skutecznie poinformowany o zmianie wierzyciela.

Ostatnim etapem procedury, o ile oszustwo zostało potwierdzone, jest uzupełnienie rejestru nadużyć zewnętrznych o opis zaistniałego zdarzenia. Respondenci podkreślili, iż powyższe jest niezwykle ważne z punktu widzenia doskonalenia metod zapobiegania oraz wykrywania przyszłych fraudów w transakcjach faktoringowych. Ponadto w ten sposób tworzona jest wewnętrzna baza nierzetelnych i nieuczciwych podmiotów, która pozwoli na odrzucenie ich zarówno jako przyszłych faktorantów, jak i dłużników faktoringowych.

2.5. Zapobieganie nadużyciom w transakcjach faktoringowych

Ostatnią kwestią poruszoną w ramach przeprowadzanych wywiadów pogłębionych była mitygacja ryzyka nadużyć zewnętrznych. Jest to obszar działalności, który jest niezwykle istotny z punktu widzenia bezpieczeństwa instytucji faktoringowych. Badani przedstawiciele faktorów wskazali na metody sprzyjające walce z oszustwami, które następnie zostały szczegółowo opisane. W tabeli 8 podsumowano sposoby ograniczania ryzyka nadużyć zewnętrznych, które są wykorzystywane w reprezentowanych przez respondentów instytucjach faktoringowych.

Tabela 8. Sposoby ograniczania ryzyka nadużyć zewnętrznych w transakcjach faktoringowych.

Respondent	Sposoby ograniczania ryzyka nadużyć zewnętrznych
Faktor 1	KYC, ocena ryzyka finansowego klienta, śledzenie anomalii, audyt wierzycielności, losowa weryfikacja wierzycielności, analiza anomalii, badanie powiązań na linii faktorant–dłużnik, wykorzystanie baz zewnętrznych oraz wewnętrznych, szkolenia wewnętrzne, współpraca z innymi faktorami, narzędzia antyfraudowe.
Faktor 2	KYC, śledzenie anomalii, okresowy monitoring transakcji, losowa weryfikacja wierzycielności, potwierdzanie sald z dłużnikami faktoringowymi, okresowy audyt udokumentowania wierzycielności, analiza JPK, analiza sprawozdań finansowych umieszczonych w KRS, weryfikacja bazy SUDOP, weryfikacja faktorantów oraz dłużników w KR, narzędzia antyfraudowe, <i>device fingerprint</i> , szkolenia wewnętrzne, analiza historycznych przypadków fraudów (wiedza oparta na doświadczeniu).

Respondent	Sposoby ograniczania ryzyka nadużyć zewnętrznych
Faktor 3	KYC, śledzenie anomalii, analiza powiązań pomiędzy faktorantem a dłużnikiem faktoringowym, losowa weryfikacja wiarytelności, okresowe potwierdzanie sald z dłużnikami faktoringowymi, weryfikacja publicznych rejestrów w celu wykluczenia podwójnego finansowania.
Faktor 4	KYC, analiza finansowa z wykorzystaniem danych dostępnych w KRS, śledzenie anomalii, losowa weryfikacja wiarytelności, potwierdzanie sald z dłużnikami faktoringowymi, dostosowywanie parametrów transakcji w zależności od jej ryzyka (np. zmniejszanie poziomu zaliczkowania, zmniejszenie poziomu koncentracji <i>per</i> dłużnik, stosowanie restrykcyjnej dokumentacji), korzystanie z wywiadowni gospodarczych, szkolenia wewnętrzne.

Źródło: Opracowanie własne.

Wszyscy uczestnicy badania wskazali, iż kluczowym mechanizmem obronnym, który pozwala na uniknięcie ryzyka nadużyć zewnętrznych, jest proces KYC (*Know Your Customer*). Polega on na zidentyfikowaniu klienta oraz zebraniu zestawu informacji w celu określenia poziomu prawdopodobieństwa, iż zaangażuje się on w działalność nielegalną. Do zadań określonych w politykach KYC należą m.in.: pozyskanie oraz weryfikacja danych rejestrowych oraz osobowych, sprawdzenie historii oraz powiązań, badanie źle prasy oraz poznanie modelu biznesowego danego podmiotu. Respondenci zgodnie stwierdzili, iż w stosunku do klientów (potencjalnych oraz istniejących) zawsze powinno stosować się zasadę ograniczonego zaufania. Jeden z respondentów wskazał, iż przed udzieleniem stosunkowo wysokiego limitu faktoringowego powinno się dokonać weryfikacji tradycyjnych akt KRS w odpowiednim sądzie rejonowym (o ile podmiot podlega wpisowi do KRS). Ich analiza umożliwia m.in. zbadanie, czy podmiot był wcześniej zaangażowany w przestępstwa oraz czy udziały w spółce stanowiły przedmiot zajęcia komorniczego. Istotnym krokiem w procesie KYC jest także ustalenie beneficjenta rzeczywistego, czyli osoby fizycznej, która pośrednio lub bezpośrednio sprawuje kontrolę nad podmiotem ubiegającym się o finansowanie. Przedstawiciele faktorów z siedzibą w Polsce zauważyli, iż zadanie to jest ułatwione, odkąd funkcjonuje CRBR (Centralny Rejestr Beneficjentów Rzeczywistych). Według wszystkich uczestników badania jednym z podstawowych kroków podjętych przed nawiązaniem współpracy z danym podmiotem jest również weryfikacja fizycznej siedziby przedsiębiorstwa. Coraz częściej w tym celu wykorzystywane są narzędzia takie jak m.in. Google Street View, które umożliwiają zdalną identyfikację ewentualnych nieprawidłowości. Większość respondentów stwierdziła jednak, iż do-

datkowo zawsze wymagane jest spotkanie w siedzibie potencjalnego klienta. Podczas wizyty przedstawiciel faktora powinien zwrócić uwagę na rodzaj budynków gospodarczych, sąsiedztwo innych przedsiębiorstw oraz bieżące procesy operacyjne zachodzące w przedsiębiorstwie. Kolejną kwestią, która może zaważyć na decyzji o podjęciu współpracy z danym podmiotem, jest przyjęta strategia biznesowa. Warto zbadać, czy istniejące relacje z odbiorcami oraz stosowany model sprzedaży posiadają racjonalne uzasadnienie. Jeśli działalność przedsiębiorstwa oraz stosowana dokumentacja handlowa są niezrozumiałe dla faktora, to dana transakcja faktoringowa nie powinna dojść do skutku.

Po wykonaniu procedury KYC oraz pozytywnej weryfikacji podmiotu ubiegającego się o finansowanie faktor dokonuje analizy wniosku faktoringowego oraz oceny ryzyka związanego z transakcją. Uczestnicy badania podkreślali, iż pracownik analizujący transakcję powinien zwrócić uwagę na wszelkie niezgodności dotyczące udokumentowania wiarygodności oraz wysokości wnioskowanych limitów, sytuację finansową przedsiębiorstwa oraz jego powiązania z innymi podmiotami (także z dłużnikami faktoringowymi). Reprezentanci faktorów podkreślali przy tym znaczenie publicznych rejestrów oraz baz, takich jak KRS on-line, przeglądarka dokumentów finansowych (portal Ministerstwa Sprawiedliwości) oraz KRZ (Krajowy Rejestr Długów). Respondent reprezentujący instytucję faktoringową z siedzibą w Rumunii podkreślił rolę powszechnego rejestru transakcji faktoringowych, który pozwala ograniczyć oszustwa związane z podwójnym finansowaniem. Badani zwrócili również uwagę na istotną rolę raportów otrzymywanych z wywiadowni gospodarczych. Zawarte w nich informacje dotyczą m.in. dyscypliny płatniczej, doświadczeń windykacyjnych, powiązań kapitałowych, składu zarządu, właścicieli oraz poziomu ryzyka kredytowego. Z punktu widzenia oceny kondycji finansowej faktora jeden z respondentów podkreślił również przydatność bazy SUDOP (System Udostępniania Danych o Pomocy Publicznej), dzięki której można uzyskać informacje m.in. na temat posiadanych układów ratalnych w ZUS lub US, co może świadczyć o potencjalnych problemach płynnościowych klienta. Badani reprezentanci faktorów z siedzibą w Polsce zwrócili również uwagę na to, iż kolejnym narzędziem wspomagającym bieżącą pracę departamentów ryzyka kredytowego będzie kolejne rozwiązanie Ministerstwa Sprawiedliwości, czyli KRZ (Krajowy Rejestr Zadłużonych), który będzie ujawniać informacje m.in. o prowadzonych postępowaniach restrukturyzacyjnych i upadłościowych.

Sposobem ograniczania ryzyka nadużyć zewnętrznych, który został wskazany przez wszystkich uczestników badania, było śledzenie anomalii w ramach okresowego monitoringu transakcji. Systemy operacyjne na bieżąco wykrywają wszelkie nietypowe operacje, które dotyczą nabytego portfela wierzytelności. Istotny wzrost skali przekazanych obrotów faktoringowych, opóźnień w płatnościach, płatności bezpośrednich, korekt, kompensat oraz innych wyksięgowania jest szczegółowo analizowany oraz wyjaśniany przez pracowników instytucji faktoringowych. Respondenci wskazywali również, iż identyfikacja negatywnych sygnałów w portfelu faktoringowym skutkuje zazwyczaj adekwatnym dostosowaniem parametrów umowy. Jeśli w ramach okresowego monitoringu transakcji odnotowano zwiększoną skalę pomniejszeń wierzytelności, to faktor może podjąć decyzję o obniżeniu poziomu zaliczkowania. W przypadku dłużników, którzy notorycznie dokonują błędnych wpłat na rachunek faktoranta oraz charakteryzują się słabą dyscypliną płatniczą, limity finansowania są redukowane przez pracowników odpowiedzialnych za ryzyko kredytowe. Z kolei jeśli ryzyko finansowe faktoranta uległo znacznemu wzrostowi, faktor zazwyczaj obniża poziom przyznanego finansowania oraz może wprowadzić restrykcyjne udokumentowanie wierzytelności. Respondenci zwrócili uwagę, iż w trakcie całej współpracy z faktorantem podejmowane są również standardowe czynności, które mają na celu wczesne wykrycie nieprawidłowości w portfelu faktoringowym oraz mogą stanowić pewien czynnik odstraszający dla potencjalnego oszusta. Pracownicy odpowiedzialni za kontakt z dłużnikami faktoringowymi powinni dokonywać losowej weryfikacji wierzytelności. Polega to na potwierdzeniu z odbiorcą faktu jej istnienia, należnej kwoty oraz rachunku do spłaty. W celu identyfikacji ewentualnych nieprawidłowości do dłużników wysyłane są także potwierdzenia sald. Okresowo przeprowadzane są również audyty wierzytelności, czyli analiza udokumentowania. Wszelkie zidentyfikowane negatywne sygnały są zgłaszane do osób odpowiedzialnych za ryzyko transakcji.

Skuteczny proces mitygowania ryzyka nadużyć zewnętrznych wymaga opracowania odpowiednich procedur wewnętrznych, które będą określały zakres identyfikacji, weryfikacji i oceny klienta oraz monitoringu transakcji. Troje z respondentów podkreśliło jednak, iż poza formalnym ustrukturyzowaniem procesu bardzo dużą rolę w ograniczaniu fraudów odgrywa wykwalifikowany personel. Z tego też względu faktorycy cyklicznie organizują szkolenia wewnętrzne dla pracowników w celu zwiększenia świadomości ryzyka nadużyć zewnętrznych. Ponadto respondenci podkreślili, iż

niezwykle dużą wagę przywiązuje się do koncepcji kształtowania wiedzy opartej na doświadczeniu. Wszystkie przypadki wykrytych oszustw są szczegółowo opisywane, a następnie analizowane w ramach prowadzonego rejestru nadużyć. Ma to na celu zrozumienie schematu działania oszusta oraz identyfikację słabości i zawodności mechanizmów kontrolnych. Wyciągnięte wnioski, czyli tzw. *lessons learned*, są następnie wykorzystywane do usprawnienia procesu zarządzania ryzykiem nadużyć zewnętrznych. Uczestnicy badania wskazali również, iż prowadzenie rejestru umożliwia umieszczenie oszusta w wewnętrznej bazie podmiotów, z którymi w przyszłości faktor nie nawiąże współpracy (w praktyce nazywanej czarną listą).

Wraz z rozwojem technologii instytucje faktoringowe coraz częściej inwestują również w rozwiązania mające na celu wspomaganie procesu zarządzania ryzykiem nadużyć poprzez automatyczne wykrywanie podejrzanych wniosków i transakcji faktoringowych. Poza funkcjonalnością systemów operacyjnych faktorów, które na bieżąco dostarczają informacji o nietypowych ruchach w portfelu wierzytelności, faktorzy korzystają z rozwiązań opracowanych przez zewnętrzne firmy specjalizujące się w zapobieganiu i wykrywaniu fraudów. Jedno z omówionych narzędzi polega na implementacji reguł decyzyjnych, które badają wybrane atrybuty faktoranta lub dłużnika faktoringowego. Jeśli analizowany podmiot spełni określone regułami warunki, to faktor zazwyczaj nie podejmie z nim współpracy bądź w przypadku dłużnika faktoringowego nie włączy go do listy odbiorców. Jeden z badanych zwrócił uwagę, iż nie wszystkie reguły decyzyjne poskutkują wzrostem efektywności procesu zarządzania ryzykiem nadużyć zewnętrznych. Ich zaimplementowanie powinno być poprzedzone analizą zakresu informacji możliwego do zbadania, jakości danych, częstotliwości generowanych alertów oraz możliwości ich obsługi. Zbiór najczęściej wykorzystywanych reguł decyzyjnych został przedstawiony w tabeli 9.

Tabela 9. Najczęściej wykorzystywane reguły decyzyjne w instytucjach faktoringowych.

Reguły decyzyjne	Opis reguły decyzyjnej
Powiązanie kapitałowe	Istnieje powiązanie kapitałowe pomiędzy faktorantem a dłużnikiem faktoringowym.
Powiązanie przez tę samą osobę zarządzającą / właściciela (osobowe)	Istnieje powiązanie pomiędzy dwoma numerami NIP (faktoranta oraz dłużnika faktoringowego) przez tę samą osobę zarządzającą lub właściciela (min. 25% udziałów).

Reguły decyzyjne	Opis reguły decyzyjnej
Zakaz prowadzenia działalności gospodarczej (faktorant lub dłużnik faktoringowy)	Faktorant lub dłużnik faktoringowy ma zakaz prowadzenia działalności gospodarczej.
Bezpośrednie trafienie na czarną listę (faktorant lub dłużnik faktoringowy)	Bezpośrednie trafienie w NIP faktoranta lub NIP dłużnika faktoringowego znajdującego się na czarnej liście.
Powiązanie do upadłości (faktorant lub dłużnik faktoringowy)	Faktorant lub dłużnik faktoringowy (przedsiębiorstwo lub właściciel) jest powiązany z innym podmiotem, który jest lub był w stanie upadłości.

Źródło: Opracowanie własne.

W trakcie badania zauważono, iż w przypadku niektórych instytucji faktoringowych proces zarządzania ryzykiem nadużyć zewnętrznych wspomagany jest również poprzez zastosowanie uczenia maszynowego (*machine learning*), czyli algorytmów, które ulegają automatycznemu poprawieniu wraz z doświadczeniem. Największy potencjał dla tego typu rozwiązań istnieje w instytucjach faktoringowych, które funkcjonują na rynku mikro-faktoringu ze względu na fakt, iż operują one na niższych limitach oraz z reguły posiadają większy apetyt na ryzyko. Jeden z uczestników badania wskazał, iż w przeszłości korzystał z narzędzi typu *device fingerprint*. Grupy analizowanych przez nie danych dotyczyły określonych atrybutów urządzenia wykorzystywanego przez faktoranta przy wykonywaniu czynności związanych z umową faktoringową. Zakwalifikowanie danej transakcji do zbioru podejrzanych zależało m.in. od ustawienia języka oraz wersji przeglądarki, rodzaju urządzenia, rozdzielczości ekranu, ustawień czasu (letni lub zimowy), numeru IP, dostawcy usługi internetowej, geolokalizacji itd. Wykorzystywany algorytm pozwalał również na wykrycie przypadków składania wielu wniosków na inne dane z tego samego urządzenia, logowania się na jedno konto użytkownika z wielu urządzeń oraz wskazanie, czy dane urządzenie występuje na listach negatywnych, czyli w bazie skompromitowanych urządzeń, które zostały wykorzystane w przeszłości np. do wyłudzenia środków w procesie kredytowym. Na rynku istnieją również narzędzia oparte o biometrię behawioralną. W ramach rozwiązania analizowany jest m.in. sposób trzymania urządzenia, ciąg wprowadzanych znaków, prędkość ruchów myszy komputerowej oraz siła nacisku na klawiaturę, przyciski myszy komputerowej lub ekran. Respondent podkreślił jednak, iż w jego ocenie tego typu narzędzia nie mogą w pełni zastąpić klasycznych procedur wykorzystywanych w procesie zarządzania ryzykiem nadużyć zewnętrznych. Ponadto zwrócono uwagę, iż wbrew ich podstawowym założeniom mogą

one czasem prowadzić do zwiększenia pracochłonności procesu ze względu na początkową dużą skalę alertów o charakterze *false positive*.

Dalszy rozwój oraz szersza automatyzacja procesu ograniczania oraz wykrywania oszustw faktoringowych uwarunkowana jest również współpracą branżową faktorów. Dwoje z uczestników badania zauważyło, iż pewną przeszkodą w wymianie informacji o nierzetelnych faktorantach w całym sektorze jest ofensywa legislacyjna na poziomie krajowym oraz UE. Jeden z respondentów zauważył jednak, iż zgodnie z obowiązującym prawem (RODO²³) przetwarzanie danych osobowych (osób fizycznych, czyli danych faktorantów oraz dłużników faktoringowych prowadzących działalność gospodarczą) jest możliwe pod warunkiem istnienia prawnie uzasadnionego interesu administratora lub osoby trzeciej, której dane są udostępniane. Brak jest zatem wątpliwości, iż jest on realizowany przez faktora w przypadku podejrzenia popełnienia przestępstwa. Zakres przekazywanych danych osobowych powinien ulec jednak testowi równowagi, w ramach którego przeprowadzona jest ocena prawnie uzasadnionego interesu administratora lub strony trzeciej w kontekście praw podstawowych podmiotu, którego dane są udostępniane. Uczestnicy badania zwrócili uwagę, iż istnieją grupy robocze działające przy CRIF oraz BIK, które mają na celu stworzenie wspólnej platformy antyfraudowej. Wypracowane rozwiązanie miałoby pozwolić przede wszystkim na wykrycie oszustw faktoringowych w czasie rzeczywistym, zmniejszenie liczby *false positives* oraz minimalizację kosztów IT. Współpraca instytucji faktoringowych wspomagana jest również poprzez organizowane przez CRIF konferencje branżowe, w ramach których prowadzony jest wspólny dialog firm faktoringowych oraz leasingowych w celu wymiany doświadczeń oraz wiedzy w obszarze ryzyka nadużyć.

Sposoby zapobiegania oszustwom faktoringowym niewątpliwie ulegają ciągłemu doskonaleniu wraz ze wzrostem rynku faktoringu, rozwojem technologii oraz nowymi rozwiązaniami prawnymi. Uczestnicy badania podkreślili, iż nieustannie pracują nad poprawą istniejących mechanizmów obronnych. Podczas wywiadów respondenci wskazali na kilka rozwiązań, które w przyszłości mogłyby być zaadaptowane do wewnętrznych lub zewnętrznych platform antyfraudowych. Wśród nich wymieniono koncepcje

²³ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych), art. 6 ust. 1 lit. f.

oparte m.in. na białej liście podatników VAT, Centralnym Rejestrze Faktur, projekcie e-faktura oraz analizie jednolitych plików kontrolnych. Jednocześnie stwierdzono, iż dalszy rozwój dziedziny ograniczania ryzyka nadużyć zewnętrznych niewątpliwie będzie wymagał dalszej współpracy instytucji faktoringowych, pozostałych uczestników rynku finansowego oraz organów ustawodawczych.

2.6. Scenariusz wywiadów pogłębionych

Wywiad pogłębiony przeprowadzony z

Data i miejsce wywiadu:

Prowadzący wywiad: Karolina Popławska, studentka drugiego roku studiów magisterskich w Szkole Głównej Handlowej na kierunku Zarządzanie Finansami Przedsiębiorstwa.

Cel wywiadu: Uzyskanie materiału badawczego na potrzeby pracy magisterskiej pod kierunkiem dr. Mariusza Lipskiego. Tematem pracy jest zarządzanie ryzykiem nadużyć zewnętrznych w transakcjach faktoringu.

Pytania:

1. Jak definiowane jest ryzyko nadużycia zewnętrznego w reprezentowanej przez Panią/Pana instytucji faktoringowej?
2. Czy kwota fraudów wzrosła/zmalą w 2019 roku w porównaniu do 2018 roku?
3. Czy kwota pojedynczego oszustwa wzrosła/zmalą w 2019 roku w porównaniu do 2018 roku?
4. Jakie rodzaje nadużyć występują najczęściej w transakcjach faktoringowych?
 - Jaki jest ich przebieg?
 - Jakie formy przyjmuje oszustwo na nieistniejące wierzytelności?
5. Czy możliwe jest wytypowanie profilu typowego oszusta faktoringowego?
 - Czy można wytypować rozmiar przedsiębiorstwa, formę prawną działalności, okres prowadzenia działalności, branżę typowego oszusta?
 - Czy zauważył/a Pan/Pani prawidłowości dotyczące typowego oszusta na podstawie historycznych zdarzeń o charakterze fraudu?
 - Czy oszustwa częściej popełniane są pod wpływem impulsu, czy są zaplanowane przez faktoranta/dłużnika jeszcze przed nawiązaniem relacji z faktorem?

6. Jakie są sygnały ostrzegawcze świadczące o potencjalnym fraudzie?
 - Wzrost których wskaźników jest szczególnie niepokojący z punktu widzenia ryzyka nadużyć zewnętrznych?
 - Jakie nieprawidłowości w udokumentowaniu nabywanych wierzytelności mogą wskazywać na potencjalne oszustwo faktoranta?
 - Jakie cechy i zachowania faktoranta są oceniane negatywnie i zwiększają prawdopodobieństwo, iż popełni on oszustwo?
7. W jaki sposób wykrywa się oszustwo?
 - Który departament najczęściej jako pierwszy jest w stanie wykryć oszustwo?
 - Jakie procedury są podjęte po jego wykryciu?
8. W jaki sposób ogranicza się ryzyko nadużyć zewnętrznych w transakcjach faktoringu?
 - Jaka jest rola procesu KYC w procesie zarządzania ryzykiem nadużyć zewnętrznych?
 - Jakie znaczenie ma okresowy monitoring transakcji oraz śledzenie anomalii?
 - Z jakich reguł decyzyjnych najczęściej korzysta się w ramach procesu zarządzania ryzykiem nadużyć zewnętrznych?
 - Czy istnieją bariery w rozwoju narzędzi antyfraudowych?
 - Czy są perspektywy dalszego rozwoju narzędzi walki z nadużyciami zewnętrznymi w transakcjach faktoringu?

3. Informacje o pracy

Tytuł pracy

Zarządzanie ryzykiem nadużyć zewnętrznych w transakcjach faktoringu

Spis treści

Wstęp

1. Definicja i istota faktoringu
 - 1.1. Pojęcie faktoringu
 - 1.2. Geneza faktoringu
 - 1.3. Podmioty faktoringu
 - 1.4. Funkcje i przedmioty faktoringu
 - 1.5. Klasyfikacja faktoringu
 - 1.6. Rynek faktoringu na świecie i w Polsce

2. Ryzyko w transakcjach faktoringowych
 - 2.1. Ryzyko jako element działalności gospodarczej
 - 2.2. Proces zarządzania ryzykiem
 - 2.3. Rodzaje ryzyka w faktoringu
 - 2.4. Ocena ryzyka transakcji faktoringowej
 - 2.5. Zabezpieczenia transakcji faktoringowej
3. Zarządzanie ryzykiem nadużyć zewnętrznych w faktoringu
 - 3.1. Istota ryzyka nadużyć zewnętrznych w przedsiębiorstwach faktoringowych
 - 3.2. Rodzaje oraz schematy nadużyć zewnętrznych w faktoringu
 - 3.3. Wykrycie oszustwa faktoringowego
 - 3.4. Zapobieganie nadużyciom w transakcjach faktoringowych

Zakończenie

Bibliografia

Spis rysunków

Spis tabel

Streszczenie

Wstęp

Zjawisko nadużyć, czyli tzw. fraudów towarzyszy działalności każdego podmiotu gospodarczego i występuje we wszystkich sektorach gospodarki. Skutki oszustw, zarówno tych wewnętrznych, jak i zewnętrznych mogą oddziaływać na wielu interesariuszy przedsiębiorstwa, m.in. na właścicieli, pracowników, klientów oraz innych partnerów biznesowych. Ryzyko nadużyć zdaje się być od zawsze wpisane w specyfikę sektora finansowego. Dostęp do znacznych zasobów środków pieniężnych oraz danych wrażliwych w wielu przypadkach stanowi silną pokusę dla oszustów. Instytucje oferujące finansowanie, tj. banki, firmy leasingowe, pożyczkowe oraz faktoringowe w ramach walki o klienta rozwijają narzędzia oparte o coraz nowsze technologie oraz Internet. Z drugiej jednak strony utrzymanie przewagi konkurencyjnej uwarunkowane jest również wysokim poziomem bezpieczeństwa usług oraz transakcji. Zagadnienie zarządzania ryzykiem nadużyć stało się więc nie tylko obowiązkiem wynikającym z regulacji, ale także częścią rachunku ekonomicznego przedsiębiorstwa. Z tego też względu konieczne zdaje się nieustanne podnoszenie świadomości ryzyka oszustw w działalności instytucji finansowych oraz doskonalenie systemów i mechanizmów obronnych.

Faktoring jest to złożona usługa finansowa, w której umowa dwóch stron przyjmuje nieformalny stosunek trójstronny. Działalność instytucji faktoringowych narażona jest nie tylko na ryzyko towarzyszące działalności bankowej, ale również na ryzyko specyficzne, czyli związane z faktorantem, dłużnikiem, nabywanymi wierzycelnościami oraz zobowiązaniami faktora wobec faktoranta. We wszystkich wyżej wskazanych obszarach identyfikowane są zagrożenia związane z oszustwem (zewnętrznym lub wewnętrznym). Zgodnie z globalnymi oraz krajowymi statystykami najczęściej występujące nadużycia w transakcjach faktoringowych są po-

pełniane przez osoby pochodzące z zewnątrz przedsiębiorstwa, czyli przez faktorantów, dłużników lub inne podmioty trzecie. Materializacja ryzyka fraudu często skutkuje stratami materialnymi po stronie faktora, stąd obszar zarządzania ryzykiem nadużyć jest nierozzerwalnie związany z zarządzaniem ryzykiem kredytowym.

Celem niniejszej pracy jest analiza oraz prezentacja sposobów zarządzania ryzykiem nadużyć zewnętrznych w transakcjach faktoringu. Obszar ten nie został jeszcze dokładnie opisany, częściowo ze względu na fakt, iż stanowi on kluczową składową systemu bezpieczeństwa oraz *know-how* instytucji faktoringowych. Tezą pracy jest stwierdzenie, iż zarządzanie ryzykiem nadużyć zewnętrznych obecne jest na każdym etapie transakcji faktoringu oraz wymaga analizy faktoranta, dłużnika oraz nabywanych wierzytelności. Praca składa się z trzech rozdziałów, które są podzielone na podrozdziały.

Pierwszy rozdział skupia się na zaprezentowaniu definicji oraz istoty faktoringu. Omówiono w nim różne nurty jego definiowania, genezę, podmioty oraz przedmioty transakcji, a także jego funkcje. Następnie scharakteryzowano rodzaje faktoringu, uwzględniając kryterium umiejscowienia ryzyka, momentu zapłaty faktorantowi, momentu poinformowania dłużnika o przelewie wierzytelności, zasięgu terytorialnego oraz zakresu przedmiotowego. Ponadto przedstawiono rynek faktoringu na świecie oraz w Polsce i wskazano na kluczowe wyzwania dla jego dalszego rozwoju.

W drugim rozdziale omówiono ryzyko związane z działalnością faktorów. W pierwszej kolejności zaprezentowano definicję ryzyka, wskazując także na jego czynniki w działalności gospodarczej. Scharakteryzowano również proces zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie. Następnie przedstawiono rodzaje ryzyka występujące w instytucjach faktoringowych, skupiając się zarówno na ryzyku typowym dla działalności banków, jak i na ryzyku specyficznym. Kolejnym etapem był opis oceny ryzyka transakcji faktoringowej oraz wskazanie najczęściej stosowanych zabezpieczeń w umowach faktoringu.

Trzeci rozdział niniejszej pracy stanowi natomiast jej część empiryczną. Skupiono się w niej na prezentacji postrzegania ryzyka nadużyć zewnętrznych przez faktorów, specyfiki nadużyć zewnętrznych w transakcjach faktoringowych oraz przeanalizowaniu metod zarządzania ryzykiem ich wystąpienia. Ponadto zaprezentowane zostały sposoby wykrywania fraudów oraz procedury podejmowane po ich zidentyfikowaniu.

Praca powstała w oparciu o przeprowadzone badania własne o charakterze jakościowym, w ramach których zrealizowano cztery wywiady pogłębione z przedstawicielami instytucji faktoringowych odpowiedzialnych za obszar zarządzania ryzykiem. Podstawę do napisania pracy stanowiły ponadto materiały źródłowe, w tym fachowa literatura przedmiotu, na którą składały się publikacje autorów polskich oraz zagranicznych. Autor opierał się także na artykułach prasowych oraz źródłach internetowych poruszających tematykę faktoringu, ryzyka lub nadużyć. Zostały one wsparte poprzez obowiązujące akty prawne oraz standardy dotyczące zarządzania ryzykiem. W pracy wykorzystano również raporty Głównego Urzędu Statystycznego, Polskiego Związku Faktorów, Factors Chain International, PwC oraz CRIF.

Bibliografia

Książki

- Adamska A., *Ryzyko w działalności przedsiębiorstwa – podstawowe zagadnienia*, [w:] *Ryzyko w działalności przedsiębiorstw. Wybrane aspekty*, red. A. Fierla, Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2009.
- Bernstein P.L., *Przeciw bogom. Niezwykłe dzieje ryzyka*, WIG-Press, Warszawa 1997.
- Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2018.
- Binder-Degenschild L., *Die Entwicklung des modernen Factoring*, [w:] *Factoring-Handbuch: national, international*, red. K.F. Hagenmüller, H.J. Sommer, Knapp, Frankfurt am Main 1982.
- Biskupski Z., *Faktoring w praktyce*, Wiedza i Praktyka, Warszawa 2014.
- Brigham E.F., *Podstawy zarządzania finansami*, t. 3, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997.
- Bruhweiler B., *Risk Management – eine Aufgabe der Unternehmensführung*, Haupt, Bern–Stuttgart 1980.
- Czarecki J., *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Głuchowski J., *Leksykon finansów*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.
- Grzybowski W., *Ryzyko w procesie podejmowania decyzji*, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 1976.
- Grzywacz J., *Faktoring*, wyd. II, Difin, Warszawa 2005.
- Hajduk-Popławska K., Śliwa J., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2007.
- Jajuga K., *Koncepcja ryzyka i proces zarządzania ryzykiem – wprowadzenie*, [w:] *Zarządzanie ryzykiem*, red. K. Jajuga, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Jajuga K., Jajuga T., *Inwestycje. Instrumenty finansowe, ryzyko finansowe, inżynieria finansowa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Kaczmarek T.T., *Zarządzanie ryzykiem. Ujęcie interdyscyplinarne*, Difin, Warszawa 2010.
- Katner P., *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
- Klimczak K.M., Staniec I., *Panorama ryzyka*, [w:] *Zarządzanie ryzykiem operacyjnym*, red. I. Staniec, J. Zawila-Niedźwiecki, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2008.
- Knight F., *Risk. Uncertainty and Profit*, Houghton Mifflin Company, Boston–New York 1921.

- Korenik D., *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, wyd. I elektroniczne, Ce-DeWu, Warszawa 2014.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring jako instrument zarządzania płynnością*, [w:] *Płynność finansowa przedsiębiorstwa*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Difin, Warszawa 2015.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału*, Difin, Warszawa 2013.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Difin, Warszawa 2006.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w teorii i praktyce*, Wydawnictwo BART, Warszawa 2000.
- Kreczmańska-Gigol K., *Oplącalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Difin, Warszawa 2007.
- Krysiak A., Staniszevska A., Wiatr M.S., *Zarządzanie portfelem kredytowym banku*, Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2012.
- Magdoń A., *Leksykon bankowy*, Edytor, Warszawa–Katowice 1993.
- Malinowska U., *Charakterystyka kluczowych koncepcji zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie*, [w:] *Zarządzanie zintegrowanym ryzykiem przedsiębiorstwa w Polsce*, red. S. Kasiewicz, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2011.
- Niedziółka P., *Zarządzanie ryzykiem stopy procentowej w banku*, Difin, Warszawa 2002.
- Philipp F., *Risiko und Risikopolitik*, C.E. Poeschel Verlag, Stuttgart 1967.
- Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring w Polsce. Szanse i zagrożenia rozwoju*, Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2007.
- Rowe W.D., *An anatomy of risk*, Wiley, New York, 1977.
- Sobol I., *Faktoring międzynarodowy. Sposób na finansowanie eksportu*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
- Stecki L., *Umowa faktoringu*, TNOiK, Toruń 1996.
- Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.

Artykuły

- Bankier.pl, *Ryzyko faktorowi nie straszne, bo jest rozproszone*, 16 lipca 2013, [on-line:] <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Ryzyko-faktorowi-nie-straszne-bo-jest-rozproszone-2890566.html> [dostęp: 12.06.2020].
- Barowicz M., *Faktoring jako źródło finansowania działalności gospodarczej*, „Bank i Kredyt” 2006, Vol. 37, No. 11–12.
- Biuro Prasowe Grupy BIK, *Coraz trudniej uzyskać płatność od kontrahenta firmom handlowym, coraz łatwiej budowlanym*, [on-line:] <https://media.bik.pl/publikacje/read/460682/coraz-trudniej-uzyskac-platnosc-od-kontrahenta-firmom-handlowym-coraz-> [dostęp: 20.04.2020].

- Dąbrowska D., Steć D., *Ryzyko w transakcji faktoringowej oraz sposoby jego ograniczania*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Rok III (2013).
- Dzięcioł P., *Proces wielowymiarowej analizy ryzyka w przedsiębiorstwie*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2018, nr 541.
- Fabisiak R., *Kryzys pokazał siłę faktoringu*, „Puls Biznesu”, 22 maja 2016.
- Faktoring odwrotny jest coraz bardziej popularny*, „Puls Biznesu”, 27 września 2018, [on-line:] <https://www.pb.pl/faktoring-odwrotny-jest-coraz-bardziej-popularny-941177> [dostęp: 30.03.2020].
- Faktoring sprawdzi się w każdej branży*, „Puls Biznesu”, 2 października 2019, [on-line:] <https://www.pb.pl/faktoring-sprawdzi-sie-w-kazdej-branzy-971938> [dostęp: 23.04.2020].
- Faktoring to usługa elastyczna i różnorodna*, „Puls Biznesu”, 20 września 2018, [on-line:] <https://www.pb.pl/faktoring-to-usluga-elastyczna-i-roznorodna-940555> [dostęp: 30.03.2020].
- Faktoring w Polsce ma się znakomicie*, „Puls Biznesu”, 18 września 2019, [on-line:] <https://www.pb.pl/faktoring-w-polsce-ma-sie-znakomicie-970656> [dostęp: 30.03.2020].
- Gadomska M., *O czym powinien wiedzieć dłużnik*, „Rzeczpospolita”, 8 marca 2005.
- Global Banking & Finance Review, *Central and Eastern Europe: a fast-growing factoring market*, 25 stycznia 2019, [on-line:] <https://www.globalbankingandfinance.com/central-and-eastern-europe-a-fast-growing-factoring-market/> [dostęp: 17.04.2020].
- Grabek S., *Rynek faktoringu w Polsce w 2018 roku*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Rok IX (2019).
- Jankotowicz T., *Dla kogo faktoring?*, [w:] *Biznes Raport. Rynek faktoringu w Polsce*, „Gazeta Finansowa” 2016, 29 kwietnia – 12 maja.
- Jaworski J., *Mity na temat faktoringu: co faktoring ma wspólnego z windykacją? czy kontrahenci mogą się obawiać faktoringu? czy outsourcing działań związanych z zarządzaniem należnościami jest bezpieczny?*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Rok I (2011).
- Kaczyńska D., *Faktorzy szukają nowych rozwiązań*, „Puls Biznesu”, 2 października 2019.
- Karmańska A., Łada M., *Ujawnianie obszarów i czynników ryzyka w sprawozdaniach z działalności spółek giełdowych – obserwacje wobec zmian regulacji prawnych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2019, t. 103.
- Kasiewicz S., Rogowski W., *Ryzyko a wzrost wartości przedsiębiorstwa*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2006, nr 1.
- Kiliński Ł., *Rozwój faktoringu mieszanego w czasach zmiennej sytuacji gospodarczej*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Rok III (2013).

- Kokot-Stępień P., *Identyfikacja ryzyka jako kluczowy element procesu zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2015, nr 855, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2015, nr 74, t. 1.
- Korenik D., *Innowacje w usługach faktoringowych w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia Ekonomiczne” 2014, nr 186, cz. 1: *Innowacje, a wzrost gospodarczy*.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring jest coraz bardziej dostępny dla firm*, „Dziennik Gazeta Prawna”, 12 maja 2011.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring zamówieniowy: przyszłe wierzytelności jako przedmiot transakcji*, „Dziennik Gazeta Prawna”, 5 listopada 2010.
- Kreczmańska-Gigol K., *Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto w przedsiębiorstwie a faktoring*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Rok II (2012).
- Leszek P., *Rodzaje rynkowego ryzyka i jego pomiar*, NBP – Portal Edukacji Ekonomicznej, 4 czerwca 2010, [on-line:] https://www.nbportal.pl/wiedza/artykuly/na-poczonek/rodzaje_rynkowego_ryzyka [dostęp: 1.06.2020].
- Mazurkiewicz T., *Faktoring międzynarodowy w systemie dwóch faktorów jako instrument zwiększający bezpieczeństwo w transakcjach zagranicznych*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Rok III (2013).
- Mazurkiewicz T., *Ryzyka w faktoringu – doświadczenie faktorów*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Rok VI (2016).
- Money.pl, *PZF: Obroty firm faktoringowych wzrosły o 21% r/r do 205,7 mld zł w I-III kw.*, 23 października 2019, [on-line:] <https://www.money.pl/gielta/pzf-obroty-firm-faktoringowych-wzrosly-o-21-r-r-do-205-7-mld-zl-w-i-iii-kw-6438145734744193a.html> [dostęp: 22.04.2020].
- Moore C.G., *Factoring a unique and important form of financing and service*, „The Business Lawyer” 1959, Vol. XIV, No. 3.
- Nadra B., *Poręczenie (weksłowe) a RODO*, 9 czerwca 2016, [on-line:] <https://jaskowiak-nadra.pl/faktoring/poreczenie-wekslowe-a-rod0/> [dostęp: 20.06.2020].
- Napierała D., *Nowe spojrzenie na utratę wartości aktywów finansowych zgodne z MSSF 9*, 30 sierpnia 2017, [on-line:] <https://grantthornton.pl/publikacja/nowe-spojrzzenie-na-utrate-wartosci-aktywow-finansowych-zgodne-z-mssf-9/> [dostęp: 10.06.2020].
- Niedziółka P., *Strukturyzacja finansowania kontraktów z wykorzystaniem produktów faktoringowych*, „Ekonomia i Zarządzanie” 2014, vol. 6, No. 3.
- Pera J., *Potrzeba zarządzania ryzykiem działalności i jego mitygacji przez podmioty gospodarcze jako konsekwencja niepewności i niestabilności współczesnych rynków międzynarodowych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2015, nr 902.

- Polski Związek Faktorów, *Faktorzy o przeciwdziałaniu wyludzeniom*, 7 marca 2019, [on-line:] <http://faktoring.pl/2019/03/07/faktorzy-o-przeciwdzialaniu-wyludzeniom/> [dostęp: 25.04.2020].
- Polski Związek Faktorów, *Przedsiębiorcy coraz dłużej czekają na pieniądze*, 21 maja 2019, [on-line:] <http://faktoring.pl/2019/05/21/przesiebiorky-coraz-dluzej-czekaja-na-pieniadze/> [dostęp: 30.03.2020].
- Połok M., *Zarządzanie należnościami – faktyczna wartość dodana usługi faktoringowej*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Rok II (2012).
- Przetacznik S., *Zintegrowane zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie – moda czy konieczność?*, „Zarządzanie. Teoria i Praktyka” 2016, nr 3.
- Pałowski M., *Wykorzystanie faktoringu jako źródła finansowania przedsiębiorstw w Polsce*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2018, nr 2 (92).
- Szturo M., Włodarczyk B., *Postrzeżenie ryzyka transakcji faktoringowych przez bank*, „Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica 2” 2020, nr 347.
- Tarka A., *Faktoring odwrotny pozwala uniknąć obowiązku korekty VAT i kosztów podatkowych*, „Rzeczpospolita”, 8 lipca 2013, [on-line:] <https://www.rp.pl/artykul/1026707-Faktoring-odwrotny-pozwala-uniknac-obowiazku-korekty-VAT-i-kosztow-podatkowych.html> [dostęp: 10.04.2020].
- Twaróg E., *Faktoring prosi państwo o parasol*, „Puls Biznesu”, 14 kwietnia 2020, [on-line:] <https://www.pb.pl/faktoring-prosi-panstwo-o-parasol-988262> [dostęp: 20.06.2020].
- Wady i zalety: Faktoring pod wieloma względami bywa lepszy niż kredyt*, „Puls Biznesu”, 15 września 2011, [on-line:] <https://www.pb.pl/wady-i-zalety-faktoring-pod-wieloma-wzgledami-bywa-lepszy-niz-kredyt-629814> [dostęp: 15.06.2020].
- Wedziuk S., *Faktury można przyjmować także po cichu*, „Puls Biznesu”, 16 maja 2018, [on-line:] <https://www.pb.pl/faktury-mozna-przyjmowac-takze-po-cichu-929616> [dostęp: 1.04.2020].
- Wedziuk S., *Ruszył faktoring z gwarancjami*, „Puls Biznesu”, 7 września 2020, [on-line:] <https://www.pb.pl/ruszył-faktoring-z-gwarancjami-1001605?smclient=9-0bf0717-5da4-442b-a62a-745246ba46b7> [dostęp: 15.09.2020].
- Wedziuk S., *Z należnościami wymagalnymi do faktora*, „Puls Biznesu”, 31 marca 2012, [on-line:] <https://www.pb.pl/z-naleznosciami-wymagalnymi-do-faktora-7-0303> [dostęp: 1.04.2020].

Akty prawne

- Rozporządzenie Komisji (UE) 2016/2067 z dnia 22 listopada 2016 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1126/2008 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem da-

- nych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych).
- UNIDROIT, Jednolita Konwencja Dotycząca Faktoringu Międzynarodowego z dnia 28 maja 1988.
- Ustawa z dnia 28 kwietnia 1936 r. – Prawo wekslowe (Dz.U. z 1936 r. Nr 37, poz. 282, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. z 1964 r. Nr 16, poz. 93, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny (Dz.U. z 1997 r. Nr 88, poz. 553, z późn. zm.).

Raporty i opracowania

- Annual Review 2019*, FCI, Amsterdam 2019.
- A New White Paper*, EUF, Kraainem 2019.
- Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2018 roku*, GUS, Warszawa 2019.
- Fighting Fraud: A never-ending battle*, PWC's Global Economic Crime and Fraud Survey, 2020.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw*, PARP 2019.
- Standard zarządzania ryzykiem*, Federation of European Risk Management Associations, 2003.
- Skuteczne działania w walce z nadużyciami – wyniki badania w sektorze leasingów i faktoringów*, CRIF, 2020.

Źródła internetowe

- <http://faktoring.pl/> [dostęp: 15.03.2020].
- <http://rozumiewowu.pl/faktoring-z-polisa-klienta/> [dostęp: 20.06.2020].
- <http://wolnefaktury.faktoring.pl/> [dostęp: 25.04.2020].
- <https://euf.eu.com> [dostęp: 15.04.2020].
- <https://fci.nl/> [dostęp: 1.04.2020].
- <https://na.theiia.org> [dostęp: 1.08.2020].
- <https://stat.gov.pl> [dostęp: 1.04.2020].
- <https://www.crif.pl> [dostęp 1.08.2020].
- <https://www.ingcomfin.pl/abc-faktoringu> [dostęp: 30.03.2020].
- <https://www.iso.org> [dostęp: 10.06.2020].

Inne

- Rekomendacja C dotycząca zarządzania ryzykiem koncentracji, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2016.

Mechanizm podzielonej płatności w transakcjach faktoringowych

1. Mechanizm podzielonej płatności (MPP)

1.1. Istota MPP

Z dniem 1 lipca 2018 r. weszła w życie Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2018 r., poz. 62), która miała na celu wprowadzenie nowego sposobu płatności, nazwanego mechanizmem podzielonej płatności (dalej określanej również jako MPP lub *split payment*)¹.

Ustawodawca w przepisach określających zasady stosowania MPP (art. 108a–108d ustawy o VAT) wskazuje, że płatności z wykorzystaniem mechanizmu podzielonej płatności dokonywane mogą być na rachunki VAT inne niż sprzedawcy. W związku z tym w przypadku płatności dokonywanych dla podmiotów innych niż sprzedawcy mechanizm podzielonej płatności będzie mógł być wykorzystywany poprzez dokonywanie wpłat na rachunki VAT tych podmiotów. Odbiorca przelewu zleconego w MPP odpowiada solidarnie wraz z dostawcą za nierozliczony przez dostawcę podatek do wysokości kwoty otrzymanej na rachunek VAT. Taki stan prawny powoduje, że instytucje faktoringowe powinny szczególnie dokładnie zapoznać się z przepisami dotyczącymi *split payment*, aby nie wziąć na swoje barki odpowiedzialności za transakcje klientów, w których występują jedynie jako swego rodzaju pośrednik płatności / przedsiębiorstwo finansujące dane dostawy.

* Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Katedra Skarbowości.

¹ *Objaśnienia podatkowe z 29 czerwca 2018*, [on-line:] <https://finanse-arch.mf.gov.pl/documents/766655/6448094/Objasnienia+podatkowe+mechanizm+podzielonej+platnosci+29.06.2018.pdf>.

Głównym motywem wprowadzenia *split payment* było ograniczenie liczby oszustw podatkowych i ochrona przed wyłudzeniami podatku VAT, a tym samym uszczelnienie polskiego systemu podatkowego. Mechanizm ten polega na podziale kwoty brutto na dwa strumienie. Zlecony przelew jest automatycznie rozdzielany między dwa rachunki sprzedawcy². Jest to metoda płatności, która z jednej strony uszczelnia polski system podatkowy, a z drugiej zapewnia odbiorcy faktury sytuację, w której ma pewność dochowania należytej staranności w momencie rozliczania transakcji.

Przelew w mechanizmie podzielonej płatności jest szczególnym poleceniem przelewu, udostępnionym przez bank lub SKOK. To polecenie przelewu, które powoduje, że odbiorca otrzymuje pieniądze z podziałem między dwa konta: rachunek rozliczeniowy lub imienny rachunek w SKOK otworzony w związku z prowadzeniem działalności gospodarczej i specjalny rachunek VAT. W udostępnionym przez bank komunikacie przelewu MPP odbiorca faktury (lub inny podmiot, który za nią płaci) wskazuje następujące dane:

- kwotę odpowiadającą całości lub części wartości brutto wynikającej z faktury;
- kwotę odpowiadającą całości albo części wartości podatku VAT wynikającego z danej faktury;
- numer faktury, której dotyczy zlecany przelew;
- numer NIP wystawcy faktury³.

Ta metoda płatności może zostać wykorzystana tylko przy płatnościach za transakcje udokumentowane fakturą, a przelew w mechanizmie podzielonej płatności może być zlecony tylko na rachunek firmowy, ponieważ tylko do takiego rachunku tworzone są rachunki VAT. Jeżeli przedsiębiorca prowadzący działalność gospodarczą jest podatnikiem VAT, a do tej pory stosował rachunek założony na siebie jako osobę fizyczną, jest zmuszony otworzyć konto firmowe związane z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Początkowo dokonywanie płatności z wykorzystaniem mechanizmu podzielonej płatności było całkowicie dobrowolne, jednak od 1 listopada 2019 r. wprowadzono obowiązek stosowania MPP w wyszczególnionych

² K. Rostowska, *O co chodzi w split payment?*, 31 sierpnia 2018, [on-line:] <https://www.bankier.pl/wiadomosc/O-co-chodzi-w-split-payment-7611573.html>.

³ M. Szymankiewicz, *Split payment od 1 lipca 2018: na czym polega mechanizm podzielonej płatności*, 14 maja 2018, [on-line:] <https://www.rp.pl/VAT/305149992-Split-payment-od-1-lipca-2018-na-czym-polega-mechanizm-podzielonej-platnosci.html>.

przypadkach. Niezastosowanie podzielonej płatności w momencie, gdy była obowiązkowa, wiąże się z pewnymi konsekwencjami dla nabywcy faktury. Obowiązkowym MPP objęte są płatności dotyczące transakcji spełniającej jednocześnie dwa warunki:

- transakcja jest udokumentowana fakturą opiewającą na kwotę brutto wyższą niż 15.000 zł,
- na fakturze znajdują się produkty wyszczególnione w Załączniku nr 15 do ustawy o VAT.

Nie ma obowiązku zastosowania mechanizmu podzielonej płatności, gdy dana transakcja spełnia tylko jeden z wymienionych warunków. Zastosowanie MPP nie jest zatem obowiązkowe w sytuacji, gdy wartość faktury przekracza 15.000 zł brutto, ale żadna z pozycji wyszczególnionych na fakturze nie została wskazana w Załączniku nr 15, lub na fakturze znajdują się pozycje z Załącznika nr 15, ale kwota wynikająca z faktury jest niższa niż 15.000 zł⁴. We wspomnianym Załączniku nr 15 zostało wymienionych 150 różnych rodzajów towarów i usług. Aby ułatwić odbiorcom faktur rozpoznawanie transakcji objętych obowiązkowym MPP, wprowadzono obowiązek umieszczania adnotacji „mechanizm podzielonej płatności” na fakturach dotyczących takiej sprzedaży.

Obecnie MPP nie może być zastosowane przy innych niż przelew formach rozliczeń bezgotówkowych, np. płatnościach kartami płatniczymi, przekazach, wekslach. Oznacza to, że zapłata np. kartą w sytuacji, w której wystąpi obowiązek zapłaty w MPP, będzie oznaczała brak wykonania obowiązku zapłaty w MPP, zatem płatność będzie musiała być dokonana przez nabywcę za pomocą komunikatu przelewu MPP, aby można było mówić o zastosowaniu mechanizmu podzielonej płatności i uniknąć sankcji podatkowych związanych z brakiem jego zastosowania⁵.

Transakcje objęte obowiązkiem uregulowania metodą mechanizmu podzielonej płatności to przede wszystkim transakcje, w których do tej pory należało stosować odwrotne obciążenie oraz znaczną odpowiedzialność solidarną (towary i usługi wymienione w Załącznikach nr 11, 13 i 14 do ustawy o VAT). Załącznik nr 15, który zawiera wykaz towarów i usług objętych

⁴ „Biuletyn Informacyjny dla Służb Ekonomiczno-Finansowych”, nr 7 (1050), Dodatek nr 9.

⁵ *Objaśnienia podatkowe z 23 grudnia 2019 w sprawie mechanizmu podzielonej płatności*, s. [on-line:] <https://www.gov.pl/web/finanse/objasnienia-podatkowe-z-23-grudnia-2019-r-w-sprawie-mechanizmu-podzielonej-platnosci>.

obligatoryjnym MPP, wymienia również m.in. transakcje, które są związane z dostawą części i innych elementów do pojazdów silnikowych, węgiel, produkty węglowe, maszyny i urządzenia elektryczne⁶.

Transakcje dotyczące dostaw wymienionych w Załączniku nr 15 i opiewające na kwotę większą niż 15.000 zł są objęte obowiązkiem wykorzystania przelewu w mechanizmie podzielonej płatności, jednak należy pamiętać, że kontrahent może dokonać zapłaty tą metodą dla transakcji, które nie są objęte tym obowiązkiem.

1.2. Sankcje związane z niezastosowaniem MPP

Nowe przepisy dotyczące mechanizmu podzielonej płatności obarczone są dość dużą odpowiedzialnością karną w przypadku niedopełnienia związanych z nimi obowiązków. Wprowadzono sankcje dotyczące zarówno podatku od towarów i usług, jak i podatku dochodowego. W przypadku niedochowania należytej staranności przy weryfikacji transakcji pod względem MPP określono kary dla wystawcy i dla nabywcy faktury.

1.2.1. Sankcje w podatku od towarów i usług

Ustawa o VAT przewiduje sankcję w podatku VAT. Zarówno dla nabywcy faktury, jak i dla podmiotu wystawiającego fakturę przewidziano karę w postaci dodatkowego zobowiązania podatkowego w wysokości 30% kwoty podatku przypadającego na dostawę dotyczącą towarów lub usług wymienionych w Załączniku nr 15, jednak obydwie strony mają możliwość uniknięcia tej odpowiedzialności.

Odpowiedzialność w przypadku dostawcy występuje w momencie, gdy nie zawrze on na fakturze obowiązkowej adnotacji „mechanizm podzielonej płatności” w momencie, gdy jakaś pozycja na danej fakturze jest objęta obowiązkiem zastosowania MPP. Przedsiębiorca, który dopuści się takiego niedopełnienia obowiązku, ale odpowiednio wcześniej odnajdzie ten błąd, będzie mógł uniknąć sankcji przez niezwłoczne poinformowanie nabywcy o tym uchybieniu. Taka informacja może być przekazana w dowolnej formie, nawet przed wystawieniem faktury korygującej. Wystawiający fakturę nie będzie zobowiązany do wystawienia faktury korygującej tylko w momencie, gdy wcześniej otrzyma notę korygującą od nabywcy. Kolejną okoliczność

⁶ Ibidem.

cia, która wyłącza odpowiedzialność w postaci dodatkowego zobowiązania w VAT, jest sytuacja, kiedy nabywca mimo otrzymania faktury bez wymaganej adnotacji dokona płatności z wykorzystaniem mechanizmu podzielonej płatności. Nabywca będzie zobowiązany do wykazania dodatkowego zobowiązania w podatku VAT, gdy pomimo ustawowego obowiązku podatnik nie dokona płatności z wykorzystaniem komunikatu przelewu MPP. Okoliczności zwalniające z odpowiedzialności występują w momencie, gdy wystawca faktury dokona poprawnego rozliczenia podatku w zakresie tej transakcji⁷.

W momencie gdy nabywca faktury – dłużnik faktoringowy – ureguluje należność, przelewając odpowiednią kwotę z wykorzystaniem MPP na rachunek klienta, uwalnia się od solidarnej odpowiedzialności za VAT faktoranta. Wówczas razem z przelewem odpowiedzialność ta przechodzi na faktora, ponieważ to on jest odbiorcą przelewu i dysponuje daną częścią podatku VAT. Należy pamiętać również, że w przypadku płatności za faktury, które nie są objęte obowiązkiem MPP, a zostały zlecone tą metodą, odbiorca przelewu także odpowiada za VAT właściwy dla tej transakcji.

1.2.2. Sankcje w podatku dochodowym

Kolejnym obciążeniem związanym z niepoprawnym rozliczeniem transakcji objętej obowiązkiem wykorzystania mechanizmu podzielonej płatności są sankcje w podatku dochodowym. Obciążenie to polega na wyłączeniu przez odbiorcę faktury z kosztów uzyskania przychodu kwoty, która odpowiada kwocie dostawy objętej obowiązkiem wykorzystania MPP, a nie została uregulowana w ten sposób⁸.

Sankcja na gruncie podatku dochodowego w żaden sposób nie obciąża faktora, ponieważ w żadnym rodzaju faktoringu nie jest on odbiorcą faktury i nie zalicza jej do kosztów uzyskania przychodu. Jedyną kwestią, na którą faktorzy powinni zwrócić uwagę, jest fakt odpowiedniego rozliczenia faktoringu odwrotnego, w którym finansują oni objęte obowiązkiem MPP faktury zakupowe faktorantów. W takiej sytuacji ważne jest odpowiednie zlecenie przelewu, aby nie narażać faktoranta na wspomniane obciążenie, które mogłoby skutkować pogorszeniem się relacji między nim a faktorem i pogorszeniem wizerunku danego faktora jako instytucji finansowej.

⁷ „Biuletyn informacyjny dla służb Ekonomiczno-Finansowych”, nr 7 (1050), 1 marca 2020, Dodatek nr 9, s. 8.

⁸ Ibidem.

1.3. Poszczególne rodzaje rozliczeń a obowiązek zastosowania MPP

Transakcje faktoringowe, szczególnie w przypadku długoterminowych umów faktoringowych, obfitują w różne rodzaje rozliczeń, które nie są typowymi płatnościami w postaci przelewów bankowych. Śledząc rozliczenia faktoringowe, możemy zaobserwować transakcje dotyczące wzajemnych kompensat, związane z zaliczaniem np. niefinansowanej części faktury na zapłatę za inną, przeterminowaną już należność; płatności dotyczące zaliczek, które są wynikiem oferowania przez niektórych faktorów finansowania faktur pro forma; transakcje zawierane w walutach obcych, związane z faktoringiem eksportowym czy finansowaniem zakupów zagranicznych. Wszystkie przedstawione sytuacje generują wątpliwości związane z sankcjami i solidarną odpowiedzialnością, jeżeli dana płatność dotyczy transakcji objętej obowiązkowym mechanizmem podzielonej płatności. Faktorzy, aby zabezpieczyć swoje interesy i uniknąć odpowiedzialności związanej z finansowaniem faktur objętych MPP, również muszą przyjrzeć się tego typu transakcjom.

Odpowiedzi na pytania związane ze wspomnianymi problematycznymi typami rozliczeń można znaleźć w objaśnieniach Ministerstwa Finansów dotyczących mechanizmu podzielonej płatności.

1.3.1. Pojęcie transakcji według interpretacji Ministerstwa Finansów

Przed podjęciem rozważań dotyczących poszczególnych typów rozliczeń stosowanych przez przedsiębiorców, warto przyjrzeć się samemu pojęciu transakcji w rozumieniu przepisów dotyczących mechanizmu podzielonej płatności i tego, jakiej wartości transakcji one dotyczą, ponieważ te dwie kwestie budziły wątpliwości wśród podatników. Szczególnie problematyczną kwestią było określenie tego, co konkretnie kryje się pod hasłem „transakcja o wartości 15.000 zł”, które można rozumieć dwojako. Z jednej strony pod słowem transakcja może być rozumiana pojedyncza faktura, ale może oznaczać też umowę między dwoma kontrahentami, której przedmiotem są przyszłe dostawy towarów lub usług.

Liczne interpretacje wskazują definicję transakcji jako dostaw realizowanych w ramach zawartej umowy. Taką opinię można przeczytać na przykład w interpelacji poselskiej nr 9279 z 8 lutego 2018 roku o sygnaturze

DD6.054.5.2017: „W konsekwencji, jednorazowa wartość transakcji oznacza ogólną wartość wierzytelności lub zobowiązań, określoną w umowie zawartej między przedsiębiorcami. Przymiot jednorazowości nie odnosi się do liczby płatności, lecz odzwierciedla wymóg powiązania poszczególnych świadczeń w ramach jednego stosunku umownego”. Ponadto ustawodawca i sądy wykluczają możliwość sztucznego dzielenia transakcji w celu ominięcia przepisów⁹.

Jednak przepisy ustawy o VAT jednoznacznie wskazują, że limit 15.000 zł na transakcję należy rozumieć w odniesieniu do wartości pojedynczej faktury. W art. 108a ust. 1a ustawy o VAT wskazano: „Przy dokonywaniu płatności za nabyte towary lub usługi wymienione w Załączniku nr 15 do ustawy, udokumentowane fakturą, w której kwota należności ogółem przekracza kwotę 15.000 zł lub jej równowartość wyrażoną w walucie obcej, podatnicy są obowiązani zastosować mechanizm podzielonej płatności”¹⁰.

Ponadto poprawność definiowania wartości transakcji jako wartości faktury potwierdził Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej w interpretacji indywidualnej z dnia 28 maja 2020 roku, nr 0111-KDIB3-1.4012.156.2020.2.IK: „[...] bez znaczenia w przedmiotowej sprawie pozostaje kwota, na jaką zostaną zawarte poszczególne umowy z kontrahentami. Wyżej wymienione przepisy jednoznacznie odnoszą się do wartości faktury, w której kwota należności ogółem stanowi kwotę, o której mowa w art. 19 pkt 2 Ustawy z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców, a nie do kwoty zawartej w umowie między kontrahentami”.

Powyższe rozważania wskazują, że pod pojęciem transakcji na kwotę powyżej 15.000 zł należy rozumieć fakturę o takiej wartości. Ta interpretacja szczególnie ułatwia ustosunkowanie się faktorów do poszczególnych faktur zgłaszanych do finansowania, które zawierają pozycje wyróżnione w Załączniku nr 15 do ustawy o VAT. Gdyby słowa „transakcja na kwotę powyżej 15.000 zł” odnosiły się do całej umowy, faktorzy nie mogliby jednoznacznie określić, czy dana faktura zawierająca dostawy i usługi z Załącznika nr 15 dotyczy jednorazowej dostawy, czy też jednej z wielu transakcji objętych umową współpracy.

⁹ A. Borowska, *Pojęcie transakcji powyżej 15 000 zł – jak ją interpretować?*, 1 listopada 2020, [on-line:] <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-pojecie-transakcji-powyzej-15-000-zl-jak-ja-interpretowac>.

¹⁰ Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. z 2020 r., poz. 106).

1.3.2. Zaliczki w MPP

Płatności związane z zaliczkami za dostawy towarów i usług, do których jeszcze nie została wystawiona faktura, również są objęte mechanizmem podzielonej płatności. Rozwiązanie to ma zastosowanie zarówno do płatności wynikających z obowiązku, jak i dobrowolnych zleceń przelewu metodą *split payment*. W takich przypadkach odbiorca w momencie wystawiania przelewu zamiast wskazywać numer faktury, wpisuje słowo „zaliczka”. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że podatnik, który dokonuje płatności zaliczki w mechanizmie podzielonej płatności, musi potrafić wykazać, że dana zaliczka dotyczy konkretnej, później otrzymanej faktury, a także być w stanie powiązać konkretne zaliczki z odpowiadającymi im fakturami otrzymanymi po zapłacie zaliczek. W momencie gdy podatnik nie będzie potrafił wskazać takich powiązań, może zaistnieć wątpliwość, czy wywiązał się z obowiązku zapłaty w MPP, jeżeli taki powstał po jego stronie. O powstaniu obowiązku zapłaty z wykorzystaniem mechanizmu podzielonej płatności decydują zasady ogólne – wartość transakcji przekracza 15.000 zł i dotyczy dostaw wyróżnionych w Załączniku nr 15. Należy także podkreślić, że płatności zaliczek nie są objęte rozwiązaniem realizowania płatności zbiorczych, ponieważ ta regulacja odnosi się wyłącznie do faktur¹¹.

Płatności zaliczek, które zostały wyżej opisane, nie odnoszą się jednak do zaliczek z tytułu umowy faktoringowej. Zaliczki objęte obowiązkiem zastosowania płatności z wykorzystaniem MPP są zaliczkami będącymi płatnościami za konkretne dostawy towarów i usług, natomiast zaliczki wypłacane przez faktorów są płatnościami związanymi z finansowaniem działalności faktoranta. Istnieje zatem zasadnicza różnica w charakterze tych dwóch transakcji.

1.3.3. Wzajemne kompensaty i potrącenia

Wzajemne kompensaty i potrącenia, które są powszechnie praktykowane między kontrahentami w celu rozliczania wzajemnych należności i zobowiązań, również budziły wątpliwości w przypadku, kiedy taka kompensata miałaby dotyczyć płatności za dostawę objętą obowiązkiem zastosowania MPP. Objasnienia podatkowe wyraźnie wskazują, że w sytuacji, kiedy taka należność zostanie uregulowana w drodze potrącenia, nie stosuje się obliga-

¹¹ Objasnienia podatkowe z 23 grudnia 2019...

toryjnej płatności *split payment* dla kwoty objętej potrąceniem. Należy jednak pamiętać, że w momencie gdy potrącenie nie obejmuje całej wartości faktury objętej obowiązkiem, pozostałą kwotę należy uregulować z wykorzystaniem mechanizmu podzielonej płatności. Podstawą do zastosowania tego typu rozwiązania są zapisy w Ustawie z dnia 23 kwietnia 1964 roku – Kodeks cywilny (dalej kc) w art. 498 § 1: „Gdy dwie osoby są jednocześnie względem siebie dłużnikami i wierzycielami, każda z nich może potrącić swoją wierzytelność z wierzytelności drugiej strony, jeżeli przedmiotem obu wierzytelności są pieniądze lub rzeczy tej samej jakości oznaczone tylko co do gatunku, a obie wierzytelności są wymagalne i mogą być dochodzone przed sądem lub przed innym organem państwowym” i § 2: „Wskutek potrącenia obie wierzytelności umarzają się nawzajem do wysokości wierzytelności niższej”¹². Zwolnienie z obowiązku zastosowania zasad MPP nie dotyczy jednak kompensat wielostronnych wynikających z umów, ponieważ zapisy wspomnianych artykułów mówią jedynie o transakcjach występujących między dwiema stronami będącymi dla siebie jednocześnie wierzycielami i dłużnikami¹³.

W celu lepszego zrozumienia sposobu rozliczania kompensat w przypadku istnienia obowiązku zastosowania mechanizmu podzielonej płatności dla danej transakcji, w objaśnieniach podatkowych został przedstawiony konkretny przykład: „Jeśli podatnik dokonujący zakupu na podstawie faktury objętej obligatoryjnym MPP o wartości brutto 21.000 zł, VAT 3.926,83 zł, będący z tego tytułu dłużnikiem kontrahenta, jest jednocześnie wobec niego wierzycielem na kwotę 25.000 zł, i obie wierzytelności spełniają przesłanki wskazane w art. 498 kc, to może potrącić swoją wierzytelność w wysokości 21.000 zł i w ten sposób zwolnić się z obowiązku dokonania płatności w MPP. W sytuacji, gdy podatnik dokonujący zakupu na podstawie faktury objętej obligatoryjnym MPP w stosunku do wszystkich pozycji z tej faktury o wartości brutto 21.000 zł, VAT 3.926,83 zł, będący z tego tytułu dłużnikiem kontrahenta, jest jednocześnie wobec niego wierzycielem na kwotę 15.000 zł, i obie wierzytelności spełniają przesłanki wskazane w art. 498 kc, może on potrącić swoją wierzytelność do wysokości 15.000 zł i w ten sposób zwolnić się z obowiązku dokonania płatności w MPP w zakresie, w jakim doszło do potrącenia, natomiast pozostałą kwotę wierzytel-

¹² Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku – Kodeks cywilny (Dz.U. z 2020 r., poz. 1740, 2320), art. 498.

¹³ *Objaśnienia podatkowe z 23 grudnia 2019...*

ności (tj. brutto 6.000 zł, VAT 1.121,95 zł) jest zobowiązany zapłacić zgodnie z zasadami MPP”. Powyższy przykład i objaśnienia wskazują na wyłączenie potrącenia z obowiązkowego *split payment*. Jednak wyłączenie to odnosi się jedynie do potrąceń określonych w art. 498 Kodeksu cywilnego, a mianowicie dokonywanych tylko między dwoma podmiotami będącymi w stosunku do siebie jednocześnie dostawcą i odbiorcą.

Co więcej, można skorzystać z takiego potrącenia tylko w sytuacji, gdy wierzytelności są wymagalne. Wiele podmiotów rozlicza się przez potrącenia wielostronne, często kompensując przy tym wierzytelności, które nie są jeszcze wymagalne, a przy takich transakcjach nie ma zastosowania zwolnienie z obowiązku płatności w MPP¹⁴.

1.3.4. Korygowanie rozliczeń

W relacjach między kontrahentami mogą nastąpić różnego rodzaju korekty rozliczeń, wynikające np. z negocjacji ceny towaru lub usługi czy oczywistych pomyłek. Zmiany w transakcjach między dwoma przedsiębiorstwami skutkują korygowaniem rozliczeń poprzez wystawianie faktur korygujących. Takie działania mogą mieć wpływ na ustanie lub powstanie obowiązku w MPP. Tabele 1–4 obrazują sposób rozliczania korekt wprowadzających zmiany w obowiązku stosowania MPP.

Tabela 1. Korekta rozliczenia – dostawa uzupełniona o towary/usługi objęte obowiązkiem zastosowania MPP.

Pierwotne rozliczenie	Korekta rozliczenia – dostawa uzupełniona o towary/usługi objęte obowiązkiem MPP
<ul style="list-style-type: none"> – Pozycje wyróżnione na fakturze nie znajdują się w Załączniku nr 15 do ustawy o VAT. – Faktura opiewa na kwotę 16.000 zł brutto. – Brak oznaczenia „mechanizm podzielonej płatności”. – Faktura uregulowana przez nabywcę z wykorzystaniem MPP. 	<ul style="list-style-type: none"> – Pozycje wyróżnione na fakturze znajdują się w Załączniku nr 15 do ustawy o VAT. – Wartość faktury po korekcie: 18.000 zł brutto. – Należy dodać oznaczenie „metoda podzielonej płatności”, ponieważ po korekcie faktura spełnia przesłanki do zastosowania MPP. – Płatność należy zrealizować, zlecając przelew z wykorzystaniem MPP.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie objaśnień podatkowych w sprawie MPP.

¹⁴ Ibidem.

Tabela 2. Korekta rozliczenia – dostawa nie obejmuje towarów objętych obowiązkiem zastosowania MPP.

Pierwotne rozliczenie	Korekta rozliczenia – dostawa nie obejmuje towarów objętych obowiązkiem zastosowania MPP
<ul style="list-style-type: none"> – Pozycje wyróżnione na fakturze są objęte obowiązkiem MPP. – Faktura wystawiona na 17.000 zł brutto. – Faktura posiada oznaczenie „mechanizm podzielonej płatności”. – Faktura uregulowana przez nabywcę z wykorzystaniem MPP. 	<ul style="list-style-type: none"> – Korekta powoduje wycofanie pozycji dotyczących obowiązku MPP. – Kwota faktury po korekcie jest równa 16.000 zł brutto. – Brak obowiązku dodania oznaczenia „mechanizm podzielonej płatności”. – Dostawca zwraca kwotę odpowiadającą kwocie VAT z faktury korygującej, wykorzystując przelew tradycyjny lub w MPP.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie objaśnień podatkowych w sprawie MPP.

Tabela 3. Korekta rozliczenia – zmniejszenie wartości brutto faktury.

Pierwotne rozliczenie	Korekta rozliczenia – zmniejszenie wartości brutto faktury
<ul style="list-style-type: none"> – Dostawa obejmuje towary i usługi wyróżnione w Załączniku nr 15 do ustawy o VAT. – Wartość faktury to 18.000 zł brutto. – Na fakturze znajduje się oznaczenie „mechanizm podzielonej płatności”. – Faktura uregulowana przez nabywcę z wykorzystaniem MPP. 	<ul style="list-style-type: none"> – Dostawa obejmuje towary i usługi wyróżnione w Załączniku nr 15 do ustawy o VAT. – Wartość faktury to 17.000 zł brutto. – Faktura powinna mieć oznaczenie „mechanizm podzielonej płatności”, nadal spełnia obydwie przesłanki do zastosowania MPP. – Dostawca zwraca kwotę VAT przelewem tradycyjnym lub w MPP.
<ul style="list-style-type: none"> – Dostawa obejmuje towary i usługi wyróżnione w Załączniku nr 15 do ustawy o VAT. – Wartość faktury to 16.000 zł brutto. – Na fakturze znajduje się oznaczenie „mechanizm podzielonej płatności”. – Faktura uregulowana przez nabywcę z wykorzystaniem MPP. 	<ul style="list-style-type: none"> – Dostawa obejmuje towary i usługi wyróżnione w Załączniku nr 15 do ustawy o VAT. – Wartość faktury to 13.000 zł brutto. – Brak obowiązku oznaczenia faktury słowami „mechanizm podzielonej płatności”, zmniejszenie wartości faktury spowodowało ustanie obowiązku stosowania MPP. – Dostawca zwraca kwotę VAT przelewem tradycyjnym lub w MPP.

Pierwotne rozliczenie	Korekta rozliczenia – zmniejszenie wartości brutto faktury
<ul style="list-style-type: none"> – Dostawa obejmuje towary i usługi wyróżnione w Załączniku nr 15 do ustawy o VAT. – Wartość faktury to 18.000 zł brutto. – Na fakturze znajduje się oznaczenie „mechanizm podzielonej płatności”. – Faktura jeszcze nie została opłacona. 	<ul style="list-style-type: none"> – Dostawa obejmuje towary i usługi wyróżnione w Załączniku nr 15 do ustawy o VAT. – Wartość faktury to 13.000 zł brutto. – Brak obowiązku oznaczenia faktury słowami „mechanizm podzielonej płatności”, zmniejszenie wartości faktury spowodowało ustanie obowiązku stosowania MPP. – Brak obowiązku zastosowania przelewu z wykorzystaniem MPP.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie objaśnień podatkowych w sprawie MPP.

Tabela 4. Korekta rozliczenia – zwiększenie wartości faktury.

Pierwotne rozliczenie	Korekta rozliczenia – zwiększenie wartości faktury
<ul style="list-style-type: none"> – Dostawa obejmuje towary i usługi wyróżnione w Załączniku nr 15 do ustawy o VAT. – Wartość faktury to 13.000 zł brutto. – Brak oznaczenia „mechanizm podzielonej płatności”. – Faktura nie została jeszcze uregulowana. 	<ul style="list-style-type: none"> – Dostawa obejmuje towary i usługi wyróżnione w Załączniku nr 15 do ustawy o VAT. – Wartość faktury to 18.000 zł brutto. – Obowiązek dodania oznaczenia „mechanizm podzielonej płatności”, zwiększenie wartości faktury powoduje powstanie obowiązku stosowania MPP. – Nabywca zleca przelew z wykorzystaniem MPP.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie objaśnień podatkowych w sprawie MPP.

Powyższe przykłady przywołane przez Ministerstwo Finansów w objaśnieniach podatkowych w sprawie MPP wskazują, że niektóre korekty powodują powstanie obowiązku zastosowania MPP. Faktorzy powinni szczególnie uważnie dobrać sposób prowadzenia finansowania z klientami, którzy w swoich rozliczeniach z kontrahentami często dokonują korygowania transakcji. Szczególnie ważne w tym przypadku będzie dobranie odpowiedniego poziomu zaliczki tak, aby kwota niefinansowana zarówno dawała duże pole manewru na przekazanie nieprzewidzianej płatności w MPP kontrahentowi, jak i jednocześnie pozwalała na zaspokojenie ewentualnych należności od faktoranta, np. dotyczących prowizji za refinansowanie.

1.3.5. Waluty obce

Mechanizm podzielonej płatności nie może mieć zastosowania w przypadku płatności za fakturę w walucie obcej. Jest to rozwiązanie, które może być realizowane wyłącznie w walucie polskiej. Jednak rozliczanie transakcji w walucie obcej, dla której mają zastosowanie zasady obligatoryjnego MPP, nie jest metodą zwalniającą z obowiązku zastosowania tego komunikatu. W przypadku wystąpienia transakcji, która obejmuje dostawę towarów i usług z Załącznika nr 15, należy ustalić, jaka jest wartość danej dostawy w walucie polskiej. Aby właściwie oszacować wartość transakcji udokumentowanej fakturą, której pozycje wyrażone są w walucie obcej, należy przyjąć kurs waluty zgodny z zapisami ustawy o VAT dla rozliczania tego typu transakcji. Jeżeli po przeliczeniu okaże się, że wartość transakcji przekracza 15.000 zł i podlega obligatoryjnemu MPP, należy część faktury właściwą dla wartości podatku VAT uregulować z wykorzystaniem polecenia przelewu w mechanizmie podzielonej płatności. Aby odpowiednio rozliczyć tego typu transakcję, można postąpić dwojako. Pierwszym sposobem jest rozliczenie całej transakcji według przeliczenia w walucie polskiej z wykorzystaniem komunikatu mechanizmu, wskazując odpowiednią kwotę VAT. Jeżeli jednak odbiorcy faktury zależy na płatności w walucie obcej, możliwe jest zlecenie przelewu w MPP na kwotę odpowiadającą kwocie VAT i uregulowanie pozostałej części przelewem w walucie obcej¹⁵.

1.3.6. Płatności zbiorcze

Wielu przedsiębiorców zawiera ze swoimi kontrahentami liczne transakcje, które skutkują wystawieniem dużej ilości faktur w określonym, stosunkowo krótkim czasie. Dla takich podatników zlecenie osobnego przelewu dla każdej faktury mogłoby okazać się żmudnym i czasochłonnym zajęciem i stanowi pewnego rodzaju utrudnienie. W odpowiedzi na te sygnały dla takich transakcji wprowadzono rozwiązanie polegające na zleceniu przelewu w MPP, który obejmuje płatność za więcej niż jedną fakturę danego dostawcy. Istnieje jednak ograniczenie dla tego typu płatności. Wówczas, zlecając taki przelew, zamiast wskazywać numer faktury, za którą realizujemy płatność, należy wskazać okres, w którym zostały wystawione dane faktury.

¹⁵ *Objaśnienia podatkowe z dnia 23 grudnia 2019...*

Aby przelew z wykorzystaniem metody *split payment* zawierający płatność za wiele faktur był poprawny i zdejmował z odbiorcy solidarną odpowiedzialność za podatek VAT, musi obejmować wszystkie faktury wystawione we wskazanym okresie i zawierać całą kwotę podatku VAT właściwą dla tych faktur. Należy pamiętać, że wykorzystując to rozwiązanie, należy uwzględnić również faktury, które nie są objęte obowiązkiem zastosowania MPP, ale zostały wystawione w danym okresie. Zlecany w taki sposób przelew nie może obejmować płatności za faktury z okresu krótszego niż jeden dzień i dłuższego niż jeden miesiąc kalendarzowy. Komunikat przelewu stanowiący płatność zbiorczą powinien zawierać:

- wszystkie faktury wystawione dla podatnika przez jednego dostawcę lub usługodawcę w ww. okresie,
- kwotę odpowiadającą sumie kwot podatku wykazanych w ww. fakturach.

Ponadto, w przypadku przelewów zbiorczych, w komunikacie przelewu zamiast informacji numeru faktury podatnik zobowiązany jest wskazać okres obejmujący faktury, których dotyczy płatność¹⁶.

Rozwiązanie to nie jest jednak całkowicie bezpiecznym wyjściem dla faktorów finansujących wiele faktur tego samego dostawcy, ponieważ nie będą mieli możliwości zweryfikowania, czy zgłoszone do finansowania faktury są wszystkimi, jakie faktorant wystawił odbiorcy w danym okresie.

Mechanizm podzielonej płatności jest regulacją efektywnie uszczelniającą system podatkowy, jednak nadal budzi wiele wątpliwości wśród przedsiębiorców. Obowiązki związane ze stosowaniem mechanizmu podzielonej płatności stawiają wiele wyzwań przed podatnikami w związku z niejasnościami w przepisach. Jednocześnie przedsiębiorcy powinni mieć jasność w zakresie właściwego interpretowania przepisów związanych z obowiązkiem stosowania MPP, aby ustrzec się przed znacznymi sankcjami na gruncie podatku VAT i podatku dochodowego. *Split payment* stanowi szczególne utrudnienie dla podmiotów, które do tej pory rozliczały swoje transakcje poprzez dokonywanie wzajemnych potrąceń. Podatnicy muszą być także bardziej uważni w momencie analizowania otrzymanych faktur korygujących, które mogą mieć znaczący wpływ na zastosowanie przepisów związanych z MPP.

¹⁶ *Mechanizm podzielonej płatności – przelewy zbiorcze i zapłata zaliczek*, „Biuletyn Informacyjny dla Służb Ekonomiczno-Finansowych”, nr 32 (1039), [on-line:] <https://www.gofin.pl/podatki/17,1,62,247753,mechanizm-podzielonej-platnosci-przelewy-zbiorcze-i-zaplata.html>.

2. Mechanizm podzielonej płatności w rozliczeniach faktoringowych

2.1. Redefinicja produktów faktoringowych

Objaśnienia podatkowe z dnia 23 grudnia 2019 roku w sprawie mechanizmu podzielonej płatności wydane przez Ministerstwo Finansów odnoszą się bezpośrednio do sposobu realizowania płatności za dostawy towarów i usług objęte obowiązkiem zastosowania mechanizmu podzielonej płatności w przypadku zaistnienia transakcji faktoringowych. Zapisy w wyżej wymienionych objaśnieniach wskazują, że w sytuacji przeniesienia praw do wierzytelności z dostawcy na faktora, nabywca jest zobowiązany do uregulowania należności w MPP na rzecz faktora. W takiej sytuacji dokonanie zapłaty w MPP przez dłużnika faktoringowego powoduje powstanie u faktora solidarnej odpowiedzialności za nierozliczony podatek VAT przez faktoranta. W takiej sytuacji faktor, aby zwolnić się od wspomnianej solidarnej odpowiedzialności, powinien przekazać dostawcy towarów i usług z wykorzystaniem komunikatu MPP kwotę otrzymaną na rachunek VAT¹⁷.

Należy zaznaczyć, że zaliczki przekazywane przez faktora z tytułu finansowanych faktur nie są objęte obowiązkiem zastosowania MPP nawet w przypadku, gdy faktury te opiewają na kwoty powyżej 15.000 zł i dotyczą towarów i usług wymienionych w Załączniku nr 15. W takiej sytuacji nie ma obowiązku stosowania MPP, ponieważ zaliczki te nie stanowią zapłaty za dostawy towarów i usług, ale przelew z tytułu finansowania działalności faktoranta. Takie stanowisko Ministerstwa Finansów ułatwia pracę firm faktoringowych i powoduje, że nie będą one musiały dokładnie analizować każdej transakcji pod kątem obowiązku zastosowania mechanizmu podzielonej płatności¹⁸.

Wdrożenie zasad mechanizmu podzielonej płatności, wykorzystując rozwiązania, które zapewnią sprawniejsze prowadzenie rozliczeń, a jednocześnie zagwarantują bezpieczeństwo interesów faktora, nadal stanowi wyzwanie dla instytucji finansowych. Ustawodawca, sporządzając przepisy, skupił się jedynie na relacji między podatnikami w osobach dostawcy i odbiorcy towarów i usług. Nie zostały uregulowane zależności z udziałem

¹⁷ *Objaśnienia podatkowe z dnia 23 grudnia 2019...*

¹⁸ *Ibidem.*

innych podmiotów, które również biorą udział w łańcuchu dostawy między dostawcą a odbiorcą¹⁹.

Ze względu na charakter faktoringu, który jest produktem przeznaczonym dla transakcji B2B, mechanizm podzielonej płatności oddziałuje na branżę faktoringu w bardzo wysokim stopniu. Przepisy MPP wywierają wpływ na takie aspekty, jak: solidarna odpowiedzialność instytucji finansowych za podatek VAT faktorantów, metody uniknięcia tej odpowiedzialności, dostosowanie bezpiecznego poziomu wypłacanych zaliczek, stosowanie indywidualnych zapisów w umowach dla poszczególnych branż i wiele innych²⁰.

Rosnąca popularność dokonywania płatności metodą *split payment* za należności finansowane przez faktorów spowodowała zdefiniowanie nowych rozwiązań w zakresie sposobu rozliczania transakcji, aby ograniczyć odpowiedzialność faktora za podatek VAT faktorantów. Uwolnienie się od solidarnej odpowiedzialności następuje, gdy kwota podatku VAT zostanie przekazana na rachunek wystawcy faktury z wykorzystaniem komunikatu MPP. Instytucje finansowe zostały zmuszone do dokładnego przemyślenia nowych aspektów prawnych i zredefiniowania swoich produktów tak, aby sposób rozliczenia zapewniał zwolnienie z solidarnej odpowiedzialności związanej z MPP²¹.

Nie jest wymagane stosowanie przepisów MPP przez faktorów, jednak zaniechanie wprowadzenia zmian i rozliczanie transakcji z całkowitym pominięciem MPP skutkuje ryzykiem odpowiedzialności za podatek faktoranta. Adwokat B. Nadra w swoim artykule przedstawia wiele możliwości określenia umownych zabezpieczeń, m.in. określenie regresu na solidarną odpowiedzialność. Jednak moment, w którym faktorant nie reguluje swoich zobowiązań z urzędem skarbowym, może wskazywać na sytuację, w której będzie za późno na dochodzenie tej należności ze względu na niewypłacalność faktoranta²².

¹⁹ Zespół Kancelarii Radcowskiej E. Guzowska i ska sp.k., *Zajęcie wierzytelności dostawcy przez organ egzekucyjny a możliwość zwolnienia się przez faktora z solidarnej odpowiedzialności w rozumieniu art. 108a ust. 5 ustawy o VAT*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Rok X (2020), s. 49.

²⁰ B. Nadra, *Split payment a faktoring*, 29 czerwca 2018, [on-line:] <https://jaskowiak-nadra.pl/faktoring/split-payment-a-faktoring>.

²¹ D. Kaczyńska, *Faktorzy szukają nowych rozwiązań*, „Puls Biznesu”, 2 października 2019, [on-line:] <https://www.pb.pl/faktorzy-szukaja-nowych-rozwiazan-971980>.

²² B. Nadra, op. cit.

Kolejnym sposobem zabezpieczenia interesu faktora w przypadku rozliczania transakcji na dotychczasowych zasadach jest określenie zabezpieczenia w formie hipoteki, zastawu, poręczenia czy kaucji, jednak w przypadku finansowania mikroprzedsiębiorstw czy transakcji w faktoringu pełnym takie rozwiązania nie przyjęłyby się na rynku²³.

Jedyną sytuacją, w której instytucje świadczące usługi faktoringu nie zmierzają się z problemem otrzymywania płatności w MPP za wykupione wierzytelności i związaną z nimi odpowiedzialnością, jest finansowanie przedsiębiorstw świadczących usługi zwolnione z podatku VAT. Przykładem takiej działalności są usługi transportu międzynarodowego, które stosunkowo często są finansowane przez faktorów²⁴.

2.2. Rozliczanie transakcji faktoringowych z uwzględnieniem MPP

Brak legislacyjnego rozwiązania czy pewnych wyjaśnień lub interpretacji pozwalających na przyjęcie określonego schematu działania spowodował wykształcenie się kilku różnych metod prowadzenia rozliczeń z faktorantami. Można wyróżnić m.in. rozliczenia uwzględniające MPP i oparte o kwoty brutto lub całkowite pominięcie kwestii *split payment* i oparcie rozliczeń o kwoty netto.

Rozliczenie transakcji w oparciu o kwotę brutto można przeprowadzić dwojako. Jedną z możliwości jest wypłata VAT z wykorzystaniem MPP przy wypłacie zaliczki. Takie podejście powoduje, że już w momencie finansowania faktury zwalniamy się z odpowiedzialności niezależnie od tego, w jaki sposób dłużnik zapłaci za fakturę, ponieważ kwota VAT trafiła na rachunek VAT wystawcy faktury.

Druga metoda zakłada rozliczenie kwoty VAT w MPP dopiero przy rozliczeniu niefinansowanej części faktury po otrzymaniu płatności. Dalsze rozliczenia zostaną poprowadzone w zależności od tego, jaką metodę płatności wybierze dłużnik – zlecenie płatności przelewem tradycyjnym czy z wykorzystaniem komunikatu MPP.

Metoda polegająca na oparciu rozliczeń o kwotę netto całkowicie rozwiązuje problem ewentualnych późniejszych płatności za należności z wykorzystaniem MPP. Faktor finansuje tylko kwotę netto i jej część wypłaca

²³ Ibidem.

²⁴ Ibidem.

w momencie wykupu. Po otrzymaniu płatności za daną fakturę w *split payment* faktor prowadzi rozliczenia do wysokości kwoty netto, a kwotę VAT od razu zwraca na rachunek bankowy faktoranta, wykorzystując przy tym komunikat przelewu MPP.

2.2.1. Rozliczenia oparte na kwocie brutto

2.2.1.1. Schemat rozliczenia zaliczki z pominięciem mechanizmu podzielonej płatności

Pierwsza metoda rozliczeń oparta o kwotę brutto faktury w momencie dokonania pierwszych rozliczeń i wypłaty zaliczki całkowicie pomija kwestie związane z mechanizmem podzielonej płatności. W tym przypadku ostrożność należy zachować na etapie konstruowania umowy i dostosowywania poziomu zaliczek, które pozwolą na bezpieczne rozliczenie transakcji w momencie spłaty przez dłużnika z wykorzystaniem komunikatu przelewu MPP.

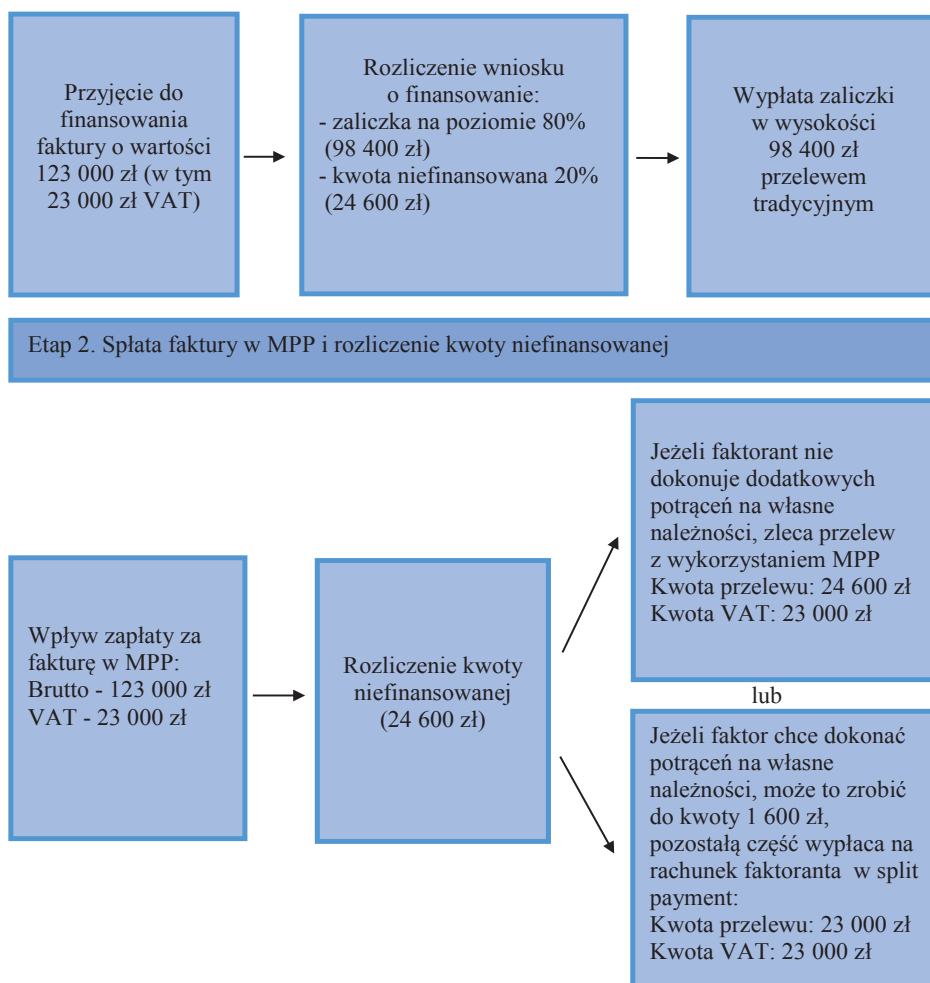
W tym systemie wyróżnić można dwa etapy rozliczania wniosku faktoringowego:

- Pierwszy etap to rozliczenie i wypłata zaliczki z przyjętej do finansowania faktury. Przebiega on w identyczny sposób jak dotychczasowe rozliczenia nieuwzględniające mechanizmu podzielonej płatności.
- Kolejny etap rozliczeń następuje w momencie wpłynięcia zapłaty za fakturę na rachunek faktora. Jeżeli uregulowanie należności nastąpiło z wykorzystaniem przelewu tradycyjnego, rozliczenie kwoty niefinansowanej przebiega na dotychczasowych zasadach. Jednak w przypadku spłaty metodą MPP faktor, aby zwolnić się z solidarnej odpowiedzialności, zmuszony jest do przesłania całej kwoty VAT na rachunek faktoranta, uwzględniając ją w momencie wypłaty kwoty niefinansowanej z wykorzystaniem przelewu *split payment*.

Przyjęcie odpowiedniego poziomu zaliczek, który pozwala na zawarcie kwoty VAT do zwrotu, zapewnia faktorowi płynne i bezpieczne rozliczenie transakcji tego typu. W sytuacji, kiedy kwota niefinansowana nie jest w stanie pokryć kwoty VAT, którą należy zwrócić na rachunek faktoranta, faktor powinien wypłacić swojemu klientowi całą kwotę VAT w MPP. Następnie instytucja faktoringowa powinna wystąpić do faktoranta o zwrot różnicy między kwotą VAT a wartością kwoty niefinansowanej przelewem tradycyjnym. Zdecydowanie wygodniejsze zatem będzie dostosowanie optymalnego poziomu zaliczkowania przed rozpoczęciem rozliczeń faktoringowych.

Schemat prowadzenia rozliczeń obrazuje rysunek 1. W przedstawionym przykładzie przyjęto zaliczkę na poziomie 80%. Dla uproszczenia w przykładzie pominięto dokonywanie kompensat przez faktora w momencie wypłaty zaliczki.

Rys. 1. Rozliczenie dotyczące finansowania opartego o kwoty brutto faktur z pominięciem MPP w momencie wypłaty zaliczki.



Źródło: Opracowanie własne.

Mocną stroną przyjęcia wyżej przedstawionego rozwiązania jest właściwie całkowity brak wpływu mechanizmu podzielonej płatności na pierwsze

rozliczenia faktoringowe w zakresie finansowania danej faktury. Sprawia to, że produkt pozostaje dla faktorantów atrakcyjną formą finansowania i poprawienia płynności przedsiębiorstwa. Pewnego rodzaju oddziaływanie MPP na ten typ finansowania można zauważyć dopiero w momencie uregulowania należności przez dłużnika i przystąpienia do rozliczenia kwoty niefinansowanej.

Główną wadą tego rozwiązania jest ograniczona możliwość dokonywania potrąceń i kompensat z zabezpieczenia, jakim jest kwota niefinansowana, ponieważ zdecydowana większość tej wartości jest zablokowana na ewentualny zwrot kwoty VAT w MPP. Ze względu na powyższe taki schemat rozliczeń może się przyjąć tylko w przypadku klientów, u których rzadko występują opóźnienia w płatnościach lub zaniechania płatności przez dłużników. Na potrzeby rozliczeń z faktorantami, których kontrahenci mają większe problemy z terminowym regulowaniem swoich zobowiązań, istnieje możliwość ustanowienia mniejszego poziomu zaliczki, np. 70%, 60%, jednak wówczas produkt może stracić na atrakcyjności.

2.2.1.2. Schemat rozliczenia z uwzględnieniem mechanizmu podzielonej płatności w zaliczce

Kolejnym ciekawym rozwiązaniem w zakresie rozliczania transakcji faktoringowych w sposób zabezpieczający interes faktoranta jest uwzględnienie ewentualnych spłat w MPP już na etapie wypłaty zaliczki. Metoda ta polega na wypłacie zaliczki z wykorzystaniem komunikatu przelewu MPP, zawierając w niej kwotę VAT finansowanych faktur. Można rozważyć dwa podejścia w obrębie tej metody. Pierwsza polega na zawarciu całkowitej kwoty podatku VAT przy wypłacie zaliczki, a druga uwzględnia wypłatę proporcjonalnej kwoty VAT w stosunku do zaliczki²⁵.

Kwestia wypłacania kwoty podatku VAT z wykorzystaniem płatności *split payment* już w momencie wypłaty zaliczki budzi pewne wątpliwości. Kwestię tę porusza adwokat B. Nadra w swojej publikacji, powołując się na brzmienie art. 108a ustawy o VAT: „Podatnicy, którzy otrzymali fakturę z wykazaną kwotą podatku, przy dokonywaniu płatności kwoty należności wynikającej z tej faktury mogą zastosować mechanizm podzielonej płatności”. Zwraca on uwagę na to, że faktor nie reguluje należności wynikającej z faktury, a wypłaca cenę sprzedaży wierzycelności, co wskazuje na brak

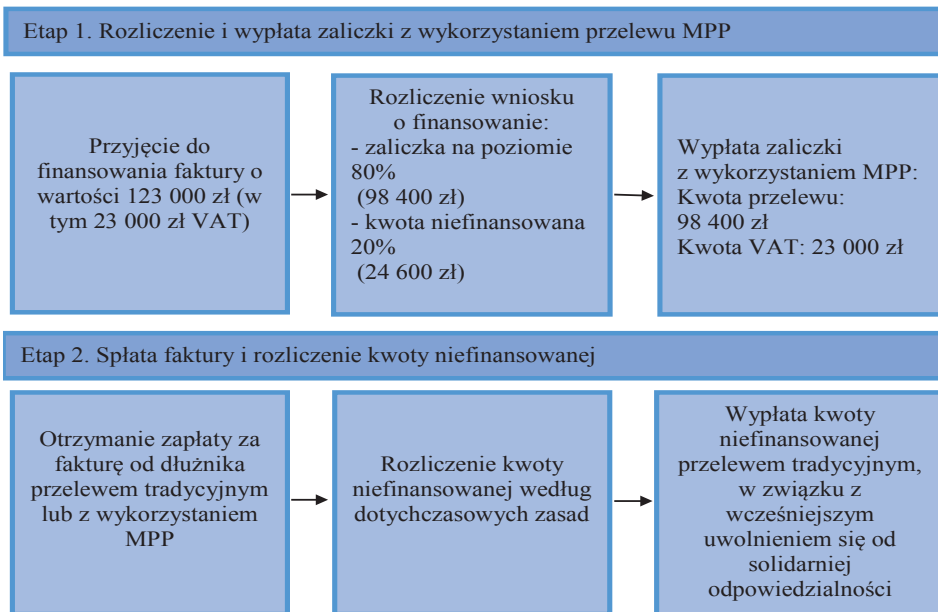
²⁵ B. Nadra, op. cit.

podstaw do skorzystania z komunikatu mechanizmu podzielonej płatności. Niemniej wśród faktorów dominuje praktyka stosowania MPP już przy wypłacie zaliczek²⁶.

Pokrzepiająca jest interpretacja indywidualna nr 0114-KDIP1-1.4012.332. 2018.1.KBR wydana przez Dyrektora KIS z dnia 26 czerwca 2018 roku, która to została wydana w odpowiedzi na wniosek firmy faktoringowej. W interpretacji tej Dyrektor KIS potwierdza możliwość stosowania przepisów art. 108a ustawy o VAT w przypadku faktorantów. Wskazuje on, że faktor nie poniesie solidarnej odpowiedzialności za VAT nierozliczony przez faktoranta w sytuacji, gdy sam dokona wypłaty zaliczki według zasad MPP²⁷.

Schemat obrazujący sposób rozliczeń transakcji faktoringowych z wykorzystaniem mechanizmu podzielonej płatności w momencie wypłaty zaliczki przedstawia rysunek 2. Dla zobrazowania zależności, na poniższym przykładzie przyjęto zaliczkę na poziomie 80% oraz skorzystano z uproszczenia polegającego na pominięciu potrąceń przy wypłacie zaliczki.

Rys. 2. Rozliczenie dotyczące finansowania opartego o kwoty brutto faktur, wypłata zaliczki w MPP.



Źródło: Opracowanie własne.

Przyjęcie tej metody rozliczeń generuje wiele korzyści od strony instytucji faktoringowych. Przede wszystkim zabezpiecza interes faktora w zakresie zagrożenia solidarną odpowiedzialnością za nierozliczony podatek VAT faktoranta, a także nie ogranicza dokonywania kompensat i potrąceń w momencie rozliczania kwoty niefinansowanej. Istotnym aspektem jest także możliwość przyjęcia dowolnego poziomu zaliczkowania.

Powyższy schemat będzie mniej atrakcyjną opcją dla faktorantów. Wypłaty zaliczek z wykorzystaniem MPP zwiększają bowiem płynność przede wszystkim na specjalnych rachunkach dedykowanych jedynie do rozliczeń z urzędem skarbowym i ZUS. Wskazana poprawa będzie zachodziła kosztem zredukowania płynności na rachunku bieżącym. W rezultacie tych rozliczeń faktoranci otrzymają mniejszą kwotę do rozdysponowania na dowolne cele, a dysponowanie pozostałą częścią kwoty będzie w pewnym stopniu ograniczone.

2.2.2. Rozliczenia oparte na kwocie netto

Faktorzy czasami przyjmują do finansowania część danej wierzytelności i na takim podejściu można zbudować kolejną metodę rozliczeń, jaką jest oparcie finansowania o kwoty netto faktur. To rozwiązanie przewiduje przyjęcie do finansowania tylko części faktury odpowiadającej wartości netto i naliczanie prowizji faktora oraz zaliczki wypłacanej faktorantowi od tej kwoty. W takim wypadku przedsiębiorstwo faktoringowe, po otrzymaniu płatności za daną fakturę, rozlicza transakcję do wartości netto. Natomiast odpowiadającą kwotę VAT przekazuje do zwrotu faktorantowi, wykorzystując komunikat przelewu odpowiadający temu, którym sam otrzymał daną płatność. W sytuacji gdy dłużnik uregulował należność przelewem tradycyjnym, faktor również zwraca kwotę VAT przelewem tradycyjnym. Jeżeli natomiast płatność została zrealizowana z wykorzystaniem komunikatu MPP, faktor użyje takiego samego przelewu, wypłacając środki faktorantowi, aby zwolnić się z solidarnej odpowiedzialności.

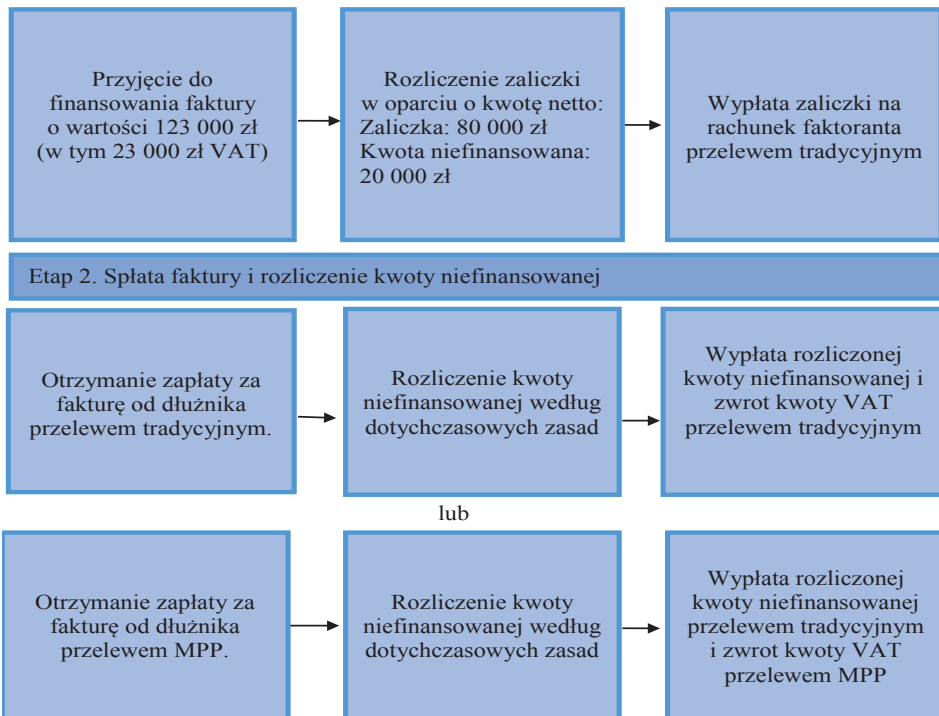
Wyżej opisany sposób rozliczeń dokładnie przedstawia rysunek 3. Do przedstawienia tego schematu przyjęto założenia: zaliczka na poziomie 80% i uproszczenie polegające na pominięciu kompensat i potrąceń w momencie wypłaty zaliczki. Etap 1. ukazuje rozliczenie kwoty netto i wypła-

²⁶ Ibidem.

²⁷ Ibidem.

tę zaliczki, natomiast Etap 2. obrazuje rozliczenie kwoty niefinansowanej i części odpowiadającej kwocie VAT w dwóch przypadkach: gdy dłużnik opłaci fakturę przelewem tradycyjnym oraz gdy dokona tego z wykorzystaniem przelewu w MPP.

Rys. 3. Rozliczenie dotyczące finansowania opartego o kwoty netto.



Źródło: Opracowanie własne.

Powyższy sposób rozliczeń z jednej strony ma znaczącą zaletę dla faktora, polegającą na łatwości bezpiecznego rozliczenia transakcji, niezależnie od sposobu zapłaty za fakturę przez dłużnika. Ponadto, porównując to rozwiązanie z metodą polegającą na wypłacie zaliczki z wykorzystaniem przelewu MPP, jest ono atrakcyjniejsze również dla faktoranta, który nie ponosi kosztu otrzymania pieniędzy częściowo zablokowanych na rachunku VAT.

Z drugiej jednak strony można wskazać wady tego rozwiązania, jakimi są: mniejszy poziom finansowania otrzymany przez faktoranta z jednej wierzycielności oraz mniejsza prowizja faktora, która z reguły naliczana jest

procentowo od wartości części wierzytelności, jaka została przyjęta do finansowania.

2.3. Sposoby redukcji płatności w MPP

Mimo opracowania różnego rodzaju metod prowadzenia rozliczeń uwzględniających płatności za faktury w *split payment*, najbardziej pożądanymi warunkami byłoby rozliczanie transakcji na dotychczasowych zasadach. Podejście to powoduje poszukiwanie rozwiązań mających wpływ na ograniczenie otrzymywania płatności za faktury w MPP. W standardowych relacjach między dostawcą a odbiorcą zostały wypracowane pewne rozwiązania, które redukują ilość płatności w MPP, jednak należy zwrócić uwagę na fakt, że relacja faktora z kontrahentem faktoranta nie jest w żaden sposób uregulowana umową, a co za tym idzie, nie ma możliwości wprowadzenia zmian w jej zapisach. W przypadku już zawartych umów faktoringowych pole manewru pozostaje mocno ograniczone, jednak wyłaniają się takie możliwości, jak zmiana wzoru zawiadomienia o cesji, które miałyby przewidywać zobowiązanie kontrahenta do realizacji płatności przelewami tradycyjnymi. Nasuwa się także aspekt wprowadzenia kary umownej, jednak rozwiązanie to budzi wątpliwości w kwestii skuteczności tych zapisów i czy faktor jest w stanie pociągnąć faktoranta do odpowiedzialności za płatności realizowane przez dłużników faktoringowych metodami zgodnymi z zapisami prawa. Ciekawą alternatywą może być zaktualizowanie tabeli opłat i prowizji poprzez dodanie do niej pozycji związanych z opłatami za wpłaty w MPP od kontrahentów, jednak *de facto* takie opłaty będą pełniły funkcję kary za decyzje osoby trzeciej²⁸.

Zdecydowanie bardziej przychylną w stosunku do kontrahentów metodą pozwalającą przerzucić ciężar przekonania kontrahentów do płatności przelewami tradycyjnymi będzie wprowadzenie dodatkowych rabatów i opustów w przypadku takich przelewów. Rozwiązanie to korzystniej wpłynie na relacje biznesowe i stanowi realną wartość także dla odbiorców faktury. Wprowadzenie niższych opłat czy rabatów za realizowanie transakcji z pominięciem metody *split payment* spowoduje, że faktorant chętniej podejmie kroki w celu negocjacji z kontrahentem sposobu uregulowania płatności²⁹.

²⁸ Ibidem.

²⁹ B. Nadra, *Jak firmy walczą ze split payment?*, 26 lipca 2018, [on-line:] <https://jaskowiak-nadra.pl/faktoring/jak-firmy-walczą-ze-split-payment>.

Wprawdzie przepisy ustawy o VAT w zakresie stosowania mechanizmu podzielonej płatności zakładają dobrowolność stosowania płatności MPP w stosunku do transakcji nieobjętych tym obowiązkiem, zatem odbiorca faktury może uregulować swoje zobowiązanie w sposób tradycyjny lub przez zastosowanie przelewu *split payment*. Jednak faktoranci (jako osoby prawne związane z dłużnikami faktoringowymi umową) są w stanie wpłynąć na treści tych umów i wprowadzenie zapisów związanych z przyjętą metodą realizowania płatności za dostawy³⁰.

Jednym z rozwiązań, jakie dostrzegają przedsiębiorcy, jest wprowadzenie zapisów umownych związanych z udzielaniem rabatów w przypadku uregulowania płatności z wykorzystaniem przelewu tradycyjnego. Do takiego podejścia odnosi się interpelacja poselska nr 6431, której autor zapytał, czy zapis umowy kupna-sprzedaży dotyczący dodatkowych rabatów za zastosowanie tradycyjnego przelewu jest dozwolony. Do tej sytuacji ustosunkował się Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Finansów w odpowiedzi z 8 stycznia 2018 roku, udzielonej w piśmie nr PT8.054.5.2018.TXZ.10E. Podkreślił, że w sytuacji opisanej w interpelacji nie można mówić o „obchodzeniu wprowadzonych przepisów”, gdyż stosowanie mechanizmu podzielonej płatności jest dobrowolne. Wskazany sposób jest objęty swobodą zawierania umów i mieści się w założeniu dobrowolności stosowania MPP³¹.

Rozwiązaniem mającym ograniczyć ilość płatności z wykorzystaniem *split payment* jest zastosowanie zakazu umownego, którego niedotrzymanie będzie karą umowną. Jednak takie podejście może budzić wątpliwości w zakresie skuteczności prawnej. Do zagadnienia odniosło się Ministerstwo Finansów w odpowiedzi nr PT8.054.8.2018 z dnia 31 stycznia 2018 roku na interpelację poselską nr 18445, w której zapisano: „[...] nabywca powinien w takiej sytuacji mieć pełną świadomość, na co się godzi i z czego rezygnuje w razie okazania się, że dostawca może okazać się podatnikiem nieuczciwym. Dla nabywcy odmowa sprzedawcy rozliczenia transakcji z użyciem MPP powinna stać się pierwszym sygnałem do tego, że z jakichś powodów sprzedawca uniemożliwia nabywcy skorzystanie z bezpieczeństwa transakcji, jaką daje mu MPP”. Powyższe wskazuje na dopuszczenie przez Ministerstwo Finansów umownych zakazów dotyczących płatności w MPP, należy jednak mieć na uwadze, że odpowiedź ta jest nieformalnym stanowiskiem Ministerstwa Finansów, a także odnosi się jedy-

³⁰ Ibidem.

³¹ Ibidem.

nie do ustawy o VAT, natomiast kwestie zawierania umów reguluje także Kodeks cywilny³².

Pozostaje jeszcze kwestia egzekwowania przestrzegania zapisów umownych w kontekście sposobów płatności. W przypadku braku zapisu dotyczącego kary umownej odbiorca przelewu byłby zmuszony do wykazania przed sądem konkretnej szkody w związku z otrzymaniem płatności *split payment*. Jednak ciężko wskazać sytuację, w której straty związane z otrzymaniem płatności w MPP byłyby warte wchodzenia na drogę sądową i zerwania kontaktów z kontrahentem. Problem teoretycznie rozwiązuje zastosowanie zapisów dotyczących kary umownej za dokonanie płatności w MPP wbrew zakazowi. Taki zapis nie wymaga od wystawcy faktury wykazania szkody, ponieważ fakt niedopełnienia warunków umowy jest wystarczający. Ważne jest jednak, aby ustalona kara nie była przesadnie zawyżona, zatem warto zachować ostrożność, wprowadzając zapisy umowy³³.

2.4. MPP a rozliczenia faktoringowe w przypadku postępowania egzekucyjnego w stosunku do faktoranta

2.4.1. Kwestie problemowe

Szczególnie problematyczną kwestią dla przedsiębiorstw faktoringowych jest sytuacja, w której zawarto umowę, zgodnie z którą rozliczenia prowadzone są z pominięciem mechanizmu podzielonej płatności, a w stosunku do faktoranta wszczęto postępowanie egzekucyjne. Przyjęty sposób rozliczeń charakteryzuje się realizowaniem transakcji z wykorzystaniem przelewów tradycyjnych. W takim przypadku jedynie w momencie otrzymania od kontrahenta faktoranta zapłaty metodą *split payment* w celu zwolnienia się z odpowiedzialności solidarnej nałożonej zgodnie z art. 108a ust. 5 ustawy o VAT przekazuje kwotę podatku VAT faktorantowi również za pomocą komunikatu przelewu MPP. Gdy do instytucji faktoringowej jako kontrahenta faktoranta wpływa zawiadomienie o zajęciu wierzytelności dostawcy, w tym tych objętych faktoringiem, powstaje zobowiązanie fak-

³² Czy można zachęcać kontrahenta, aby nie stosował mechanizmu podzielonej płatności w VAT?, „Biuletyn Informacyjny dla Służb Ekonomiczno-Finansowych”, nr 4 (975), [on-line:] <https://www.gofin.pl/podatki/17,1,62,224145,czy-mozna-zachecac-kontrahenta-aby-nie-stosowal-mechanizmu.html>.

³³ B. Nadra, *Jak firmy walczą ze split payment?...*

tora do przekazywania należności faktoranta z tytułu tych wierzytelności na rachunek organu egzekucyjnego. Przedstawiony przykład generuje wątpliwość związaną z tym, jak faktor może dochować obowiązku związanego z zajęciem wierzytelności, a zarazem zwolnić się z odpowiedzialności za VAT faktoranta.

W tym miejscu należy wskazać, że zajęcie egzekucyjne wierzytelności może być – zgodnie z zapisami Kodeksu cywilnego – zajęciem komorniczym lub zajęciem administracyjnym, opisanym w Ustawie z dnia 17 czerwca 1966 roku o postępowaniu egzekucyjnym w administracji (Dz.U. z 2020 r., poz. 1427 ze zm.), dalej zwaną „ustawą o postępowaniu egzekucyjnym w administracji”.

Zajęcie komornicze dokonuje się na podstawie doręczenia przez komornika sądowego wszystkim kontrahentom dłużnika zawiadomienia o zajęciu egzekucyjnym wierzytelności wraz z tytułem egzekucyjnym. Pismo to zobowiązuje kontrahentów do przekazania wszystkich należności na rachunek komornika.

Drugą możliwością jest zajęcie wierzytelności w rozumieniu ustawy o postępowaniu egzekucyjnym w administracji, które jest odebraniem zobowiązanemu swobody rozporządzania przysługującym mu prawem majątkowym przez organ egzekucyjny. Zgodnie z art. 89 § 1 wymienionej ustawy: „Organ egzekucyjny dokonuje zajęcia wierzytelności pieniężnej innej niż określona w art. 72–85, przez przesłanie do dłużnika zobowiązanego zawiadomienia o zajęciu wierzytelności pieniężnej zobowiązanego i jednocześnie wzywa dłużnika zajętej wierzytelności, aby należnej od niego kwoty do wysokości egzekwowanej należności wraz z odsetkami z tytułu niezapłaconia należności w terminie i kosztami egzekucyjnymi bez zgody organu egzekucyjnego nie uiszczał zobowiązanemu, lecz należną kwotę przekazał organowi egzekucyjnemu na pokrycie należności”³⁴.

Ministerstwo Finansów w objaśnieniach podatkowych w sprawie MPP odnosi się jednocześnie do obydwu tych zajęć i wskazuje, że: „Obowiązek zapłaty w podzielonej płatności nie dotyczy płatności z tytułu zajętej przez komornika lub organ egzekucyjny wierzytelności, nawet jeżeli wierzytelność ta dotyczy sprzedaży, do której zastosowanie ma obligatoryjny mechanizm podzielonej płatności. W takiej sytuacji dokonywana na rzecz komornika lub organu egzekucyjnego płatność nie stanowi zapłaty za nabyte towary

³⁴ Ustawa z dnia 17 czerwca 1966 roku o postępowaniu egzekucyjnym w administracji (Dz.U. z 2020 r., poz. 1427).

lub usługi”³⁵. Przedstawione objaśnienia nie odpowiadają jednak sytuacji faktora, który otrzymał płatność w MPP, i w związku z tym ciąży na nim odpowiedzialność za nierozliczony podatek faktoranta. Jednak przypadki te należy rozpatrywać odrębnie ze względu na zapisy Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 roku – Prawo bankowe (Dz.U. z 2020 r., poz. 1896 ze zm.), w której to wskazano przywileje związane z egzekucją w administracji³⁶. Zgodnie z art. 62d wymienionej ustawy: „1. Środki pieniężne zgromadzone: na rachunku VAT, na rachunku rozliczeniowym w wysokości odpowiadającej kwocie podatku od towarów i usług wskazanej w komunikacie przelewu – są wolne od zajęcia na podstawie sądowego lub administracyjnego tytułu wykonawczego dotyczącego egzekucji lub zabezpieczenia należności innych niż wymienione w art. 62b uznanie i obciążenie rachunku VAT ust. 2 pkt 2”³⁷. Przytoczony przepis nie ma zastosowania do należności wskazanych w art. 62b ust. 2 pkt 2, a więc należności na rzecz urzędu skarbowego z tytułu podatku VAT i podatków dochodowych, akcyzy czy cła oraz tymi z tytułu składek ZUS. Należności te obejmują również kwoty odpowiadające należnym odsetkom oraz kosztom dodatkowym, takim jak koszt upomnienia czy koszty egzekucyjne.

2.4.2. Egzekucja komornicza

Kwestia zajęcia komorniczego wierzytelności finansowanej przez faktora nie została uregulowana w przepisach ustawy o VAT związanych z MPP. Ustawodawca nie zajął także oficjalnego stanowiska w interpretacjach wskazujących szczególną rolę faktora. Jediną podpowiedzią sugerującą właściwy sposób działania są dostępne objaśnienia i interpretacje podatkowe, które podejmują zagadnienie zajęcia komorniczego wierzytelności związanej z dostawą towarów objętych obowiązkowym MPP w relacji dostawca–odbiorca³⁸.

W tym miejscu warto wskazać interpretację indywidualną z 3 stycznia 2020 roku Dyrektora KIS numer 0112-KDIL1-1.4012.446.2019.1.HW, w której na zadane przez wnioskodawcę – spółkę będącą nabywcą usług budowlanych objętych obowiązkowym MPP – pytanie odnośnie do prawidłowości

³⁵ *Objaśnienia podatkowe z dnia 29 czerwca 2018...*

³⁶ Zespół Kancelarii Radcowskiej E. Guzowska i ska sp.k., op. cit., s. 49–60.

³⁷ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku – Prawo bankowe (Dz.U. z 2020 r., poz. 1896 ze zm.).

³⁸ Zespół Kancelarii Radcowskiej E. Guzowska i ska sp.k., op. cit., s. 49–60.

dokonywania zapłaty wierzytelności w taki sposób, że na rachunek bankowy komornika przekazywana jest wartość netto faktury i wówczas kwota podatku zostanie przekazana na rachunek VAT dostawcy usługi, Dyrektor KIS przedstawił stanowisko: „[...] w przypadku zakupu towaru lub usługi od danego usługodawcy podlegających od dnia 1 listopada 2019 r. obowiązkowej płatności w ramach metody podzielonej płatności, w sytuacji otrzymania od organu egzekucyjnego (np. komornika) tytułu egzekucyjnego dotyczącego zajęcia wierzytelności usługodawcy wynikającej z ww. faktury – spółka nie będzie zobowiązana dokonać płatności na rachunek bankowy organu egzekucyjnego z zastosowaniem metody podzielonej płatności, o której mowa w art. 108a ust. 1a ustawy”. Jako argument przemawiający za takim działaniem przedstawiono fakt, że tytułem zapłaty jest realizacja egzekucji z zajętej wierzytelności, a nie zapłata za dostawę towarów lub usług objętych obowiązkiem MPP³⁹. W piśmie tym nie poruszono jednak kwestii zwolnienia się z solidarnej odpowiedzialności za nierozliczony VAT.

Z powyższej interpretacji faktor może wynieść, że⁴⁰:

- Cała wartość zajętej wierzytelności powinna zostać przekazana na rachunek wskazany w dokumencie zajęcia. Jednak kwestia ta odnosi się do sytuacji odbiorcy, który może podjąć decyzję o metodzie płatności, dysponując całą kwotą należności. Natomiast faktor otrzymuje kwotę odpowiadającą wartości podatku na rachunek VAT i tym samym staje się solidarnie odpowiedzialnym za ten podatek. Przedstawione stanowiska Ministerstwa Finansów i Dyrektora KIS wskazują na fakt, że należy dokonać przelewu pełnej kwoty na rachunek komornika, nie dając jednocześnie odpowiedzi na pytanie, czy w takiej sytuacji odbiorca jest zwolniony z solidarnej odpowiedzialności wynikającej z obowiązku stosowania płatności w MPP.
- Wskazane stanowiska nie odnoszą się jednak do sytuacji faktora, który jest odbiorcą płatności w MPP i staje się podmiotem solidarnie odpowiedzialnym za podatek VAT faktoranta. Ponadto środki objęte zajęciem w przypadku faktora to przede wszystkim podatek VAT, który został ulokowany na rachunku VAT i dysponowanie nimi przez instytucję faktoringową jest ograniczone.

Problematyczna sytuacja faktora powoduje, że z jednej strony jest zobowiązany dokonać płatności tradycyjnym przelewem na rachunek orga-

³⁹ Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej, op. cit.

⁴⁰ Zespół Kancelarii Radcowskiej E. Guzowska i ska sp.k., op. cit., s. 49–60.

nu egzekucyjnego, a z drugiej ciężką na nim sankcje wynikające z ustawy o VAT. Ustawa ta znacznie ogranicza rozporządzanie środkami ulokowanymi na rachunku VAT, a jednocześnie nie przedstawiono żadnych rozwiązań prawnych świadczących o tym, że skutkiem zrealizowania egzekucji z zajętej wierzytelności jest zdjęcie z fatora odpowiedzialności za nierozliczony VAT dostawcy. Instytucje faktoringowe winny mieć możliwość dysponowania środkami w taki sposób, aby zarówno zaspokoić żądanie komornika, jak i uwolnić się od wspomnianej odpowiedzialności⁴¹.

Tymczasem przepisy ustawy o VAT umożliwiają zwolnienie z odpowiedzialności opisanej w art. 108a ust. 5 teje ustawy wyłącznie w drodze realizacji płatności przelewem w MPP. Warto zaznaczyć, że do rachunku rozliczeniowego komornika jest automatycznie zakładany rachunek VAT, mimo że nie jest on podatnikiem VAT, co wskazuje na techniczną możliwość dokonania realizacji egzekucji za pomocą przelewu w MPP, co pozwoli na przekazanie środków odpowiadających kwocie podatku VAT ulokowanych na rachunku VAT fatora. Wskazane rozwiązanie wydaje się jedyną możliwą realizacją egzekucji z wykorzystaniem środków już ulokowanych na rachunku VAT. Niemniej rozwiązanie to budzi wątpliwości co do zgodności z niejasnymi przepisami, zwłaszcza w świetle przytoczonych fragmentów interpretacji i objaśnień podatkowych⁴².

2.4.3. Egzekucja w trybie administracyjnym

Sytuacja wygląda nieco inaczej w przypadku otrzymania informacji o egzekucji w trybie administracyjnym. Tutaj można dostrzec możliwości zastosowania płatności w mechanizmie podzielonej płatności w pewnych szczególnych przypadkach.

Objaśnienia podatkowe w sprawie MPP dotyczące egzekucji należności wskazują na brak obowiązku dokonywania zapłaty w mechanizmie podzielonej płatności. Zatem wskazywanym przez Ministerstwo rozwiązaniem realizacji egzekucji wierzytelności zajętej przez urząd skarbowy jest realizacja przelewu na rachunek urzędu skarbowego o wartości odpowiadającej wartości brutto wierzytelności objętej zajęciem. Jednak jeżeli organ egzekucyjny w ramach prowadzonego postępowania dokonuje zajęcia rachunku bankowego dostawcy, można przeanalizować możliwość przekazania środków

⁴¹ Ibidem.

⁴² Ibidem.

umieszczonych na rachunku VAT faktora, wykorzystując mechanizm podzielonej płatności, na rachunek VAT dostawcy przypisany do jego rachunku rozliczeniowego – rachunku zajętego przez organ egzekucyjny. Faktor, przekazując środki przelewem *split payment*, zwolni się z solidarnej odpowiedzialności za podatek faktoranta zgodnie z art. 108a ust. 6 ustawy o VAT. Aby podjąć takie działanie, należy skontaktować się z organem prowadzącym egzekucję w celu ustalenia, czy rachunek VAT dostawcy jest zajęty przez organ w związku z planowanym przekazaniem środków na ten rachunek. Dzięki temu rozwiązaniu dochodzi do realizacji egzekucji i uwolnienia się faktora od solidarnej odpowiedzialności związanej z MPP. Urząd skarbowy w rozumieniu art. 62b ust. 9 Prawa bankowego może zająć wierzytelność na rachunku VAT na podstawie administracyjnego tytułu wykonawczego, jeśli wierzytelność dotyczy należności publicznoprawnych, pomimo niezrealizowania w pełni zajęcia – faktor nie dokonuje wpłat na numer rachunku bankowego wskazany w zajęciu. Jednocześnie w tym przypadku nie dochodzi do uszczuplenia w realizacji egzekucji w stosunku do należnej kwoty podatku VAT⁴³.

* * *

Mechanizm podzielonej płatności znacząco wpłynął na funkcjonowanie faktoringu i skłonił instytucje faktoringowe do redefinicji swoich produktów. Ministerstwo Finansów w objaśnieniach podatkowych wskazało na możliwość pominięcia stosowania MPP w transakcjach faktoringowych, jednak występuje wiele sytuacji, które zmuszają faktorów do zaimplementowania nowych przepisów, co wpływa na skomplikowanie rozliczeń. Wyłoniono kilka schematów rozliczania faktoringu z uwzględnieniem MPP – opartych o kwotę netto lub brutto finansowanej wierzytelności. Przedstawione rozwiązania pozwalają na bezpieczne prowadzenie rozliczeń faktoringowych. Obecnie największym wyzwaniem dla przedsiębiorstw faktoringowych jest wybór postępowania w przypadku wystąpienia zajęcia komorniczego w stosunku do faktoranta ze względu na brak jasnych uregulowań prawnych w tej kwestii.

Reasumując rozważania podjęte w niniejszym opracowaniu: mechanizm podzielonej płatności znacznie skomplikował prowadzenie rozliczeń faktoringowych, jednak największym wyzwaniem jest odpowiednie rozliczenie

⁴³ Ibidem.

transakcji w przypadku zaistnienia zajęcia wierzytelności faktoranta, które wymaga szybkiej reakcji ustawodawcy i wskazania przejrzystych przepisów w tym zakresie.

3. Informacje o pracy

Tytuł pracy

Mechanizm podzielonej płatności w transakcjach faktoringowych

Spis treści

Wstęp

1. Pojęcie i istota faktoringu

1.1. Pojęcie faktoringu

1.2. Podmioty faktoringu

1.3. Rodzaje transakcji faktoringowych

1.4. Aspekty prawne faktoringu

1.5. Rynek faktoringu w Polsce

2. Mechanizm podzielonej płatności

2.1. Istota mechanizmu podzielonej płatności

2.2. Sankcje związane z niezastosowaniem MPP

2.3. Poszczególne rodzaje rozliczeń a obowiązek zastosowania MPP

3. Mechanizm podzielonej płatności w rozliczeniach faktoringowych

3.1. Redefinicja produktów faktoringowych

3.2. Rozliczanie transakcji faktoringowych z uwzględnieniem MPP

3.2.1. Rozliczenia oparte na kwocie brutto

3.2.2. Rozliczenia oparte na kwocie netto

3.3. Sposoby na zredukowanie płatności w MPP

3.4. MPP a rozliczenia faktoringowe w przypadku postępowania egzekucyjnego w stosunku do faktoranta

Podsumowanie

Bibliografia

Spisy

Streszczenie

Wstęp

Faktoring jest bardzo ciekawym instrumentem poprawiającym płynność finansową przedsiębiorstw i zyskuje coraz większe uznanie na polskim rynku. Wprowadzenie mechanizmu podzielonej płatności, wraz z nowelizacją Ustawy z dnia 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług, wywołało wiele wątpliwości co

do stosowania tego mechanizmu w transakcjach faktoringowych, tego, jak MPP wpłynie na rozliczenia transakcji faktoringowych oraz jakie sankcje i w jakich przypadkach grożą faktorom pełniącym funkcję płatników lub odbiorców w wielu transakcjach objętych obowiązkiem zastosowania mechanizmu podzielonej płatności. Przyjęto hipotezę, według której mechanizm podzielonej płatności wpłynął na skomplikowanie sposobu rozliczania transakcji faktoringowych.

Celem pracy jest przedstawienie wpływu stosowania mechanizmu podzielonej płatności na rozliczenia faktoringowe oraz wskazanie rozwiązań, jakie mogą zastosować strony umowy faktoringu, aby uniknąć solidarnej odpowiedzialności za podatek wystawcy faktury.

Aby ten cel mógł być zrealizowany, zostały przyjęte następujące pytania badawcze:

- Czym jest faktoring?
- Na czym polega mechanizm podzielonej płatności?
- Jak MPP wpływa na transakcje faktoringowe?

Opracowanie jest podzielone na trzy rozdziały. W pierwszym z nich przedstawione zostały podstawowe definicje dotyczące pojęcia oraz istoty faktoringu. Autorka wyjaśnia, jak działa faktoring, wskazując podmioty, które biorą udział w poszczególnych typach transakcji faktoringowych. Przedstawiono aspekty prawne mające wpływ na rozwój faktoringu zarówno w Polsce, jak i na rynku międzynarodowym. Ostatnia część pierwszego rozdziału obrazuje, jak rozwija się rynek faktoringu w Polsce, i przedstawia dane statystyczne dotyczące polskiego rynku faktoringu.

W drugim rozdziale przybliżona została istota oraz zakres obowiązywania mechanizmu podzielonej płatności, sankcje grożące w przypadku niedopełnienia obowiązku w zakresie zastosowania MPP. Dołożono starań, aby wyjaśnić zasady stosowania MPP w przypadku rodzajów rozliczeń budzących niejasności, takich jak wzajemne potrącenia, korekty czy płatności w walutach obcych, oraz przedstawiono znaczenie tych rozliczeń dla transakcji faktoringowych.

Ostatni rozdział niniejszego opracowania traktuje o tym, przed jakimi wyzwaniami stanęły przedsiębiorstwa faktoringowe w związku z wprowadzeniem *split payment* i jak uporały się z tymi problemami. Przedstawiono propozycje sposobów prowadzenia rozliczeń faktoringowych obejmujących płatności w MPP w bezpieczny sposób, tak aby uniknąć solidarnej odpowiedzialności za nierozliczony VAT swoich klientów. Zostało opisane także szczególnie ważne zagadnienie, dotyczące sposobu rozliczenia transakcji, gdy instytucja faktoringowa otrzymała zajęcie wierzytelności faktora, za którą płatność wpłynęła na rachunek faktora z wykorzystaniem mechanizmu podzielonej płatności.

Powyższa analiza zostanie przeprowadzona dzięki wykorzystaniu metody badawczej polegającej na analizie literatury przedmiotu zawartej w publikacjach

zwartych, aktach prawnych, artykułach naukowych i tematycznych stronach internetowych.

Bibliografia

Książki

- Czarecki J., *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Golawska-Witkowska G., Rzeczycka A., *Faktoring jako narzędzie zarządzania płynnością przedsiębiorstwa*, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2013.
- Grzywacz J., *Faktoring*, Difin, Warszawa 2001.
- Katner P., *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału*, Difin, Warszawa 2013.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Difin, Warszawa 2006.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w teorii i praktyce*, Wydawnictwo BART, Warszawa 2007.
- Kreczmańska-Gigol K., *Ryzyko faktora i windykacja faktoringowa*, Difin, Warszawa 2011.
- Mojak J., *Obrót wierzytelnościami. Podstawowe zagadnienia prawne*, Lubelskie Wydawnictwa Prawnicze, Lublin 1993.
- Rogacka-Łukasik A., *Faktoring w obrocie krajowym i międzynarodowym*, Difin, Warszawa 2011.

Artykuły

- Binięda M., *Pojęcie i kwalifikacja prawna umowy faktoringu*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Rok VIII (2018).
- „Biuletyn Informacyjny dla Służb Ekonomiczno-Finansowych”, nr 7 (1050), 1 marca 2020.
- Borowska A., *Pojęcie transakcji powyżej 15 000 zł – jak ją interpretować?*, 1 listopada 2020, [on-line:] <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-pojecie-transakcji-powyzej-15-000-zl-jak-ja-interpretowac>.
- Dulian A., *Faktoring jako instrument zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym*, „Bank i Kredyt” 2005, nr 1.
- Kaczyńska D., *Faktorzy szukają nowych rozwiązań*, „Puls Biznesu”, 2 października 2019, [on-line:] <https://www.pb.pl/faktorzy-szukaja-nowych-rozwiazan-971980>.

- Kwiatkowska M., *Charakter prawny faktoringu*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Rok VIII (2018).
- Mechanizm podzielonej płatności – przelewy zbiorcze i zapłata zaliczek*, „Biuletyn Informacyjny dla Służb Ekonomiczno-Finansowych”, nr 32 (1039), 10 listopada 2019, [on-line:] <https://www.gofin.pl/podatki/17,1,62,247753,mechanizm-podzielonej-platnosci-przelewy-zbiorcze-i-zaplata.html>.
- Nadra B., *Jak firmy walczą ze split payment?*, 26 lipca 2018, [on-line:] <https://jaskowiak-nadra.pl/faktoring/jak-firmy-walczą-ze-split-payment/>.
- Nadra B., *Jakie przepisy prawne stosuje się do faktoringu?*, 8 stycznia 2018, [on-line:] <https://jaskowiak-nadra.pl/faktoring/jakie-przepisy-prawne-stosuje-sie-do-faktoringu/>.
- Nadra B., *Split payment a faktoring*, 29 czerwca 2018, [on-line:] <https://jaskowiak-nadra.pl/faktoring/split-payment-a-faktoring/>.
- Polski Związek Faktorów, *Rodzaje faktoringu*, [on-line:] <http://faktoring.pl/faktoring-w-polsce/> [dostęp: 13.02.2021].
- Polski Związek Faktorów, *Wyniki rynku faktoringu po IV kwartale 2019 r.*, [on-line:] http://faktoring.pl/wp-content/uploads/2020/10/PZF_wyniki_IVQ_2019.pdf.
- Stęć D., *Rynek faktoringu w Polsce w 2019 roku*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Rok X (2020).
- Szymankiewicz M., *Split payment od 1 lipca 2018: na czym polega mechanizm podzielonej płatności*, 14 maja 2018, [on-line:] <https://www.rp.pl/VAT/305149992-Split-payment-od-1-lipca-2018-na-czym-polega-mechanizm-podzielonej-platnosci.html>.
- Wojtasik P., *VAT: split payment ogranicza kompensaty*, 30 stycznia 2020, [on-line:] <https://www.rp.pl/VAT/301309985-VAT-split-payment-ogranicza-kompensaty.html>.
- Zespół Kancelarii Radcowskiej E. Guzowska i ska sp.k., *Zajęcie wierzytelności dostawcy przez organ egzekucyjny a możliwość zwolnienia się przez faktora z solidarnej odpowiedzialności w rozumieniu art. 108a ust. 5 ustawy o VAT*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, Rok X (2020).

Akty prawne

- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku – Kodeks cywilny (Dz.U. z 2020 r., poz. 1740, 2320).
- Ustawa z dnia 17 czerwca 1966 roku o postępowaniu egzekucyjnym w administracji (Dz.U. z 2020 r., poz. 1427).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku – Prawo bankowe (Dz.U. z 2020 r., poz. 1896 ze zm.).
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług (Dz.U. z 2020 r., poz. 106).

Raporty i opracowania

Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej, Pismo z dnia 3 stycznia 2020, [on-line:] <https://sip.lex.pl/orzeczenia-i-pisma-urzedowe/pisma-urzedowe/0112-kdill-1-4012-446-2019-1-hw-mechanizm-podzielonej-185074021>.

Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2010 r. Informacje bieżące, GUS, Warszawa 2011.

Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2019 r. Informacje bieżące, GUS, Warszawa 2020.

Objaśnienia podatkowe z 29 czerwca 2018, [on-line:] <https://finanse-arch.mf.gov.pl/documents/766655/6448094/Objasnienia+podatkowe+mechanizm+podzielonej+platnosci+29.06.2018.pdf>.

Objaśnienia podatkowe z 23 grudnia 2019 w sprawie mechanizmu podzielonej płatności, [on-line:] <https://www.gov.pl/web/finanse/objasnienia-podatkowe-z-23-grudnia-2019-r-w-sprawie-mechanizmu-podzielonej-platnosci>.

O Autorach



TOMASZ BIERNAT

Doświadczony menadżer specjalizujący się w zagadnieniach obrotu wierzytelnościami. Jest absolwentem Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, MBA Uniwersytetu Central Lancashire i stypendystą George Washington University. Z branżą faktoringową związany od 1999 roku, doświadczenie zdobywał w Pekao Faktoring, pioniera, a w kolejnych latach lidera polskiego rynku. W latach 2014–2018 dyrektor biura Polskiego Związku Faktorów.



JOHN BREHCIST

Posiada trzydziestosześcioletnie doświadczenie w branży finansów komercyjnych i jest współzałożycielem międzynarodowej internetowej społeczności branżowej World of Open Account (www.WOA.community). Jego firma konsultingowa Roundwindow (www.roundwindow.net) specjalizuje się w zarządzaniu strategicznymi przedsiębiorstwami, wspiera klientów w 26 krajach. Był szefem działu strategii i badań w Lloyds TSB Commercial Finance. Pełnił również funkcję dyrektora ds. rzecznictwa w FCI oraz koordynatora Federacji UE na rzecz branży faktoringu i finansowania komercyjnego. Ma duże doświadczenie jako dyrektor niewykonawczy w firmach oferujących usługi finansowe. John jest dobrze znany jako autor, wykładowca i mówca konferencyjny, posiada tytuł magistra Uniwersytetu w Oxfordzie oraz dyplom MBA Warwick Business School z wyróżnieniem.



AGNIESZKA CHARGOT

Szef Działu Systemów Finansowych Asseco Business Solutions SA. W codziennej pracy zarządza zespołem obsługującym systemy faktoringowe największych polskich faktorów, a także koordynuje prace w projektach Asseco Business Solutions SA związanych z KSeF. Posiada ponaddwudziestoletnie doświadczenie w projektowaniu i rozwijaniu systemów ERP w obszarach: sprzedaży, zaopatrzenia, produkcji, kontrolingu oraz finansów i księgowości. Uczestniczyła w wielu wdrożeniach rozwiązań informatycznych w największych polskich firmach z branż: budowlanej, motoryzacyjnej, meblarskiej. Z praktyki zna procesy dostosowywania systemów informatycznych do zmieniających się przepisów prawa oraz wymagań klientów.



MAGDALENA CIECHOMSKA-BARCZAK, ACMA, CGMA

Absolwentka Politechniki Lubelskiej, Wydziału Zarządzania i Podstaw Techniki. Posiada tytuł MBA University of Illinois at Urbana-Champaign oraz profesjonalne kwalifikacje z rachunkowości zarządczej wydane przez CIMA i AICPA. Praktyk zarządzania finansami z historią pracy zarówno w biznesie, jak i w instytucjach finansowych. Od 2003 roku związana z branżą faktoringową, pierwotnie zatrudniona w Pekao Faktoring spółce z o.o., gdzie pracowała kolejno jako Dyrektor Finansowy, Członek Zarządu, a w latach 1997–2020 jako Prezes Zarządu. W 2020 roku rozpoczęła pracę w Grupie ING jako Wiceprezes Zarządu ING Commercial Finance Polska SA, gdzie jest odpowiedzialna za księgowość, finanse i operacje. Przewodnicząca Zespołu ds. Księgowo-Finansowych Polskiego Związku Faktorów oraz przewodnicząca Komitetu Ekonomiczno-Statystycznego EU Federation for Factoring and Commercial Finance. Założyciel i członek Stowarzyszenia Dyrektorów Finansowych FINEXA. Wieloletni członek Rady Podatkowej Lewiatan.



DOROTA ELŻBIETA KORENIK

Prof. dr hab.; Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Finansów; specjalizacja: bankowość i finanse; zainteresowania naukowo-badawcze: bankowość, finanse instytucji finansowych, usługi finansowe, konkurencja w sektorze finansowym, systemy finansowe, finanse prywatne; członek Polskiej Akademii Nauk (Komitet Nauk o Finansach); autorka ponad 300 publikacji, w tym artykułów oraz książek z zakresu faktoringu; kierownik kilku międzynarodowych projektów naukowo-badawczych.



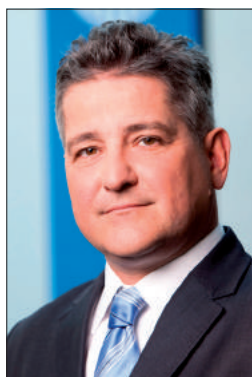
JAROSŁAW MAZUREK

Dyrektor Rozwoju Biznesu. Autor wielu publikacji z obszaru produktów finansowania handlu. Doświadczony przedstawiciel sektora bankowego, aktualnie oferujący rozwiązania informatyczne dla szeroko rozumianego sektora finansowego. W obszarze *trade finance* odpowiadał w banku m.in. za obsługę akredytyw dokumentowych, gwarancji bankowych, akredytyw *stand-by*, poręczeń cywilnych, inkas dokumentowych, a także za zarządzanie i rozwój produktów, zarządzanie projektami, jak również za codzienną obsługę klienta w obszarze finansowania handlu. Kierując różnymi zespołami, starał się tworzyć rozwiązania oparte na nowych procesach i technologiach. Wdrażał w banku m.in. digitalizację procesu obsługi produktów finansowania handlu, proces obsługi e-gwarancji czy też automatyzację procesów obsługi klienta. Odpowiadał w banku także za wdrożenia nowych aplikacji do obsługi *trade finance*. Obecnie, wykorzystując swoje doświadczenie, skupia się na oferowaniu systemów i usług informatycznych wspierających branżę bankową, branżę faktoringową, a także duże korporacje. Razem z eSourcing SA stara się być partnerem w biznesie – dzieląc się swoją wiedzą i doświadczeniem, aby zawsze pracować wspólnie ze swoimi klientami na każdym etapie projektu.



BARTOSZ NADRA

Partner Zarządzający Kancelarii Jaśkowiak Nadra Adwokaci. Adwokat z blisko 15-letnim doświadczeniem w pracy prawnika, który postawił na specjalizację w zakresie faktoringu, cesji wierzytelności, fraudów finansowych, windykacji oraz *compliance*. Zarządza segmentem finansowym kancelarii obsługującym banki, firmy faktoringowe oraz leasingowe. Specjalista z zakresu przeciwdziałania i zwalczania fraudów finansowych, z której to tematyki prowadzi szkolenia oraz opracowuje własne, oryginalne konstrukcje prawne przeciwdziałania fraudom, również w dokumentacji faktoringowej. Brał udział w wykrywaniu, definiowaniu oraz ściganiu sprawców licznych oszustw faktoringowych, w tym również odzyskiwaniu wierzytelności z wielu fraudów. W swojej codziennej pracy skupia się również na bieżącej obsłudze prawnej firm faktoringowych, kreatywnym odzyskiwaniu trudnych należności, prowadzeniu sporów dotyczących cesji wierzytelności i dbałości o wewnętrzny *compliance*. Autor pierwszego w Polsce bloga poświęconego prawnym aspektom faktoringu (Faktoring a prawo). Prelegent, panelista i uczestnik konferencji branżowych (zwłaszcza w branży finansowej). Prywatnie: zapalony sportowiec (fitness, MTB, trekking, joga, SUP, wakeboard, snowboard) i fan muzyki elektronicznej.



DARIUSZ STEĆ

Od ponad 30 lat związany z bankowością, finansami i faktoringiem. Swoje doświadczenie zdobywał początkowo w takich instytucjach finansowych, jak: Bank BPH, Raiffeisen Bank, Polski Bank Rozwoju. W latach 1998–2018 członek zarządu i wiceprezes mFaktoring (poprzednio Polfactor i BRE Faktoring) odpowiedzialny za obszar ryzyka, finansów i operacji. W latach 2012–2018 członek i przewodniczący Komitetu Wykonawczego Polskiego Związku Faktorów. Od 2019 roku Dyrektor Wykonawczy w Polskim Związku Faktorów. Doświadczony menadżer specjalizujący się w zagadnieniach związanych z zarządzaniem ryzykiem kredytowym i faktoringowym. Jest absolwentem Szkoły Głównej Handlowej (dawniej SGPiS), Wydziału Ekonomiczno-Społecznego.

**GRZEGORZ SYGNOWSKI**

Senior Project Manager, ARC Rynek i Opinia. Socjolog, absolwent Instytutu Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego. Posiada przeszło 20-letnie doświadczenie w badaniach opinii publicznej. Z instytutem ARC Rynek i Opinia współpracuje od 14 lat, wcześniej pracował dla Ipsos Polska oraz Demoskop. Kierownik wielu projektów ilościowych i jakościowych. Realizował badania dla klientów z różnych branż, przede wszystkim dla firm z branży finansowej: banków, firm pożyczkowych, towarzystw ubezpieczeniowych, firm faktoringowych. Jest współtwórcą m.in. cyklicznego badania satysfakcji klientów detalicznych banków – Monitor Satysfakcji.

**ADRIANNA SZAKALICKA**

Poszukiwania swojej ścieżki zawodowej rozpoczęła od Azji i Pacyfiku na Uniwersytecie Jagiellońskim. Między nauką języka chińskiego i gospodarki krajów Dalekiego Wschodu odkryła swoją pasję do finansów. Ukończyła Szkołę Główną Handlową na kierunku Globalny Biznes, Finanse i Zarządzanie. W trakcie studiów dostała szansę na wypróbowanie swoich sił w Faktorii spółce z o.o. Firma jest częścią grupy Nest Bank i powstała, aby wspierać głównie małych i średnich, ale także większych przedsiębiorców, zapewniając im płynność finansową oraz zabezpieczenie w transakcjach handlowych. Przeszła po kolei od roli stażysty do stanowiska Kierownik Zespołu Oceny Ryzyka Transakcji. Praca w tak szybko rozwijającym się FinTechu pozwoliła jej na poznanie świata finansów od najróżniejszych stron i dała kompleksowe spojrzenie na różne problemy. Zajmowała się automatyzacją systemów, tworzeniem i walidowaniem zasad oceny ryzyka faktoringowego, jednak ocena ryzyka pozostaje dla niej najciekawszą pracą detektywistyczną.



POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW jest organizacją samorządu branżowego reprezentującą podmioty świadczące usługi faktoringowe w Polsce. Aktualnie do PZF należy 26 członków: 21 samodzielnych podmiotów wyspecjalizowanych w faktoringu i 5 banków komercyjnych. 6 podmiotów współpracuje ze Związkiem w ramach umów partnerskich. Status członka honorowego Związku posiadają 4 osoby. Do najważniejszych zadań PZF należy krzewienie wśród przedsiębiorców wiedzy o korzyściach wynikających z faktoringu. Związek prowadzi też szeroki dialog na rzecz rozwoju tego sektora w Polsce.

Celem PZF jest budowanie silnego i aktywnego samorządu branżowego poprzez:

- bliską, systematyczną i uporządkowaną współpracę wewnątrz organizacji,
- edukację przedsiębiorców i promocję usług,
- współpracę z ośrodkami akademickimi i decydentami na rzecz rozwoju rynku.

Polski Związek Faktorów działa od 2001 roku; powołano go do życia 7 listopada 2001 roku pod nazwą: Konferencja Instytucji Faktoringowych. W pierwszym okresie Konferencja działała w strukturach branżowych Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan, w formule zrzeszenia prywatnych pracodawców banków i instytucji finansowych.

Od kwietnia 2006 roku krajowa federacja firm faktoringowych kontynuuje samodzielną działalność jako samorządowa organizacja branżowa pod nazwą Polski Związek Faktorów.

Do głównych celów PZF należy budowanie silnego samorządu branżowego poprzez bliską, systematyczną i uporządkowaną współpracę wewnątrz organizacji, edukację przedsiębiorców i promocję usług, a także współpracę z ośrodkami akademickimi i decydentami na rzecz rozwoju rynku.

Polski Związek Faktorów wspiera rozwój usług faktoringowych na forach międzynarodowych. Jest jednym z siedmiu inicjatorów utworzenia EU Federation – europejskiej federacji krajowych stowarzyszeń faktorów utworzonej w 2009 roku. Głównymi zadaniami tej organizacji jest monitoring przepisów tworzonych przez Komisję Europejską oraz Parlament Europejski pod kątem ich zgodności z interesami faktorów oraz prowadzenie działalności lobbystycznej na rzecz umacniania pozycji branży.

PZF organizuje coroczne konferencje międzynarodowe. Pierwszy Kongres odbył się w 2010 roku, dziś Międzynarodowy Kongres Faktoringu jest najważniejszym wydarzeniem w kalendarzu spotkań menedżerów i praktyków faktoringu i finansów w Polsce. Uczestniczą w nim uznani eksperci z całego świata. Na kongresach omawiane są najważniejsze problemy i wyzwania stojące przed dostawcami usług faktoringowych zarówno w Polsce, jak i na innych rynkach.

Polski Związek Faktorów współpracuje także ze środowiskiem akademickim. Eksperci reprezentujący firmy członkowskie prowadzą wykłady i seminaria na wyższych uczelniach. Związek organizuje także konkurs „Złote Pióro PZF”, o które ubiegać się mogą autorzy najlepszych prac licencjackich, magisterskich i doktorskich z dziedziny faktoringu. Do dziesięciu dotychczasowych edycji konkursu zgłoszono ponad 120 prac.

Związek jest także wydawcą specjalistycznego czasopisma pt. „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”, publikowanego nieprzerwanie od 2011 roku.



PROFIL

Wielkość firmy	
Obroty faktoringowe w 2021 roku (w mln zł)	1.560
Liczba klientów w portfelu faktoringowym na koniec 2021 roku	107
Liczba pracowników banku	6749
Rok powstania firmy	2008
Grupa docelowa klientów	
Obejmuje wszystkich klientów biznesowych, w szczególności MŚP oraz duże firmy. Dla mikroprzedsiębiorstw faktoring z regresem dostępny jest w procesie automatycznej analizy kredytowej.	
Portfel oferowanych usług	
Oferta faktoringu klasycznego zawiera produkty z regresem bądź z przejściem ryzyka niewypłacalności zgłoszonych kontrahentów, m.in. w ramach polisy ubezpieczeniowej. W ofercie banku znajduje się również faktoring odwrotny oraz usługa przekazania zarządzania wierzytelnościami.	
Obszar działania	
Teren całej Polski. Na koniec IV kwartału 2021 roku Bank dysponował 599 placówkami w kraju (193 oddziałami własnymi oraz 406 placówkami partnerskimi).	
Dane kontaktowe	<p>Siedziba: ul. Łopuszańska 38 D 02-232 Warszawa tel. 19 502 lub +48 12 370 70 00 fax +48 22 555 23 13 kontakt@alior.pl</p> <p>Adres korespondencyjny: ul. Postępu 18 B 02-676 Warszawa</p>

OPIS

Wśród największych banków w Polsce Alior Bank sklasyfikowany jest na 8. pozycji, z aktywami na poziomie 83 mld PLN. Na koniec 2021 roku portfel banku wynosił ponad 4,349 mln klientów, w tym 258 tys. klientów biznesowych.

Dzięki konsekwentnej polityce budowania i utrwalania relacji z Klientami Alior Bank jest traktowany jako bank z główną relacją dla swoich Klientów. W 2021 roku Alior Bank mocno skupiał się na rozwoju oferty w segmencie EKO: wdrożono produkt oparty o dotację z programu „Czyste Powietrze” oraz kredyty na zakup samochodów elektrycznych na preferencyjnych warunkach finansowych. Dodatkowo Bank prowadzi działania zmierzające do zwiększenia rozpoznawalności marki na rynku kredytów hipotecznych. Rok 2021 to dalsze wsparcie swoich Klientów poprzez Program Traczy Finansowej PFR. Nieprzerwanie Bank kontynuuje strategię rozwoju kanałów zdalnych i automatyzację procesów kredytowych. W porównaniu do roku 2020 sprzedaż produktów Banku poprzez decyzje automatyczne wzrósł o 119%.

W 2021 roku Alior Bank został ponownie doceniony w rankingu magazynu „Forbes”. Tym razem w kategorii „Najlepszy Bank dla Firm” instytucja zajęła drugie miejsce. Co roku na zlecenie miesięcznika „Forbes” firma badawcza Kantar Polska metodą *mystery shopper* sprawdza banki godne polecenia przedsiębiorcom. W zestawieniu „Bank Przyjazny Firmie” kapituła konkursowa przyznała Alior Bankowi drugie miejsce, doceniając tym samym innowacyjne produkty oraz atrakcyjną ofertę skierowaną do przedstawicieli biznesu.

W XII już edycji rankingu organizowanego przez redakcję Bankier.pl i Puls Biznesu „Złoty Bankier” Alior Bank został nagrodzony aż czterokrotnie. Instytucja stanęła na podium w kategoriach: najlepszy kredyt gotówkowy, najlepsze konto osobiste oraz najlepsza karta kredytowa. Bank otrzymał

także wyróżnienie specjalne „Bezpieczny bank – najlepsze praktyki”. W konkursie organizowanym przez redakcję „Gazety Bankowej” Alior Bank został nagrodzony w grupie małych i średnich banków komercyjnych tytułem „Najlepszy Bank 2021”.

Oferta dla klientów biznesowych Alior Banku obejmuje m.in.:

- produkty kredytowe: limity debetowe w rachunku bieżącym, kredyty obrotowe, kredyty inwestycyjne, karty kredytowe,
- produkty finansowania handlu: faktoring z regresem, faktoring bez regresu, faktoring odwrotny, akredytywy oraz gwarancje,
- pełną gamę produktów leasingowych – oferowanych przez Alior Leasing,
- produkty skarbowe: transakcje wymiany walut (również wymiany walut na termin) oraz produkty pochodne,
- usługi transakcyjne: wpłaty i wypłaty gotówkowe, obsługę przelewów,
- produkty depozytowe: lokaty terminowe, rachunki bieżące oraz pomocnicze.
- fundusze unijne i programy pomocowe,
- bankowość transakcyjną i nowoczesne systemy bankowości internetowej Alior Online dla mikrofirm i BusinessPro dla MŚP i firm korporacyjnych.

Więcej informacji na www.aliorbank.pl

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2021 rok (w mln zł)	27.196
Liczba pracowników	50
Rok powstania firmy	2004 (od tego roku istnieje Departament Faktoringu i Finansowania Handlu)
Grupa docelowa klientów	
Firmy świadczące usługi, sprzedające i kupujące towary/produkty z odroczonym terminem płatności, poszukujące poprawy płynności finansowej i bezpieczeństwa swoich transakcji.	
Portfel oferowanych usług	
Rozwiązania faktoringowe, które pomagają efektywnie zarządzać płynnością, począwszy od faktoringu klasycznego (niepełny, pełny z polisą Klienta, z polisą Banku, samorządowy, Millelink, finansowanie wiarytelności), faktoringu odwrotnego (programy finansowania dostawców), skończywszy na rozwiązaniach hybrydowych polegających na powiązaniu faktoringu klasycznego z faktoringiem odwrotnym i innymi produktami kredytowymi oferowanymi przez Bank.	
Obszar działania	
Cały obszar Polski obsługiwany za pośrednictwem oddziałów Banku.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	14
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Stanisława Żaryna 2A 02-593 Warszawa tel. 801 31 31 31 www.bankmillennium.pl/biznes/produkty/faktoring

Opis

Bank Millennium stanowi centrum Grupy Banku Millennium, w skład której wchodzi: Millennium Leasing, Millennium Dom Maklerski, Millennium Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych, Fundacja Banku Millennium, Millennium Goodie.

Jesteśmy ogólnopolskim, nowoczesnym bankiem. Nasze usługi oferujemy wszystkim segmentom rynku poprzez sieć oddziałów, sieci indywidualnych doradców i bankowość elektroniczną.

W obszarze bankowości przedsiębiorstw dążymy do tego, aby jak najlepiej zrozumieć wizję i aspiracje naszych Klientów. Dzięki temu wspieramy rozwój ich biznesu, oferując nie tylko dopasowane rozwiązania w zakresie finansowania działalności bieżącej oraz inwestycji, ale także nowoczesne cyfrowe rozwiązania, które ułatwiają bankowanie i oszczędzają czas. Nasi Klienci współpracują nie tylko z doświadczonym Doradcą Bankowym, ale dodatkowo mają wsparcie Zespołu Specjalistów Produktowych (faktoringowych, leasingowych, bankowości transakcyjnej, finansowania handlu, treasury) oraz Specjaliści ds. środków publicznych.

Działalność faktoringową realizujemy w ramach banku. Nasze kompleksowe rozwiązania faktoringowe dopasowujemy do specyfiki działalności firmy, opieramy na nowoczesnych rozwiązaniach cyfrowych, minimalizujących zaangażowanie Klientów w czynności operacyjne. Klientom, którzy oczekują automatyzacji procesów wymiany danych, udostępniamy rozwiązania, które umożliwiają komunikację pomiędzy systemem finansowo-księgowym Klienta a systemem faktoringowym za pomocą usług sieciowych (web-services).

Bank Ochrony Środowiska SA

Departament Faktoringu



PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2021 rok (w mln zł)	4.535
Liczba pracowników	16 (dotyczy Departamentu Faktoringu)
Rok powstania firmy	1.04.2010 (dotyczy Departamentu Faktoringu)
Grupa docelowa klientów	
Faktoring kierujemy zarówno do małych, średnich firm, jak i dużych korporacji, prowadzących ekspansywną politykę zwiększania sprzedaży oraz przywiązujących wagę do profesjonalnej obsługi należności.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy i zagraniczny z regresem, faktoring z polisą, faktoring odwrotny. W kwietniu 2012 roku, postępując zgodnie z misją – Rzetelny bank – w trosce o Ciebie i Nasze środowisko , Bank wprowadził nową formułę faktoringu – ekoFaktoring .	
Obszar działania	
BOŚ Bank oferuje swoje usługi faktoringowe w Centrach Biznesowych Banku. W każdym Centrum Biznesowym nasi doradcy we współpracy z ekspertami i specjalistami w dziedzinie faktoringu są w stanie przygotować najlepsze rozwiązania, w pełni dopasowane do indywidualnej sytuacji klienta.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Żelazna 32 00-832 Warszawa tel. +48 22 850 87 20 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 31 lat działalności BOŚ SA udostępnił w celu realizacji projektów ekologicznych środki o wartości ponad 25,1 mld zł. Łączna wartość inwestycji służących ochronie środowiska, zrealizowanych dzięki wsparciu Banku, wyniosła ponad 54,9 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 rozwiązania, 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: <https://www.bosbank.pl/korporacje/faktoring>

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za rok 2021 (w mln zł)	908,25
Liczba pracowników Grupy w Polsce	190
Rok powstania	1985 (w 2016 roku Grupa rozpoczęła działalność w Polsce poprzez przejęcie wiodącego podmiotu w zakresie finansowania służby zdrowia i administracji publicznej)
Grupa docelowa klientów	
W Polsce BFF oferuje swoje usługi dla instytucji działających w obszarze ochrony zdrowia, samorządów oraz dostawców współpracujących z podmiotami administracji publicznej.	
Portfel oferowanych usług	
BFF Banking Group w Polsce oferuje:	
<ul style="list-style-type: none"> • finansowanie krótko- i długoterminowe, • faktoring bez regresu, • finansowanie faktur. 	
Obszar działania	
Grupa prowadzi działalność w 9 krajach w Europie, tj.: we Włoszech, Chorwacji, Czechach, Francji, Grecji, Polsce, Portugalii, Słowacji i Hiszpanii.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	b.d.
Obroty faktoringu importowego (%)	b.d.
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów Polska Federacja Szpitali Polski Związek Pracodawców Budownictwa American Chamber of Commerce in Poland Związek Banków Polskich
Dane kontaktowe	
ul. Kilińskiego 66 (Budynek B) 90-118 Łódź tel. +48 42 272 31 00 info-pl@bff.com	

OPIS

BFF Banking Group jest największym niezależnym specjalistycznym podmiotem finansowym we Włoszech i wiodącą instytucją w Europie. Specjalizuje się w faktoringu i pożyczkach, usługach związanych z instrumentami kapitałowymi, bankowością i płatnościami korporacyjnymi. Grupa działa we Włoszech, Polsce, Hiszpanii, Portugalii, Słowacji, Czechach, Grecji, Chorwacji i Francji.

BFF Banking Group rozpoczęła swoją działalność w Polsce w 2016 roku od przejęcia wiodącej instytucji oferującej finansowanie podmiotów sektora publicznego oraz firm funkcjonujących w branży ochrony zdrowia.

Aktywność na polskim rynku faktoringu oraz zarządzania należnościami pozwala BFF Banking Group wspierać płynność finansową zarówno lokalnych instytucji działających w obszarze ochrony zdrowia, jak i samorządów oraz dostawców współpracujących z podmiotami administracji publicznej.

W 2019 roku Grupa otworzyła również oddział bankowy.

BFF Banking Group w Polsce jest aktywna w trzech kluczowych obszarach:

- finansowanie krótko- i długoterminowe,
- faktoring bez regresu,
- finansowanie faktur.

Dodatkowe informacje na temat BFF Banking Group dostępne są na stronie internetowej bff.com.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2021 rok (w mln zł)	3.838
Liczba pracowników	102
Rok powstania firmy	2002
Grupa docelowa klientów	
Małe i średnie przedsiębiorstwa.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy (z regresem i bez regresu), faktoring eksportowy (z regresem, bez regresu), faktoring odwrotny, faktoring dla transportu, faktoring masowy, faktoring cichy.	
Obszar działania	
Cała Polska.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	26% (838 mln zł)
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	British Polish Chamber of Commerce Factors Chain International Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	Al. Jerozolimskie 134 02-305 Warszawa tel. +48 22 545 61 23 fax +48 22 545 61 22 info@bibbyfinancialservices.pl www.bibbyfinancialservices.pl

OPIS

Bibby Financial Services sp. z o.o. jest niezależną od banku firmą oferującą usługi finansowe dla sektora MŚP, działającą na polskim rynku od 2002 roku.

Spółka należy do istniejącej od 1807 roku finansowej części brytyjskiej firmy Bibby Line Group Ltd., w ramach której działają trzy grupy podmiotów oferujące następujące rodzaje usług: transport morski – Bibby Line Ltd., usługi logistyczne – Bibby Distribution Ltd. i usługi finansowe – Bibby Financial Services.

Ponad 200-letnie doświadczenie oraz najwyższe standardy zarządzania pozwoliły Bibby Line Group uplasować się w ścisłej czołówce w każdym z obszarów jej działalności. Firma posiada biura m.in. w: Wielkiej Brytanii, Irlandii, Polsce, Francji, Holandii, Niemczech, Czechach, Słowacji, Malesji i Singapurze. Ścisła współpraca polskiej spółki z firmą macierzystą zapewnia dostęp do najlepszych rozwiązań.

Bibby Financial Services proponuje swoim Klientom rozwiązania zapewniające poprawę płynności finansowej oraz efektywną kontrolę nad należnościami, włączając w to zabezpieczenie przed niewypłacalnością kontrahentów. Kieruje swoją ofertę do firm produkcyjnych, handlowych i usługowych, prowadzących sprzedaż z odroczonej terminami płatności. Specjalizuje się w kompleksowej obsłudze, polegającej na finansowaniu środków zamrożonych w niezapłaconych fakturach oraz aktywnym zarządzaniu należnościami, jak również ich egzekwowaniu.

W ofercie firmy znajdują się takie produkty, jak: faktoring krajowy i eksportowy, z regresem i bez regresu, a także faktoring odwrotny, dla transportu oraz faktoring dla małych firm.

Firma nieustannie poszerza zakres swoich usług, mając na uwadze zróżnicowane i zmieniające się potrzeby polskich przedsiębiorców. Proponuje rozwiązania dopasowane do potrzeb przedsiębiorcy, zapewniając przy tym szybką decyzyjność, elastyczne limity finansowania, przejrzystość procedur i osobisty kontakt z doradcą.

Bibby Financial Services posiada trzy oddziały w Polsce: w Warszawie, Poznaniu i Katowicach. Jest członkiem międzynarodowego zrzeszenia faktorów Factors Chain International.



PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2021 rok (w mln zł)	50.493
Liczba pracowników	144
Rok powstania firmy	2004
Grupa docelowa klientów	
Duże przedsiębiorstwa, korporacje, średnie i małe firmy usługowe, handlowe, rolno-spożywcze, z odroczonym terminem płatności.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring niepełny, faktoring pełny, faktoring pełny z polisą Faktora, faktoring pełny z polisą Klienta, faktoring pełny z polisą Faktora (zakaz cesji), faktoring odwrotny, program finansowania Dostawców, faktoring Pan European, Multi-Local, data faktoring – model rozliczeń z Faktorem.	
Obszar działania	
Prowadzimy działalność na terenie całego kraju.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	21,81% (11.013 mln zł)
Obroty faktoringu importowego (%)	0,31% (157 mln zł)
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. M. Kasprzaka 2 01-211 Warszawa tel. +48 22 347 77 66 CSS-Faktoring@bnpparibas.pl www.faktoring.bnpparibas.pl

OPIS

BNP Paribas Faktoring sp. z o.o. jest spółką faktoringową, której właścicielem jest Bank BNP Paribas należący do międzynarodowej grupy bankowej. Spółka należy do Grupy BNP Paribas Factoring, lidera rynku międzynarodowego, dysponującego 50-letnim doświadczeniem oraz siecią spółek funkcjonujących w 17 krajach Europy, Azji i Afryki.

W Polsce BNP Paribas Faktoring sp. z o.o. działa od 2006 roku i jest jedną z najszybciej rozwijających się firm faktoringowych na rynku. Spółka jest członkiem Polskiego Związku Faktorów oraz międzynarodowego stowarzyszenia firm faktoringowych – Factors Chain International. Swoją ofertę kieruje do małych, średnich i dużych przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych, usługowych oraz 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. Korzystając z doświadczeń światowej grupy, Spółka oferuje rozwiązania również dla międzynarodowych grup kapitałowych, których celem jest jednolite podejście do faktoringu we wszystkich podmiotach. Multi-Local Solution umożliwia scentralizowane negocjowanie warunków kontraktu, a w trakcie współpracy korzystanie z jednolitego raportowania i aplikacji on-line, a także z konsultacji z naszymi doradcami zarówno na szczeblu lokalnym, jak i centralnym. Oferta Spółki jest dostępna również w Oddziałach Banku BNP Paribas na terenie całego kraju.



PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2021 rok (w mln zł)	1.035
Liczba pracowników	56
Rok powstania	2011
Grupa docelowa klientów	
Oferta skierowana do szerokiego grona podmiotów gospodarczych, głównie z sektora małych i średnich przedsiębiorstw.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring z regresem (niepełny), faktoring bez regresu z ubezpieczeniem (pełny), faktoring abonamentowy oraz faktoring na finansowanie dostaw (odwrotny).	
Obszar działania	
BPS Leasing i Faktoring świadczy swoje usługi na terenie całego kraju.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów Związek Polskiego Leasingu
Dane kontaktowe	ul. Grzybowska 81 00-844 Warszawa tel. +48 22 57 81 400, kom. 697 223 533 SekretariatFaktor@bpsleasing.pl www.BPSLeasing.pl/Faktoring

OPIS

BPS Leasing i Faktoring jest spółką produktową Banku Polskiej Spółdzielczości – powstała w wyniku połączenia spółki BPS Leasing SA ze spółką BPS Faktor SA – oferującą na terenie całego kraju zarówno produkty leasingowe, jak i faktoringowe. Dla wszystkich grup Klientów: dużych, średnich i małych firm, a także mikroprzedsiębiorców oznacza to szybszy, prostszy i bardziej kompleksowy dostęp do obu tych produktów.

Usługa faktoringowa zapewniona przez BPS Leasing i Faktoring uzupełnia ofertę produktów kredytowych bankowej Grupy BPS. Ma to na celu wzmocnienie pozycji konkurencyjnej bankowości spółdzielczej w Polsce. Usługi faktoringu w BPS Leasing i Faktoring spełniają standardy rynkowe, a w wielu aspektach mechanizmów oferowane w zakresie produktu i rozliczeń są znacznie bardziej przyjazne niż u konkurencji. W oparciu o kompleksowość i elastyczność oferty BPS Leasing i Faktoring dopasowuje zakres usługi do specyfiki i skali działalności klienta.

BPS Leasing i Faktoring proponuje produkty faktoringowe dostępne na rynku w połączeniu ze świadczeniem usług dodatkowych, takich jak: zarządzanie i administrowanie należnościami, ich dochodzenie oraz opcjonalnie również przejęcie ryzyka zapłaty za wierzycelność poprzez ubezpieczenie obrotu gospodarczego. Spółka oferuje system faktoringowy do obsługi wierzycelności umożliwiający rozliczanie „per faktura”. Zapewnia także profesjonalną obsługę negocjacyjną, indywidualną bieżącą obsługę operacyjną poprzez dedykowanego opiekuna oraz samodzielnie dokonuje oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorcy coraz powszechniej korzystają z usług BPS Leasing i Faktoring, co z jednej strony jest wynikiem szybkości działania i umiejętności dopasowania usług do zgłaszanych potrzeb, z drugiej natomiast efektem konkurencyjnej ceny tej usługi. Faktoring może stanowić także uzupełnienie kredytu krótkoterminowego, kredytu dla nabywców czy też leasingu.

Spółka otrzymała liczne nagrody i wyróżnienia, spośród których na szczególną uwagę zasługują: „Laur Klienta Wyróżnienie” w kategorii usługi faktoringowe, Certyfikat „Firma Godna Polecenia” oraz „Wiarygodny Partner w Biznesie”, jak również „Złoty Laur Klienta 2022”, co jest najlepszym potwierdzeniem ugruntowanej się pozycji na rynku. Przynależność do bankowej Grupy BPS gwarantuje Spółce odpowiednią stabilność finansową oraz możliwość świadczenia usług faktoringowych na terenie całego kraju. Spółka może pochwalić się dynamicznym wzrostem poziomu sprzedaży i obrotów, klasyfikując ją na koniec 2021 roku na 18. miejscu listy firm faktoringowych w Polsce.

PROFIL

Wielkość firmy	
Liczba pracowników	2855 (stan na koniec 2021 roku)
Rok powstania firmy	1870
Grupa docelowa klientów	
Firmy o rocznych obrotach powyżej 15 mln zł, którym zależy na poprawie płynności oraz terminowości płatności na rzecz dostawców.	
Portfel oferowanych usług	
Produkty finansowania handlu, tj. faktoring (klasyczny, właściwy i z regresem), faktoring odwrócony oraz Programy Finansowania Dostawców.	
Obszar działania	
Obsługa przedsiębiorstw polskich i międzynarodowych.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Senatorska 16 00-923 Warszawa tel. +48 22 657 72 00 www.citihandlowy.pl/poland/corporate/polish/faktoring.htm

OPIS

Bank Handlowy w Warszawie S.A., działający pod marką Citi Handlowy („Bank”), jest najstarszym bankiem komercyjnym w Polsce, obecnym na rynku nieprzerwanie od ponad 150 lat. Od 2001 roku Bank jest częścią Citigroup – jednej z największych instytucji finansowych na świecie. Wieloletnie doświadczenie Citi Handlowy na rynku krajowym, w połączeniu z najnowocześniejszymi rozwiązaniami i zaangażowaniem międzynarodowym Grupy Citi, pozwalają na tworzenie unikatowej oferty usług bankowości korporacyjnej, inwestycyjnej i detalicznej. Przynależność do globalnej instytucji finansowej zapewnia klientom Banku dostęp do usług finansowych w ponad 160 krajach i jurysdykcjach.

Citigroup świadczy usługi finansowe dla około 200 mln klientów indywidualnych, korporacyjnych, rządowych i instytucjonalnych. Oferta obejmuje produkty i usługi finansowe takie, jak: bankowość komercyjna i inwestycyjna, bankowość detaliczna, kredytowanie, ubezpieczenia, usługi na rynku papierów wartościowych i zarządzanie aktywami.

Citi Handlowy świadczy usługi faktoringu od lat 90. XX wieku. Dzięki nim przedsiębiorstwa mogą realizować ekspansywną strategię sprzedaży, korzystać z bardziej elastycznych terminów płatności, a jednocześnie zyskują szybki dostęp do środków finansowych. Produkty finansowania handlu oferowane przez Citi Handlowy obejmują: faktoring klasyczny i dyskonto wierzytelności (z regresem), faktoring odwrócony, faktoring właściwy (bez regresu) oraz finansowanie dostawców. Uruchomienie programu finansowania dostawców tworzy równocześnie efektywny program lojalnościowy, umożliwiający wzmocnienie relacji z wybranymi partnerami biznesowymi klienta.

Bank oferuje platformy elektroniczne, dzięki którym obieg dokumentów oraz podejmowanie decyzji mogą odbywać się zdalnie. Dzięki przynależności do Citigroup Bank ma doświadczenie w tworzeniu struktur finansowania handlu obejmujących kontrahentów na całym świecie.

Wsparcie dla firm szukających bezpiecznych i efektywnych rozliczeń transakcji handlowych oraz budowanie świadomości w zakresie korzyści płynących z produktów finansowania handlu są priorytetem dla Citi Handlowy.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2021 rok (w mln zł)	25.981
Liczba pracowników	55
Rok powstania firmy	2006
Grupa docelowa klientów	
Coface Poland Factoring oferuje faktoring dla przedsiębiorstw o obrotach rocznych powyżej 10 mln zł.	
Portfel oferowanych usług	
<p>Strategia firmy – ze względu na przynależność do grupy ubezpieczeniowej – nakierowana jest głównie na faktoring pełny, który stanowił w 2021 r. aż 80,9% obrotów faktoringowych firmy. W efekcie tego Coface jest trzecim w Polsce największym faktorem oferującym faktoring bez regresu, czyli najpopularniejszą formę faktoringu. Coface, jako drugi największy dostawca usług ubezpieczenia należności na polskim rynku, posiada unikalne kompetencje łączenia przejęcia ryzyka niewypłacalności odbiorców oraz ich finansowania w ramach faktoringu. Dzięki tego typu transakcjom klient ma możliwość finansowania faktur z wydłużonymi terminami płatności, jak również pozbycia się ryzyka niewypłacalności lub po prostu braku płatności odbiorcy.</p> <p>Z kolei udział faktoringu eksportowego w obrotach Coface na koniec 2021 r. to 17,3%. Dzięki obecności na prawie wszystkich rynkach na świecie Coface wspiera i zabezpiecza ekspansję zagraniczną polskich przedsiębiorców, finansując transakcje i przejmując ryzyko braku zapłaty zagranicznych odbiorców wynikające z przewlekłych opóźnień czy upadłości.</p> <p>Produkt łączący finansowanie z ubezpieczeniem należności przeznaczony jest dla firm o obrocie rocznym powyżej 10 mln zł i odbywa się całkowicie na bazie usług świadczonych przez grupę Coface. Modułowy charakter umowy faktoringowej pozwala na zaoferowanie usługi w różnorodnych wariantach, m.in.: faktoring pełny, niepełny lub mieszany, faktoring krajowy i eksportowy, faktoring z finansowaniem lub bez finansowania, faktoring ze wszystkimi lub wybranymi odbiorcami, faktoring odwrotny.</p>	
Obszar działania	
W Polsce Coface ma centralę w Warszawie oraz oddziały w: Katowicach, Poznaniu oraz Gdyni. Faktoring eksportowy realizowany jest dzięki międzynarodowej sieci oddziałów Coface, działających w 100 krajach świata.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	17,3
Obroty faktoringu pełnego (%)	80,9
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	Al. Jerozolimskie 142 A 02-305 Warszawa tel. +48 22 465 00 00 office-poland@coface.com www.coface.pl

OPIS

Coface oferuje 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. Współpraca z własną wywiadownią gospodarczą oraz ubezpieczycielem należności powoduje, że takie działania, jak: ocena ryzyka, weryfikacja odbiorców lub uzyskanie limitów kredytowych, stają się szybsze i prostsze.

W Coface z powodzeniem oferujemy faktoring pełny, oferowany 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 i ofertę selektywnego finansowania odbiorców. Dodatkowe korzyści to m.in.: sprawniejszy proces decyzyjny oraz optymalizacja kosztów.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2021 rok (w mln zł)	351
Liczba pracowników	31
Rok powstania firmy	2015
Grupa docelowa klientów	
Grupą docelową firmy jest przedstawiciel MŚP, który: <ul style="list-style-type: none"> • prowadzi firmę minimum od 3 miesięcy, • poszukuje finansowania w zakresie 100.000–5.000.000 PLN miesięcznie, • świadczy usługi głównie na terenie Polski. 	
Portfel oferowanych usług	
Produkty: <ul style="list-style-type: none"> • faktoring niepełny z regresem, • faktoring z przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorcy – dla transakcji krajowych i zagranicznych, • faktoring odwrotny, • faktoring eksportowy, • finansowanie pojedynczych faktur. 	
Obszar działania	
Firma działa na terenie całej Polski. Procesy odbywają się w 90% zdalnie: on-line, telefonicznie. Firma działa za pośrednictwem stacjonarnego call center oraz Dyrektorów Regionalnych na terenie całego kraju.	
Wielkość obrotów w faktoringu eksportowym (%)	4
Wielkość obrotów w faktoringu importowym (%)	0
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Adama Branickiego 15 02-972 Warszawa tel. +48 22 203 41 66 sekretariat@efaktor.com.pl https://efaktor.com.pl/

OPIS

eFaktor SA jest spółką faktoringową zapewniającą finansowanie małym i średnim przedsiębiorstwom, alternatywne dla produktów bankowych, takich jak: kredyt, pożyczka czy faktoring bankowy. Przewagą firmy jest duża elastyczność w konstrukcji finansowania, maksymalnie uproszczony sposób naliczania prowizji oraz profesjonalne wsparcie w przypadku zakłóceń w przepływach pieniężnych.

Dla swoich klientów firma stworzyła nowoczesny system wsparcia finansowania firm. Jego największymi zaletami są zarówno maksymalna elastyczność w konstrukcji finansowania, jak i profesjonalne wsparcie w przypadku zakłóceń w przepływach pieniężnych, a także dostosowanie do procesów zdalnych, dzięki platformie faktoringu on-line.

eFaktor oferuje swoim klientom finansowanie faktur w limitach od 100.000 do 5.000.000 PLN.

Co wyróżnia firmę:

- możliwość finansowania:
 - części obrotu (niektórych faktur), a nawet części wystawionej faktury,
 - całych kontraktów i pojedynczych transakcji (faktur),
 - faktur pochodzących od tylko jednego kontrahenta,
- natychmiastowe uruchomienie środków,
- przejrzysty sposób naliczania stałej prowizji,
- natychmiastowa reakcja na ewentualne problemy, większość decyzji zapada w tym samym dniu,
- innowacyjny sposób procesowania wniosków faktoringowych – w oparciu o 1 dokument pobierany od klienta,
- platforma on-line.

Spółka działa od 7 lat, zwiększając z roku na rok udziały w rynku.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2021 rok (w mln zł)	6.403
Liczba pracowników	30
Rok powstania firmy	2011
Grupa docelowa klientów	
Firmy rozliczające się na zasadach pełnej księgowości, firmy z sektora SME, Mid oraz Large Corpo.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy: z regresem lub bez regresu, bazujący na polisie klienta, faktoring eksportowy, faktoring odwrotny, faktoring portfelowy.	
Obszar działania	
Cały kraj.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Żwirki i Wigury 18a, Business Garden 6 p. 02-092 Warszawa tel. +48 22 560 74 20 biuro@eurofactor.pl NIP: 5252510973

OPIS

Naszym właścicielem jest Europejski Fundusz Leasingowy SA, który jest częścią Crédit Agricole Leasing & Factoring (CAL&F). We wrześniu 2015 roku zmieniliśmy nazwę z Crédit Agricole Commercial Finance Polska SA na **Eurofactor Polska SA**, co było 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 10. grupą finansową na świecie, obecną w ponad 70 krajach, 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.

Powstanie naszej spółki Eurofactor Polska SA jest dopełnieniem oferty silnej i stabilnej grupy Crédit Agricole w Polsce, bazując na jej wieloletnim doświadczeniu, możemy koncentrować swoje działania na oferowaniu nowoczesnych rozwiązań faktoringowych, profesjonalnej obsłudze oraz na budowaniu długoterminowych relacji z naszymi klientami.

Rok 2021 zakończyliśmy dynamiką wzrostu obrotów faktoringowych wynoszącą 82,5% – najwyższą z całego rynku faktoringowego. Jesteśmy z tego bardzo dumni i wciąż się rozwijamy.

Zasięgiem działania obejmujemy całą Polskę, operując z następujących lokalizacji: Warszawa, Wrocław, Katowice, Gdańsk i Poznań.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2021 rok (w mln zł)	1.156
Liczba pracowników	107
Rok powstania	2017
Grupa docelowa klientów	
Małe i średnie przedsiębiorstwa.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy (z regresem i bez regresu), faktoring eksportowy (z regresem, bez regresu), faktoring odwrotły, faktoring cichy, FPAY (metoda płatności „kup teraz, zapłać później” dla platform e-commerce w handlu b2b).	
Obszar działania	
Cała Polska.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	9,3% (108 mln zł)
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów Business Centre Club
Dane kontaktowe	ul. Wołoska 24 02-675 Warszawa tel. +48 800 500 600 kontakt@faktoria.pl faktoria.pl

OPIS

Faktoria powstała, aby wspierać głównie małych i średnich, ale także większych przedsiębiorców, zapewniając im płynność finansową oraz zabezpieczenie w transakcjach handlowych. Faktoria to połączenie elastycznego fintechu o silnych fundamentach bankowych z najlepszymi doświadczeniami faktoringu w tradycyjnej formule.

Punktem wyjścia dla stworzenia marki Faktoria były liczne rozmowy z przedsiębiorcami i próba zrozumienia ich potrzeb. Propozycja Faktorii jest odpowiedzią na wyzwania, z którymi codziennie musi mierzyć się polski biznes.

Faktoring to kluczowy produkt w ofercie firmy, niemniej jednak jednym ze sztandarowych rozwiązań oferty jest także FPAY, tj. obsługa płatności odroczonej na platformach sprzedażowych e-commerce, która pozwala płacić za zakupy firmowe w szybkim on-linowym procesie wyzwalanym poprzez kliknięcie jednego przycisku.

Faktoria jest członkiem Polskiego Związku Faktorów, gdzie aktywnie wspiera działania na rzecz zwiększania świadomości wagi właściwego zarządzania należnościami i zobowiązaniami. Od niedawna stała się też członkiem Business Center Club.

Faktoria jest spółką córką Nest Banku.



PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych w 2021 roku (w mln zł)	215
Liczba zatrudnionych pracowników	12
Rok powstania	2011
Grupa docelowa klientów	
Przedsiębiorstwa z segmentu mikro, średnich i dużych firm, w tym producenci, hodowcy i hurtownie związane m.in. z branżą spożywczą.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy z regresem, faktoring krajowy bez regresu, faktoring zagraniczny bez regresu, faktoring zagraniczny z regresem, faktoring odwrotny.	
Obszar działania	
Faktorzy SA oferuje swoje usługi na terenie całego kraju – poprzez własne biura sprzedaży oraz sieć oddziałów SGB Banku SA, a także sieć Banków Spółdzielczych zrzeszonych w SGB Banku SA.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	pl. Wiosny Ludów 2, 61-831 Poznań office@faktorzy.com.pl, www.faktorzy.com.pl

OPIS

Spółka Faktorzy SA jest obecna na rynku usług faktoringowych od czerwca 2011 roku. Od roku 2020 Faktorzy SA jest częścią Spółdzielczej Grupy Bankowej, jako spółka zależna od SGB Banku SA.

Spółka ściśle współpracuje z szerokim gronem Banków Spółdzielczych i jednostek biznesowych zrzeszonych w ramach Spółdzielczej Grupy Bankowej (SGB), zmierzając do uzyskania pozycji Faktora pierwszego wyboru dla klientów bankowości spółdzielczej. Celem działalności spółki jest świadczenie komplementarnych w stosunku do produktów bankowych usług finansowych w zakresie finansowania, monitorowania terminowości spłat i zarządzania należnościami handlowymi dla klientów poszukujących profesjonalnego wsparcia w tym zakresie.

Spółka oferuje pełny zakres usług faktoringowych w oparciu o najwyższe standardy i rynkowe parametry współpracy. Dzięki przynależności do Grupy SGB mamy możliwość zaoferowania kompleksowej obsługi każdego klienta, gdzie faktoring stanowi uzupełnienie wachlarza produktów kredytowych udostępnianych przez podmioty z Grupy SGB.

Nasza działalność opiera się na pięciu filarach:

1. Klient w centrum uwagi,
2. Budowa wartości Grupy SGB,
3. Cyfrowy rozwój,
4. Efektywność i doskonałość operacyjna,
5. Profesjonalny i zmotywowany zespół.

Dzięki oferowanym rozwiązaniom, uwzględniającym indywidualne potrzeby klientów oraz sprawności w działaniu, spółka Faktorzy SA elastycznie reaguje i dostosowuje do zmieniających się potrzeb rynku.

Nasze atuty to:

- proste i przyjazne procedury,
- indywidualne podejście do każdego klienta,
- duża dostępność świadczonych usług poprzez sieć około 200 Banków Spółdzielczych zrzeszonych w SGB Banku SA i oddziałów SGB Banku SA,
- wysoka elastyczność w zakresie kształtowania warunków współpracy,
- poszukiwanie nowych rozwiązań zgodnych z oczekiwaniami klientów,
- 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, tytułów Efektywna Firma 2013 i 2014, Gepard Biznesu 2013, 2014 i 2016, Symbol Partnera w Biznesie 2015, Certyfikatu Wiarygodności Biznesowej w latach: 2014, 2015 i 2016 – nadanego przez Bisnode Dun & Bradstreet.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych	b.d.
Liczba pracowników	13
Rok powstania firmy	2017
Grupa docelowa klientów	
Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring wierzytelnościowy on-line.	
Obszar działania	
Polska.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów Rzetelna Firma
Dane kontaktowe	ul. Huculska 6 00-730 Warszawa tel. +48 22 357 45 50 fandla@fandla.com

OPIS

Fandla Faktoring sp. z o.o. jest nowoczesną firmą faktoringową, która rozpoczęła swoją działalność we wrześniu 2017 roku. Jednocześnie jest także jedną z pierwszych polskich firm z sektora FinTech, która umożliwia swoim Klientom przeprowadzenie kompleksowego procesu finansowania faktur całkowicie w formie on-line.

Fandla dzięki zastosowaniu zaawansowanych rozwiązań technologicznych (m.in. Big Data czy algorytmy *artificial intelligence*) zapewnia zarówno elastyczne, jak i szybkie finansowanie faktur w postaci faktoringu, dedykowanego w głównej mierze dla mikro- i małych przedsiębiorstw. Obsługuje głównie spółki, m.in. spółki cywilne, spółki jawne i spółki z o.o. Wychodzi naprzeciw potrzebom małych przedsiębiorstw i wspiera je, zwiększając tym samym ich potencjał konkurencyjny na rynku.

Fandla oferuje najwyższej jakości usługi, zaś jej celem jest zagwarantowanie swoim Klientom wygodnego oraz korzystnego procesu finansowania wierzytelności.

Doświadczony zespół ekspertów z zakresu bankowości i finansowania, charakteryzujący się wysokimi kompetencjami biznesowymi, stworzył firmę, która dzisiaj zdecydowanie wyróżnia się na tle konkurencji. Tym, co charakteryzuje Fandla, jest prostota i szybkość procesu finansowania, a także wysoka jakość usług. Kluczowe dla firmy jest to, aby pieniądze łączyły – poprawne relacje są bowiem niezwykle istotne w biznesie.

HSBC Continental Europe (Spółka Akcyjna) Oddział w Polsce

Departament Finansowania Handlu i Faktoringu



PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2021 rok (w mln zł)	5,571
Rozpoczęcie działalności firmy	1865 – Grupa HSBC 2004 – HSBC Bank Polska SA 2019 – HSBC France (Spółka Akcyjna) Oddział w Polsce 2020 – HSBC Continental Europe (Spółka Akcyjna) Oddział w Polsce
Grupa docelowa klientów	
Firmy o rocznych obrotach powyżej 400 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, Indonezja, Japonia, Korea, Malezja, Sri Lanka, Tajlandia, Tajwan, Wietnam, Singapur; Australia; Bliski Wschód i Afryka: Bahrajn, Egipt, Katar, Oman, RPA, Zjednoczone Emiraty Arabskie.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	60
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	AHK, AmCham, BPCC, CIIFFP, ZBP, PZF
Dane kontaktowe	Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa tel. +48 22 354 05 00 firmy@hsbc.com www.hsbc.pl

OPIS

HSBC Continental Europe (Spółka Akcyjna) Oddział w Polsce jest częścią Grupy HSBC, jednej z największych organizacji bankowo-finansowych na świecie. HSBC zajmuje się obsługą firm na ponad 65 rynkach, specjalizując się w dziedzinie finansowania handlu zagranicznego.

HSBC w Polsce 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.

Grupa HSBC jest jednym z wiodących faktorów na świecie. Jest nagradzana w wielu kategoriach, w tym za wysoką jakość oferowanych usług faktoringowych, m.in. przez magazyn „Trade Finance”, w kategorii „Najlepszy Globalny Faktor”.

HSBC w Polsce świadczy usługi faktoringowe zarówno w dziedzinie rozliczeń krajowych, jak i zagranicznych. Eksperti banku rekomendują formę faktoringu dostosowaną do indywidualnych potrzeb klienta, z szerokiego zakresu oferowanych rozwiązań: faktoringu krajowego, zagranicznego, z regresem oraz bez regresu, opartego na polisie klienta, czy unikalnego w skali polskiego rynku *invoice discounting*, czyli faktoringu nienotyfikowanego.

Jako instytucja międzynarodowa HSBC stosuje standardy obsługi należności dostosowane do potrzeb klientów prowadzących działalność w Polsce i poza jej granicami, a dzięki globalnej obecności monitoruje należności zagraniczne równie skutecznie, jak i krajowe.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2021 rok (w mln zł)	902
Liczba pracowników	73
Rok powstania firmy	2012
Grupa docelowa klientów	
Mikro, małe, średnie i duże przedsiębiorstwa.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring globalny, pojedynczy, dłużny. Świadczenie usług faktoringowych typu „ekspres”, również w formie abonamentowej. Formy cesji faktoringowej: jawna, cicha. Finansowanie do 3.500.000 PLN.	
Obszar działania	
Cały kraj.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	b.d.
Obroty faktoringu importowego (%)	b.d.
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	
ul. Przyokopowa 33 01-208 Warszawa tel. +48 22 276 26 18 fax +48 22 327 09 80 www.ideamoney.pl	

OPIS

Idea Money SA istnieje na rynku finansowym od 2012 roku, oferując swoim Klientom – głównie przedsiębiorcom z sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) – szeroki wachlarz produktów faktoringowych. Tym samym pomaga im w rozwoju biznesu, zapewniając płynność finansową oraz środki na finansowanie zarówno bieżących działań, jak i tych wspierających rozwój i inwestycje.

Firmę wyróżnia elastyczne podejście do Klienta i najwyższa jakość obsługi, która ma odzwierciedlenie w otrzymywanych z tego tytułu nagrodach – od wielu lat spółka otrzymuje odznaczenie „Firma Przyjazna Klientowi”. Indywidualni opiekunowie Klientów stale służą swoją ekspercką wiedzą i doświadczeniem. Nowoczesne rozwiązania IT do aplikowania o produkty faktoringowe, zautomatyzowane procesy oceny ryzyka i monitorowania Klientów oraz system administrowania wierzytelnościami IdeaFaktor24 wraz z intuicyjną aplikacją mobilną zapewniają aktualnym i przyszłym Klientom możliwość wygodnego finansowania faktur z dowolnego miejsca na świecie, dostęp do szczegółowych informacji o stanie ich wierzytelności oraz monitoring spłat.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2021 rok (w mln zł)	2.228,20
Liczba pracowników (na 31.12.2020)	16
Rok powstania firmy	1999
Grupa docelowa klientów	
Podmioty gospodarcze z grupy małych i średnich przedsiębiorstw sprzedające swoje produkty do stałych odbiorców w Polsce i za granicą (ze szczególnym uwzględnieniem eksportu do Włoch i Rumunii). Nie stosujemy żadnych ograniczeń co do rodzaju prowadzonej działalności.	
Portfel oferowanych usług	
IFIS Finance oferuje wsparcie finansowe i rozwiązania dopasowane do potrzeb klientów. Zarządzanie należnościami, zaliczkowanie faktur, finansowanie przyszłych wierzytelności, ocena kontrahentów i przejęcie ryzyka ich niewypłacalności – to wybrane elementy, wkomponowane w oferowaną przez nas obsługę faktoringową. Od niemal 20 lat IFIS Finance finansuje rozwój polskich MŚP poprzez instrument finansowy, jakim jest faktoring. Dzięki faktoringowi jesteśmy w stanie zapewnić naszym klientom środki na rozwój ich biznesu, spieniężając należności handlowe z tytułu wystawionych faktur wobec ich klientów – przedsiębiorstw lub administracji publicznej.	
Obszar działania	
Bez ograniczeń geograficznych na obszarze Europy.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	25
Obroty faktoringu importowego (%)	1
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów Włoska Izba Handlowo-Przemysłowa w Polsce Polska Izba Motoryzacji Warszawska Izba Gospodarcza Confindustria Polonia
Dane kontaktowe	ul. Wspólna 70, 00-687 Warszawa tel. +48 22 525 82 00, fax +48 22 525 82 01 Ifis.finance@ifis.pl, www.ifis.pl

OPIS

IFIS Finance sp. z o.o. jest polską spółką z siedzibą w Warszawie, powstałą w 2003 roku, choć jej historia formalnie zaczyna się w 1999 roku. Specjalizujemy się we wspieraniu Małych i Średnich Przedsiębiorstw za pomocą usług faktoringu. W 2006 roku została nabyta przez Banca IFIS Spa, jednego z głównych „graczy” faktoringowych na włoskim rynku NPL.

Naszymi klientami są firmy polskie i zagraniczne, działające na rynku polskim, realizujące sprzedaż zarówno w Polsce, jak i za granicą.

Jesteśmy w stanie zaoferować szeroką gamę usług faktoringowych, m.in. finansowanie wierzytelności, zarządzanie płatnościami i przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużników. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu i znajomości polskiego rynku oraz uprzywilejowanej pozycji Banca IFIS na włoskim rynku możemy zaproponować profesjonalne i nowoczesne rozwiązania, będące w stanie zaspokoić potrzeby naszych klientów, w oparciu o ich wymagania biznesowe.

Na polskim rynku jesteśmy dobrze znani z indywidualnego podejścia do potrzeb klientów, oferując rozwiązania z zachowaniem najwyższych standardów krajowych i europejskich. Oferujemy finansowanie w PLN, EUR, USD, GBP, RON oraz innych walutach. Poprzez spółkę zależną Grupy Banca IFIS intensywnie rozwijamy współpracę z firmami eksportującymi do Rumunii, finansując wierzytelności w RON. Finansujemy sprzedaż zarówno do grup odbiorców, jak i do pojedynczych kontrahentów.

Naszą misją jest wspieranie polskich i europejskich firm mające na celu zwiększenie w bezpieczny sposób, za pośrednictwem usług faktoringu, sprzedaży w Polsce i za granicą. Poza siedzibą w Warszawie IFIS Finance posiada swoje biura handlowe w Katowicach i w Bydgoszczy.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2021 rok (w mln zł)	52.960
Liczba pracowników	115
Rok powstania firmy	1994
Grupa docelowa klientów	
<p>Firmy dostarczające produkty, towary lub świadczące usługi, które poszukują: finansowania odroczone terminów zapłaty oferowanych odbiorcom, poprawy płynności finansowej i większego bezpieczeństwa finansowego, poprawy bezpieczeństwa sprzedaży, w szczególności poprzez ubezpieczenie należności, poprawy dyscypliny płatniczej odbiorców, przejęcia przez wyspecjalizowaną firmę czynności w zakresie zarządzania portfelem należności. Klienci mogą skorzystać także z finansowania on-line poprzez portal ING Finansowanie Faktur: www.finansowaniefaktur.pl.</p>	
Portfel oferowanych usług	
<p>Faktoring z przejęciem ryzyka (bez regresu) lub bez przejęcia ryzyka (z regresem), spłaty należności handlowych krajowych lub zagranicznych odbiorców, wraz z finansowaniem należności lub bez (faktoring obsługowy).</p> <p>Faktoring wymagalnościowy z możliwością swobodnego decydowania o momencie sfinansowania należności przed terminem jej wymagalności oraz z przeniesieniem na odbiorcę kosztu finansowania po terminie wymagalności należności.</p> <p>Faktoring odwrotny / Supply Chain Finance z finansowaniem dostawców.</p> <p>Faktoring eksportowy.</p> <p>Usługi dodatkowe: przejęcie obsługi polisy ubezpieczenia należności zawartej przez klienta, inkaso należności – monitorowanie i egzekwowanie zapłaty, windykacja na zlecenie klienta, ewidencjonowanie i rozliczanie wierzytelności, płatności i korekt.</p>	
Obszar działania	
Cała Polska – oddziały w: Warszawie, Katowicach, Krakowie, Rzeszowie, Lublinie, Opolu, Częstochowie, Wrocławiu, Poznaniu, Bielsku-Białej, Białymstoku, Gliwicach, Łodzi, Bydgoszczy, Gdańsku, Szczecinie i Kielcach.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	
Polski Związek Faktorów	
Dane kontaktowe	
<ul style="list-style-type: none"> ul. Malczewskiego 45 02-622 Warszawa tel. +48 22 558 74 00 fax +48 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.

ING Commercial Finance Polska SA jest jednym z liderów rynku faktoringu w Polsce (14,7% 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 firm o różnej wielkości – zarówno mikrofirm, małych i średnich przedsiębiorstw, jak i dużych, międzynarodowych korporacji.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2021 rok (w mln zł)	4.077
Liczba pracowników	29
Rok powstania firmy	2014
Grupa docelowa klientów	
Firmy produkcyjne, handlowe i usługowe prowadzące sprzedaż z odroczonym terminem płatności oraz eksporterzy.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy (bez regresu, z regresem), faktoring eksportowy (bez regresu, z regresem), faktoring odwrotny.	
Obszar działania	
Cała Polska.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Krucza 50 00-025 Warszawa tel. +48 22 233 07 08 kontakt@kuke-finance.pl www.kuke-finance.pl

OPIS

KUKE Finance została powołana do życia w 2014 roku przez KUKE, która od ponad 30 lat ubezpiecza transakcje handlowe polskich przedsiębiorców. 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.

Dzięki współpracy z doświadczonym ubezpieczycielem, jakim jest KUKE, możemy kompleksowo zarządzać portfelem należności naszych klientów, oferując w ramach jednego rozwiązania finansowanie należności, prowadzenie kont rozliczeniowych, monitoring i inkaso należności, a także ubezpieczenie należności. Szczególny nacisk kładziemy na finansowanie należności eksportowych. Do oferowanych przez nas rozwiązań dołączyliśmy w ostatnim czasie faktoring eksportowy, zabezpieczony gwarancjami KUKE wystawianymi za naszych klientów. Uczestniczymy również w programie gwarancji spłaty limitów faktoringowych oferowanym przez Bank Gospodarstwa Krajowego.

Rozumiemy, że każdy klient jest inny. Staramy się zatem dopasować nasze rozwiązania do indywidualnych potrzeb firmy i jej profilu działalności. Wiemy również, jak ważną rolę w biznesie odgrywa czas, dlatego zapewniamy szybką decyzyjność, wsparcie klienta przez doświadczony zespół specjalistów oraz sprawną komunikację on-line.

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania firmy	1993
Grupa docelowa klientów	
Obejmuje wszystkich klientów biznesowych, w szczególności MŚP z terenu Małopolski, a także jednostki samorządu terytorialnego, instytucje sektora publicznego, organizacje pozarządowe, instytucje otoczenia biznesu, sektor naukowo-badawczy.	
Portfel oferowanych usług	
Doradztwo i rozwój: doradztwo ogólnobiznesowe i proinnowacyjne, wsparcie eksportu, pozyskiwanie finansowania i zarządzanie projektami, Prawo Zamówień Publicznych, rozwój HR, aktywizacja zawodowa, szkolenia i konferencje.	
Finansowanie: faktoring (faktoring krajowy z regresem, faktoring ryczałtowy, faktoring odwrotny, faktoring dla JST), pożyczki, dotacje na szkolenia i doradztwo.	
Nieruchomości: wynajem biur i hal magazynowo-produkcyjnych.	
Odpowiedzialny biznes: wsparcie idei zrównoważonego rozwoju, działania w obszarze CSR.	
Obszar działania	
Obejmuje w szczególności województwo małopolskie, ale prowadzone są także projekty o charakterze ogólnopolskim i międzynarodowym. Faktoring kierowany jest do firm z terenu województw: małopolskiego, podkarpackiego, świętokrzyskiego oraz śląskiego mających swoich odbiorców i dostawców na terenie Polski.	
Dane kontaktowe	ul. Kordylewskiego 11, 31-542 Kraków tel. +48 12 617 66 00 faktoring: kom. 785 056 877, 785 058 177 marr@marr.pl www.marr.pl

OPIS

Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego SA to największa instytucja otoczenia biznesu w regionie. Zapewnia najlepsze warunki do rozwoju przedsiębiorczości i promuje gospodarczą markę Małopolski na arenie międzynarodowej.

Specjalizuje się w obsłudze przedsiębiorstw, oferuje kompleksowy know-how i nowoczesne rozwiązania finansowe dla biznesu. Świadczy usługi informacyjne i doradcze na każdym etapie rozwoju przedsiębiorstwa. Wzmacnia kompetencje kadr, oferując specjalistyczne szkolenia i konferencje.

Wspiera ekspansję przedsiębiorców na rynki zagraniczne. Zapewnia profesjonalne doradztwo i dostęp do międzynarodowej sieci kontaktów. Pomaga w zdobywaniu zagranicznych partnerów i kontrahentów. Organizuje misje gospodarcze z udziałem małopolskich firm. Prowadzi warsztaty dla przedsiębiorców w obszarze wymiany handlowej. Udostępnia nowoczesną przestrzeń dla firm poszukujących centrów logistycznych, baz magazynowych lub parków produkcyjnych.

Zarządza funduszami pożyczkowymi oraz funduszami typu *seed capital*, pomaga w pozyskiwaniu środków unijnych. Ułatwia start w biznesie, oferując konkurencyjne fundusze pożyczkowe dostosowane do potrzeb początkujących przedsiębiorców. Dysponuje atrakcyjną ofertą finansową dla firm rozwijających się i planujących nowe inwestycje. Dbą o przyjazne otoczenie i ekologię, udostępniając kapitał na projekty rewitalizacyjne i proekologiczne.

Świadczy usługi faktoringowe, udostępniając kapitał obrotowy dla utrzymania płynności finansowej w biznesie. Pomaga przedsiębiorcom działać bez zadłużenia. Ułatwia sprawną realizację projektów inwestycyjnych w małopolskich gminach.

Wspiera idee zrównoważonego rozwoju i odpowiedzialnej przedsiębiorczości. Zapewnia doradztwo w zakresie opracowywania i wdrażania strategii CSR.

Dzięki aktywności MARR SA i jej zaangażowaniu w realizację regionalnych, krajowych, a także międzynarodowych projektów Małopolska zdobywa czołowe miejsca w rankingach atrakcyjności biznesowej wśród europejskich regionów.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2021 rok (w mln zł)	29.797
Liczba pracowników	65
Rok powstania firmy	1995
Grupa docelowa klientów	
Dla przedsiębiorców, którzy:	
<ul style="list-style-type: none"> • sprzedają z odroczonym terminem płatności, • współpracują ze stałymi odbiorcami, • potrzebują sprawnego, bieżącego finansowania, • chcą wzmocnić bezpieczeństwo finansowe sprzedaży. 	
Portfel oferowanych usług	
Produkty:	
<ul style="list-style-type: none"> • faktoring z regresem, faktoring z przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorcy – dla transakcji krajowych i zagranicznych, • faktoring w szybkich, uproszczonych ścieżkach decyzyjnych dla klientów SME (decyzja nawet tego samego dnia), • zarządzanie wierzytelnościami (nie jest wymagana cesja wierzytelności), • gwarancje importowe, finansowanie łańcucha dostaw. 	
Usługi: zarządzanie należnościami w ramach oferowanych usług faktoringu, ubezpieczenie należności i obsługa polis.	
Obszar działania	
Siedziba mFaktoring znajduje się w Warszawie, biura w: Gdańsku, Poznaniu, Szczecinie, Wrocławiu, Bydgoszczy, Tarnowie, Krakowie, Lublinie i Katowicach.	
Dodatkowo, z ofertą mFaktoring, stanowiącą nierozdzielalną część oferty korporacyjnej mBanku, można zapoznać się we wszystkich oddziałach i biurach korporacyjnych mBanku.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	26
Obroty faktoringu importowego (udział %)	0,2
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	kontakt@mfaktoring.pl

OPIS

mFaktoring jest częścią Grupy mBank. Działa na rynku faktoringu w Polsce od 1995 roku, od początku istnienia tej usługi w Polsce.

mFaktoring zapewnia faktoring w najlepszym wydaniu, czyli finansowanie, profesjonalne zarządzanie należnościami, przejęcie ryzyka wypłacalności odbiorcy, prowadzenie kont rozliczeniowych odbiorców i efektywna egzekucja należności.

Posiadamy swoje oddziały w: Warszawie, Gdańsku, Poznaniu, Szczecinie, Wrocławiu, Bydgoszczy, Tarnowie, Krakowie, Lublinie i Katowicach. Dodatkowo, z ofertą mFaktoring, stanowiącą nierozdzielalną część oferty korporacyjnej mBanku, można zapoznać się we wszystkich polskich oddziałach i biurach korporacyjnych mBanku.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2021 rok (w mln zł)	72.898
Liczba pracowników (2021)	139
Rok powstania	1998
Grupa docelowa klientów	
Wszystkie firmy spełniające kryteria finansowania, posiadające portfel stałych odbiorców, sprzedające swoje usługi lub towary z odroczonym terminem płatności.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy: niepełny i pełny; faktoring eksportowy: niepełny i pełny; faktoring importowy (gwarancja zapłaty); finansowanie wierzytelności; faktoring dla jednostek samorządowych; finansowanie dostaw (<i>reverse factoring</i>), dyskonto faktur; inkaso; windykacja; indywidualne programy i struktury finansowania. W ofercie również faktoring z gwarancją BGK.	
Obszar działania	
Cały kraj. Przedstawiciele Spółki znajdują się w: Warszawie, Łodzi, Gdańsku, Poznaniu, Szczecinie, Wrocławiu, Katowicach, Krakowie, Włocławku, Rzeszowie i Lublinie.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International PKPP Lewiatan Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Krakowskie Przedmieście 64 20-076 Lublin tel. +48 81 445 20 55 fax +48 81 445 20 02 kontakt@pekaofaktoring.com.pl

OPIS

Pekao Faktoring powstała w 1998 roku, jest największą polską firmą faktoringową i zajmuje czołowe miejsce w rankingach branżowych.

Pekao Faktoring jest dedykowaną do działalności faktoringowej spółką Banku Pekao, należącego do największych instytucji finansowych w naszej części regionu – Grupy PZU. Na bazie silnego zaplecza kapitałowego i uznania na rynku krajowym i międzynarodowym spółka świadczy usługi faktoringowe dla przedsiębiorstw. Pekao Faktoring rozwija się, wykazując dwucyfrową dynamikę wzrostu.

Do najwyższego poziomu jakości usług świadczonych przez Pekao Faktoring przyczyniają się:

- prawie ćwierć wieku doświadczenia w obszarze faktoringu – Pekao Faktoring jest jednym z pionierów faktoringu w Polsce; w okresie 24 lat swojej działalności spółka nabyła doświadczenie, które jest wykorzystywane w doskonaleniu produktów i w codziennym świadczeniu usług o najwyższej jakości;
- zaplecze kadrowe – wykwalifikowany, doświadczony i odpowiedzialny zespół pracowników gwarantuje wysoki standard usług oraz kompetentne doradztwo;
- szeroka oferta produktowa – Pekao Faktoring oferuje kilkanaście rozwiązań w obsłudze krajowych i zagranicznych wierzytelności; oferta produktowa spółki zawiera wszystkie klasyczne formy faktoringu oraz zindywidualizowane formy usług;
- innowacyjność – Pekao Faktoring konsekwentnie rozbudowuje swoją ofertę produktową oraz poszerza zakres i podwyższa jakość świadczonych usług, a także usprawnia procesy w sposób ciągły;
- kompleksowość rozwiązań – spółka od lat obsługuje klientów z obszaru dużych, średnich i małych firm, a od grudnia 2021 roku wspiera klientów z obszaru mikroprzedsiębiorstw.



PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2021 rok (w mln zł)	22.515
Liczba pracowników	98
Rok powstania firmy	2009
Grupa docelowa klientów	
Małe i średnie przedsiębiorstwa oraz klienci korporacyjni.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy bez przejęcia ryzyka, faktoring krajowy z przejęciem ryzyka, faktoring eksportowy bez przejęcia ryzyka, faktoring eksportowy z przejęciem ryzyka.	
Obszar działania	
Teren całego kraju.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	14
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	al. Solidarności 171 00-877 Warszawa tel. +48 22 422 35 50 kontakt@pkofaktoring.pl

OPIS

Spółka PKO Faktoring funkcjonuje na polskim rynku finansowym od 2009 roku. Zatrudniamy blisko 100 profesjonalistów z wieloletnim doświadczeniem w zakresie faktoringu i bankowości. Nasz zespół zapewnia najwyższą jakość usług dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz korporacji.

Posiadamy ponad 2300 aktywnych klientów. Rocznie finansujemy ponad 650 tys. pojedynczych wierzycieli o łącznej wartości przekraczającej 22,5 mld złotych. Obecnie jesteśmy już 8. największym faktorem w Polsce.

Oferujemy usługi faktoringowe tworzone w oparciu o indywidualne potrzeby klientów. Bezpieczeństwo finansowe oraz stabilność działania gwarantuje nam przynależność do Grupy Kapitałowej PKO Banku Polskiego.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2021 rok (mln zł)	993,109
Liczba pracowników	130
Rok powstania firmy	1996
Grupa docelowa klientów	
Mikro, MŚP.	
Portfel oferowanych usług online	
Faktoring i finansowanie pojedynczych faktur, pożyczki on-line (finansowanie zakupów firmowych, podatków i ZUS), produkty embedded finance (m.in. płatności odroczone dla biznesu, e-skonto, finansowanie merchantów).	
Obszar działania	
Polska.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	6
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów E-Izba
Dane kontaktowe	ul. Brynowska 72 40-584 Katowice tel. +48 32 450 02 22 biuro@pragmago.pl https://pragmago.pl/

OPIS

PragmaGO jest jedną z największych niebankowych instytucji finansowych na polskim rynku, która dostarcza kapitał mikro, małym i średnim przedsiębiorcom on-line.

Spółka posiada najszerzą ofertę produktów, które w wysokim stopniu są w stanie elastycznie spełniać rosnące potrzeby firm.

Dzięki inwestycjom w najnowsze technologie IT, w system klasy Enterprise Navi Pragma, PragmaGO dostarcza usługi finansowe do ekosystemów partnerów działających między innym w segmencie e-commerce/B2B, TSL, branży budowlanej, IT, bankowości i księgowości on-line, a także systemów fakturowania oraz systemów SaaS dla e-commerce.

PragmaGO SA od ponad 25 lat finansuje przedsiębiorców sektora mikro oraz MŚP. Łączy technologię z usługami finansowymi, dzięki czemu jest liderem branży FinTech. W 2021 roku spółka została przejęta i dokapitalizowana przez Enterprise Investors, wartość inwestycji wyniosła 75 mln zł.

PragmaGO konsekwentnie dąży do poszerzania swojej oferty on-line i otwierania nowych możliwości dla biznesu. Nadrzędnym celem spółki jest dostosowywanie oferty w bezpośredniej odpowiedzi na zmieniającą się sytuację na rynku MŚP oraz oczekiwania i potrzeby klientów. Misją PragmaGO jest wspieranie polskich przedsiębiorców na co dzień.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2021 rok (w mld zł)	35,56
Liczba pracowników	91
Rok powstania firmy	2003
Grupa docelowa klientów	
Małe, średnie i duże przedsiębiorstwa (korporacje), globalne korporacje prowadzące sprzedaż towarów/usług z odroczonym terminem płatności.	
Portfel oferowanych usług	
Finansowanie należności (z regresem, bez regresu) w obrocie krajowym i zagranicznym. Finansowanie zobowiązań (faktoring odwrotny). Program finansowania dostawców i obsługi płatności.	
Obszar działania	
Nasi doradcy działają w lokalnych Centrach Biznesowych Santander Bank Polska SA w całym kraju, dzięki czemu docieramy do każdego klienta. Wykorzystując relacje w Grupie, prowadzimy globalną obsługę faktoringową na potrzeby korporacji działających na skalę międzynarodową.	
Obroty ogółem vs. rynek faktoringowy (%)	10
Obroty faktoringu eksportowego (%)	9
Obroty faktoringu importowego (%)	22
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	FCI Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	Al. Jana Pawła II 17 00-854 Warszawa tel. +48 22 782 91 73 fax +48 22 439 96 77 infolinia +48 22 526 54 00 faktor@santander.pl

OPIS

Santander Factoring jest częścią Grupy Santander Bank Polska S.A., jednej z największych grup finansowych i największego banku z kapitałem prywatnym w Polsce. Pomaga i wspiera swoich klientów w prowadzeniu działalności biznesowej poprzez rozwiązania finansowe, które umożliwiają poprawę płynności. Kierując się zasadą, że biznes przedsiębiorcy trzeba najpierw poznać i zrozumieć, aby zaproponować rozwiązanie, pozostaje blisko klienta i dopasowuje się do jego oczekiwań. Pakiet proponowanych usług obejmuje finansowanie sprzedaży (faktoring należności) do odbiorców polskich i zagranicznych oraz zakupów (faktoring zobowiązań) od dostawców działających w kraju i za granicą.

- **Program finansowania dostaw**

W odpowiedzi na zapotrzebowanie klientów Santander Factoring przygotował wyróżniające się na polskim rynku programy obsługi dostawców oraz płatności. Według danych Polskiego Związku Faktorów, od wielu lat jest liderem w finansowaniu łańcucha dostaw, z 25% udziałem w rynku, oraz jedną z czołowych instytucji faktoringowych w Polsce z największym saldem finansowym.

- **Faktoring międzynarodowy**

Mocny filar spółki to finansowanie biznesu międzynarodowego, współpraca z międzynarodowymi instytucjami finansowymi, wspieranie globalnej obsługi korporacji działających na wielu rynkach, finansowanie zarówno działalności eksportowej, jak i importowej swoich klientów na całym świecie.

- **Wsparcie dla przedsiębiorców**

Współpraca z towarzystwami ubezpieczeniowymi oraz światowymi organizacjami faktoringowymi pozwala na stosowanie nietypowych rozwiązań w zabezpieczeniu wymiany handlowej. Ścisła współpraca z Bankiem Gospodarstwa Krajowego (BGK) w zakresie gwarancji płynnościowych dla

faktoringu umożliwiła spółce rozbudowanie rozwiązań wspierających przedsiębiorców – Santander Factoring osiągnął pozycję krajowego lidera pod względem wartości uruchomionych gwarancji.

- **Nowe technologie**

Spółka wykorzystuje najnowsze technologie w usługach finansowych. Priorytetem Santander Factoring jest zadowolenie i lojalność klientów, dlatego nieustannie wprowadza udoskonolenia oraz innowacyjne rozwiązania, które pomagają dbać o finanse przedsiębiorstw.

PROFIL

Wielkość firmy	
Liczba pracowników	50
Rok powstania firmy	2017
Grupa docelowa klientów	
Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring wierzycielski on-line.	
Obszar działania	
Polska.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce
Dane kontaktowe	HubHub Nowogrodzka Square Al. Jerozolimskie 93 02-001 Warszawa tel. +48 22 113 42 00 https://smeo.pl

OPIS

SMEO to innowacyjna firma z sektora Financial Technology (FinTech) dostarczająca faktoring cyfrowy – produkt wypełniający lukę pomiędzy trudno dostępnymi usługami banków i tradycyjnych firm faktoringowych a potrzebami mikroprzedsiębiorców.

Misją SMEO jest wspieranie rozwoju polskich przedsiębiorców poprzez dostarczanie im dodatkowego źródła finansowania w postaci faktoringu. Spółka posiada wsparcie dwóch potężnych inwestorów strategicznych (Finch Capital oraz Precapital), dzięki którym może jeszcze skuteczniej wspierać polskie firmy w rozwoju.

Model biznesowy spółki opiera się na własnej dystrybucji on-line oraz na współpracy z partnerami takimi, jak: banki, ubezpieczyciele czy też faktoryzujący niemający oferty dla mikrofirm. System SMEO pozwala na modułową integrację w modelu white-label, dając partnerom gotowy produkt bez ponoszenia kosztów inwestycyjnych. Wychodząc naprzeciw potrzebom Klientów, SMEO zbudowało również ogólnopolską sieć Doradców Mobilnych. Są oni wsparciem w procesie wnioskowania dla Klientów wykluczonych technologicznie lub takich, którzy z innych względów potrzebują pomocy.

Rozwiązania technologiczne SMEO wykorzystują siłę Big Data oraz sztucznej inteligencji (AI). Dzięki temu pozwalają na bezpieczne określenie zdolności faktoringowej również dla Klientów bez historii kredytowej (już od pierwszego dnia działalności firmy), którzy nie mają szans na uzyskanie finansowania w sektorze bankowym. W SMEO mogą liczyć na finansowanie do 1 mln zł.

W 2022 roku SMEO zostało Laureatem Programu Firma Przyjazna Klientowi. Spółkę nagrodzono też w kategorii „Biznesowy produkt roku 2021” w plebiscycie Loan Magazine Awards. Firma otrzymała tytuł „Faktor roku 2018” za mikrofaktoring on-line – innowacyjny produkt SMEO doceniono za najwyższe standardy i nowoczesne podejście do Klienta.

SMEO utworzył w roku 2017 zespół profesjonalistów z branży bankowej, faktoringowej i pożyczkowej. Członkowie kadry zarządzającej SMEO zdobywali swoje doświadczenie w takich firmach, jak: Alior Bank, PKO Bank Polski, Vivus Finance, BNP Paribas, mBank czy ING Lease.

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania firmy	2007 (w obecnej formie prawnej)
Grupa docelowa klientów	
<p>Faktor by Asseco to system do kompleksowej obsługi transakcji faktoringowych, zaprojektowany z myślą o podmiotach zajmujących się finansowaniem wierzycelności: firmach faktoringowych, instytucjach finansowych i bankach. Faktor by Asseco od 20 lat wspiera użytkowników, wśród których znajdują się: Pekao Faktoring, Santander Factoring, BOŚ Bank, Bank Millennium, BPS Faktor czy KUKA Finance.</p>	
Portfel oferowanych usług	
<p>System Faktor wchodzi w skład ekosystemu faktoringowego Asseco Business Solutions, obsługującego poszczególne zadania procesu faktoringowego (Faktor, Faktor WEB, Transfer Matching, Faktor Data Exchange, Faktor API, Softlab ERP).</p> <p>Oprócz szerokiego wachlarza typowych funkcjonalności system wyposażony jest w aplikację webową dla faktorantów i kontrahentów, platformę automatycznej wymiany danych z systemami finansowo-księgowymi faktorantów, a także platformę wspomagającą rozliczanie płatności. Dzięki temu faktorzy mogą wybrać optymalny dla ich potrzeb biznesowych pakiet rozwiązań.</p>	
Obszar działania	
<p>Asseco Business Solutions specjalizuje się w produkcji rozwiązań informatycznych dla przedsiębiorstw. Oferta firmy obejmuje programy do obsługi transakcji faktoringowych, systemy klasy ERP i HR, rozwiązania SFA oraz platformy wymiany danych handlowych, a także rozwiązania dla MSP.</p> <p>Firma należy do międzynarodowej Grupy Asseco, wiodącego dostawcy oprogramowania własnego na rynku europejskim. Od 2007 roku Asseco Business Solutions jest notowane na GPW w Warszawie, a od 2018 roku współpracuje z Polskim Związkiem Faktorów (PZF). Funkcja Partnera Wspierającego PZF potwierdza silną pozycję Asseco BS na rynku dostawców oprogramowania dla instytucji faktoringowych.</p>	
Dane kontaktowe	
ul. Konrada Wallenroda 4c 20-607 Lublin tel. +48 81 535 30 00 info@assecobs.pl	

OPIS

System Faktor odpowiada za gromadzenie, przechowywanie oraz przetwarzanie danych dotyczących transakcji faktoringowych. Zadaniem aplikacji jest wspieranie działalności transakcyjnej, analitycznej, zarządczej oraz automatyzacja elektronicznej wymiany danych z kontrahentami. Aplikacja pozwala na kompleksowe rozliczanie transakcji, łącznie z generowaniem dokumentów i raportów oraz pełni rolę centrum informacyjnego dla osób obsługujących transakcje.

System wspiera wszystkie typy faktoringu (m.in. krajowy, eksportowy, importowy), a także różne jego formy i rodzaje, m.in. klasyczny, odwrotny, pełny, niepełny, ubezpieczony.

Faktoranci mogą korzystać z systemu na różnych urządzeniach dzięki dostępowi do aplikacji przez przeglądarkę.

Na podstawie danych PZF rozwiązanie Faktor by Asseco obsłużyło w 2021 roku ponad 40% transakcji faktoringowych zrealizowanych w Polsce przez członków PZF.

Więcej informacji: www.assecobs.pl

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania firmy	Biuro Informacji Kredytowej – 1997 r. Rejestr Dłużników BIG InfoMonitor – 2004 r. Digital Fingerprints – 2017 r.
Grupa docelowa klientów	
<ul style="list-style-type: none"> • Instytucje finansowe i firmy finansujące przedsiębiorców oraz osoby fizyczne: banki komercyjne, banki spółdzielcze, SKOK-i, instytucje pożyczkowe, firmy faktoringowe, ubezpieczeniowe, telekomunikacyjne, leasingowe, e-commerce, infrastrukturalne. • Konsumenci i mikroprzedsiębiorcy. 	
Portfel oferowanych usług	
<ul style="list-style-type: none"> • Rozwiązania dedykowane na potrzeby oceny ryzyka kredytowego oraz fraudowego, m.in. Platforma Antyfraudowa BIK, Platforma Cyber Fraud Detection BIK, Baza Informacji – Weryfikacja. • Produkty wspierające sprzedaż – analizy branżowe, geograficzne, benchmarki itp. 	
Obszar działania	
Działalność na terenie całego kraju.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów Polski Związek Zarządzania Wierzytelnościami Konfederacja Lewiatan Związek Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce Związek Banków Polskich Association of Consumer Credit Information Suppliers
Dane kontaktowe	ul. Z. Modzelewskiego 77a 02-679 Warszawa tel. +48 22 310 44 44 psn@bik.pl www.bik.pl/korporacje-finanse/firmy-faktoringowe

OPIS

Grupa BIK, w której skład wchodzi: Biuro Informacji Kredytowej (BIK), Rejestr Dłużników BIG InfoMonitor oraz Digital Fingerprints, stanowi największe źródło informacji kredytowej i gospodarczej w Polsce. Gromadzi i udostępnia informacje o tym, jak uczestnicy rynku – osoby fizyczne oraz podmioty gospodarcze – realizują swoje zobowiązania kredytowe i finansowe. Działa na rzecz całego systemu bankowego w Polsce, a ponadto jej dane są istotnym elementem w procesach biznesowych innych sektorów, służy jako ważne narzędzie do analiz i oceny wiarygodności klientów dla rynku firm faktoringowych.

BIK, którego akcjonariuszami są wiodące banki w Polsce oraz Związek Banków Polskich (ZBP), działa w oparciu o Ustawę Prawo bankowe. BIK jako jedyna tego typu instytucja w kraju zarządza unikalną bazą, do której dane o kredytach, pożyczkach, zaangażowaniach leasingowych i faktoringowych systematycznie przekazuje blisko 750 instytucji, w tym wszystkie banki komercyjne i spółdzielcze, SKOK-i oraz zdecydowana większość instytucji pożyczkowych zarówno tych działających on-line, jak i finansujących w modelu tradycyjnym, firm leasingowych oraz faktoringowych. Biuro to największe źródło wiedzy o 25 mln klientach indywidualnych oraz 1,4 mln firm, w tym o 845 tys. mikroprzedsiębiorców.

Oprócz swoich unikatowych danych, BIK poprzez współpracę ze swoją spółką córką – Rejestrem Dłużników BIG InfoMonitor – zapewnia dostęp do jeszcze szerszej informacji, m.in. z firm telekomunikacyjnych, ubezpieczeniowych, pożyczkowych, leasingowych, faktoringowych, windykacyjnych oraz z jednostek samorządu terytorialnego. Dane te dotyczą informacji o moralności płatniczej komentów i firm.

BIG InfoMonitor działa zgodnie z Ustawą o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych, przyjmuje, przechowuje i udostępnia informacje o przeterminowanym zadłużeniu osób i firm (informacje negatywne) oraz informacje o zobowiązaniach płaconych w terminie (informacje pozytywne). Przewagą spółki BIG InfoMonitor, jako jedynej z sześciu BIG-ów w kraju, jest wyłączny dostęp do baz danych BIK i ZBP, dzięki czemu dostarcza przedsiębiorcom najszerszą wiedzę o wiarygodności finansowej kontrahentów na rynku.

Digital Fingerprints, polski startup prężnie działający od 2017 roku na rynku cyberbezpieczeństwa, dołączył do Grupy BIK 1 czerwca 2022 roku. Skupia swoje działania wokół usług związanych z uwierzytelnianiem użytkownika. Dzięki mechanizmom z obszaru biometrii behawioralnej dostarcza innowacyjne rozwiązania, zwiększające bezpieczeństwo, bez wpływu na użytkownika (UX). Usługi oferowane przez Digital Fingerprints są zgodne z wymogami RODO, spełniają warunki PSD2, są uznane przez EBA jako silny czynnik uwierzytelniania (SCA). System ciągłej biometrii behawioralnej stanowi technologię wykorzystaną w Platformie Biometrii Behawioralnej BIK.

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania firmy	1993
Liczba pracowników	ponad 7000
Grupa docelowa klientów	
Oprogramowanie Comarch Factoring skierowane jest do banków, firm faktoringowych, fintechów oraz ich klientów końcowych. Ze względu na dostępność modelu „Pay as you grow” skorzystać z niego mogą nawet niewielcy faktoryzy, którzy w miarę rozwoju firmy oraz większych potrzeb mają możliwość skorzystania z szerszego wachlarza dostępnych serwisów. Comarch obsługuje wszystkie dostępne na rynku produkty faktoringowe i posiada referencje od renomowanych faktorów: BNP Paribas Faktoring, Bank DnB NORD, Coface, Getin Bank i wiele innych.	
Portfel oferowanych usług	
Comarch proponuje branży faktoringowej dwa modele współpracy: Comarch Factoring Platform, dostępny w modelu on-premise, oraz Comarch Cloud Factoring, dostępny w modelu abonamentowym. Dzięki wsparciu kompleksowych procesów koszt i nakład pracy firmy faktoringowej są ograniczone do minimum, a klienci usług faktoringowych mogą zarządzać całym cyklem życia faktury bez zbędnych formalności. Przejrzyste i uproszczone raporty sprawiają, że obsługa umowy faktoringowej jest prosta i intuicyjna.	
Obszar działania	
Comarch jest globalnym integratorem, twórcą innowacyjnych rozwiązań i systemów IT, których celem jest optymalizacja procesów operacyjnych i biznesowych. Działa na całym świecie, w takich branżach, jak: finanse, bankowość, ubezpieczenia, telekomunikacja, administracja publiczna, IoT i wiele innych. Dziś Comarch jest wiodącą firmą informatyczną zatrudniającą ponad 7000 doświadczonych inżynierów IT, konsultantów biznesowych i specjalistów. Przeprowadził tysiące udanych projektów oraz wdrożenia oprogramowania w kilkudziesięciu tysiącach firm na całym świecie. Od 2021 roku Comarch jest Partnerem Wspierającym Polskiego Związku Faktorów.	
Dane kontaktowe	al. Jana Pawła II 39a 31-864 Kraków tel. +48 12 64 61 000 fax +48 12 64 61 100

OPIS

Firma Comarch, założona w 1993 roku w Krakowie, szczydzi się statusem jednego z wiodących producentów oprogramowania w Europie. Zatrudnia ponad 7000 pracowników na świecie i ma na koncie tysiące projektów zrealizowanych dla największych globalnych marek.

Czerpiąc z 20-letniego doświadczenia w branży, wchodzący w skład Grupy Kapitałowej Comarch sektor Finanse, Bankowość, Ubezpieczenia specjalizuje się w tworzeniu zaawansowanych rozwiązań w zakresie oprogramowania i systemów informatycznych dla cenionych instytucji finansowych: ubezpieczycieli, banków, funduszy emerytalnych i inwestycyjnych, domów maklerskich czy spółek zarządzania aktywami.

Kompetencje specjalistów Comarch zyskały uznanie na arenie międzynarodowej, przynosząc bogate portfolio klientów z ponad 30 krajów. Na liście klientów znajdują się: BNP Paribas, Société Générale, Ergo, NBB, Oney, Nedbank, Allianz oraz wiele innych firm.

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania firmy	1988 – założona w Bolonii (Włochy), CRIF jest obecna na arenie międzynarodowej, działając na czterech kontynentach: Europa, Ameryka, Afryka i Azja.
Grupa docelowa klientów	
Obszar finansowy, e-commerce, sektor pozafinansowy (TSL), telekomunikacja i nowe technologie.	
Portfel oferowanych usług	
<p>Rozwiązania CRIF pozwalają na szybką identyfikację klienta i ocenę jego wiarygodności finansowej, a także zapobieganie wyłudzeniom i optymalizację procesów zarządzania ryzykiem finansowym. CRIF zapewnia szybki dostęp do informacji biznesowych i finansowych o wybranym podmiocie z ponad 230 krajów na całym świecie, te kompleksowe informacje są przetwarzane w ułamkach sekund, w postaci raportów on-line.</p> <p>Dzięki licencji AISP, ważnej w 31 krajach, CRIF umożliwia korzystanie z informacji dostępnych na kontaktach bankowych klientów biznesowych i indywidualnych.</p> <p>CRIF oferuje przejście na zrównoważony rozwój dzięki danym i informacjom gromadzonym za pośrednictwem innowacyjnej platformy cyfrowej.</p>	
Obszar działania	
Międzynarodowy.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	
Związek Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce (ZPF) Polski Związek Instytucji Pożyczkowych (PZIP) Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa (AHK Polska) Izba Gospodarki Elektronicznej (e-Commerce Polska) Fundacja Rozwoju Rynku Finansowego (FRRF)	
Dane kontaktowe	
ul. Lublańska 34 31-476 Kraków tel. +48 609 320 274 Magdalena Dźwigała-Basis	


OPIS

CRIF sp. z o.o. jest najlepszym na rynku polskim źródłem danych, analityki, zautomatyzowanych decyzji we wszystkich obszarach rynku finansowego i pozafinansowego, e-commerce, telekomunikacyjnego i nowych technologii.

Spółka oferuje rozbudowaną gamę skutecznych narzędzi do wszechstronnej analizy ryzyka. Dostarcza gotowe produkty w obszarze Big Data, oparte o integrację niestrukturalnych zbiorów danych budowanych z Partnerami. Rozwiązania CRIF umożliwiają inteligentną identyfikację osób i firm oraz powiązań między nimi, integrację wszystkich znaczących źródeł danych, a także zastosowanie indywidualnych modeli oceny scoringowej oraz reguł wykrywających próby wyłudzenia.

Więcej informacji: www.crif.pl

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania firmy	2003
Grupa docelowa klientów	
ERIF tworzy wielobranżową platformę wymiany informacji gospodarczych, która stanowi silne wsparcie w prowadzeniu biznesu i ocenie ryzyka związanego z zawieraniem i egzekwowaniem umów. Z naszych rozwiązań korzystają: banki i podmioty pożyczkowe, firmy telekomunikacyjne, leasingowe, faktoringowe, wierzyciele wtórni, e-commerce i pozostałe.	
Portfel oferowanych usług	
	
Obszar działania	
Prowadzimy działalność na terenie całego kraju.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń (stan na 31.07.2022):	Związek Przedsiębiorstw Finansowych Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan Association of Consumer Credit Information Suppliers Polski Związek Faktorów Izba Gospodarki Elektronicznej
Dane kontaktowe	Al. Jerozolimskie 100 00-807 Warszawa tel. +48 22 594 25 30 www.erif.pl Grupa Kapitałowa KRUK

OPIS

ERIF jest kompleksowym i różnorodnym źródłem wiedzy na temat kondycji finansowej i zachowań płatniczych konsumentów, podmiotów gospodarczych oraz instytucji. W bazie ERIF zgromadzone są i udostępniane informacje o terminowym wywiązywaniu się ze zobowiązań, ale również o nieregulowanych płatnościach firm i konsumentów. Dzięki tej wiedzy klienci mogą skutecznie wzmacniać swoje modele scoringowe i procesy oceny ryzyka kredytowego oraz podejmować bezpieczne decyzje np. o udzieleniu kredytu.

Ponadto ERIF jest liderem rynku w zakresie nieprzerwanej historii gromadzenia i liczby posiadanych informacji pozytywnych. Umożliwiają one zwiększenie poziomu akceptowalności wniosków, a tym samym wzrost sprzedaży, przy zachowaniu akceptowalnego poziomu ryzyka.

Więcej informacji na: www.erif.pl

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania firmy	2009
Grupa docelowa klientów	
eSourcing specjalizuje się w produkcji oraz outsourcingu autorskich systemów IT wspierających sektor bankowy i finansowy. Jednym z kluczowych systemów w portfolio firmy jest system faktoringowy, który od kilkunastu już lat wspomaga zarówno banki, jak i firmy faktoringowe w Polsce w obsłudze biznesu faktoringowego.	
Portfel oferowanych usług	
<p>System faktoringowy eSourcing to kompleksowe i wydajne rozwiązanie zarówno dla faktora, jak i faktoranta. Składa się z dwóch podstawowych, zinterfejsowanych ze sobą aplikacji:</p> <ul style="list-style-type: none"> • eTrade – przeglądarkowego serwisu front-end dedykowanego faktorantom, • Trade – platformy transakcyjno-rozliczeniowej zapewniającej pełną obsługę procesów faktoringowych po stronie faktora. <p>Ponadto w jego skład wchodzi takie moduły, jak:</p> <ul style="list-style-type: none"> • HUB KSeF, • workflow sprzedażowy, • raporty, • matching. <p>Dzięki dedykowanej aplikacji mobilnej faktoranci mają łatwy i szybki dostęp do najważniejszych informacji o aktualnym statusie swoich rozliczeń faktoringowych. Bardzo użyteczną nowością, zwłaszcza dla mniejszych faktorantów, jest możliwość robienia zdjęć fakturom, które następnie są automatycznie rozpoznawane, digitalizowane (OCR) i przedstawiane do wykupu.</p> <p>W naszym modelu współpracy z klientami zawsze zakładamy, że ostateczne decyzje o kierunku i zakresie biznesowych zmian w systemie oraz kolejności wdrażania poszczególnych modyfikacji znajdują się w wyłącznej domenie klienta.</p>	
Obszar działania	
<p>Firmę eSourcing tworzą fachowcy z wieloletnim doświadczeniem w sektorze bankowości i finansów, wspomagani silnym zapleczem operacyjno-informatycznym. Specjalizujemy się w produkcji oraz outsourcingu autorskich systemów wspierających usługi finansowe. Nasza oferta koncentruje się głównie na rozwiązaniach dla sektora bankowego oraz rynków kapitałowych. Dostarczamy oprogramowanie dla największych polskich, europejskich i globalnych banków. Naszymi wieloletnimi klientami w obszarze bankowości transakcyjnej i korporacyjnej są m.in.: CitiBank, Societe Generale, BNP Paribas, PKO BP, ING, Deutsche Bank, Pekao, Raiffeisen, Alior Bank. Specjalizujemy się we wdrożeniach cechujących się dużymi wolumenami danych, w których kluczową rolę odgrywa wydajność. Oprócz systemów dedykowanych finansowaniu handlu (w Polsce kilku faktorów korzysta z rozwiązań dostarczanych przez eSourcing SA) są to systemy integracyjne (np. dla GPW – ok. 3000 transakcji/sek.) oraz płatnicze. Posiadamy własne centrum przetwarzania transakcji flotowych, z którego korzystają wiodący światowi acquire'rzy: First Data, PayTel (grupa SIBS), Elavon, Euronet, PeP.</p>	
Dane kontaktowe	ul. Wł. Żeleńskiego 103 31-353 Kraków +48 12 423 64 69 info@esourcing.pl

OPIS

System faktoringowy eSourcing to kompleksowe, elastyczne i wydajne rozwiązanie zarówno dla faktora, jak i faktoranta. Pozwala ono na automatyzację procesu obsługi wszystkich dostępnych na rynku produktów faktoringowych, a w rezultacie na zmniejszenie kosztów operacyjnych po stronie faktora oraz maksymalne uproszczenie i użyteczność dla faktorantów.

System faktoringowy eSourcing składa się z dwóch podstawowych, zinterfejsowanych ze sobą aplikacji:

- eTrade – przeglądarkowego serwisu front-end dedykowanego faktorantom,
- Trade – platformy transakcyjno-rozliczeniowej zapewniającej pełną obsługę procesów faktoringowych po stronie faktora.

Te dwie osobne aplikacje tworzą jedno kompleksowe rozwiązanie faktoringowe, jednakże mogą być elastycznie wdrażane osobno i niezależnie. Dzięki modułowej budowie system faktoringowy jest bardzo elastycznym rozwiązaniem, w którym można odwzorować w zasadzie dowolne procesy biznesowe i operacyjne realizowane przez faktora i jego faktorantów. Podczas wspólnej analizy nasz dedykowany zespół IT wraz z klientem identyfikuje i opracowuje wszystkie kluczowe aspekty funkcjonowania systemu, tak aby wdrożone rozwiązanie w 100% odpowiadało potrzebom faktora i faktorantów.

Obsługiwane rodzaje faktoringu:

- faktoring pełny (bez regresu),
- faktoring niepełny (z regresem),
- faktoring odwrotny,
- faktoring ubezpieczony.

Więcej informacji: www.esourcing.pl

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania firmy	2000
Liczba pracowników	8
Grupa docelowa klientów	
Sektor bankowy, sektor pozabankowy, leasing i faktoring, firmy windykacyjne i ubezpieczyciele.	
Portfel oferowanych usług	
Prawo finansowe łącznie z faktoringiem; prawo gospodarcze, w tym prawne DD, M&A; spory korporacyjne; prawo cywilne.	
Obszar działania	
Międzynarodowy.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Krajowa Izba Radców Prawnych Ordre des Avocats de Paris Sąd Arbitrażowy przy Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan Europejska Federacja na rzecz Faktoringu i Finansów (EUF)
Dane kontaktowe	ul. Kazimierzowska 43 lok. 50 02-572 Warszawa tel. +48 22 654 74 54 fax +48 22 624 17 96 kgk@kgk.com.pl www.kgk.com.pl

OPIS

Ewa Guzowska od początku swojej kariery zawodowej jest związana z branżą finansową. W 1995 roku wprowadzała na rynek polski instytucję faktoringu, ściśle współpracując z nowo utworzoną firmą faktoringową Polfactor SA (obecnie mFaktoring SA).

KGK bierze aktywny udział w tworzeniu nowych produktów faktoringowych oraz transakcji dostosowanych do indywidualnych potrzeb poszczególnych klientów faktoringowych. Ponadto Kancelaria zapewnia dostosowanie wzorów umów do potrzeb zmiennego rynku faktoringowego w celu zminimalizowania ryzyka prawnego związanego z realizacją tych umów.

Od kilku lat KGK świadczy również usługi na rzecz Polskiego Związku Faktorów (PZF) oraz współpracuje ze Związkiem Banków Polskich, co umożliwia Kancelarii kontakt z Ministerstwem Finansów i udział w procesach legislacyjnych.

Kancelaria uczestniczy również z ramienia PZF w opracowywaniu nowych projektów rozwiązań prawnych w ramach pomocy publicznej zapewnianej przedsiębiorstwom faktoringowym i ich klientom przez Bank Gospodarki Krajowej.

KGK prowadzi spotkania Zespołu Prawnego PZF w celu wymiany doświadczeń firm faktoringowych w obszarach prawnych i uzgadniania wspólnej wykładni przepisów prawa. Ewa Guzowska jest członkiem Komitetu Prawnego Federacji EUF – organu reprezentującego branżę faktoringu i finansowania komercyjnego w Unii Europejskiej.

FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

Rok XII

2022

Polski Związek Faktorów jest krajową organizacją samorządu firm świadczących usługi finansowania należności. Najważniejsze zadania statutowe Związku to: szeroka popularyzacja branży, dostarczanie wiedzy o faktoringu, rozpowszechnianie wiedzy o korzyściach z zastosowania faktoringu oraz działania na rzecz poprawy warunków funkcjonowania branży. Do PZF należy dwudziestu sześciu członków, w tym dwadzieścia jeden samodzielnych podmiotów wyspecjalizowanych w faktoringu i pięć banków komercyjnych. W ramach umów partnerskich współpracuje ze Związkiem sześć firm serwisujących działalność faktorów. Statutowe cele Związku są realizowane poprzez: bliską, systematyczną i uporządkowaną współpracę wewnątrz organizacji, promocję usług faktoringu, edukację przedsiębiorców oraz współpracę z ośrodkami akademickimi.

Więcej na: www.factoring.pl

Po raz dwunasty oddajemy w Państwa ręce rocznik Polskiego Związku Faktorów pt. „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”. Liczba książek o faktoringu dostępnych na polskim rynku jest wciąż skromna, w tej sytuacji coroczne publikacje Polskiego Związku Faktorów znacząco wypełniają lukę. Wydawnictwo jest unikatem na skalę europejską, żadna z innych federacji branżowych nie publikuje podobnie obszernego wydawnictwa. Do „Almanachu” piszą najlepsi polscy znawcy rynku obrotu wierzytelnościami. Z tego względu „Almanach” jest dla osób związanych z branżą faktoringową, pracowników naukowych i studentów wyższych uczelni o profilu ekonomicznym bogatym źródłem wiedzy potwierdzonej w praktyce. Aktualność danych, pragmatyczne podejście do tematu i obiektywizm autorów są gwarantem jakości opublikowanych treści. Dodatkowym atutem wydawnictwa jest fakt, iż publikujemy je zarówno w formie drukowanej, jak i cyfrowej.