2017
ROK VII

FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

W Almanachu między innymi:

- Rynek faktoringu w Polsce w 2016 roku
- Raport FCI o działalności branży w 2016 roku
- Czynniki oceny ryzyka transakcji faktoringowych
- Faktoring a niestabilne prawo
- Faktoring w oczach przedsiębiorców
- Faktoring w Polsce – perspektywa strony podażowej i popytowej

POLSKI
ZWIĄZEK
FAKTORÓW

FAKTORING

POLSKI
ZWIĄZEK
FAKTORÓW

FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

Rok 7
2017

POD REDAKCJĄ
Tomasza Biernata

OPRACOWANIE NAUKOWE CZĘŚCI II
prof. dr hab. Dorota Korenik

Polski Związek Faktorów
Warszawa 2017

PROJEKT OKŁADKI
Amadeusz Targoński
(Illustration © Copyright by Eti Swinford | Dreamstime.com)

OPRACOWANIE REDAKCYJNE
Piotr Sanetra

PRZEKŁAD ARTYKUŁÓW Z JĘZYKA ANGIELSKIEGO NA JĘZYK POLSKI
Tomasz Biernat

REDAKCJA TECHNICZNA I OPRACOWANIE KOMPUTEROWE
Idealit | Patrycja Czerniak

© Copyright by Polski Związek Faktorów, Warszawa 2017

ISSN 2083-8778

Polski Związek Faktorów
ul. Solec 81b
00-382 Warszawa
www.faktoring.pl

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

Spis treści

PRZEDMOWA (*Tomasz Biernat*) 9

Część I
FAKTORING W PRAKTYCE

DARIUSZ STEĆ
Rynek faktoringu w Polsce w 2016 roku 15

JOHN BREHCIST
Raport FCI o działalności branży faktoringowej w 2016 roku 27

JOHN BREHCIST
FCI Global Industry Activity Report for 2016 37

DARIUSZ STEĆ
Analiza rynku faktoringowego w Polsce w 2016 roku na podstawie danych o obrotach faktorów 47

PAWEŁ TOBIS
Czy ocena ryzyka transakcji faktoringowych zmienia się wraz z rynkiem? 63

ANDRZEJ ŻBIKOWSKI
Niestabilne prawo uderza w faktoring i jego klientów 79

ADAM USTRZYCKI
Faktoring dziś i jutro (w świetle badań polskich przedsiębiorców) 87

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Część II
FAKTORING W TEORII

WSTĘP (*prof. dr hab. Dorota Korenik*) 95

EWELINA DRAS

Faktoring w Polsce. Perspektywa strony podażowej 97
1. Rynek usług faktoringowych w Polsce w świetle danych statystycznych 97
1.1. Obroty faktoringowe w Polsce na tle gospodarki światowej 97
1.2. Specyfika polskiej działalności faktoringowej 103
1.3. Zmiany popytu 109
1.4. Faktoring w Polsce i jego wykorzystanie w układzie branżowym przedsiębiorstw 113
2. Rozwój polskiego rynku usług faktoringowych w odbiorze faktorów – wyniki badań 116
2.1. Charakterystyka przeprowadzonego badania 116
2.2. Stan rynku faktoringowego 117
2.3. Zapotrzebowanie przedsiębiorców na usługi faktoringowe 120
2.4. Usługi faktoringowe w odbiorze faktorów 123
2.5. Bariery rozwoju faktoringu 127
2.6. Determinanty rozwoju rynku faktoringowego 131

ALEKSANDRA DZIK, PRZEMYSŁAW KOŁNACKI

Faktoring w Polsce. Perspektywa strony popytowej 135
1. Przedsiębiorstwo i jego potrzeby finansowe w różnych fazach cyklu życia (*Aleksandra Dzik*) 135
2. Własne i obce źródła finansowania działalności gospodarczej (*Aleksandra Dzik*) 140
3. Transakcja faktoringowa – ujęcie teoretyczne (*Aleksandra Dzik*) . . . 143
3.1. Istota i struktura transakcji 143
3.2. Funkcje faktoringu 146
3.3. Formy (rodzaje) faktoringu 150
4. Umowa faktoringowa (*Przemysław Kołnacki*) 155
4.1. Prawa i obowiązki stron 155
4.2. Ogólne zasady i warunki umowy faktoringowej 158
4.3. Elementy i warunki cenowe 162
5. Różne aspekty wykorzystywania faktoringu 166
5.1. Ekonomiczne efekty korzystania z faktoringu (*Przemysław Kołnacki*) 166
5.2. Aspekt płynności faktoranta (*Przemysław Kołnacki*) 170
5.3. Aspekt podatkowy faktoringu (*Aleksandra Dzik*) 174
5.4. Aspekt księgowy faktoringu (*Aleksandra Dzik*) 175

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

6. *Case study* – Wpływ faktoringu na kondycję finansową spółki „X" (*Przemysław Kołnacki*) 181
6.1. Sytuacja spółki przed wykorzystaniem faktoringu 181
6.2. Faktoring niepełny w bilansie spółki „X" w latach 2013–2015 . . 189
6.3. Analiza kondycji finansowej spółki korzystającej z faktoringu niepełnego 201

INFORMACJE O PRACACH NAGRODZONYCH W KONKURSIE „ZŁOTE PIÓRO PZF", ROK 2016 209

1. Ewelina Dras, „Rynek usług faktoringowych w Polsce – stan obecny i perspektywy rozwoju" 209
2. Aleksandra Dzik, „Faktoring jako niekonwencjonalna forma krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa" 215
3. Przemysław Kołnacki, „Wpływ faktoringu na kondycję finansową przedsiębiorstwa" 220

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

PRZEDMOWA

Oddajemy w Państwa ręce kolejny tom cyklicznego wydawnictwa pt. „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów" – Rok VII (2017).

Starając się o to, by nasze wydawnictwo znalazło stałe miejsce na półkach bibliotek podręcznych i akademickich, wysłuchaliśmy uwag czytelników na temat poprzednich tomów. Jesteśmy usatysfakcjonowani ich opiniami, utwierdzają nas one w dążeniach, by almanach był solidnym źródłem danych i informacji o aktualnej sytuacji branży. Z satysfakcją przyjmujemy sygnały potwierdzające fakt, że publikacja ta jest potrzebna osobom zawodowo zajmującym się faktoringiem, a dla środowiska akademickiego stanowi źródło praktycznej wiedzy. Cieszą nas informacje, że z wydawnictwa korzystają również przedsiębiorcy, czerpiąc wiedzę o faktoringu od naszych autorów.

Siódmy tom almanachu zachowuje sprawdzony układ treści. W pierwszej części znajdują się teksty omawiające faktoring w kontekście praktycznego działania. Artykuły te, autorstwa krajowych i zagranicznych ekspertów, są oparte na doświadczeniach w praktycznym zastosowaniu usług faktoringu. Wszystkie zaprezentowane tutaj dane i informacje pochodzą z rzeczywistego otoczenia, w jakim działa branża. W drugiej części zamieszczamy treści, które przedstawiają faktoring w kontekście akademickim. Znajdują się w niej obszerne fragmenty prac licencjackich i magisterskich, obronionych w roku akademickim 2015/2016, a nagrodzonych lub wyróżnionych w konkursie o „Złote Pióro PZF" (edycja 2016). Charakterystyka poszczególnych tekstów publikowanych w tej części podana została we wstępie pióra prof. dr hab. Doroty Korenik (Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu), która dokonała wyboru materiałów do druku i określiła sposób ich prezentacji.

Obecny rocznik otwiera artykuł Dariusza Stecia pt. *Rynek faktoringu w Polsce w 2016 roku*. Na podstawie danych zebranych przez PZF, publikacji

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

GUS i materiałów prasowych autor prezentuje wyniki branży w 2016 roku (uzupełnione o dane na koniec II kwartału 2017 roku). Usystematyzowane wartości liczbowe zawarte w artykule przedstawiają realny i aktualny obraz rynku faktoringu w Polsce. Potencjał wzrostu rynku jest nadal duży. W połowie 2017 roku z faktoringu korzysta 6500 klientów. W stosunku do liczby działających przedsiębiorstw, szacowanej na około 200 000, wskazuje to na ogromne możliwości ekspansywnego wzrostu usług faktoringu.

John Brehcist w artykule *Raport FCI o działalności branży faktoringowej w 2016 roku* przedstawia dane i wnioski wyprowadzone na bazie unikalnych zasobów, jakimi dysponuje międzynarodowa federacja firm faktoringowych. Badania autora wykazują wyraźne podobieństwa w strukturze i podaży produktów faktoringowych. Wskazują na niejednorodność parametrów odnoszących się do: świadomości produktu, poziomu akceptacji, stopnia regulacji i systemów prawnych, wskaźnika penetracji i perspektyw rozwoju. Końcowy efekt badań jest również bardzo ważny w kontekście praktycznym. Dysponując takimi analizami i wnioskami, reprezentacja branży faktoringowej ma silniejszą pozycję w dyskusjach i rozmowach z organami regulacyjnymi i prawodawcami na temat tego, co jako branża robimy. Artykuł pokazuje też pozycję rynku polskiego na tle globalnym. Artykuł Johna Brehcista podajemy również w oryginalnej wersji językowej.

W artykule *Analiza rynku faktoringowego w Polsce w 2016 roku na podstawie danych o obrotach faktorów* Dariusz Steć w ponad 10 zestawieniach tabelarycznych przytacza szczegółowe dane o obrotach faktorów należących do PZF – za rok 2016. Zestawienia pochodzą z unikalnych zasobów zgromadzonych przez Związek, tym samym materiał zaprezentowany przez D. Stecia jest niezwykle użyteczny dla wszystkich, którzy chcą poznać polski faktoring w jego różnorodności typów i funkcji.

Paweł Tobis w artykule *Czy ocena ryzyka transakcji faktoringowych zmienia się wraz z rynkiem?* kieruje uwagę na standardy rynkowe wypracowane w ciągu minionych lat i próbuje określić kierunki zmian owych standardów w miarę nasycania się rynku. Twierdzi, że pod względem potencjału obrotów oraz liczby podmiotów korzystających z faktoringu nadal nie zostało powiedziane ostatnie słowo – polski rynek faktoringowy wkracza w kolejną fazę swojego rozwoju. Zastanawia się, czy utrzymanie dynamiki, jaka była wykazywana w ubiegłych latach, wymusi zmiany podejścia do oceny ryzyka transakcji, a jeśli tak, to jakie mogą być konsekwencje takich zmian.

W artykule *Niestabilne prawo uderza w faktoring i jego klientów* Andrzej Żbikowski zwraca uwagę na to, że Polska ma obecnie najbardziej zmienne prawo ze wszystkich państw Unii Europejskiej. Przytacza wyliczenia Grant Thornton, z których wynika, że w latach 2012–2014 polski parlament produkował rocznie średnio prawie 56-krotnie więcej przepisów niż szwedzki, 11-krotnie więcej niż litewski i 2-krotnie więcej niż węgierski. W latach 2016 i 2017 pojawiły się projekty obejmujące firmy faktoringowe, z tego względu branża musi odnaleźć się w zmieniającym się otoczeniu prawnym, w którym działa.

Pierwszą część zamyka artykuł Adama Ustrzyckiego pt. *Faktoring dziś i jutro (w świetle badań polskich przedsiębiorców).* Autor omawia wnioski z trzech fal badania zrealizowanych w latach: 2012, 2013 i 2016. Badania miały na celu analizę czynników służących rozwojowi sektora usług faktoringowych oraz uzyskanie ocen tych usług i oczekiwań przedsiębiorców. Najważniejsze wnioski wynikające z tych badań wykazują, że wzrasta świadomość istnienia usług faktoringowych na rynku, co jednak nie przekłada się na rzetelną wiedzę przedsiębiorców o samym faktoringu, ma natomiast wpływ na rozpoznawalność poszczególnych faktorów. Autor wskazuje na fakt wzrostu świadomości produktu i wiedzy na temat istoty faktoringu oraz procedur z nim związanych, co faktycznie jest głównym czynnikiem dalszego wzrostu.

Druga część almanachu omawia tematy faktoringu w kontekście teoretycznym. W skład tomu wchodzą wyselekcjonowane i logicznie ze sobą zestawione fragmenty prac przygotowanych pod kierunkiem opiekunów naukowych różnych ośrodków akademickich. „Utworzony w ten sposób zespół tekstów posiada charakter monograficzny, dostarczając najbardziej wartościową poznawczo wiedzę o faktoringu w realiach polskich" – pisze prof. Dorota Korenik we wstępie do tej części almanachu. Przytoczone tu materiały pochodzą z nagrodzonych lub wyróżnionych prac dyplomowych oraz magisterskich, nadesłanych na Konkurs o „Złote Pióro Polskiego Związku Faktorów" organizowanego przez Związek od 2010 roku.

Trzecia część almanachu zawiera usystematyzowane informacje o firmach faktoringowych należących do PZF, jest swoistym informatorem *who is who* w polskim faktoringu. Informacje są przedstawione w ujednolicony sposób; prezentują 26 firm faktoringowych. Takie kompendium informacyjne o instytucjach wyspecjalizowanych w obrocie wierzytelnościami może służyć pomocą czytelnikom, którzy chcą dotrzeć do konkretnego faktora.

Jesteśmy przekonani, że treści zawarte w VII roczniku „Faktoringu. Almanachu Polskiego Związku Faktorów" dają dość solidny obraz potencjału faktoringu w Polsce i będą użyteczne dla obu stron: aktualnych i przyszłych faktorantów oraz faktorów.

Życzymy dobrej lektury.

Tomasz Biernat
Polski Związek Faktorów

CZĘŚĆ I

FAKTORING W PRAKTYCE

DARIUSZ STEĆ

Rynek faktoringu w Polsce w 2016 roku

Wprowadzenie

Polskie przedsiębiorstwa finansowe prowadzące działalność faktoringową sfinansowały w roku 2016 wierzytelności o wartości 192.738 mln zł, tj. o 16,6% więcej niż w analogicznym okresie poprzedniego roku (165.290 mln zł w 2015 roku)[1]. Pod względem wartości obrotów polski rynek faktoringu lokuje się w 2016 roku na 9 miejscu w Europie[2].

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego za 2016 rok, usługi faktoringowe świadczyły 54 podmioty, wśród nich było 41 przedsiębiorstw niebankowych oraz 13 banków komercyjnych[3]. Dla 14 badanych firm faktoring był jedynym rodzajem działalności, dla kolejnych 14 – dominującym, a 26 przedsiębiorstw określiło faktoring jako działalność uboczną. Niebankowe przedsiębiorstwa faktoringowe zatrudniały na koniec 2016 roku 1320 pracowników, z tego na innych zasadach zatrudnienia w branży pracowały 132 osoby[4].

Wierzytelności wykupione w ramach usług faktoringu krajowego osiągnęły w 2016 roku wartość 165.290 mln zł, wzrost o 16,6%, a w faktoringu zagranicznym 27.448 mln zł, wzrost 20,5%. Faktoring krajowy stanowił 87,5% ogólnej wartości wykupionych wierzytelności, a faktoring zagraniczny 12,5%.

---

[1] *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2016 r. Informacje bieżące*, Departament Studiów Makroekonomicznych i Finansów Głównego Urzędu Statystycznego, Opracowanie sygnalne, Warszawa, 23 czerwca 2017.

[2] H. Biletta, FCI, *Global Factoring Statistics*, 17 V 2017.

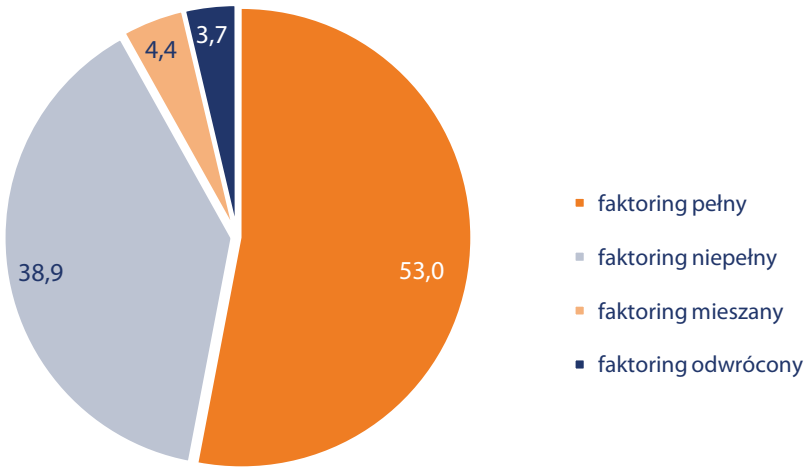
[3] GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2016 r.*

[4] Tamże, tablica 8.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

W 2016 roku w faktoringu krajowym najczęściej stosowano faktoring pełny (53%) i faktoring niepełny (38,9%). Sporadycznie korzystano z faktoringu mieszanego (4,4%) oraz odwróconego (3,7%). Strukturę usług w obrocie krajowym według głównych form faktoringu przedstawia rysunek 1.

Rys. 1. Struktura usług w obrocie krajowym według rodzaju faktoringu.



Źródło: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2016 roku.*

Wartość wierzytelności nabytych przez banki komercyjne prowadzące działalność faktoringową wzrosła o 5,1%, tj. do kwoty 68.814 mln zł, z czego 89,4% stanowiły obroty faktoringu krajowego, a pozostałe 10,6% przypadało na faktoring zagraniczny.

Wartość środków finansowych zaangażowanych przez niebankowe przedsiębiorstwa prowadzące działalność faktoringową (łącznie) wzrosła na koniec 2016 roku o 24,1% i wyniosła 123.925 mln zł. W tej kwocie 86,5% środków było zaangażowane w faktoring krajowy, a 13,5% w faktoring zagraniczny.

Banki zaangażowały do swojej działalności faktoringowej środki w kwocie 9.599 mln zł, z tego 88,9% przypadło na faktoring krajowy, a 11,1% – na faktoring zagraniczny.

Pozostałe niebankowe przedsiębiorstwa prowadzące działalność faktoringową zaangażowały środki o wartości 15.772 mln zł, z tego 93,5% przypadło na faktoring krajowy, a 6,5% – na faktoring zagraniczny[5].

[5] Tamże, tablica 24.

Z usług faktoringu skorzystało w 2016 roku 14 806 klientów (wzrost o 20% w stosunku do roku poprzedniego). Z tej liczby 25,6% prowadziło działalność przemysłową, 25,3% handlową, 15,1% świadczyło usługi transportowe, 12,2% prowadziło działalność usługową, a 8,7% działalność w zakresie budownictwa[6].

W 2016 roku faktorzy sfinansowali 8 568 000 faktur wobec 7 702 000 w roku poprzednim. Stanowi to wzrost o 11,2 % r/r.

Otoczenie branży

Polska gospodarka wzrosła w 2016 roku o 2,8% i nadal rośnie szybciej niż większość europejskich gospodarek. Głównym czynnikiem wzrostu były dobre wyniki polskiego eksportu oraz poprawiający się krajowy popyt konsumpcyjny. Wpływ inwestycji na PKB był w dużej mierze neutralny. Produkcja sprzedana przemysłu była w 2016 roku wyższa o 3,3%, dodatkowo produkcja budowlano-montażowa, po głębokim spadku w 2013 roku, wzrosła o 3,6%.

Bilans handlowy był w 2016 roku dodatni i osiągnął wartość 4,8 mld euro (3,7 mld euro w 2015 roku). Eksport liczony według cen bieżących osiągnął wartość 183,6 mld euro (wzrost o 2,3% w stosunku do 2015 roku). Główne kierunki eksportu polskich towarów i usług to: Niemcy (26,1% całego eksportu), Wielka Brytania (6,4%) i Czechy (6,3%).

Wartość importu wyniosła 178,9 mld euro (wzrost o 0,9% w stosunku do 2015 roku). W 2016 roku polscy przedsiębiorcy kupowali najczęściej od dostawców z Chin (10,5%), Rosji (10,5%) i Niemiec (22,0%).

31 grudnia 2016 roku stopy procentowe NBP wynosiły odpowiednio:

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

Polski złoty był w okresie od stycznia do grudnia 2016 roku średnio silniejszy zarówno wobec USD (wzrost o 0,18% r/r), jak i Euro (wzrost o 0,29% r/r)[7].

---

[6] Tamże, tablica 13.

[7] Raport Ministerstwa Gospodarki za 2015 rok.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

31 grudnia 2016 roku kursy wymiany EUR/PLN i USD/PLN były odpowiednio na poziomie:

1 euro = 4,2623 zł,

1 USD = 3,5072 zł.

Rynek

Charakterystyka rynku

Przedstawiona we wprowadzeniu fotografia polskiego rynku faktoringowego daje obraz makro, ogólny zarys, który w wielu miejscach wymaga uszczegółowienia. Potrzebę tę stwarza fakt, że podstawowe źródła informacji statystycznych (GUS, PZF i prasa) podają rozbieżne dane, które są często wręcz nieporównywalne. W tej sytuacji dokładne oszacowanie wielkości rynku faktoringu w Polsce jest trudne, a opis rynku może wyraźnie różnić się w zależności od pochodzenia wykorzystanych informacji.

Ten problem ilustruje poniższa tabela. Informacje od GUS, PZF i prasy znacznie różnią się, szczególnie w odniesieniu do ilości podmiotów oraz wolumenów obrotów odnotowanych w okresie 2013–2Q 2017.

Tabela 1. Obroty faktoringu w Polsce w okresie 2013–2Q 2017 (mld zł), w nawiasie ilość firm faktoringowych podawanych w zestawieniach.

	2013	2014	2015	2016	2Q 2017
wartość obrotów (dane GUS)	129,5 mld zł (43)	153,1 mld zł (57)	171,6 mld zł (55)	192,7 mld zł (54)	b.d.
wartość obrotów (dane PZF)	96,6 mld zł (20)	114,5 mld zł (22)	134,3 mld zł (22)	158,1 mld zł (22)	83,6 mld zł (22)
wartość obrotów (dane prasowe)	130,1 mld zł (32)	114,5 mld zł (22)	134,3 mld zł (22)	158,1 mld zł (22)	b.d.

Źródło: PZF, GUS, badania własne autora.

Przy występujących dość dużych różnicach dalszy opis rynku faktoringu w Polsce w 2016 roku oprę na danych raportowanych do PZF przez

22 firmy członkowskie. PZF ma na tym polu istotny dorobek, dysponuje bowiem danymi za ponad 10-letni okres. Co więcej, informacje pochodzące od PZF zawierają skategoryzowane dane sprawozdawcze według dokładnie zdefiniowanych kryteriów odpowiadających branżowym standardom międzynarodowym.

Polski rynek faktoringu wchodzi w dojrzałą fazę. Według danych FCI, zajmuje 9. miejsce w Europie. Uwzględniając jednak fakt, że w okresie ostatnich 12 lat polski rynek faktoringu urósł ponad 10-krotnie, w najbliższych latach będzie nadal rósł.

PZF jest silną reprezentacją branży. 22 podmioty należące do Związku zrealizowały w 2016 roku 82% łącznych obrotów faktoringowych w Polsce.

Spośród 25 członków Związku w 2016 roku usługi faktoringowe świadczyły 23 podmioty, z czego:

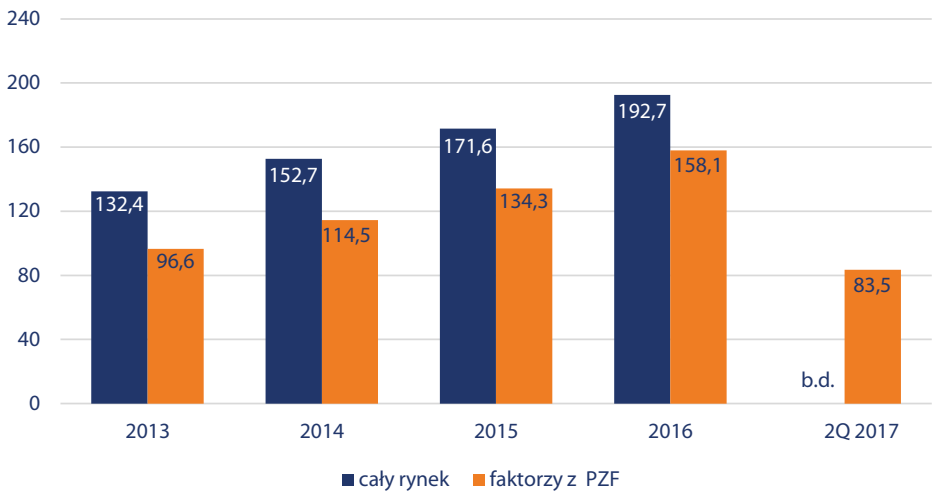
- 12 to wyspecjalizowane spółki faktoringowe należące do banków,
- 6 banków komercyjnych,
- 5 podmiotów niebankowych – specjalizujących się tylko w usługach faktoringowych.

Dwie firmy o statusie członka wspierającego nie prowadzą działalności faktoringowej, kolejna firma o tym statusie świadczy usługi faktoringu, lecz nie udostępnia informacji.

22 faktorów należących do Polskiego Związku Faktorów nabyło w 2016 roku wierzytelności o wartości 158.157 mln zł. Jest to o 20,1% więcej w porównaniu do roku poprzedniego. Charakterystyczną cechą rynku faktoringu w Polsce jest stały, silny trend wzrostu. Wzrost rynku faktoringu w Polsce wykazuje od wielu lat wysoką – mierzoną w skali dwucyfrowej – dynamikę, dużo wyższą niż dla całej gospodarki, a faktoring jest najszybciej rosnącym segmentem rynku usług finansowych w Polsce.

Wzrost rynku faktoringowego w Polsce w okresie 2013–2016 ilustruje poniższy rysunek. Zestawienie zostało uzupełnione o aktualne dane za I półrocze 2017 roku.

Rys. 2. Obroty faktoringu w Polsce w okresie 2013–2Q 2017 (w mld zł).



Źródło: Statystyki PZF (http://www.faktoring.pl/files/statystyki_2016_zbiorcze.xlsx) oraz badania autora (dane PZF za 2Q 2017).

Faktoring zdobywa z roku na rok coraz więcej klientów, dla wielu z nich jest usługą pierwszego wyboru. Rosnące obroty przekładają się proporcjonalnie na większą ilość umów, a tym samym na większą liczbę faktorantów i kontrahentów.

W 2016 roku liczba faktorantów wzrosła do 7853 (wzrost o 11,5%), a kontrahentów obsługiwanych w ramach umów faktoringowych do 172 412 (wzrost o 28,1%). W 2016 roku faktorzy sfinansowali 7,49 mln faktur (wzrost o 16,13%).

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

Według danych GUS, wartość rynku faktoringu w Polsce w 2016 roku szacowano na 192,7 mld zł[8]. Firmy należące do PZF odnotowały w 2016 roku obroty na poziomie 175,8 mld zł, obejmują więc 82% całego rynku krajowego.

Proporcje te przedstawia rysunek 3.

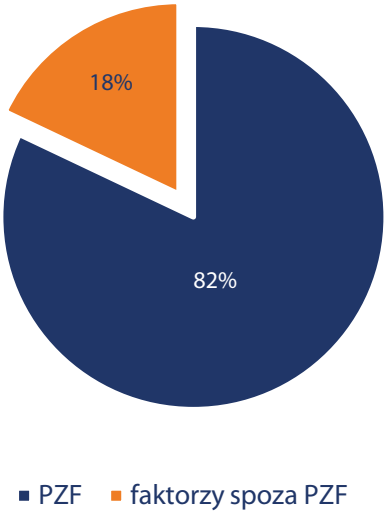
[8] W standardach przyjętych przez międzynarodowe federacje faktorów wartość rynku jest określana jako wartość sfinansowanych wierzytelności. Zob. GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2016 r.*

Tabela 2. Faktoranci, kontrahenci obsługiwani przez faktorów i sfinansowane faktury w okresie 2013–2Q 2017.

		2015	2016	zmiana	2Q 2017
faktoranci	PZF	7046	7853	11,5%	8110
	cały rynek	12 336	14 806	20,0%	b.d.
kontrahenci	PZF	134 599	172 412	28,1%	174 365
	cały rynek	b.d.	b.d.	n.a.	b.d.
faktury	PZF	7 498 000	6 456 000	16,1%	3 967 000
	cały rynek	7 702 000	8 568 000	11,2%	b.d.

Źródło: Dane GUS i PZF.

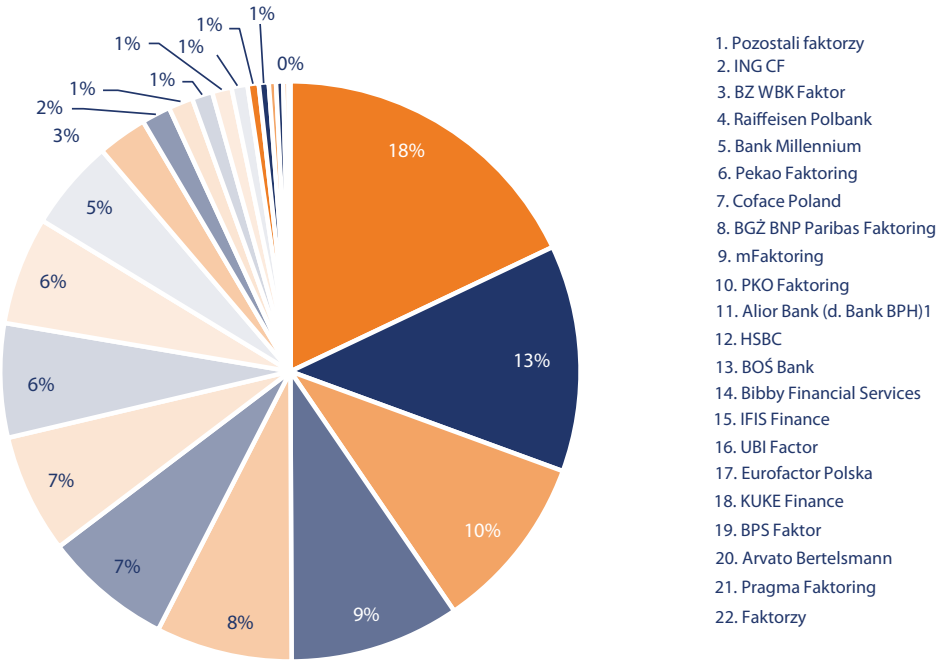
Rys. 3. Udział firm Polskiego Związku Faktorów w rynku w 2017 roku.



Źródło: Dane GUS i PZF.

Na kolejnym wykresie przedstawiono udziały poszczególnych faktorów, członków PZF w polskim rynku. Część rynku, o wartości 32,6 mld zł, obejmują podmioty spoza PZF (18% całego rynku); jest ona oznaczona jako „Pozostali faktorzy".

Rys. 4. Faktoring w Polsce w 2016 roku. Udział faktorów w rynku (%).

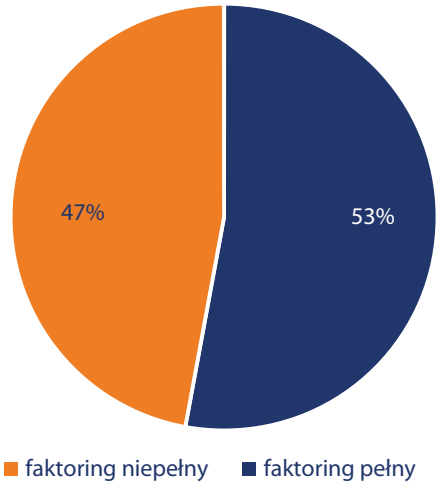


Źródło: Dane PZF, GUS i badania własne.

Zmieniają się proporcje między głównymi formami usług faktoringowych. Porównanie wielkości obrotów wykazanych w ramach faktoringu pełnego i faktoringu niepełnego wykazuje, że trendy na rynku polskim odpowiadają zmianom na rynku globalnym, tj. w 2016 roku znacząco wzrosły obroty faktoringu pełnego. W tym przypadku obroty o wartości 83,6 mld zł były wyższe o 23,5% (na świecie wzrost o 10,75%), co stanowiło 53% łącznych obrotów. Pozostałe 47% łącznych obrotów, o wartości 55,3 mld zł, zrealizowano na zasadzie faktoringu niepełnego. W tym przypadku były wyższe zaledwie o 2,3% r/r.

Porównanie skali obrotów faktoringu niepełnego do faktoringu pełnego przedstawia rysunek 5.

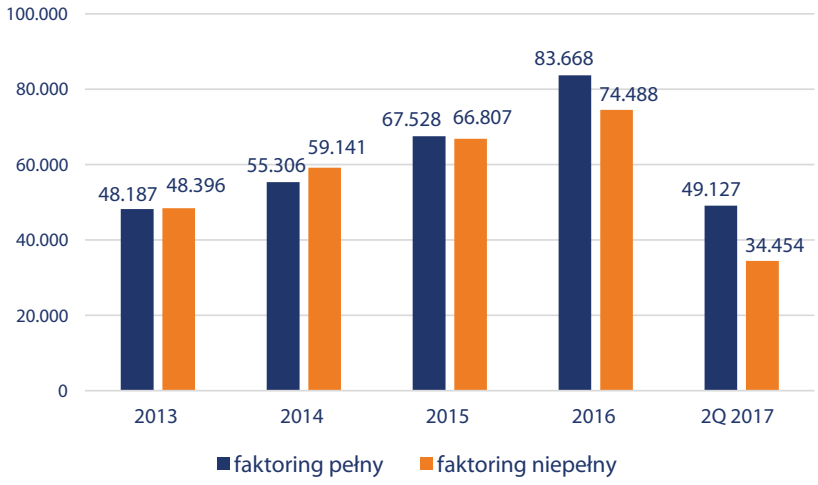
Rys. 5. Faktoring w Polsce w 2016 roku. Usługi faktoringu pełnego i faktoringu niepełnego.



Źródło: Dane PZF.

Zmiany w proporcjach między głównymi formami usług w okresie ostatnich czterech lat przedstawia kolejny rysunek.

Rys. 6. Wartość usług faktoringu pełnego i niepełnego w Polsce w okresie 2013–2Q 2017 roku (mln zł).



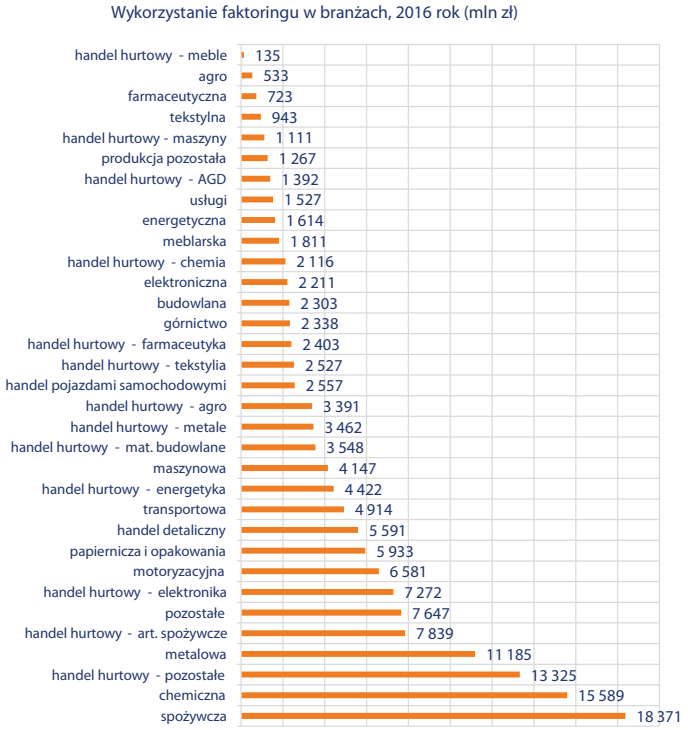
Źródło: Dane PZF.

Z faktoringu korzystają przedsiębiorstwa z wszystkich branż. Świadomość usługi wśród przedsiębiorców stale rośnie, dla wielu z nich faktoring jest usługą pierwszego wyboru. W 2016 roku usługami faktoringowymi najbardziej zainteresowane były firmy z branż: spożywczej, chemicznej i metalowej. Podmioty działające w tych obszarach postrzegają faktoring nie tylko jako źródło finansowania, ale także sposób na zminimalizowanie ryzyka niewypłacalności swoich kontrahentów.

W 2016 roku wzrosły obroty w branżach budowlanej i komputerowej (wraz z oprogramowaniem). Zmalały natomiast obroty z firmami z branży hutniczej i sektora paliwowo-energetycznego. Warto odnotować wzrost obrotów z firmami budowlanymi oraz producentami akcesoriów i części zamiennych do samochodów.

Poniższy wykres ilustruje wykorzystanie faktoringu przez przedsiębiorstwa w układzie branżowym.

Rys. 7. Obroty faktoringu w Polsce w 2016 roku. Wykorzystanie faktoringu przez branże (mln zł).



Źródło: Dane PZF i badania autora

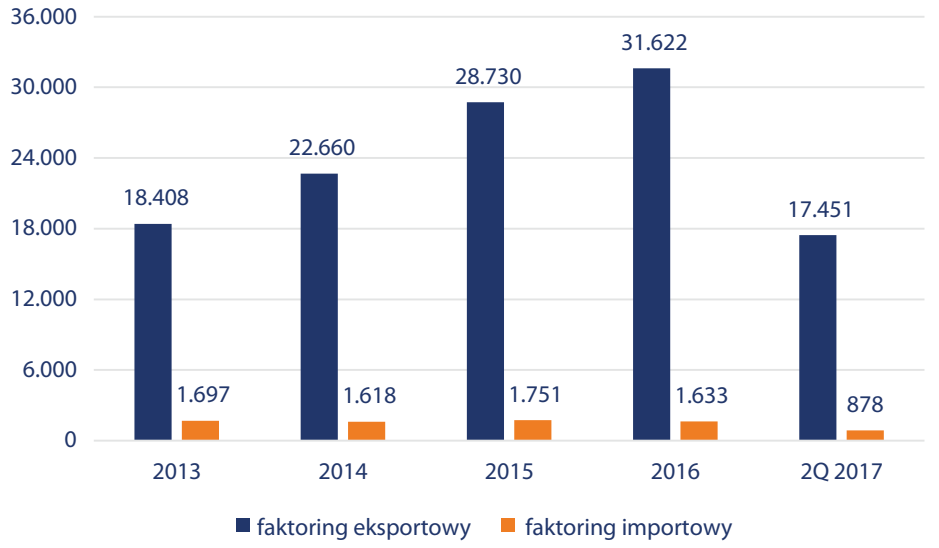
W 2016 roku wzrosła wartość usług faktoringu międzynarodowego. W ramach tej formy faktoringu w 2016 roku sfinansowano wierzytelności o wartości 24.278 mln zł, o 4.173 mln zł więcej niż w 2013 roku (wzrost o 20,8%). Dominuje faktoring eksportowy z obrotami na poziomie 22.660 mln zł.

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

Polscy faktorzy w 2016 roku najczęściej współpracowali z faktorami z: Holandii, Niemiec, Czech, Rumunii, Słowacji, Francji, Włoch, Wielkiej Brytanii, Hiszpanii, Portugalii i Turcji. Perspektywy wzrostu obrotów faktoringu międzynarodowego są niepewne. Globalne obroty w roku 2016 wykazały ten sam poziom, co w 2015 roku, a faktoring międzynarodowy odnotował zmniejszenie poziomu obrotów o –4,1%. Załamanie nastąpiło głównie na rynkach Dalekiego Wschodu (–6,9%) i Ameryki Północnej (–5,4%).

Uwzględniając fakt, że polscy faktorzy w 2016 roku współpracowali głównie z faktorami z Europy, a polski eksport jest wyjątkowo mocny, można liczyć na dalszy wzrost.

Rys. 8. Obroty faktoringu eksportowego i importowego w Polsce w okresie 2013–2Q 2017 (w mln zł).



Źródło: Dane PZF.

Spodziewane tendencje i trendy

Osiągnięte wyniki i odnotowane trendy dowodzą, że rynek polski wchodzi w fazę dojrzałą. Potencjał wzrostu rynku jest nadal duży. W połowie 2017 roku z faktoringu korzysta 8100 klientów. Szacunki ekspertów wykazują, że dla około 200 000 klientów faktoring może być optymalną formą finansowania działalności.

Dodatkowo korzystną sytuację dla faktoringu tworzą widoczne oznaki ożywienia gospodarki. Według prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego, polski PKB może wzrosnąć w 2016 roku o około 3,3–3,5%, natomiast w 2017 roku o 3,4–3,8%. Poprawa sytuacji w gospodarce może zmniejszyć problemy wywołane zatorami płatniczymi i przyczynić się do podniesienia poziomu zaufania wśród przedsiębiorców.

Kolejnym czynnikiem wzrostu może być aktywność eksportowa polskich przedsiębiorców. W 2016 roku obroty faktoringu międzynarodowego wzrosły nieco ponad 20%, taka stopa wzrostu powinna utrzymać się w kolejnych latach. Szansą są wyniki osiągane przez proeksportowe branże, takie jak producenci: maszyn, samochodów, części akcesoriów samochodowych, napojów i żywności.

Rynek może wzrosnąć w 2017 roku o 14–18% i w krótszej perspektywie nie powinien się skurczyć. Jednak osiągnięcie obrotów na stosunkowo wysokim pułapie musi doprowadzić do sytuacji, w której roczna dynamika wzrostu będzie stopniowo zmniejszać się, do poziomu około 10%.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

JOHN BREHCIST

Raport FCI o działalności branży faktoringowej w 2016 roku

Przedstawiam raport oparty na badaniach FCI prowadzonych w ramach projektu pt. „Globalny roczny raport o branży" (GIAR). Badania są prowadzone już od 2009 roku i dostarczają dokładnych informacji o branży, na podstawie których można przedstawić jej rozwój w różnych okresach.

Raport FCI wyróżnia się spośród wielu innych badań branżowych tym, że bazuje na rzeczywistych danych odnoszących się do branży i dostarcza różnorodnych informacji, na podstawie których można ocenić działalność wiodących podmiotów i rynków.

1. Analiza ilościowa

Przedstawiając informacje i dane za 2016 rok, zacznijmy od tych, które umożliwiają postawienie racjonalnych tez oraz pozwalają określić pozycję polskiego faktoringu na rynku globalnym.

W chwili, kiedy dokonuję tego podsumowania, proces gromadzenia danych nie jest jeszcze w pełni zakończony. Jednak mimo to na podstawie dostępnych mi informacji mogę dokonać pewnych analiz i wyciągać wnioski, które obejmą około 80% całego sektora faktoringu i finansowania handlu (przy zastrzeżeniu, że w kontekście pozyskanych kompletnych danych obraz ten może się nieco zmienić). Podkreślę jednak, że dane, na podstawie których sporządziłem obraz faktoringu w skali globalnej, są całkowicie wystarczające.

Zapotrzebowanie na badania tego typu jest stałe, jednak ich prowadzenie jest całkowicie uzależnione od różnic co do poziomu ich uszczegółowienia. Dane gromadzone w różnych krajach opisują często różne parametry, stąd w opisach poszczególnych rynków występują istotne różnice. Niektóre

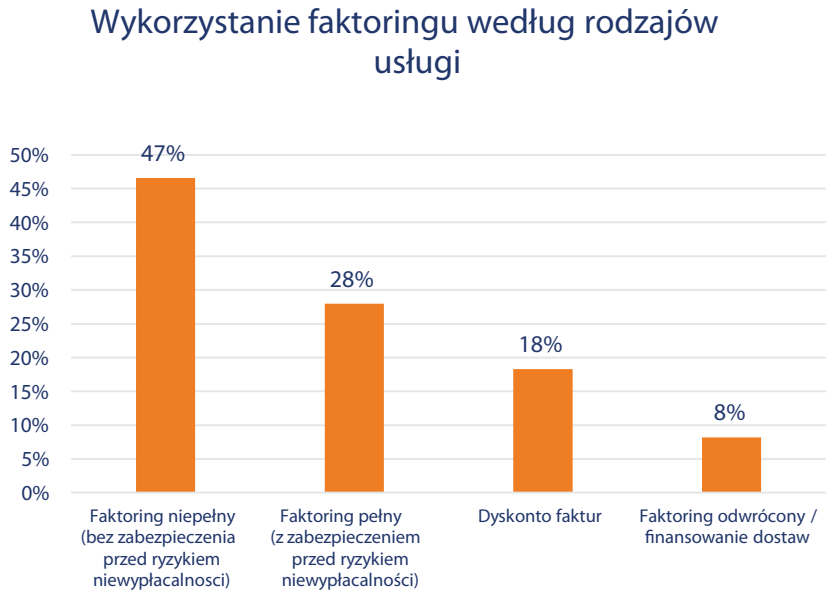
POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

kraje, np. takie jak Polska, dysponują zaawansowanymi, scentralizowanymi metodami gromadzenia informacji o rynku. Są też kraje, które dysponują skromnym zasobem danych. Z tych powodów nasze badanie opiera się często na danych szacunkowych udostępnionych przez znawców tych rynków.

Aby sprostać oczekiwaniom, wykorzystałem pewne techniki, które pozwoliły mi otrzymać dane z miejsc, gdzie gromadzi się je w ograniczonym zakresie lub też w ogóle ich brak.

2. Analiza produktów

Zebrane dane prezentują następujący układ najczęściej wykorzystywanych produktów (ważonych pod względem znaczenia), tj.: faktoring niepełny, faktoring pełny, dyskonto faktur oraz faktoring odwrócony.



Do tej analizy wykorzystałem dane pochodzące od faktorów. Wykres przedstawia średnie wykorzystanie poszczególnych rodzajów usług faktoringowych. Nie wszędzie dane te były dostępne.

Stopień wykorzystania faktoringu pod względem form usług jest różny w zależności od kondycji poszczególnych rynków, otoczenia prawnego oraz stanu uregulowania branży faktoringowej. Powyższy wykres pokazuje roz-

kład wykorzystania poszczególnych form usług faktoringu w „typowym", uśrednionym kraju.

Podkreślę, że w tym przypadku różnice między poszczególnymi krajami są znaczne. W Polsce na przykład struktura ta przedstawia się następująco: faktoring niepełny – 33%, faktoring pełny – 54%, dyskonto faktur – 0%, a faktoring odwrócony – 13%[1].

a) Faktoring krajowy i międzynarodowy

Badanie obejmuje również strukturę usług w podziale na faktoring krajowy i międzynarodowy. Dane z wszystkich krajów, z których otrzymałem informacje, wykazują, że faktoring eksportowy stanowił 19% łącznych obrotów faktoringowych, a faktoring importowy – 2,5%. Oznacza to, że w „typowym" kraju te formy usług faktoringowych przyjmują podobną strukturę i nie zmienia się od 2015 roku. Podkreślmy, że rynek polski jest bliski typowemu profilowi, odpowiednio: 79% (faktoring krajowy), 20% (faktoring eksportowy) oraz 1% (faktoring importowy).

[1] Dane FCI.

b) Dynamika branży

Proces gromadzenia danych o globalnym PKB w 2016 roku jest prawie zakończony, jednak są to wciąż dane niepełne, stąd obliczenia wartości wskaźnika penetracji PKB dla branży mogą być w tej sytuacji przedwczesne. Wydaje się jednak mało prawdopodobne, aby wskaźnik penetracji dla roku 2016 różnił się znacznie od wskaźnika dla 2015 roku. W 2015 roku był bliski około 3,8%.

Ten sam wskaźnik dla Polski w 2015 roku stanowił około 9,4%.

Szacowana wartość wypłaconych zaliczek z tytułu finansowanych faktur osiągnęła na koniec 2016 roku wartość 360 mld euro. Przypomnę, że kwota ta jest równa faktycznie wypłaconym zaliczkom tam, gdzie są one wymagalne, i zastała obliczona z uwzględnieniem średniego okresu opóźnienia w zapłacie. I znów, jest to w zasadzie taka sama kwota, jak w poprzednim roku.

W przypadku Polski stanowi w przybliżeniu wartość około 2,85 mld euro.

Według szacunków, z faktoringu korzystało w 2016 roku około 670 000 klientów. Dodajmy, że na tę liczbę składają się: faktyczna liczba klientów według przesłanych raportów oraz dane szacunkowe, sporządzone w oparciu o wartości wolumenu obrotów *vs* odpowiednie wskaźniki rynkowe w gospodarkach rozwiniętych i rozwijających się. Liczba klientów faktoringu jest nieco większa w porównaniu do 2015 roku, wzrost ten jest oparty na podwyższonych szacunkach dla Brazylii, Chin i USA.

W Polsce w 2016 roku z faktoringu skorzystało około 7500 klientów.

Liczbę kontrahentów szacuje się na około 15 mln. Na tę liczbę składają się: faktyczna liczba kontrahentów w przesłanych raportach oraz szacunkowa, wyliczona jako proporcja liczby dłużników do wartości obrotów. Oszacowania są w znacznym stopniu niepewne ze względu na fakt, że liczba dłużników jest wyjątkowo silnie uzależniona od struktury i kondycji rynku.

W przypadku Polski w 2016 roku faktorzy obsługiwali około 175 000 kontrahentów.

Branża daje zatrudnienie około 60 000 osób. Liczbę tę szacujemy na bazie rzeczywistych wskaźników, tj. liczba klientów do liczby zatrudnionych w branży, oraz uśrednień w odniesieniu do tych krajów, gdzie takie dane nie są zbierane.

Szacuje się, że w branży działa łącznie około 2800 podmiotów świadczących usługi faktoringu. W stosunku do 2015 roku jest to wzrost; w mojej

ocenie wzrost ten ma źródło w rosnącej przedsiębiorczości faktorów z USA. W obliczeniach uwzględniłem faktycznie raportowane dane oraz szacunki oparte o średnie obroty na klienta odnotowane na rynkach rozwiniętych i wschodzących.

W Polsce działalność faktoringową prowadzi około 21 aktywnych dostawców tego typu usług[2].

Średnie obroty na jednego klienta mieszczą się w przedziale do 4 mln euro; obliczenia oparłem na danych rzeczywistych i szacunkach. Biorąc pod uwagę wielkość wolumenu obrotów, wyprowadzam wniosek, że z faktoringu korzystają klienci sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

W odniesieniu do Polski wskaźnik ten osiąga prawie 5 mln euro, *ergo* z faktoringu korzysta ten sam segment klientów.

Zaliczki wypłacone w ramach usług kredytowania składników aktywów osiągnęły poziom 95,9 mld euro. Warto odnotować fakt, że pięć dominujących rynków (wśród których największy był rynek USA) wykazało obroty na poziomie 85,5 mld euro. Stosunkowo nieduży wzrost wartości obrotów oraz wyższy wskaźnik penetracji PKB w odniesieniu do usług finansowania wierzytelności są dowodem na rosnące zapotrzebowanie na usługi tego typu.

Kwoty zaliczek wypłaconych w Polsce osiągnęły wartość około 2,85 mld euro. Tak wysoki wskaźnik lokuje Polskę na czołowej pozycji, tuż po USA.

Branża charakteryzuje się wciąż wysokim (i prawdopodobnie rosnącym) poziomem koncentracji. Na podstawie przekazanych danych, współczynnik koncentracji na pięciu największych rynkach (CR5) osiąga 84%, przy 82% w 2015 roku. W tym przypadku 46% rynku obejmują bankowe departamenty finansowania handlu, 27% należy do bankowych spółek zależnych banków, a pozostałe 11% obejmują niezależne podmioty.

Współczynnik koncentracji dla Polski wynosił odpowiednio: 57% rynku obejmują banki, 21% niezależne spółki, a pozostałe 36% spółki zależne banków.

[2] Według raportu GUS za 2016 rok, w Polsce działalność faktoringową prowadziły 54 podmioty, z czego 41 było niebankowymi przedsiębiorstwami finansowymi, a dalsze 13 – bankami komercyjnymi.

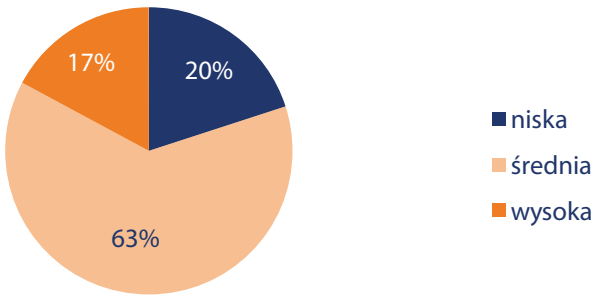
POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

3. Analiza jakościowa

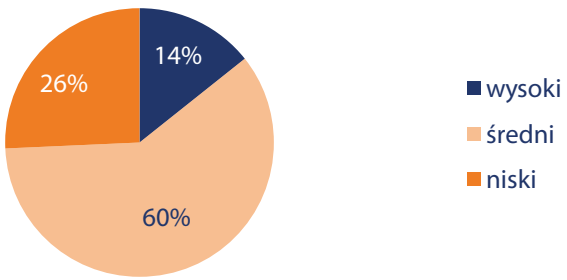
Badania GIAR są wyjątkowe. Stałe i systematyczne gromadzenie danych umożliwia sporządzenie analizy branży w takich obszarach, jak: reputacja, postrzeganie branży, trendy oraz występujące problemy. Pozwalają również zidentyfikować czynniki wpływające na rozwój branży, ocenić je oraz oszacować potencjalne skutki. Nasi korespondenci każdego roku informują nas o stanie branży na danym rynku oraz o możliwych kierunkach zmian.

Spójrzmy na dane dotyczące świadomości konsumenckiej oraz poziomu akceptacji usług faktoringowych. Generalnie przekazane informacje wskazują na poprawiającą się atmosferę. Jest to więc duża szansa wzrostu branży, taką ocenę wystawiam na podstawie wykazanej znacznej poprawy nastrojów konsumenckich (w ubiegłym roku próba na 42 rynkach, w tym roku, jak dotąd, na 35).

Świadomość produktu

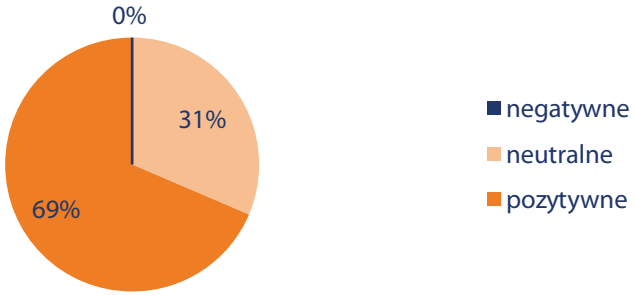


Poziom akceptacji

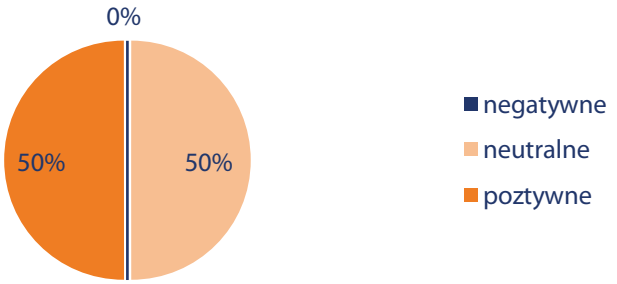


Respondenci informują również o odnotowanym wysokim poziomie zaufania i optymizmu u dostawców oraz o wzroście znaczenia branży jako czynnika wspierającego wzrost gospodarczy w skali globalnej. Odnotujmy jednak fakt, że mimo iż w tym roku żaden z respondentów nie przedstawił informacji negatywnych, to minimalnie zmniejszył się odsetek informacji pozytywnych i neutralnych. Jest to być może oznaka lekkich wahań w poziomie zaufania co do dalszego, stałego wzrostu popytu na faktoring. Podkreślam to mimo faktu, że przekonanie o dobrych perspektywach wzrostu rynku w dłuższym przedziale czasu utrzymuje się na wysokim poziomie.

Ocena poziomu popytu

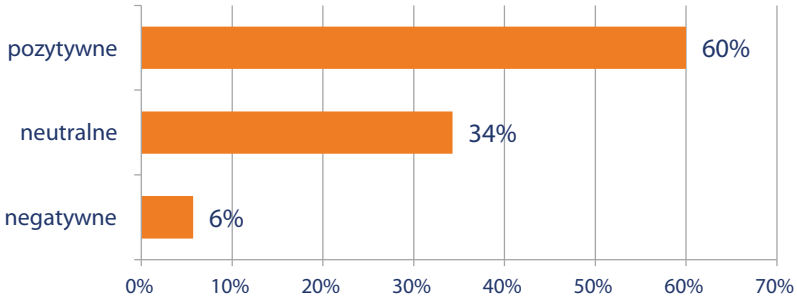


Możliwości wzrostu rynku

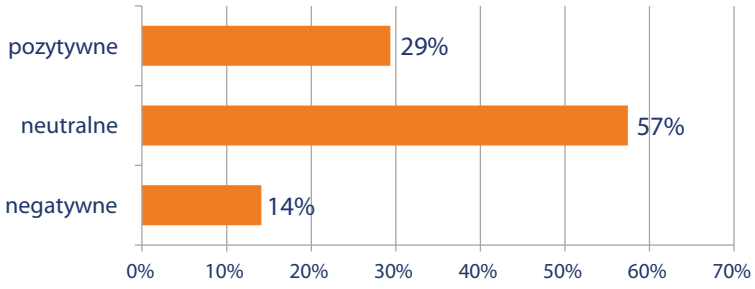


Obserwacje branży od wewnątrz wykazują, że większość graczy jest przekonana o tym, iż dotychczasowy poziom obrotów będzie utrzymany i widać dobre perspektywy. Daje się również wyczuć ogólne oczekiwanie, że poprawi się rentowność.

Oczekiwania dotyczące poziomu obrotów

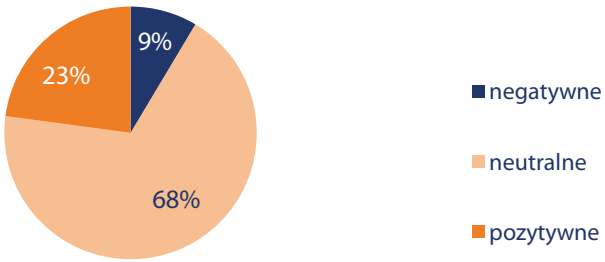


Oczekiwania dotyczące rentowności



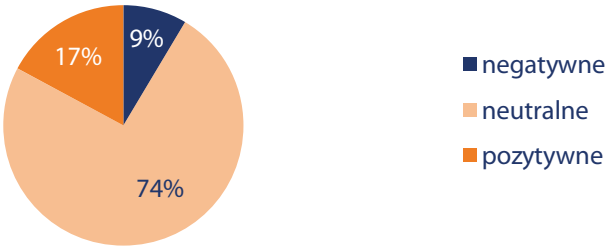
Zarządzanie ryzykiem jest nadal sprawą kluczową dla faktorów. Na pytanie o postrzeganie ryzyka na swoich rynkach respondenci przekazali informacje rysujące niejasny obraz. Z jednej strony, obawy co do ryzyk generowanych przez klientów maleją, z drugiej jednak – rosną obawy co do ryzyk ze strony kontrahentów.

Ocena poziomu ryzyka (klienci)



POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

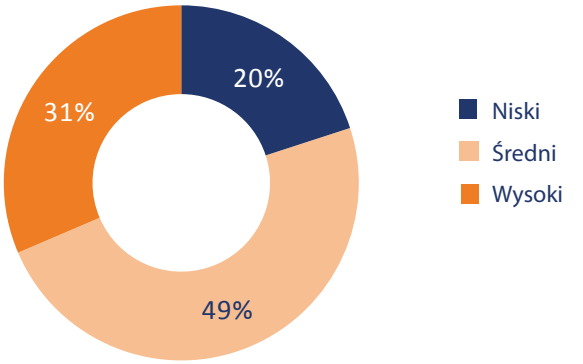
Ocena poziomu ryzyka (kontrahenci)



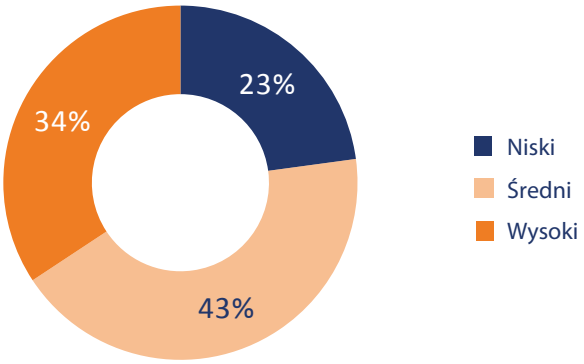
Na zakończenie oceńmy informacje o tym, jak rynek postrzega potencjalny wpływ nowych narzędzi z dziedziny *fintech*. Odnotujmy rosnące zainteresowanie zastosowaniem nowych narzędzi w tradycyjnej strukturze branży. Jak dotąd *fintech* ma bardzo mały wpływ na osiągnięty poziom obrotów (np. w Wielkiej Brytanii, jednym z bardziej dojrzałych rynków, *fintech* penetruje nieco ponad 1% całego rynku). Wkrótce jednak może okazać się albo potencjalnym konkurentem, albo ewentualnym współpartnerem.

Rozkład opinii jest w tym przypadku bardzo podobny. Wskazuje na występujące dość mocne przekonanie o tym, że *fintech* będzie pomocny w zwiększaniu skuteczności działania faktorów w tych obszarach. Można to jednak równie dobrze odczytać jako przekonanie co do potrzeby dobrej oceny, na ile i w jakim możliwym zakresie funkcjonalności *fintech*-u mogą być wykorzystane przez branżę.

Fintech, czy wpłynie na zmianę
w podejściu do ryzyka małych klientów?



Fintech, czy ułatwi procesy due diligence?



Podsumowanie

Bieżący raport FCI o działalności branży faktoringowej w 2016 roku daje unikalny obraz faktoringu na świecie. Wykazuje wyraźne podobieństwa co do struktury usług oraz podaży produktów faktoringowych. Uwypukla również niejednorodność parametrów odnoszących się do: świadomości produktu, poziomu akceptacji, stopnia regulacji i systemów prawnych, wskaźnika penetracji i perspektyw rozwoju.

Dysponując takimi danymi, jesteśmy w stanie stworzyć na ich podstawie panoramiczny obraz branży. Uświadamiamy sobie również fakt, że niektóre informacje są zupełnie niedostępne, a inne możemy jedynie oszacować. Wynika to z faktu, że infrastruktura branży w wielu krajach nie jest jeszcze ukształtowana lub jest niedostatecznie rozwinięta. Niemniej jednak końcowy efekt badania jest bardzo ważny. Otrzymujemy narzędzie wzmacniające naszą pozycję w dyskusjach i rozmowach z organami regulacyjnymi i prawodawcami na temat tego, co jako branża robimy.

Raport jest też niezwykle pomocny w kontaktach i pracy z faktorami należącymi do FCI. Jest szeroko wykorzystywany (w skali lokalnej i globalnej) w działalności komitetów i sekcji federacji. Jest po prostu oknem, przez które widać rzeczywiste osiągnięcia i sukcesy branży finansowania należności.

JOHN BREHCIST

FCI Global Industry Activity Report for 2016

The FCI Global Industry Annual Report GIAR project has now been running since 2009 and it provides us a unique opportunity to look at the development of the Industry through time.

What makes it different from many other surveys is that, as well as investigating the quantitative and numeric aspects of the industry, in this project we also consider a wide range of the qualitative elements and try to assess the general sentiment of its key participants.

1. Quantitative Analysis

From the 2016 survey, let's first look at some of the numeric information, consider the deductions we can make from this wide-ranging set of data, and where appropriate look at the corresponding position in Poland.

At the time of writing this analysis, data collection is still not completely finalised but we do have information that relates to around 80% of the global volume of the factoring and invoice finance industry, so we can draw some reasonable conclusions, recognising that the absolute values in some categories may yet change a little. The results we have can be considered indicative of the world wide overall position.

A continuing challenge for the survey remains the fact that the capability of infrastructure in various countries to collect and analyse data varies – and so the levels of detail that individual markets are able to provide – is still highly variable. Some countries like Poland have sophisticated centralised methods for collating market information, others have little provision and for these we then have to rely upon the best estimates of experts within those markets.

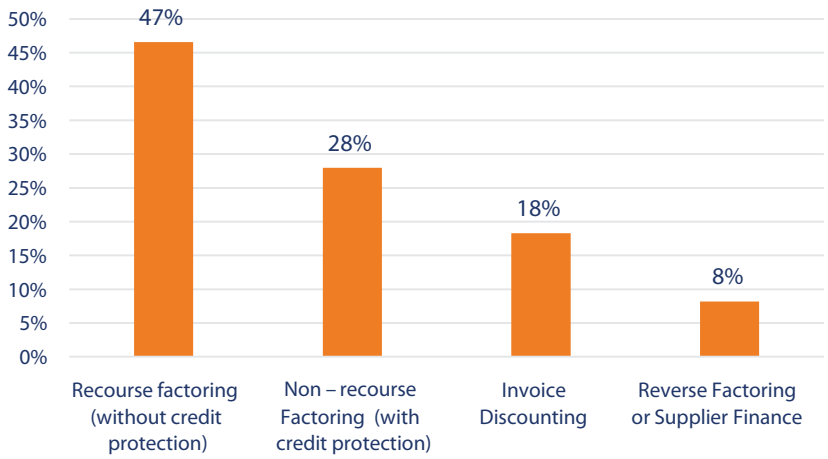
POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

To help meet this challenge, we can also use some techniques to help inform where information is either limited or it is not possible to acquire directly.

2. Product analysis

Information received indicates that the main product solutions continue to be (ranked by importance) recourse factoring, non-recourse factoring, invoice discounting and reverse factoring.

Product distribution – market average



This chart represents the overall average distribution picture where respondents have been able to provide a breakdown of product splits; this information is not available in all countries.

The relative proportions in individual countries vary and reflect the local market conditions, as well as the legal and regulatory environments; this chart shows what the "typical" country distribution looks like.

Of course, individual countries will vary; for example, in Poland the figures are Recourse 33%, Non-recourse 54%, Invoice Discounting 0% and Reverse Factoring 13%

a) Domestic and International Business

The survey also looks at the breakdown between domestic and international business. Where reported, the proportion of Export Factoring was given as a mean 19% of individual country turnover and Import Factoring 2.5% by country – so, as discussed above, a typical country would present these levels. These proportions are virtually unchanged from those reported in 2015. Poland is close to this typical profile with the proportions being 79%, 20% and 1% respectively.

b) Industry dynamics

2016 global GDP figures remain to be fully finalised and so it is a little premature to be able to state for sure the GDP penetration of the Industry; however, it seems unlikely that the figure of c. 3.8% measured for 2015 will be substantially different this year. For Poland, the figure is around 9.4%.

Advances against invoices were estimated to be in order €360Bn at the end of the year – this figure is drawn from actual reported advances where they are available and from imputed average days outstanding calculations. Again, this is broadly the same as last year's figure. For Poland, the figure is around €2.85Bn.

Client numbers are estimated to have reached around 670k; again, this figure is derived from actual reported numbers and assumed turnover per client ratios for developing and mature markets. It has grown somewhat from the 2015 number, largely as a result of higher estimates for Brazil, China and USA. Poland has around 7.5k clients currently.

The estimated number of debtors is around 15M; this figure is derived from both the actual numbers reported and imputation from actual debtor number to turnover ratios. Of the estimates, this one has a higher degree of uncertainty, as debtor numbers are highly sensitive to market structure and conditions. For Poland, the number is around 175k.

Employee numbers are estimated to be around 60,000. This figure is derived by looking at the actual client to staff ratios in both emerging and developed markets where known and applying these on a mean basis to the countries where staff data is not currently available.

The total number of companies active in the Industry is estimated at around 2,800. This figure is slightly higher than was reported in 2015 and reflects the inclusion this year of entrepreneurial USA factors. It is derived from actuals and turnover per client averages for developed and emerging markets. Poland has around twenty-one active suppliers.

Average turnover per client which is estimated from actual and derived figures suggest the scale remains in the order of €4M, so we clearly continue mainly to deal by number with SME business. In Poland the average figure is almost exactly €5M, so very much within the expected range.

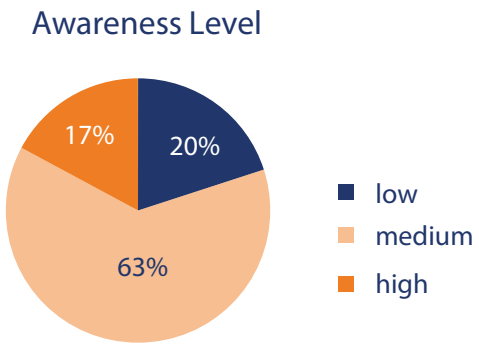
Asset Based Lending advances totalling around €95Bn were reported from only five countries, with still far and away the largest market being the USA, representing an estimated €85Bn of this total. The relatively marginal growth and increased penetration in ABL within the Industry portfolio demonstrates the challenge of expanding this type of multi asset business. Poland however is a leading non USA developer of ABL with advances of around €2.85Bn.

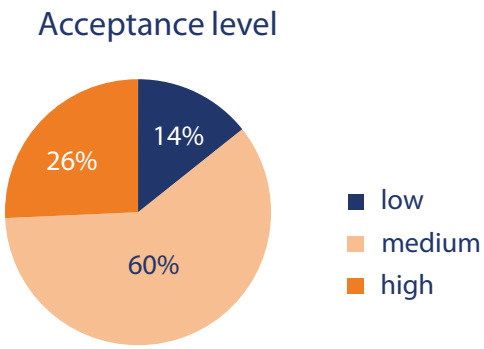
The Industry continues to demonstrate a high (and possibly increasing) level of concentration. Where the figures are available, the top five concentration ratio (CR5) is 84% of the market (82% in 2015). Bank divisions represent 46%, bank owned subsidiaries 27% and Independents 11% respectively. For Poland, the CR5 ratio is 57%, with all of that being within the Bank sector, 21% division, 36% subsidiary respectively.

3. Qualitative Analysis

The GIAR survey is unique in providing an ongoing record and analysis of the perceptions within the Industry on a wide range of topics and trends and their potential effects on the Industry and its development. Each year we ask respondents to give their view on the status and direction of the Industry in their own country.

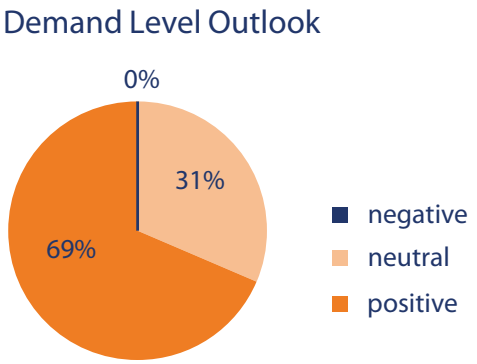
Let's look first at Awareness and Acceptance: The responses show that in general there remains considerable opportunity to build and develop the impact of the Industry but that there has also been a significant improvement in sentiment from last year amongst the respondents so far received (last year's sample was 42 countries, this year to date 35).

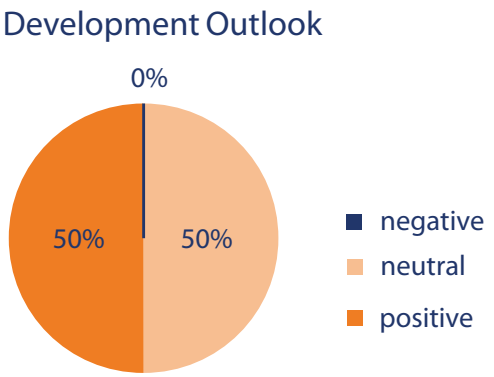




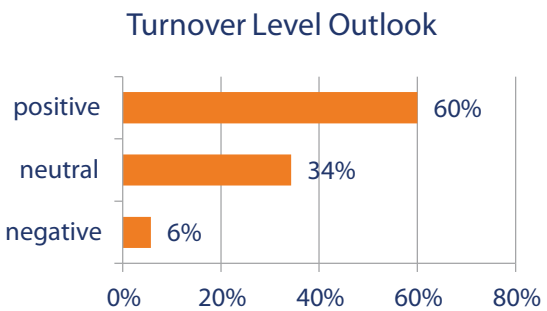
At the same time respondents also demonstrate that there is significant confidence and optimism amongst providers that the Industry has the capacity to continue to grow its role in supporting the real economy on a global scale. However, whilst this year no respondent was negative, the proportion of positive to neutral has fallen slightly, possibly indicating a slight pause in

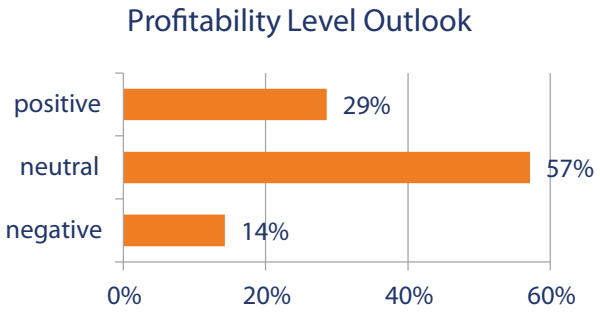
confidence about continuing demand growth. That said, the Industry retains a high level of long term confidence on the development of the Industry.



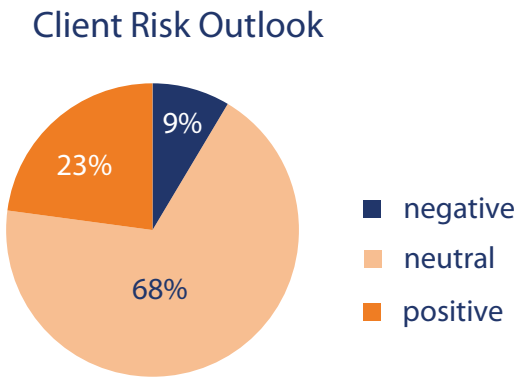


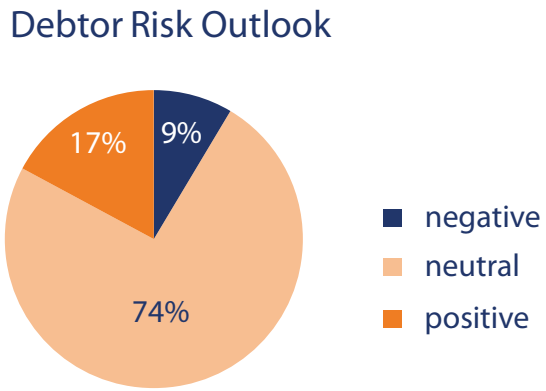
From an internal Industry perspective, the responses also suggest a confidence about turnover levels, where volumes are expected by a strong majority to grow. There has also been a general but subtle improvement in expectations regarding profitability.





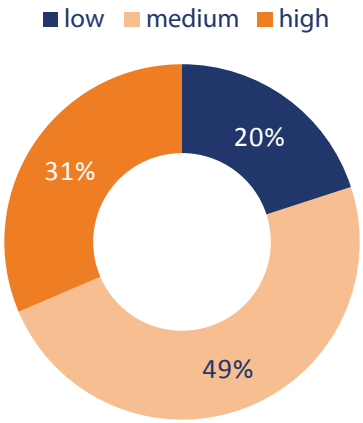
Risk management continues to be a key focus for providers and respondents were asked about their perceptions of risk in their markets. The responses indicate a mixed picture; an increase in confidence regarding the risks associated with the clients but also a reduction in the outlook for debtor risk.



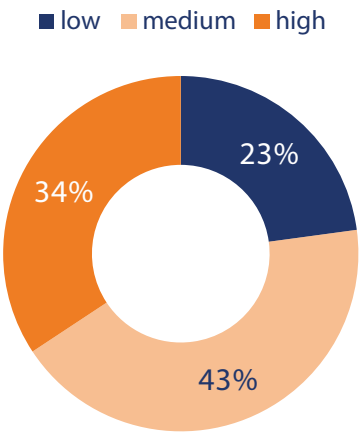


Finally, let's look at respondents' perceptions regarding the potential impact of fintech on the industry. This area is on increasing interest to the traditional Industry; as yet the volume penetration is very small (for example, in the UK, one of the more mature markets for fintech, the penetration is still only just over 1% of the total market) but the potential for competition and co-operation is significant.

Fintech: potential to improve small client risk assessment?



Fintech: potential to facilitate due diligence?



POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

These distributions are very similar and appear to demonstrate that there's a considerable belief that fintech can and will be able to assist in enhancing capability in these areas – but equally there's still work to be done to actually identify how and where these advantages will lie.

Summary

This year's FCI GIAR again provides a centralised picture of the global factoring industry in a way which is unique and distinctive. It demonstrates some considerable similarities in the structure and delivery of the products but also highlights how parameters such as awareness and acceptance, regulation and law, penetration and prospects are not homogenous.

We are able to gain a broad picture of the Industry from the survey but it's also the case that we have to estimate and derive information as the infrastructures in many countries are not yet sufficiently developed or robust. Nonetheless the work that the survey does is important in helping us continue to develop impact and improve our ability to discuss what we do with regulators and lawmakers from an informed perspective.

For FCI, these survey results help our work with members and stakeholders through the Committees and Chapters locally and globally to enhance knowledge, opportunity and capability. They provide a real window of insight into the continuing success of the Industry.

DARIUSZ STEĆ

Analiza rynku faktoringowego w Polsce w 2016 roku na podstawie danych o obrotach faktorów

1. Łączne obroty faktorów – członków PZF

Faktorzy zrzeszeni w Polskim Związku Faktorów sfinansowali w 2016 roku faktury o łącznej wartości 158,1 mld zł. Jest to o 20,6% więcej w porównaniu do poprzedniego roku (131,1 mld zł w 2015 roku). W 2016 roku rynek faktoringu w Polsce zwyżkował po raz kolejny, utrzymując dwucyfrowe tempo wzrostu. Silny trend wzrostowy utrzymuje się nieprzerwanie od 2009 roku.

Wysoka wartość obrotów jest dowodem na stabilną sytuację branży i jest bardzo dobrym prognostykiem na kolejne lata.

W tabeli 1 pokazujemy wartości obrotów zrealizowanych w 2016 roku.

Tabela 1. Obroty firm PZF w 2016 roku (w mln zł).

Lp.	Faktorzy	Obroty łączne 2016	Obroty łączne 2015	Dynamika %
1	ING CF	24.356	18.911	28,8
2	BZ WBK Faktor	19.030	17.017	11,8
3	Raiffeisen Polbank	18.267	17.784	2,7
4	Bank Millennium	14.640	13.462	8,8
5	Pekao Faktoring	13.777	14.479	–4,8
6	Coface Poland	12.808	11.290	13,4
7	BGŻ BNP Paribas Faktoring	12.247	5.085	140,8
8	mFaktoring	11.607	10.412	11,5
9	PKO BP Faktoring	9.757	6.308	54,7
10	Alior Bank	5.330	2.142	148,8
11	HSBC	3.106	2.972	4,5
12	BOŚ Bank	2.638	2.378	10,9

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Lp.	Faktorzy	Obroty łączne 2016	Obroty łączne 2015	Dynamika %
13	Bibby Financial Services	2.215	2.120	4,5
14	IFIS Finance	2.099	1.783	17,7
15	UBI Factor	1.710	1.949	–12,3
16	Eurofactor Polska	1.206	493	144,9
17	KUKE Finance	1.064	260	309,2
18	BPS Faktor	774	735	5,3
19	Arvato Bertelsmann	768	894	–14,1
20	Pragma Faktoring	553	490	12,9
21	Faktorzy	204	181	12,7
	SUMA	158.157	131.146	20,6

Źródło: PZF.

2. Obroty w ramach usług faktoringu krajowego

Szczegółową analizę obrotów faktorów w 2016 roku rozpoczniemy od danych o obrotach w ramach usług faktoringu krajowego.

Łączna wartość obrotów w ramach usług faktoringu krajowego pełnego i faktoringu krajowego niepełnego w 2016 roku stanowiła wartość 124,9 mld zł, co daje 79% obrotów łącznych. Oznacza to, że usługi faktoringu krajowego są głównym motorem wzrostu rynku w Polsce, co jest zgodne ze światowymi trendami w branży. W strukturze obrotów faktoring niepełny stanowił 51%, a faktoring pełny – pozostałe 49%.

Tabela 2 przedstawia wartość obrotów faktoringu krajowego (niepełnego i pełnego) zrealizowanych w 2016 roku.

Tabela 2. Łączne obroty faktoringu krajowego (pełnego i niepełnego) w 2016 roku (w mln zł).

Lp.	Firma	Faktoring krajowy pełny + niepełny 2016	Faktoring krajowy pełny + niepełny 2015	Dynamika %
1	ING CF	19.472	16.099	21,0
2	BZ WBK Faktor	15.277	13.408	13,9
3	Raiffeisen Polbank	15.209	12.486	21,8

Lp.	Firma	Faktoring krajowy pełny + niepełny 2016	Faktoring krajowy pełny + niepełny 2015	Dynamika %
4	Pekao Faktoring	11.228	11.876	–5,5
5	Bank Millennium	11.119	10.469	6,2
6	PKO BP Faktoring	9.148	6.149	48,8
7	BGŻ BNP Paribas Faktoring	9.063	2.757	228,7
8	Coface Poland	8.648	7.986	8,3
9	mFaktoring	8.419	7.631	10,3
10	Alior Bank	4.365	1.796	143,1
11	BOŚ Bank	2.593	2.310	12,3
12	HSBC	1.916	1.779	7,7
13	Bibby Financial Services	1.683	1.723	–2,3
14	UBI Factor	1.425	1.322	7,8
15	IFIS Finance	1.395	1.237	12,8
16	Eurofactor Polska	1.025	393	160,9
17	KUKE Finance	905	194	367,2
18	Arvato Bertelsmann	679	801	–15,2
19	BPS Faktor	655	635	3,3
20	Pragma Faktoring	479	406	18,2
21	Faktorzy	197	181	8,9
	SUMA	124.901	101.637	22,9

Źródło: PZF.

2.1. Obroty w ramach faktoringu krajowego pełnego

Obroty w ramach usług faktoringu krajowego pełnego stanowiły w 2016 roku 44% obrotów łącznych. W 2016 roku wartość wierzytelności sfinansowanych w formie usług faktoringu krajowego pełnego osiągnęła poziom 64.842 mln zł, było to o 24,8% więcej niż w roku poprzednim.

Tak wysoka dynamika wzrostu potwierdza odnotowane zmiany w preferencjach klientów, którzy coraz chętniej sięgają po bardziej rozbudowane rozwiązania faktoringowe.

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

Tabela 3. Obroty faktoringu krajowego pełnego w 2016 roku (w mln zł).

Lp.	Firma	Faktoring krajowy pełny 2016	Faktoring krajowy pełny 2015	Dynamika %
1	ING CF	10.696	9.109	17,4
2	Pekao Faktoring	8.731	9.657	–9,6
3	Coface Poland	7.462	6.822	9,4
4	Raiffeisen Polbank	7.277	4.107	77,2
5	BZ WBK Faktor	6.796	5.581	21,8
6	Bank Millennium	6.127	4.980	23,0
7	PKO BP Faktoring	4.499	2.751	63,5
8	mFaktoring	3.846	2.188	75,8
9	BGŻ BNP Paribas Faktoring	3.430	1.221	180,9
10	HSBC	1.667	1.455	14,6
11	UBI Factor	1.241	1.154	7,6
12	Eurofactor Polska	835	274	204,5
13	Arvato Bertelsmann	648	775	–16,4
14	Alior Bank	592	1.274	–53,5
15	KUKE Finance	492	161	204,6
16	IFIS Finance	280	313	–10,7
17	Bibby Financial Services	145	81	80,0
18	BPS Faktor	52	36	45,7
19	Faktorzy	25	30	–17,7
	SUMA	64.841	51.969	24,8

Źródło: PZF.

2.2. Obroty w ramach faktoringu krajowego niepełnego

Obroty niepełnego faktoringu krajowego w 2016 roku osiągnęły wartość 60.060 mln zł (36% całych obrotów) i były o 20,9% wyższe niż w roku 2015. Jest to usługa ciesząca się stałym, dużym zainteresowaniem. Dynamika wzrostu tego produktu jest taka sama jak dla całej branży, jest jednak niższa niż dla faktoringu krajowego pełnego.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Porównanie zmian wolumenów obrotów faktoringu krajowego pełnego i niepełnego jest dobrą ilustracją utrwalającej się tendencji w wyborach klientów. Podobnie jak na rynkach światowych, udział faktoringu niepełnego będzie malał.

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

Tabela 4. Obroty faktoringu krajowego niepełnego w 2016 roku (w mln zł).

Lp.	Firma	Faktoring krajowy niepełny 2016	Faktoring krajowy niepełny 2015	Dynamika %
1	ING CF	8.776	6.990	25,5
2	BZ WBK Faktor	8.481	7.827	8,4
3	Raiffeisen Polbank	7.931	8.379	–5,3
4	BGŻ BNP Paribas Faktoring	5.634	1.536	266,7
5	Bank Millennium	4.992	5.489	–9,1
6	PKO BP Faktoring	4.649	3.398	36,8
7	mFaktoring	4.573	5.443	–16,0
8	Alior Bank	3.773	522	622,8
9	BOŚ Bank	2.593	2.310	12,3
10	Pekao Faktoring	2.498	2.219	12,5
11	Bibby Financial Services	1.538	1.642	–6,3
12	Coface Poland	1.186	1.164	2,0
13	IFIS Finance	1.115	924	20,7
14	BPS Faktor	604	599	0,7
15	Pragma Faktoring	478	406	18,0
16	KUKE Finance	414	32	1177,2
17	HSBC	249	324	–23,3
18	Eurofactor Polska	191	119	60,3
19	UBI Factor	184	168	9,2
20	Faktorzy	172	151	14,2
21	Arvato Bertelsmann	31	26	20,9
	SUMA	60.060	49.667	20,9

Źródło: PZF.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

3. Obroty w ramach faktoringu międzynarodowego

W 2016 roku wzrosła wartość obrotów w zakresie usług faktoringu międzynarodowego. Obroty w tej formie usług faktoringu stanowiły 20% wartości obrotów łącznych. Obroty faktoringu eksportowego osiągnęły w 2016 roku wartość 31.622 mln zł i były o 13,9% większe niż w roku poprzednim.

Obroty faktoringu importowego osiągnęły w 2016 roku wartość 1.633 mln zł i były o 6,7% niższe niż w 2015 roku. Ogółem, obroty faktoringu międzynarodowego osiągnęły poziom 33.211 mln zł i były wyższe o 12,8% r/r. Finansowanie wierzytelności zagranicznych staje się coraz bardziej powszechne, pod względem zarówno oczekiwań klientów, jak i oferty faktorów. Podkreślmy, że usługi faktoringu międzynarodowego są w ofercie wszystkich członków związku.

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

Tabela 5. Obroty faktoringu międzynarodowego w 2016 roku (w mln zł), eksportowy i importowy.

Lp.	Firma	Faktoring międzynarodowy (eksportowy i importowy) 2016	Faktoring międzynarodowy (eksportowy i importowy 2015	Dynamika %
1	ING CF	4.884	2.811	73,7
2	Coface Poland	4.160	3.304	25,9
3	BZ WBK Faktor	3.753	3.608	4,0
4	Bank Millennium	3.522	2.993	17,7
5	BGŻ BNP Paribas Faktoring	3.184	2.328	36,8
6	mFaktoring	3.188	2.781	14,6
7	Raiffeisen Polbank	3.059	5.299	–42,3
8	Pekao Faktoring	2.548	2.602	–2,1
9	HSBC	1.190	1.194	–0,3
10	Alior Bank	964	346	178,7
11	IFIS Finance	704	547	28,7
12	PKO BP Faktoring	609	159	282,8
13	Bibby Financial Services	532	397	34,0

Lp.	Firma	Faktoring międzynarodowy (eksportowy i importowy) 2016	Faktoring międzynarodowy (eksportowy i importowy) 2015	Dynamika %
14	UBI Factor	285	671	–57,5
15	Eurofactor Polska	181	100	81,7
16	KUKE Finance	159	66	139,5
17	BPS Faktor	119	101	18,5
18	Arvato Bertelsmann	89	94	–5,3
19	Pragma Faktoring	74	85	–12,4
20	BOŚ Bank	45	68	–34,1
21	Faktorzy	7	b.d.	n.a.
	SUMA	33.254	29.552	12,5

Źródło: PZF.

3.1. Faktoring eksportowy pełny

Wartość obrotów faktoringu eksportowego pełnego w 2016 roku wyniosła 18.862 mln zł, o 27,3% więcej niż w roku 2015.

Tabela 6 przedstawia wartość obrotów faktorów w ramach usług faktoringu eksportowego pełnego.

Tabela 6. Obroty faktoringu eksportowego pełnego w 2016 roku (w mln zł).

Lp.	Firma	Faktoring eksportowy pełny 2016	Faktoring eksportowy pełny 2015	Dynamika %
1	Coface Poland	4.035	3.213	25,6
2	ING CF	3.480	1.443	141,1
3	BZ WBK Faktor	2.571	2.567	0,1
4	Bank Millennium	2.188	1.491	46,7
5	mFaktoring	1.255	956	31,3
6	BGŻ BNP Paribas Faktoring	1.102	899	22,6
7	HSBC	918	1.003	–8,4
8	Pekao Faktoring	818	799	2,3

Lp.	Firma	Faktoring eksportowy pełny 2016	Faktoring eksportowy pełny 2015	Dynamika %
9	Raiffeisen Polbank	620	823	–24,7
10	Alior Bank	582	346	68,1
11	IFIS Finance	366	261	40,1
12	UBI Factor	245	600	–59,2
13	Eurofactor Polska	181	100	81,7
14	PKO BP Faktoring	121	52	131,1
15	BPS Faktor	117	94	24,4
16	Arvato Bertelsmann	89	94	–5,3
17	KUKE Finance	78	32	146,9
18	Bibby Financial Services	55	16	254,5
	SUMA	18.820	14.790	27,2

Źródło: PZF.

3.2. Faktoring eksportowy niepełny

W 2016 roku obroty faktoringu eksportowego niepełnego były niższe niż w roku 2015. Wartość obrotów wyniosła 12.795 mln zł, było to o 1,3% mniej niż w roku poprzednim.

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

Tabela 7. Obroty faktoringu eksportowego niepełnego w 2016 roku (w mln zł).

Lp.	Firma	Faktoring eksportowy niepełny 2016	Faktoring eksportowy niepełny 2015	Dynamika %
1	Raiffeisen Polbank	2.439	4.476	–45,5
2	BGŻ BNP Paribas Faktoring	2.037	1.362	49,5
3	mFaktoring	1.853	1.759	5,3
4	Bank Millennium	1.333	1.502	–11,2
5	BZ WBK Faktor	1.161	1.023	13,5
6	Pekao Faktoring	914	843	8,4
7	ING CF	764	755	1,2

Lp.	Firma	Faktoring eksportowy niepełny 2016	Faktoring eksportowy niepełny 2015	Dynamika %
8	PKO BP Faktoring	488	107	356,9
9	Bibby Financial Services	477	382	25,1
10	Alior Bank	383	b.d.	n.a.
11	IFIS Finance	319	264	20,8
12	HSBC	271	191	42,1
13	Coface Poland	125	91	37,1
14	KUKE Finance	81	35	132,8
15	Pragma Faktoring	74	85	–12,4
16	BOŚ Bank	45	68	–34,1
17	UBI Factor	30	21	41,4
18	BPS Faktor	2	6	–71,3
	SUMA	12.795	12.968	–1,3

Źródło: PZF.

3.3. Faktoring importowy

Wartość faktoringu importowego w roku 2016 wyniosła 1,6 mld zł (o 6,7% mniej w stosunku do roku 2015). Niższe w kolejnym roku obroty świadczą o utrzymywaniu się malejącego trendu, co może wskazywać na to, że w dłuższej perspektywie będzie to produkt uzupełniający. Najczęściej usługa jest świadczona w systemie dwóch faktorów w ramach współpracy między członkami federacji FCI.

Tabela poniżej przedstawia wartość obrotów w ramach usług faktoringu importowego.

Tabela 8. Obroty faktoringu importowego w 2016 roku (w mln zł).

Lp.	Firma	Faktoring importowy 2016	Faktoring importowy 2015	Dynamika %
1	Pekao Faktoring	817	960	–14,9
2	ING CF	640	613	4,4
3	mFaktorig	80	66	21,2
4	BGŻ BNP Paribas Faktoring	44	66	–33,3

Lp.	Firma	Faktoring importowy 2016	Faktoring importowy 2015	Dynamika %
5	BZ WBK Faktor	22	18	22,2
6	IFIS Finance	20	22	–9,1
7	UBI Factor	10	5	100,0
	SUMA	1.633	1.750	–6,7

Źródło: PZF.

4. Faktoring pełny *vs* faktoring niepełny

4.1. Faktoring pełny

Faktoring pełny (krajowy i eksportowy łącznie) stanowił 53% wszystkich obrotów w 2016 roku i osiągnął wartość 83.668 mln zł. W porównaniu do roku poprzedniego obroty faktoringu w tej formie usług utrzymały bardzo wysoką dynamikę (wzrost o 25,3% r/r). Chociaż trudno jest odpowiedzieć na pytanie, czy w najbliższych latach faktoring pełny będzie rósł szybciej niż faktoring niepełny, to patrząc na odnotowany wzrost, można prognozować kontynuację silnego trendu wzrostowego.

Tabela 9 przedstawia łączną wartość obrotów faktorów w ramach usług faktoringu pełnego – krajowego i międzynarodowego.

Tabela 9. Obroty faktoringu pełnego w 2016 roku (w mln zł).

Lp.	Firma	Faktoring pełny, krajowy i eksportowy 2016	Faktoring pełny, krajowy i eksportowy 2015	Dynamika %
1	ING CF	14.177	10.552	34,3
2	Coface Poland	11.497	10.036	14,6
3	Pekao Faktoring	9.549	10.456	–8,7
4	BZ WBK Faktor	9.367	8.149	14,9
5	Bank Millennium	8.315	6.472	28,5
6	Raiffeisen Polbank	7.897	4.930	60,2
7	mFaktoring	5.101	3.144	62,2

Lp.	Firma	Faktoring pełny, krajowy i eksportowy 2016	Faktoring pełny, krajowy i eksportowy 2015	Dynamika %
8	PKO BP Faktoring	4.620	2.803	64,8
9	BGŻ BNP Paribas Faktoring	4.532	2.120	113,7
10	HSBC	2.586	2.457	5,2
11	UBI Factor	1.486	1.754	–15,3
12	Alior Bank	1.174	1.620	–27,5
13	Eurofactor Polska	1.015	374	171,8
14	Arvato Bertelsmann	737	869	–15,2
15	IFIS Finance	645	574	12,4
16	KUKE Finance	570	193	195,1
17	Bibby Financial Services	200	96	108,1
18	BPS Faktor	169	130	30,2
19	Faktorzy	32	30	5,1
20	Pragma Faktoring	1	b.d.	n.a.
21	BOŚ Bank	0	b.d.	n.a.
	SUMA	83.668	66.759	25,3

Źródło: PZF.

4.2. Faktoring niepełny

Obroty faktoringu niepełnego osiągnęły w 2016 roku wartość 72.855 mln zł i były wyższe o 16,3% w porównaniu do roku poprzedniego. Faktoring niepełny wygenerował 47% łącznych obrotów faktoringowych przy 10-procentowej dynamice wzrostu. Był to jednak nieco niższy wzrost niż w roku poprzednim. Można więc spodziewać się, że w kolejnych latach ta forma faktoringu będzie generować malejące obroty, co jest zresztą zbieżne z trendami odnotowanymi na rynkach światowych.

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

Tabela 10. Obroty faktoringu niepełnego w 2016 roku (w mln zł).

Lp.	Firma	Faktoring niepełny, krajowy i eksportowy 2016	Faktoring niepełny, krajowy i eksportowy 2015	Dynamika %
1	Raiffeisen Polbank	10.370	12.855	–19,3
2	BZ WBK Faktor	9.641	8.849	8,9
3	ING CF	9.540	7.745	23,2
4	BGŻ BNP Paribas Faktoring	7.671	2.899	164,6
5	mFaktoring	6.426	7.202	–10,8
6	Bank Millennium	6.325	6.990	–9,5
7	PKO BP Faktoring	5.137	3.505	46,6
8	Alior Bank	4.156	522	696,1
9	Pekao Faktoring	3.411	3.062	11,4
10	BOŚ Bank	2.638	2.378	10,9
11	Bibby Financial Services	2.015	2.024	–0,4
12	IFIS Finance	1.434	1.187	20,7
13	Coface Poland	1.311	1.254	4,5
14	BPS Faktor	605	605	0,0
15	Pragma Faktoring	552	490	12,7
16	HSBC	520	515	1,0
17	KUKE Finance	494	67	637,9
18	UBI Factor	214	190	12,8
19	Eurofactor Polska	191	119	60,3
20	Faktorzy	172	151	14,2
21	Arvato Bertelsmann	31	26	20,9
	SUMA	72.855	62.636	16,3

Źródło: PZF.

5. Faktoring jawny i faktoring tajny

5.1. Faktoring jawny

Wartość obrotów w ramach faktoringu jawnego wyniosła w roku 2016 141,7 mld zł (wzrost o 20,1% r/r), stanowiło to 95% wszystkich obrotów.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Faktoring jawny ma zastosowanie w obsłudze transakcji zarówno krajowych, jak i międzynarodowych i nadal pozostaje podstawowym rozwiązaniem stosowanym w Polsce.

Tabela 11 przedstawia wartość obrotów tej usługi.

Tabela 11. Obroty faktoringu jawnego w 2016 roku (w mln zł).

Lp.	Firma	Faktoring jawny 2016	Faktoring jawny 2015	Dynamika %
1	ING CF	18.402	15.684	17,3
2	Raiffeisen Polbank	17.114	15.615	9,6
3	BZ WBK Faktor	15.278	12.977	17,7
4	Bank Millennium	14.640	13.462	8,8
5	Coface Poland	12.301	11.123	10,6
6	Pekao Faktoring	11.859	12.843	–7,7
7	mFaktoring	11.607	10.412	11,5
8	BGŻ BNP Paribas Faktoring	11.022	4.373	152,0
9	PKO BP Faktoring	9.757	6.308	54,7
10	Alior Bank	5.330	2.142	148,8
11	BOŚ Bank	2.638	2.378	10,9
12	Bibby Financial Services	2.215	2.120	4,5
13	HSBC	1.933	2.021	–4,4
14	UBI Factor	1.702	1.530	11,3
15	IFIS Finance	1.385	1.434	–3,5
16	Eurofactor Polska	1.206	493	144,9
17	KUKE Finance	1.064	260	309,2
18	BPS Faktor	770	735	4,8
19	Arvato Bertelsmann	739	894	–17,3
20	Pragma Faktoring	553	490	12,9
21	Faktorzy	204	181	12,7
	SUMA	141.719	117.476	20,6

Źródło: PZF.

5.2. Faktoring tajny

Chociaż faktoring tajny to tylko 5% wartości obrotów z 2016 roku, dynamiczny wzrost wartości wolumenu (o 20,2% oraz około 20-procentowy w ciągu ostatnich trzech lat) zasługuje na uwagę.

Obroty na poziomie 16,4 mld zł potwierdzają obserwacje z lat poprzednich. Pozwala to przewidywać dalszy rozwój tego ciekawego produktu.

Poniższa tabela przedstawia wartość obrotów faktoringu tajnego.

Tabela 12. Obroty faktoringu tajnego w 2016 roku (w mln zł).

Lp.	Firma	Faktoring tajny 2016	Faktoring tajny 2015	Dynamika %
1	ING CF	5.955	3.226	84,6
2	BZ WBK Faktor	3.752	4.039	–7,1
3	Pekao Faktoring	1.918	1.636	17,2
4	BGŻ BNP Paribas Faktoring	1.225	712	72,0
5	HSBC	1.173	951	23,4
6	Raiffeisen Polbank	1.154	2.170	–46,8
7	IFIS Finance	714	349	104,7
8	Coface Poland	506	167	203,2
9	Arvato Bertelsmann	28	b.d.	n.a.
10	UBI Factor	8	419	–98,1
11	BPS Faktor	4	b.d.	n.a.
	SUMA	16.438	13.670	20,2

Źródło: PZF.

6. Klienci, kontrahenci w umowach, liczba faktur i fotografia klienta faktoringu

Jako podsumowanie szczegółowej analizy obrotów faktorów przedstawiamy zestaw informacji statystycznych, które zaprezentują faktoring od strony ilości klientów, kontrahentów obsługiwanych w umowach oraz ilości sfinansowanych faktur.

W 2016 roku faktorzy świadczyli usługi faktoringu dla 7853 klientów (wzrost o 11,5% w stosunku do roku poprzedniego).

W serwisowanych umowach było 172 412 kontrahentów (o 28,1% więcej niż w 2015 roku).

Faktorzy sfinansowali 7 498 946 faktur (o 16,1% więcej niż w roku poprzednim).

Przedstawiając tak obszerne informacje o obrotach, warto podjąć próbę swoistej personifikacji. Powyższe dane pokazują nam następujący obraz „statystycznego klienta faktoringu" z 2016 roku:

– obroty o wartości **20.139.688** zł
– sprzedaż do **22** kontrahentów
– wystawił **955** faktur
– pojedyncza faktura o średniej wartości **21.091** zł

PAWEŁ TOBIS

Czy ocena ryzyka transakcji faktoringowych zmienia się wraz z rynkiem?

Zanim podejmiemy próbę odpowiedzi na pytanie zadane w tytule, chciałbym zaproponować małą podróż w czasie – do ostatniej dekady XX wieku.

Dla części czytelników będzie to – zapewne zabarwione lekką nutką nostalgii – cofnięcie się zaledwie o „kilka lat". Jednak nie możemy też zignorować faktu, że szeregi zespołów firm faktoringowych zasilają już coraz częściej osoby z numerem PESEL zaczynającym się od cyfry 9. Z ich perspektywy opowieści o czasach, kiedy na czele USA stał Bill Clinton, najwyższy urząd w Rosji sprawował Borys Jelcyn, toczyła się wojna w byłej Jugosławii, prezydentem RP był Aleksander Kwaśniewski, miała miejsce denominacja złotego czy finalizowano negocjacje o wstąpieniu Polski do NATO, gdy komputer należał do dóbr luksusowych, modemy łączyły się z siecią, cienko popiskując, a polska gospodarka powoli nabierała rozmachu, otrząsając się z szarości dekad centralnego, socjalistycznego planowania, kwalifikują się raczej do działu z napisem „historia". Nie chodzi jednak o wspomnienia z lat pionierskich czy wzbudzenie nostalgii, lecz o zakreślenie tła i atmosfery, w jakich wzrastał polski rynek faktoringowy i w której doszło do wypracowania norm i standardów działania firm faktoringowych.

Przemiany ustrojowe, którym poddany został nasz kraj na początku lat 90. ubiegłego stulecia, oznaczały również rewolucję w funkcjonowaniu przedsiębiorstw, począwszy od organizacji procesów logistycznych, poprzez przygotowanie produkcji, a kończąc na sprzedaży, kadrach czy finansach. Przedsiębiorcy zmuszeni byli do szybkiego znajdowania rozwiązań wielu problemów – a jednym z istotniejszych było finansowanie działalności operacyjnej. Codzienną bolączką przedsiębiorstw był bowiem ograniczony dostęp do środków obrotowych, zaufanie do partnerów handlowych z wielkim trudem wybijało się nieco powyżej poziomu zerowe-

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

go (do czego przyczyniały się częste przypadki nieuczciwych zachowań), a praktyki rynkowe i standardy relacji w zakresie obrotu bezgotówkowego dopiero zaczynały się kształtować – w dużej mierze w oparciu o wzorce zaczerpnięte z zagranicy.

W kontekście rozwoju usług faktoringowych nie można też w żadnym wypadku zapomnieć o skoku technologicznym, jaki miał miejsce w końcu XX wieku. Jego rola wydaje się bowiem nawet znacznie bardziej istotna od przywołanej powyżej wielkiej polityki. Wprowadzenie procesora Pentium, błyskawiczny rozwój systemów operacyjnych oraz specjalistycznego oprogramowania, wkroczenie Internetu „pod strzechy", szybkie rozprzestrzenianie się usług opartych na elektronicznym przesyłaniu informacji, rewolucja w komunikacji dzięki upowszechnieniu dostępu do telefonów komórkowych, rosnąca popularność cyfrowych nośników danych, wzrost dostępności urządzeń elektronicznych – to wszystko doprowadziło nie tylko do tak przełomowych wydarzeń jak wygrana komputera Deep Blue w szachowym pojedynku z mistrzem świata G. Kasparowem, ale przede wszystkim miało znaczący wpływ na rozwój relacji handlowych między uczestnikami obiegu gospodarczego oraz dynamiczny wzrost sektora usług związanych z finansowaniem i zarządzaniem wierzytelnościami.

Za datę narodzin rynku faktoringowego w Polsce uznaje się rok 1994 – rozpoczęcie działalności przez Handlowy Heller. Krótko po nim na rynku pojawili się następni gracze: Pekao Faktoring, Polfactor czy Forin. To właśnie pionierom rynku faktoringowego w Polsce sektor zawdzięcza pokonanie pierwszych milowych kroków, jeśli chodzi o edukację klientów i wykreowanie popytu na usługi faktoringowe. Nie bez znaczenia jest też ich rola „wewnątrzsektorowa": to właśnie na rozwiązaniach opracowanych w tamtych czasach – zarówno w zakresie wariantów produktowych, standardów i procedur, jak też funkcjonalnościach narzędzi technicznych – w dużej mierze oparł się cały rynek w kolejnych latach. Należy również docenić osiągnięcia wspomnianych prekursorów jako „kuźni kadr" dla następnych podmiotów, które w kolejnych latach miały się pojawić na polskim rynku faktoringowym. Można się nawet pokusić o postawienie tezy, że właśnie ta swego rodzaju „homogeniczność" pierwszej dekady rozwoju rynku faktoringu przyczyniła się do wypracowania uznanego ogólnie kanonu zasad strukturyzacji i oceny transakcji, które dopiero z biegiem czasu zaczynają ulegać erozji.

O tym, jak ogromny dystans należało nadrobić w momencie startu faktoringu w Polsce, świadczy fakt, że w tamtym czasie na świecie działało

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

już około 700 firm faktoringowych, których obroty osiągnęły w 1998 roku poziom 500 miliardów USD. Jednak już od samego początku polski rynek faktoringowy potrafił konsekwentnie utrzymywać trend wzrostowy. W latach 1997–2002 obroty polskich firm faktoringowych wzrosły o 730%. Nawet w trudnym dla gospodarki okresie od 2000 roku odnotowano wzrost o około 20%. Według danych za rok 2011, w Polsce działało już 39 podmiotów oferujących usługi faktoringowe (dzielących się na dwie prawie równe grupy: 19 banków komercyjnych i 20 instytucji niebankowych), co oznaczało ponad trzykrotny wzrost liczby podmiotów zajmujących się tą działalnością w stosunku do roku 2000. W roku 2015 obroty polskiego rynku faktoringowego osiągnęły około 2% udziału w światowych obrotach faktoringowych. O stopniu rozwoju, na jaki wspiął się rynek faktoringu w Polsce, świadczyć może odniesienie wartości obrotów faktoringowych do PKB kraju. W przypadku Polski współczynnik ten w roku 2015 wyniósł 8%, podczas kiedy w USA był to 1%, w Wielkiej Brytanii – stanowiącej sztandarowy przykład rynku o bardzo rozwiniętej tradycji korzystania z usług faktoringu – 15%, a w Niemczech – 7%.

Najnowsze dane Polskiego Związku Faktorów wskazują na utrzymywanie się wysokiej dynamiki rozwoju rynku. Jak wynika ze statystyk opublikowanych przez PZF, w I półroczu 2017 roku firmy zrzeszone w Związku nabyły wierzytelności o łącznej wartości 83,6 mld zł, co stanowiło wzrost o 13,6% w stosunku do tego samego okresu 2016. Również pod względem liczby klientów odnotowano dwucyfrową dynamikę wzrostu – z usług faktoringowych korzystało ponad 8100 podmiotów gospodarczych (o 12,5% więcej w porównaniu do roku poprzedniego). Firmy faktoringowe sfinansowały w ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2017 roku blisko 4 mln faktur.

Mając na uwadze powyższe wartości, trudno polemizować z twierdzeniem, że – choć pod względem potencjału obrotów oraz liczby podmiotów korzystających z faktoringu nadal nie zostało powiedziane ostatnie słowo – polski rynek faktoringowy wkracza w kolejną fazę swojego rozwoju i nie można już mówić o nim w kategoriach rynku młodego i nieustabilizowanego. Pojawia się jednak pytanie, czy utrzymanie dynamiki, jaka była wykazywana w ubiegłych latach, będzie wymuszało zmianę podejścia do oceny ryzyka transakcji i – jeśli tak – jakie mogą być konsekwencje takich zmian. Spróbujmy więc poświęcić nieco uwagi standardom rynkowym wypracowanym w ciągu minionych 2 dekad i oszacować, jaką drogą poszły i pójdą dalej te standardy w miarę nasilania się walki konkurencyjnej oraz nasycania się rynku.

I. Struktura transakcji

Pierwszym z obszarów, nad którym warto się pochylić, jest struktura transakcji faktoringowej, czyli zbiór parametrów umowy (od typu produktu, przez wskaźniki oceny klienta i portfela, do warunków komercyjnych). Oczywiście ich dobór jest zawsze pochodną oczekiwań klienta skonfrontowanych z kalkulacją po stronie faktora i efektem wyważenia argumentów za i przeciw, analizy wartości zabezpieczeń danej umowy, jakości podmiotów, które mają funkcjonować w ramach danej transakcji etc.

a) Produkt faktoringowy:

Początki faktoringu w Polsce to zdecydowana dominacja **faktoringu z regresem** do klienta, jednak w ostatnim dziesięcioleciu wyraźna staje się tendencja do oferowania rozwiązań opartych na przejęciu ryzyka odbiorców, czyli **faktoringu pełnego**. W pierwszym półroczu 2017 roku obroty w faktoringu pełnym wśród firm zrzeszonych w PZF wzrosły o ponad 22% w stosunku do wartości z pierwszej połowy 2016 roku, wyraźnie przewyższając dynamikę w faktoringu niepełnym, gdzie w wersji eksportowej odnotowano nawet wartości ujemne.

Forma usługi	II kwartał 2017 r.	II kwartał 2016 r.	zmiana
	w mln zł	w mln zł	w %
Faktoring pełny (krajowy)	37.185	30.219	23
Faktoring niepełny (krajowy)	27.506	26.158	5
Faktoring pełny (eksportowy)	11.312	9.558	18
Faktoring niepełny (eksportowy)	6.139	6.744	–9
Faktoring importowy	878	809	9

Źródło: Dane PZF.

W dużej mierze produkty faktoringu pełnego oparte są o polisy oferowane przez wyspecjalizowane firmy ubezpieczające od braku płatności odbiorców, jednak faktorzy bazują również w części nadal na indywidualnej ocenie portfela dłużników, nie korzystając z usług ubezpieczycieli.

Oprócz aspektu przejęcia ryzyka niewypłacalności dłużników widoczna staje się też tendencja do obejmowania usługą faktoringową całego łańcucha dostaw i sprzedaży danego klienta, czyli oferowania oprócz faktoringu klasycznego również rozwiązań typu ***reverse* (tzw. faktoring odwrotny)**, gdzie faktor wchodzi w rolę płatnika za zobowiązania handlowe klienta wobec jego wybranych dostawców. Takie rozwiązania oferowane są szczególnie wtedy, gdy wiarygodność kredytowa klienta została oceniona odpowiednio wysoko lub portfel wierzytelności objętych równolegle faktoringiem klasycznym posiada wystarczająco dobrą jakość (pod względem istnienia i wartości), aby funkcjonować jako zabezpieczenie dla umowy finansowania dostaw, która stanowi *de facto* rodzaj kredytu udzielonego klientowi przez faktora. Tego typu rozwiązania w sposób oczywisty – oprócz kompleksowej korzyści dla klienta – zwiększają też jego stopień powiązania z faktorem.

Kolejnym wariantem produktowym jest opcja finansowania faktur bez ujawniania faktu podpisania przez klienta umowy faktoringowej, czyli bez informowania dłużników o dokonanej przez klienta sprzedaży (cesji) wierzytelności. Jest to tzw. **faktoring tajny**. Produkt ten – z racji podwyższonego ryzyka wynikającego m.in. z braku wiedzy dłużników o cesji, co ma znaczenie w przypadku dochodzenia płatności od odbiorcy, a także znacząco ogranicza możliwości bieżącej weryfikacji istnienia wierzytelności – oferowany był zwykle klientom o wysokiej wiarygodności kredytowej oraz odpowiednim stopniu rozwoju organizacyjnego. Jednak nasilanie się walki konkurencyjnej w miarę wzrostu liczby firm faktoringowych powoduje liberalizację oczekiwań faktorów i niejako wymusza wzrost tzw. „apetytu na ryzyko" (co *nota bene* dzieje się nie tylko w kontekście tego wybranego typu produktu). Co więcej – na rynku zaistniały już produkty quasi-faktoringowe, w przypadku których finansowanie odbywa się pomimo istnienia zakazu cesji wierzytelności wyrażonego przez dłużników.

b) Parametry umowy

Bardzo szerokie pole manewru, większe nawet niż w przypadku samego doboru typu produktu, pojawia się w przypadku dostosowywania szczegółów umowy (abstrahując przy tym od warunków komercyjnych). Również tutaj rynek doprowadził do wykształcenia zestawu podstawowych

warunków, uznawanych – przynajmniej do niedawna jeszcze – za niezbędne w każdej umowie. Omówmy pokrótce kilka przykładowych punktów, skupiając się bardziej na ich ewolucji niż *stricte* na definicjach:

- **Fundusz gwarancyjny**. Określona w umowie (najczęściej procentowo) wartość, o którą pomniejszana jest kwota wypłacanej zaliczki, ma służyć zabezpieczeniu faktora na wypadek utraty wartości wierzytelności przed momentem spłaty przez dłużnika. Jest też wypadkową oceny jakości klienta i jego wiarygodności, czyli analizy prawdopodobieństwa, że będą miały miejsce działania czy operacje powodujące, że wartość wierzytelności zostanie zredukowana po nabyciu tejże wierzytelności przez faktora. Fundusz gwarancyjny nadal pozostaje standardowym elementem większości umów faktoringowych, choć presja rynku powoduje, że jego wartość stosunkowo rzadko przekracza 10%. Co więcej – na rynku pojawiły się już rozwiązania, w których oferowane jest 100% finansowania, a faktorzy w wybranych przypadkach odstępują od dodatkowego zabezpieczania transakcji w inny sposób, bazując na jakości klienta i wierzytelności.
- **Przejęcie ryzyka**. W przypadku faktoringu bez regresu (faktoringu pełnego) parametry przejęcia przez faktora ryzyka braku płatności ze strony dłużników są najczęściej dostosowane do warunków polisy ubezpieczeniowej (własnej, tzn. wykupionej przez faktora, bądź polisy klienta, z której następuje cesja na rzecz firmy faktoringowej). W szczególności dotyczy to poziomu przejęcia ryzyka, czyli wartości tzw. udziału własnego. Należy jednak zauważyć, że i tutaj rynek szuka dla siebie przestrzeni do rozwoju. Istnieją już bowiem umowy faktoringowe, w których oferowane jest stuprocentowe przejęcie ryzyka przez faktora, niezależnie od poziomu udziału własnego w „bazowej" polisie ubezpieczeniowej. Stanowi to często kluczowy element przetargowy dla klientów (lub raczej audytorów tych klientów), którzy kładą nacisk na efekt bilansowy, czyli możliwość wyksięgowania wierzytelności z bilansu po dokonaniu ich sprzedaży firmie faktoringowej.
- **Prefinansowanie**, czyli kierowanie do nabycia faktur przed dokonaniem dostawy / wyświadczeniem usługi, uchodziło jeszcze do niedawna za jeden z „grzechów głównych", jakich może dopuścić się klient faktoringowy, i uznawane było za próbę nieuczciwego zagrania ze strony klienta. Obecnie coraz częściej pojawiają się głosy, że pre-

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

finansowanie można uznać za poszerzenie oferty faktora polegające na dostarczeniu klientowi środków pozwalających na finansowanie produkcji (o ile oczywiście jest to działanie uzgodnione pomiędzy stronami, a nie jednostronna i samowolna inicjatywa klienta).

– **Terminy płatności**. Za standard w faktoringu w Polsce uznawano z reguły terminy płatności wierzytelności nieprzekraczające 180 dni. Realia rynku spowodowały, że przypadki akceptowania przez faktorów wierzytelności z datą zapadalności powyżej 180 dni (nawet do pełnego roku) przestały być absolutnymi wyjątkami.
– **Koncentracja dłużników**, czyli udział poszczególnych kontrahentów (jednego lub kilku) w całości portfela dłużników danej umowy. Tradycyjne podejście mówiło, że nie powinien on przekraczać wartości X, ustalanej indywidualnie w ramach procedur faktorów. Rozproszenie portfela dłużników to kolejna do niedawna stuprocentowa „świętość", której upadek możemy obserwować w ostatnich latach. Większość faktorów oczywiście nadal będzie nalegała na włączenie do umowy możliwie dużej liczby odbiorców, ponieważ (oprócz podwyższenia wartości obrotu) stanowi to ważny element poprawiający bezpieczeństwo transakcji i utrudniający klientowi potencjalne oszustwo. Jednakże tzw. transakcje 1:1 przestały być już ewenementem, o ile znajduje to przeciwwagę w innych parametrach umowy.
– **Selekcja faktur**, czyli kolejny punkt, którego wykrycie do niedawna stanowiłoby podstawę do odrzucenia transakcji i/lub podjęcia przez faktora natychmiastowych środków zaradczych w istniejącej już umowie. Umożliwienie klientom wyboru faktur przedstawianych do nabycia i sfinansowania przez faktora nadal co prawda nie stało się ogólnorynkowym standardem, jednak jego status zmienia się zasadniczo i selekcja faktur awansowała do arsenału środków akceptowanych i oferowanych mniej lub bardziej powszechnie.
– W części powyżej przytoczone zostały statystyki PZF mówiące o dynamicznym wzroście liczby klientów faktoringowych w ostatnich latach. Nie podważając w żaden sposób prawdziwości tych liczb, należy jednak zwrócić uwagę na to, że w dużej mierze wzrost ten wynika z akceptowania przez faktorów istnienia równolegle innych umów faktoringowych. Tzn. powszechna staje się sytuacja, kiedy **jeden klient ma dwie lub więcej umów faktoringowych z różnymi faktorami**, co do niedawna spotykało się z dużą niechęcią ze

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

strony instytucji finansujących. Jak duża jest skala zjawiska, nie zostało zbadane, jednak faktem jest, iż obecnie taki schemat jest coraz powszechniejszy – co jest wynikiem działania „niewidzialnej ręki rynku". Energia analityków firm faktoringowych skierowana jest w takim przypadku na zapobieganie i kontrolę, czy nie zachodzi przypadek zbiegu cesji wierzytelności na więcej niż jednego faktora. Co więcej, jak pokazują przykłady z ostatnich lat, możliwe jest również udane współdziałanie faktorów w ramach dużych programów faktoringowych dla klientów zainteresowanych poziomem finansowania trudnym do uzyskania w jednej tylko instytucji (tzw. syndykacja) czy też tworzenie konstrukcji, w których każdy z faktorów odpowiada za inne elementy obsługi danego klienta.

– **Branże „niefaktorowalne"**. W miarę rozwoju rynku i wzrostu doświadczeń faktorów poszerza się spektrum sektorów gospodarki, które mogą zostać objęte usługą faktoringu. Faktorantami stają się więc przykładowo przedsiębiorstwa związane z hodowlą i handlem żywymi zwierzętami czy z branżą budownictwa infrastrukturalnego. Nadal oczywiście zwraca się uwagę na stabilną rotację wierzytelności, odpowiednią ciągłość obrotów i powtarzalność transakcji z dłużnikami, ale żaden z tych parametrów (a raczej jego niespełnienie) nie stanowi zasadniczego powodu do odrzucenia transakcji, jeżeli faktor uzna, że jest w stanie zapewnić odpowiednio efektywną kontrolę i obsługę danej transakcji.

2. Procedury i standardy

Z biegiem czasu doszło również do powstania widocznego zróżnicowania w obszarze standardów rynkowych, jeśli chodzi o sposób i intensywność kontroli wierzytelności. Jest to w równej mierze wynikiem nacisku ze strony rynku (poprzez porównywanie przez klientów wymogów poszczególnych faktorów i wiążącego się z tym np. stopnia pracochłonności czy ingerencji w życie przedsiębiorstwa), jak i dążenia firm faktoringowych do uzyskania równowagi pomiędzy atrakcyjnością dla klientów, czyli pozycjonowaniem się poprzez stopień wykazywanego apetytu na ryzyko, a rozbudową własnych struktur (efektywnością kosztową) i wykorzystaniem możliwości technologicznych.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

a) **Weryfikacja dokumentów** – to chyba jeden z bardziej widocznych efektów rozwoju technologii i przejścia z formy „analogowej" na „cyfrową". Zdecydowana większość transakcji faktoringowych oparta jest obecnie na elektronicznej wymianie informacji. Zarówno wierzytelności do nabycia jak też wszelkie raporty przesyłane są w formie plików. Twarde kopie dokumentów pozyskiwane są coraz rzadziej – raczej w momencie powzięcia podejrzeń i przy pojawieniu się konieczności uzupełnienia dokumentacji dla celów dowodowych.

b) **Weryfikacja wierzytelności** co do ich rotacji, struktury wiekowej, istnienia, wartości i bezsporności to niezbędny element kuchni faktoringowej. Ściśle powiązany z punktem powyżej, jednak mniej odnoszący się do formy (wgląd w dokumentację), a bardziej – do samego faktu uzyskania (głównie od kontrahentów) takiego potwierdzenia i ostatecznie pozytywnej oceny struktury portfela.

W zasadzie mimo nasilania się walki konkurencyjnej i rozwoju technologii trudno wyobrazić sobie odstąpienie od któregoś z powyższych elementów kontroli czy pełne zastąpienie ich procesami zautomatyzowanymi. W przewidywalnej przyszłości – mimo rozwoju narzędzi analitycznych wspierających np. analizę wskaźnikową transakcji – nadal oparte one będą na finalnej decyzji analityków czy kontrolerów po stronie faktora.

W tym momencie warto wspomnieć o efektywnych rozwiązaniach wspierających analizę, szczególnie w zakresie wiekowania wierzytelności czy też standingu kredytowego podmiotów, bazujące na dużych zbiorach danych i ich aktualizacji w oparciu o informacje pozyskiwane z rynku.

Bardzo istotnym elementem oceny ryzyka kredytowego Dłużników Faktoringowych jest możliwość wymiany informacji pomiędzy Faktorami, dotyczących ich zachowań płatniczych czy doświadczeń kredytowych. Narzędziem wykorzystywanym w tym celu przez firmy faktoringowe jest platforma CofaPay, która daje możliwość weryfikacji Dłużników Faktoringowych właśnie pod kątem terminowości dokonywanych przez nich spłat. Informacje te są bardzo istotne, szczególnie ze względu na fakt, że Dłużnicy będący w wyjątkowo trudnej sytuacji finansowej dla utrzymania płynności finansowej dokonują wyboru terminowości spłat wobec określonej grupy Dostawców, np. zdecydowanie szybciej lub w terminie płacą kooperantom najbardziej istotnym dla

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

utrzymania linii produkcyjnych, a wolniej regulują należności wobec Dostawców, którzy nie są tak istotni dla procesów produkcyjno-handlowych przedsiębiorstwa.

W CofaPay znajduje się kompilacja informacji z plików przesyłanych raz w miesiącu przez Uczestników programu oraz informacji dostarczanych przez wywiadownię Coface, takich jak ocena wywiadowni, zdarzenia windykacyjne czy informacje o niewypłacalności (w tym wnioski o upadłość, prowadzone postępowania upadłościowe czy restrukturyzacyjne).

Na bazie informacji otrzymanych od klientów wyliczany jest wskaźnik PMI (Payment Morality Index) – wskaźnik moralności płatniczej. Bierze on pod uwagę wysokość zadłużenia w stosunku do całego salda oraz liczbę dni opóźnienia w spłacie należności. Wskaźnik przyjmuje wartości od 0 do 100, gdzie wartość 0 oznacza ocenę skrajnie negatywną (bardzo wysokie ryzyko), a 100 oznacza ocenę skrajnie pozytywną (minimalne ryzyko). PMI jest wyliczany za pomocą złożonego algorytmu przyznającego tzw. punkty ujemne za przeterminowane wierzytelności proporcjonalnie do długości przeterminowań.

Nowatorskim rozwiązaniem, dostępnym w systemie, jest MAPA RYZYKA przedstawiająca informacje, u których Dłużników Faktoringowych istnieje np. największe ryzyko niewypłacalności.

CofaPay to również dodatkowe rozwiązania dające możliwość szybkiego ustawienia MONITORINGU dla całego zbioru firm dostarczanych do systemu. Ustawienie monitoringu dla sytuacji, kiedy następują negatywne zmiany w ocenie firmy, informacji o niewypłacalności czy windykacji, dają możliwość podjęcia szybkiej decyzji, która pozwala uruchomić potrzebne działania wobec Dłużnika, a tym samym ograniczyć ryzyko braku zapłaty.

Program jest prosty w obsłudze i dostępny w różnych wersjach językowych – w tym polskim, angielskim i niemieckim. Może być obsługiwany przez urządzenia mobilne, bez konieczności instalowania dodatkowej aplikacji.

System CofaPay to ważne narzędzie w procesie oceny Dłużników Faktoringowych jak również potencjalnych Klientów, który pozwala:

- ocenić potencjalnych kontrahentów pod kątem ich niewypłacalności,
- zweryfikować płatności kontrahentów do innych Uczestników platformy,

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

– uzyskać informacje na temat odnotowanych zdarzeń windykacyjnych oraz informacji o niewypłacalności,
– uzyskać informacje segmentacji portfela uwzględniające ocenę wywiadowni Coface,
– przeanalizować od razu cały portfel Dłużników Faktoringowych pod względem ryzyka branż, przyszłych strat, wieku kontrahenta i podziału geograficznego,
– monitorować przyszłe zachowania płatnicze oraz inne ważne dla oceny ryzyka informacje, a także wielopoziomowo wyszukiwać potrzebne informacje o Dłużnikach.

Analizy dostępne w ramach programu CofaPay umożliwiają zweryfikowanie istniejących jak również potencjalnych Dłużników Faktoringowych pod kątem:
– ocen Moralności Płatniczej (PMI) dla konkretnych firm lub portfela kontrahentów,
– wartości przeterminowanych wierzytelności,
– dyscypliny płatniczej,
– stosowanego okresu kredytowania,
– rozłożenia i kumulacji ryzyka – mapy ryzyka,
– ryzyka branż,
– potencjalnych strat,
– roku założenia,
– mapy geograficznej ryzyka.

Autor: Szymon Wiliński / Coface

3. Otoczenie prawne

Jeśli potraktować istnienie precyzyjnych przepisów regulujących operacyjne aspekty działalności faktorów, dostępność szerokiego orzecznictwa i ugruntowanych norm prawnych jako jedną z miar stopnia dojrzałości rynku, polski rynek usług faktoringowych należałoby jednak uznać za stosunkowo mało dojrzały. Faktorzy nadal muszą borykać się z brakiem wiedzy sądów, urzędów i innych organów państwowych na temat instrumentów finansowych i zasad obrotu gospodarczego. Ciągłego monitorowania wymagają też regulacje dotyczące prowadzenia działalności fakto-

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

ringowej, będące rezultatem intensywnej twórczości legislacyjnej i ciągłych zmian uwarunkowań natury gospodarczo-politycznej.

Jednakże ponieważ rozpatrywanie aspektów prawnych wykracza poza ramy niniejszego tekstu, zaznaczmy więc raczej jedynie – bez rozwijania – kilka punktów stanowiących przykłady stosunkowo nowych wyzwań (ale i w kilku przypadkach stwarzających istotne szanse) dla faktorów:

a) Nowe **przepisy upadłościowe oraz restrukturyzacyjne**:
   - ryzyko zawarcia umów dostawy z naruszeniem zasad prawa restrukturyzacyjnego (m.in. bez zgody nadzorcy, pomimo zakazu sędziego-komisarza lub wbrew instrukcjom rady wierzycieli),
   - art. 98 pr. up. (w zakresie wierzytelności niesfinansowanych oraz tych, co do których została wypłacona tylko zaliczka – w chwili odstąpienia przez syndyka od umowy) oraz art. 70(1) w zw. z art. 70 pr. up. (możliwość uznania „cesji" poszczególnych wierzytelności w ramach umowy faktoringu za dokonane w celu zabezpieczenia wierzytelności i konsekwencji z tym związanych, z uwzględnieniem rodzaju faktoringu),
   - art. 128a pr. up. – temat konieczności nadawania daty pewnej umowom w związku z treścią.

b) **Przepisy podatkowe**:
   - jednolity plik kontrolny, który może stanowić cenne źródło danych do analizy również dla faktora;
   - podzielona płatność VAT (*split payment*) – po wejściu w życie tej konstrukcji spodziewać się należy komplikacji natury operacyjnej na trudną do określenia na obecnym etapie skalę oraz ryzyko redukcji skali biznesu.;

c) **Regulacje w zakresie AML i ochrony danych osobowych**:
   - Tematyka przeciwdziałania praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu (AML) nabrała w ostatnich latach bardzo dużego znaczenia, nie tylko pośród podmiotów wchodzących w skład międzynarodowych grup, w których zagadnienia te są objęte procedurami, poczynając od szczebla centrali. Także przepisy na poziomie krajowym wymagają od faktorów m.in. podejmowania działań zmierzających do pozyskania odpowiedniej wiedzy na temat klienta oraz monitoringu transakcji. Ograniczenia niniejszego tekstu nie pozwalają na zagłębianie się w rozważania na temat precyzji i spójności polskich przepisów AML. Zaznaczmy

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

więc jedynie, że w najbliższym czasie powinny one – w związku z wejściem w życie zaleceń Dyrektywy EU 2015/849 – zostać znowelizowane i urealnione, przy jednoczesnym podwyższeniu kwot kar grożących instytucjom finansowym. Podkreślić jednak należy, iż z punktu widzenia oceny ryzyka transakcji procesy takie, jak kompleksowa analiza Know-Your-Customer (KYC) czy samo ustalanie tzw. beneficjenta rzeczywistego (wchodzące w skład KYC), a następnie monitoring transakcji oraz kontrole list sankcyjnych pod kątem występowania na nich dłużników i/lub osób powiązanych z klientem, mogą przyczynić się znacząco do poprawy poziomu wiedzy na temat danej transakcji, m.in. dzięki zaangażowaniu w nie również działów sprzedaży i operacyjnego, zwiększając przez to bezpieczeństwo z punktu widzenia faktora.

– O ile w przypadku aspektów powiązanych z AML nietrudno wykazać efekty korzystne dla instytucji faktoringowych, o tyle jest to trudne, jeśli pochylimy się nad tematyką ochrony danych osobowych. W zasadzie należałoby podsumować, iż z punktu widzenia instytucji faktoringowych obszar ten kryje w sobie głównie ryzyka. Oprócz kar, których poziom może przekroczyć wartości wynikające z przepisów AML, szczególnie po planowanym na rok 2018 wdrożeniu nowych przepisów – również wynikających z regulacji unijnych, tzn. Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady 2016/679 o ochronie danych osobowych z 25 maja 2016 (RODO) – istotnym problemem są nowe wymogi i restrykcje dotyczące gromadzenia informacji na temat klientów. Skala wprowadzonych zmian w istotny sposób wpłynie na przetwarzanie danych osobowych w organizacji, zarówno w kontekście prawnym, jak też w obszarze systemów informatycznych. RODO nakłada także obowiązek uwzględniania ochrony danych już w fazie projektowania nowych produktów lub usług.

Zakreślony powyżej, siłą rzeczy w sposób mocno skrótowy i pomijający wiele zagadnień (jak np. rola nowoczesnych technologii czy tematy ułożenia procesów w ramach danej organizacji faktoringowej) szkic sytuacji na rynku faktoringowym w Polsce A.D. 2017 pozwala na wnioski, że po ponad dwóch dekadach od rozpoczęcia oferowania tego typu usług sektor

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

rzeczywiście osiągnął fazę stabilizacji i dojrzałości, szczególnie jeśli chodzi o stopień zaawansowania ofertowego oraz świadomość produktu wśród klientów i ich kontrahentów. Nie ustępujemy – choćby pod względem proporcji obrotu faktoringowego w stosunku do PKB, jakości i stopnia rozwoju produktów, a także zaawansowania struktur firm faktoringowych oraz używanych przez nich technologii informatycznych – innym krajom Europy Zachodniej i Środkowej.

Oprócz obrotów faktoringowych sukcesywnie z roku na rok wzrasta też liczba podmiotów nabywających i finansujących wierzytelności oraz liczba aktywnych umów w portfelach poszczególnych faktorów. Jednak z drugiej strony wydaje się, że rozwój ten zacznie napotykać coraz większe bariery wynikające z chłonności rynku. Już od kilku lat – wraz z pojawianiem się nowych graczy i stosunkowo powoli, acz systematycznie rosnącą aktywnością oraz wiedzą produktową pośredników (brokerów) – obserwujemy nasilanie się presji konkurencyjnej, i to nie tylko jeśli chodzi o warunki *stricte* handlowe, ale też w zakresie poszczególnych parametrów związanych ze strukturą transakcji. Apetyt faktora na ryzyko i wynikające z ustalonych warunków współpracy obciążenia operacyjne dla klienta stają się istotnym argumentem mogącym przechylić szalę na korzyść zawarcia/utrzymania danej transakcji lub jej utraty. Tradycyjne ścieranie się interesów *front* i *back office* (czyli sprzedaż kontra ryzyko) z pewnością nie będzie więc traciło na intensywności.

Faktorzy, chcąc budować przewagę konkurencyjną i możliwie najlepiej wykorzystywać swoją pozycję, będą coraz mocniej koncentrować się na indywidualnych rozwiązaniach – dedykowanych szczególnie większym i bardziej wiarygodnym klientom. W tym aspekcie znaczenia nabierać będzie znajomość biznesu faktoranta i stopień relacji pomiędzy nim a instytucją finansującą.

Nie oznacza to jednak braku skupienia na biznesie masowym, opartym na schematach i analizie wskaźników. Być może z czasem coraz wyraźniejsza stanie się też specjalizacja produktowa bądź branżowa poszczególnych firm faktoringowych.

W obu przypadkach coraz częściej będziemy obserwowali odchodzenie od standardowych rozwiązań, uchodzących jeszcze do niedawna za warunki konieczne transakcji. Nie z powodu zatracenia świadomości, jakie ryzyka wynikają z umów, ponieważ te w przewidywalnej przeszłości z pewnością się nie zmienią i będą skoncentrowane na uchwyceniu balansu

pomiędzy jakością wierzytelności i kontrahentów a jakością klienta. Na pewno za to, zarówno jeśli chodzi o transakcje niestandardowe, jak i te bardziej „schematyczne", wzrastać będzie rola kontroli i weryfikacji wierzytelności – z pewnością w coraz większym stopniu zautomatyzowana i wspierana narzędziami informatycznymi, ale nadal w głównej mierze odwołująca się do decyzyjności na poziomie dedykowanych pracowników firm faktoringowych.

Na koniec nie zapominajmy też, że za dojrzałością rynku po stronie faktorów idzie również szeroko rozumiana dojrzałość klientów faktoringowych. Coraz mniej jest podmiotów wymagających edukacji w zakresie podstaw produktowych. Posiadają oni za to coraz lepsze rozeznanie, jeśli chodzi o obowiązujące zasady współpracy z faktorami i stosowane przez nich sposoby weryfikacji informacji. Wiedza ta budowana jest m.in. w wyniku przechodzenia z jednej instytucji do kolejnej, czy to dla uzyskania korzystniejszych warunków komercyjnych, czy to w wyniku „niezadowolenia z poziomu obsługi". Coraz bardziej doświadczeni faktoranci potrafią szybko zorientować się, z jakimi ograniczeniami organizacyjnymi i technicznymi po stronie faktora mają do czynienia. Tylko od ich uczciwości, z jednej strony, a od efektywności działań faktorów – z drugiej zależy, czy te ograniczenia zostaną wykorzystane w sposób niezgodny z umową faktoringową, a co więcej – również z prawem.

Faktoring wyszedł z okresu dojrzewania, ale przed nami z pewnością nadal ciekawe czasy „dorosłości".

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

ANDRZEJ ŻBIKOWSKI

Niestabilne prawo uderza w faktoring i jego klientów

Blisko 32 000 stron maszynopisu nowych ustaw zostało wprowadzonych w Polsce w 2016 roku. To niechlubny rekord w historii naszego prawodawstwa. Aby zapoznać się z regulacjami, obywatel musiałby poświęcić na to 4 godziny i 17 minut każdego dnia roboczego. Wprowadzane zmiany nie ominęły regulacji związanych z funkcjonowaniem faktoringu.

W 2016 roku weszło w Polsce w życie 31 906 stron maszynopisu nowych aktów prawnych (ustaw i rozporządzeń). Oznacza to wzrost na tym polu o 7,5% w stosunku do rekordowego dotychczas 2015 roku.

„Produkcja" prawa w Polsce jest więc najwyższa w historii, a przynajmniej od 1918 roku, od kiedy dostępne są porównywalne dane (czyli odkąd ukazuje się Dziennik Ustaw). Gdyby obywatel lub przedsiębiorca chciał mieć pewność, że jest na bieżąco ze zmianami w prawie, musiałby poświęcić 4 godziny i 17 minut każdego dnia roboczego na zapoznanie się z regulacjami (dane z raportu Grant Thornton *Barometr stabilności otoczenia prawnego*).

Polskie prawo „produkowane" jest nie tylko w coraz większej ilości, ale też coraz szybciej. W 2016 roku średni czas pracy nad ustawą – licząc od daty wpłynięcia projektu do Sejmu do dnia złożenia podpisu przez Prezydenta RP – trwał w Polsce zaledwie 77 dni. Dla porównania – jeszcze rok wcześniej były to 122 dni, a w 2000 roku – 201 dni. Coraz częściej pomijanym etapem procesu legislacyjnego są konsultacje w komisjach sejmowych. Obecnie bez tych prac powstaje już około połowa uchwalanych w Polsce ustaw. Również odsetek uchwalonych aktów, do których Senat nie zgłosił żadnych poprawek, wzrósł do 67%.

Polska ma obecnie najbardziej zmienne prawo ze wszystkich państw Unii Europejskiej. Jak wynika z wyliczeń Grant Thornton, w latach 2012–

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

2014 polski parlament produkował rocznie średnio prawie 56-krotnie więcej przepisów niż Szwecja, 11-krotnie więcej niż Litwa i 2-krotnie więcej niż Węgry (szacunki dotyczą zarówno liczby, jak i objętości tworzonych aktów prawnych – na podstawie tych dwóch czynników obliczony został specjalny wskaźnik zmienności prawa w krajach Unii Europejskiej).

W tym kontekście nie może dziwić, że w 2016 i 2017 roku zaproponowano także zmiany w prawie dotykające bezpośrednio firmy oferujące usługi faktoringowe.

Nowelizacja ustawy o VAT

Pierwsza z istotnych zmian dotyczy ustawy o podatku VAT. W projekcie ustawy o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz o zmianie niektórych innych ustaw (druk sejmowy z dnia 28 października 2016 roku, numer 965) kilka organizacji (m.in. Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Związek Banków Polskich czy Polski Związek Faktorów) zauważyło braki, które mogłyby negatywnie wpłynąć na funkcjonowanie sektora finansowego, w tym faktoringu.

Dlatego zaproponowały wprowadzenie modyfikacji treści ustawy w taki sposób, aby umożliwić podmiotom objętym działaniem ustawy cesję wierzytelności na bank lub firmę faktoringową. Proponowane przepisy nie uwzględniały takiego rozwiązania. Sugerowana poprawka dotyczyła umożliwienia kontynuowania prowadzonej działalności podatnikom VAT, dokonującym dostaw towarów wymienionych w załączniku numer 13 do ustawy o VAT, korzystających z zewnętrznego finansowania powiązanego z przeniesieniem ich wierzytelności na inne podmioty (np. na banki, instytucje finansowe, firmy ubezpieczeniowe czy też podmioty świadczące usługi tzw. faktoringu).

Pierwotne brzmienie nowelizacji uniemożliwi tego rodzaju zewnętrzne finansowanie, które jest typowe dla wielu sektorów gospodarki i handlu, co jak należy przypuszczać nie było intencją autorów projektu noweli. Proponowana poprawka, z jednej strony, umożliwiałaby dalsze funkcjonowanie podmiotom korzystającym z zewnętrznego finansowania połączonego z przenoszeniem ich wierzytelności, z drugiej natomiast – zapewniałaby postulowany przez autorów nowelizacji poziom bezpieczeństwa obrotu. Niestety Ministerstwo Finansów i Komisja Finansów Publicznych Sejmu

RP pozostały głuche na postulaty przedsiębiorców i przyjęły ustawę bez żadnych poprawek w grudniu 2016 roku.

Podzielona płatność

Kolejna ważna zmiana prawna dotyczy obszaru uszczelnienia systemu poboru podatków pośrednich, tj. wprowadzenia płatności podzielonej (*split payment*). PZF od początku prac nad tym rozwiązaniem brał udział w dyskusji nad projektem. Tym razem uwagi środowiska faktoringowego i bankowego zostały wysłuchane i niektóre z nich, także te o sporym ciężarze gatunkowym, zostały uwzględnione w projekcie ustawy. Są to m.in.:

- dopuszczenie trzeciego podmiotu, tj. nabywcy wierzytelności od podmiotów akceptowanych w treści projektu ustawy,
- zwolnienie nabywcy wierzytelności z odpowiedzialności solidarnej w przypadku zapłaty należności z VAT na rachunek dostawcy (zbywcy należności),
- przyjęcie jednego przelewu jako rozwiązania do płatności przez odbiorcę faktury.

Na dzień redakcji tego artykułu ostateczna treść ustawy o *split payment* nie jest jeszcze znana. Jednak tryb pracy nad nią pozwala z optymizmem patrzeć na jej potencjalny, ostateczny kształt. PZF uczestniczy w konsultacjach projektu i będzie aktywnie dążyć do nadania mu ram gwarantujących pomyślny rozwój usług.

Rozporządzenie o ochronie danych osobowych

Kolejnym aktem prawnym, dotykającym bezpośrednio sektor faktoringowy, jest przyjęte 24 maja 2016 roku Rozporządzenie o ochronie danych (RODO). Zastąpi ono przepisy dotychczasowej polskiej Ustawy o ochronie danych osobowych.

Nowe rozwiązania przyjęte zostały w formie rozporządzenia, co oznacza bezpośrednie stosowanie przepisów przez wszystkich przedsiębiorców przetwarzających dane osobowe na terytorium Unii Europejskiej. RODO wejdzie w życie bez konieczności implementacji polskiej ustawy. Taki tryb przyjęto w celu ujednolicenia zasad ochrony danych osobowych w Unii Europejskiej.

Rozporządzenie to jest największą zmianą w podejściu do ochrony danych osobowych od wielu lat. RODO wprowadza dużo nowości, o których należy pamiętać:

1. Bezpośrednia odpowiedzialność przetwarzającego dane. – Organizacje przetwarzające dane osobowe (np. w formie outsourcingu) pochodzące z innych firm, w trakcie świadczenia usług na ich rzecz (np. firmy dostarczające rozwiązania w chmurze czy firmy hostingowe), będą ponosić bezpośrednią odpowiedzialność za złamanie zapisów RODO, włączając w to ryzyko otrzymania kary finansowej.
2. Zgłaszanie naruszeń. – Obowiązkiem administratorów danych będzie zgłaszanie do właściwego organu nadzoru przypadków naruszeń, które mogą skutkować zagrożeniem praw i swobód osób, których dane zostały naruszone, w ciągu 72 godzin od wykrycia naruszenia. Może także wystąpić konieczność zawiadomienia konkretnej osoby, bez zbędnej zwłoki, o przypadku wystąpienia dużego ryzyka naruszenia jej praw lub swobód.
3. Nowe i rozszerzone prawa obywateli. – Przepisami RODO wprowadzone zostaje „prawo do bycia zapomnianym" (skierowane do obywateli, którzy życzą sobie, by ich dane osobowe zostały usunięte). Rozporządzenie daje także uprawnienie do żądania przeniesienia danych oraz wzmocnione prawo dostępu i wglądu obywatela w jego dane. Osoby, których dane dotyczą, będą także miały rozszerzone prawo sprzeciwu wobec przetwarzania ich danych, w tym prawo do zakazania marketingu bezpośredniego z wykorzystaniem danych osobowych, co ma niebagatelne znaczenie dla firm bazujących na analityce danych.
4. Ograniczenia profilowania. – Wprowadzone zostały ograniczenia w zakresie profilowania danych, włączając w to obowiązek otrzymania zgody na profilowanie przed rozpoczęciem zbierania danych, surowy obowiązek informowania o profilowaniu oraz konieczność akceptacji braku zgody na profilowanie.
5. Wyznaczenie inspektora ochrony danych osobowych. – Obowiązkiem niektórych firm zarówno kontrolujących, jak i przetwarzających dane będzie wyznaczenie inspektora ochrony danych osobowych. Osoba ta musi dysponować wiedzą ekspercką w zakresie ochrony danych osobowych.
6. Obowiązkowa inwentaryzacja danych i wymagania związane z dokumentacją. – Kontrolujący i przetwarzający dane będą zobowiązani

do przygotowania i utrzymania wszechstronnych rejestrów dotyczących przetwarzanych danych, uwzględniających m.in.: powody przetwarzania danych, kategorie podmiotów danych i danych osobowych, adresatów danych, rejestry międzynarodowych transferów danych, rejestry naruszeń i incydentów, rozwój i utrzymanie zasad ochrony prywatności dla każdej linii produktowej, przechowywanie potwierdzonych zgód na przetwarzanie danych itd.

7. Zgody. – Przepisami RODO zostają wprowadzone nowe lub uzupełnione zasady uzyskiwania ważnych i weryfikowalnych zgód na przetwarzanie danych osobowych od osób, których dane dotyczą.
8. Rozbudowanie obowiązku informacyjnego. – Przepisy RODO wskazują liczne informacje, które muszą być uwzględnione w komunikacji sposobu przetwarzania danych osobowych kierowanej do osób, których dane dotyczą.
9. Ocena wpływu ochrony danych. – Wykonanie takiej analizy będzie obowiązkowe przed podjęciem działań „wysokiego ryzyka", (np. profilowania na dużą skalę) czy wykorzystania danych szczególnych kategorii (np. dotyczących zdrowia).
10. Transfer danych poza Unię Europejską. – Niedostosowanie się do zakazu przesyłania danych, bez zachowania odpowiedniego poziomu zabezpieczeń, będzie zagrożone możliwością nałożenia bardzo wysokich kar finansowych.

Wprowadzenie nowych obowiązków w zakresie ochrony danych osobowych rodzi uzasadnione obawy nie tylko w sektorze faktoringu, ale także wśród wszystkich przedsiębiorców. Trzeba pamiętać, że nieprzestrzeganie przepisów będzie zagrożone bardzo wysokimi karami, nawet do 10.000.000 lub 20.000.000 euro. Są to kwoty ogromne, zwłaszcza dla firm z krajowego sektora MSP.

Eksperci zwracają uwagę, że zagrożenie w tym kontekście płynie choćby ze strony hakerów, którzy mogą zwrócić się w poszukiwaniu „łatwego zarobku" właśnie w stronę danych osobowych administrowanych przez przedsiębiorców. Jeśli znajdą luki w systemach zabezpieczeń, będą składać im „propozycje nie do odrzucenia" za prawdopodobnie o wiele mniejsze kwoty niż wysokości kar za wyciek danych osobowych, potencjalnie nakładanych przez Generalnego Inspektora Ochrony Danych Osobowych (GIODO). Trudno dzisiaj przewidzieć wszystkie skutki wejścia w życie rozporządzenia RODO. Jednak na datę 18 maja 2018 roku niemal wszyscy patrzą z dużymi obawami.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

E-faktura

Europejska organizacja standaryzacyjna CEN, złożona z krajowych instytucji członkowskich, oficjalnie opublikowała 28 czerwca 2017 roku odnośnik do normy europejskiej faktury elektronicznej:

- EN 16931-1:2017: Electronic invoicing – Part 1: Semantic data model of the core elements of an electronic invoice,
- CEN/TS 16931-2:2017: Electronic invoicing – Part 2: List of syntaxes that comply with EN 16931-1.

Publikacja oznacza, że prace CEN nad ustaleniem standardu normy oraz listy protokołów wymiany danych zostały zakończone. Sekretariat organizacji przekazał nową normę do Komisji Europejskiej jako wynik zlecenia na opracowanie normy e-fakturowania w dostawach publicznych. Następnie CEN prześle dokumenty w językach oficjalnych (niemieckim, angielskim, francuskim) do krajowych komitetów standaryzacyjnych (w Polsce jest nim Polski Komitet Normalizacyjny).

Równolegle trwają prace w Komisji Europejskiej nad przyjęciem normy CEN jako właściwej w dostawach publicznych. Obowiązywać mają tylko faktury zgodne z jej wymaganiami. Decyzja o przyjęciu tego rozwiązania będzie zawierała odnośnik do normy europejskiej oraz listy protokołów wymiany danych spełniających standard normy faktury elektronicznej.

Publikacja samej treści normy będzie dokonana przez krajowe komitety standaryzacyjne według ich woli, jednak nie później niż:

- do 30 września 2017 roku; krajowe komitety standaryzacyjne muszą ogłosić istnienie standardu normy i udostępnić ją zainteresowanym,
- do 31 grudnia 2017 roku; standard będzie wdrożony na poziomie krajowym przez publikację w języku polskim lub przyjęcie w języku angielskim.

Stworzenie standardu e-faktury na polskim rynku w obszarze B2G i bardziej nas interesującym B2B dotknie wkrótce niemal wszystkie firmy w Polsce i będzie miało znaczenie dla całego sektora faktoringowego.

Anti-Money Laundering

Na początku maja 2017 roku Minister Rozwoju i Finansów przedstawił projekt ustawy o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu ter-

roryzmu. Ustawa służy wdrożeniu Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej w sprawie zapobiegania wykorzystywaniu systemu finansowego do prania pieniędzy i finansowania terroryzmu.

Głównym celem nowej ustawy jest dostosowanie polskich przepisów do przepisów Dyrektywy 2015/849 i zaleceń Financial Action Task Force (FATF). Nowe przepisy uwzględniają również doświadczenia związane ze stosowaniem obowiązującej obecnie ustawy z dnia 16 listopada 2000 roku o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu (Dz.U. 2000 Nr 116, poz. 1216), a także z 2016 roku (Dz.U. 2016, poz. 299 z późn. zm.).

O ile w poprzednich projektach regulacji prawnych mieliśmy do czynienia głównie z kolejnymi dodatkowymi obowiązkami po stronie branży faktoringowej, o tyle w tym projekcie (jeśli zostanie przyjęty w obecnie proponowanym kształcie), pomimo że zakłada on rozszerzenie katalogu adresatów obowiązków związanych z zapobieganiem praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu, nie obejmie jednak przedsiębiorców prowadzących domy aukcyjne, antykwariaty, działalność faktoringową, działalność w zakresie obrotu metalami lub kamieniami szlachetnymi i półszlachetnymi oraz sprzedaż komisową. Podmioty te nie będą już podlegały obowiązkom wynikającym z ustawy.

Zgodnie z przedstawioną przez resort propozycją regulacja obejmie przedsiębiorców, którzy dokonują lub przyjmują transakcje gotówkowe o równowartości 10.000 euro, podczas gdy do tej pory próg ten wynosił 15.000 euro. Nowością będzie objęcie obowiązkami raportowania przedsiębiorców działających w sektorze walut wirtualnych. Dotychczas rynek kryptowalut pozostawał poza obszarem zainteresowania ustawodawcy w zakresie regulacji związanych z procederem prania pieniędzy.

Rosną także kary za nieprzestrzeganie przepisów ustawy z dotychczasowych 750.000 euro do 5.000.000 euro lub dla podmiotów posiadających osobowość prawną – do wysokości 10% przychodów.

Branża faktoringowa musi znaleźć swoją drogę do adaptacji nie tylko do zmieniających się gwałtownie technologii bankowych i obsługi klientów, ale także do szybkich zmian w otoczeniu prawnym, w którym działa.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

ADAM USTRZYCKI

Faktoring dziś i jutro (w świetle badań polskich przedsiębiorców)

Prezentowany artykuł zawiera wnioski z trzech fal badania pn. „Faktoring dziś i jutro" realizowanych w latach: 2012, 2013 i 2016. Badania przeprowadziła Korporacja Badawcza Pretendent z Wrocławia. Techniką był sondaż telefoniczny na reprezentatywnych próbach przedsiębiorstw w Polsce. W każdej próbie, liczącej 600 firm, znalazły się zarazem firmy korzystające z usług faktoringowych, jak i te, które tego dotychczas nie robiły.

Celem przywoływanych badań była eksploracja czynników służących rozwojowi sektora usług faktoringowych oraz uzyskanie od przedsiębiorców oceny tych usług, a także oczekiwań związanych z nimi.

W pełnej grupie badanych przedsiębiorstw z usług faktoringowych korzystało odpowiednio od 10% w roku 2012 do 19,5% w roku 2016. Warto podkreślić, że jeszcze w 2010 roku z takich usług w Polsce korzystało jedynie 2% przedsiębiorstw. W przyszłości z faktoringu zamierza skorzystać co czwarta badana firma. Należy przy tym podkreślić, że jest to tylko deklaracja, a rzeczywistość może być całkiem inna i wynikać z kilku zasadniczych czynników, które zostały wyodrębnione w formie wniosków z badań.

Istotne jest to, że mimo nieznacznego jeszcze obecnie zainteresowania usługami faktoringowymi są one prawidłowo identyfikowane przez większość przedsiębiorstw. W roku 2012 znajomość taką deklarowało 83% przedsiębiorców, a w 2016 – 86%. Badane firmy korzystały głównie z faktoringu krajowego (z regresem oraz bez regresu). Niewiele z nich natomiast sięgało po faktoring zagraniczny. Ważną kwestią jest również zdecydowana dominacja faktorów bankowych nad pozostałymi. We wszystkich falach analizowanego badania respondenci wskazywali spontanicznie głównie takie podmioty.

Pierwszym czynnikiem korzystania z jakichkolwiek usług jest ich jakość i wynikający z niej stopień satysfakcji klientów. Ponad 80% badanych

przedsiębiorców, którzy korzystają z faktoringu, jest zadowolonych z jakości oferowanych im usług (2016 rok), a we wcześniejszych falach badania była to odpowiednio połowa respondentów. Ocenie klientów poddano m.in.: wachlarz form faktoringu, stopień elastyczności faktorów w procesie rozpatrywania dokumentacji, a także oceny systemów rozliczania faktur i kosztów poszczególnych usług.

Bardzo sugestywne jest w tym względzie porównanie znajomości spontanicznej i wspomaganej. Ta pierwsza może świadczyć o rzeczywistej znajomości faktorów, a ta druga – najprawdopodobniej – o otrzymaniu oferty od któregokolwiek faktora. Wskaźniki znajomości spontanicznej faktorów oscylowały wokół 10–15%, a znajomości wspomaganej przekraczały 20% w latach 2012–2013 oraz 50% w roku 2016. Warto jednak dodać, że faktoring poza zapewnieniem płynności finansowej pełni jeszcze szereg dodatkowych funkcji, mianowicie: zmniejszenie pracochłonności obsługi należności, skrócenie oczekiwania na gotówkę i zmniejszenie zapotrzebowania na źródła finansowania bez wzrostu zadłużenia.

Drugim czynnikiem, który wpływa na częstość sięgania po usługi faktoringowe, jest aktualna sytuacja ekonomiczna danego przedsiębiorstwa. Potrzeby faktoringu pojawiają się głównie w momencie słabnięcia koniunktury gospodarczej i wynikających z tego zatorów finansowych. W omawianych badaniach zdecydowana większość przedsiębiorstw określiła swoją kondycję ekonomiczną jako dobrą lub bardzo dobrą (70%), a jedynie 4,5% wskazywało na przejściowe bądź poważne problemy finansowe. Na problemy wynikające z nieterminowej spłaty należności uskarża się ponad 1/4 badanych, jednakże o 10 punktów procentowych niższy jest wynik wskazujący na problemy z płynnością finansową przedsiębiorstwa, co świadczy o tym, że dla części tych firm problemy z dłużnikami nie przekładają się bezpośrednio na zachwianie płynności finansowej. Co ważne, wskaźniki takie utrzymywały się niemal na identycznym poziomie we wszystkich omawianych falach badania. Stąd też może wynikać relatywnie niskie zainteresowanie faktoringiem, bowiem ponad 90% firm realizuje swoje należne płatności w przedziale czasowym do tygodnia do 2 miesięcy.

Trzecim czynnikiem wpływającym na rozwój sektora usług faktoringowych jest rachunek korzyści, jakie przedsiębiorstwa mogą z tego uzyskać.

Jako główne korzyści korzystania z faktoringu wskazano poprawę płynności finansowej (35% wskazań) oraz szybkie źródło finansowania (31%). Jednocześnie blisko co trzeci badany przedsiębiorca nie umiał wska-

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

zać jakichkolwiek korzyści płynących z faktoringu. Potwierdza to po raz kolejny, że poziom świadomości oferowanych usług faktoringowych w tej grupie jest niewysoki.

Do korzystania z usług faktoringu przedstawicieli firm najczęściej skłania przyjazna obsługa i otrzymanie ciekawej oferty. W dalszej kolejności są to rekomendacje innej firmy, która już z niego korzysta, a także lepsze poznanie tego typu usługi.

Przedstawiciele przedsiębiorstw uważają, że w ofertach faktoringu należy przede wszystkim skrócić czas rozpatrywania wniosku, a także zmniejszyć wysokość opłat.

Co ważne, w każdym kolejnym badaniu wzrastała świadomość korzyści związanych z usługami faktoringowymi. Rosnąca świadomość tych korzyści jest najprawdopodobniej główną przyczyną wysokiej dynamiki wzrostu liczby firm, które pozyskują środki finansowe za pomocą faktoringu. Dynamika ta jest najwyższa w Europie, chociaż inną jej przyczyną wydaje się być niższy odsetek firm korzystających z tego rodzaju usług, niż ma to miejsce w pozostałych państwach Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Na podstawie danych z 2013 roku w Polsce z faktoringu korzystało 6,5% firm. Dla porównania w Wielkiej Brytanii, Portugalii, Hiszpanii i Belgii wskaźnik ten był dwukrotnie wyższy. Średnia europejska wynosiła wówczas 9,4%, co oznacza, że polski rynek był jeszcze nienasycony usługami faktoringowymi[1].

Czwartym czynnikiem wpływającym na dynamikę wzrostu usług faktoringowych jest dominujący w firmach sposób pozyskiwania środków inwestycyjnych i obrotowych. We wszystkich trzech falach badania dominowały w tym względzie środki własne firmy. Wskazywało je ponad 85% badanych przedsiębiorców. Na drugim miejscu wymieniali oni kredyty bankowe – wskazywane przez połowę badanych. Jako trzecie w kolejności źródło finansowania wymieniano leasing (w przypadku co trzeciej firmy), czwarty z kolei był kredyt kupiecki (ponad 10% wskazań), na piątej pozycji znalazły się środki unijne (około 10% w poszczególnych falach badania), a dopiero na szóstej – faktoring. Wymieniło go odpowiednio 7% badanych (2016 rok).

Faktoring na podstawie badania z 2016 roku jest natomiast relatywnie łatwym sposobem pozyskiwania zewnętrznych źródeł finansowania. Naj-

[1] A. Kleszcz, *Faktoring w Polsce i Europie*, [online:] http://biznes.onet.pl/wiadomosci/finanse/faktoring-w-polsce-i-europie/8wjkdq [dostęp: 20.06.2017].

wyższą średnią ocen uzyskał leasing – 4,03 (w skali 1–5 pkt). Na drugim miejscu uplasował się kredyt kupiecki u dostawców (3,80), a na trzecim – faktoring (średnia 3,70). Warto przy tym podkreślić, że jeszcze w 2013 roku faktoring był uznawany przez badane firmy za źródło finansowania nieatrakcyjne i trudne do pozyskania.

Ciekawie wygląda zestawienie przyczyn, które powodują, że większość badanych firm nie korzysta z faktoringu. Za każdym razem tacy przedsiębiorcy wskazywali głównie na brak wiedzy o tego typu usługach, brak potrzeby, skomplikowane procedury oraz zbyt dużą biurokrację, rzadziej natomiast wymieniali oni koszty związane z faktoringiem.

Poważnym problemem wydaje się być fakt, że z faktoringu korzystają głównie duże przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 250 pracowników. Warto przy tym podkreślić, że struktura firm w Polsce charakteryzuje się dominacją mikro- i małych przedsiębiorstw. Stanowią one aż 96% ogółu i wytwarzają odpowiednio 47% PKB. Niskie obroty takich firm powodują, że z reguły nie mają one potrzeb faktoringowych, chociaż z drugiej strony w przypadku mikroprzedsiębiorstwa brak płatności nawet za jedną fakturę może powodować brak płynności finansowej, a w skrajnych przypadkach – bankructwo. Z perspektywy faktorów sektor mikro- i małych przedsiębiorstw jest trudnym rynkiem, ale zarazem charakteryzującym się wysokim i niewykorzystanym dotychczas potencjałem wzrostu.

Ciekawym tłem dla określenia trendów rozwojowych faktoringu w Polsce może być odniesienie analizowanych zjawisk do jednej z wiodących gospodarek europejskich, mianowicie do gospodarki niemieckiej[2]. W okresie od 2000 aż do 2009 roku, w którym to w Niemczech zaznaczył się silny kryzys kapitałowy, wolumen obrotów faktoringowych wzrósł sześciokrotnie, osiągając 132 mld euro. Po niewielkim spadku w 2009 roku nastąpił dalszy wzrost. Został on spowodowany głównie stopniowym dostosowaniem usług faktoringowych do potrzeb małych i średnich firm i to właśnie one stanowią obecnie główny potencjał wzrostu tego typu usług, chociaż w dalszym ciągu z faktoringu korzystają przede wszystkim firmy duże i wielkie.

Innym argumentem przemawiającym za rozwojem faktoringu w Niemczech jest tendencja wśród przedsiębiorców do uniezależnienia się od banków. Co ciekawe, z usług faktoringowych mogą korzystać firmy, które już

[2] Zob. szerzej: *Wachsen mit Factoring Nutzug und Erfahrungen in Deutschland*, Berlin 2011.

dawno wykorzystały swoje linie kredytowe w bankach i obecnie jest to jedyny instrument pozwalający im utrzymywać płynność finansową[3]. Wyraźnie ujawniła się dodatnia korelacja pomiędzy stopniem zadłużenia przedsiębiorstw, a korzystaniem z faktoringu.

Najistotniejszą barierą rozwoju faktoringu w Niemczech jest obawa przed reakcją ze strony kontrahentów (obawa o utracenie ich zaufania). Pozostałe bariery są zbieżne z tymi, jakie występują w Polsce. Dotyczą one skomplikowanych procedur oraz wysokich kosztów. Mimo tego ponad 80% niemieckich firm korzystających z faktoringu wyraziło satysfakcję z tej usługi.

Poza opisaną wyżej możliwością uzyskania płynności finansowej niemieckie firmy sięgają po usługi faktoringowe z powodów marketingowych, uznając, że dłuższy czas na zapłacenie należnej faktury może być niekiedy argumentem zachęcającym kontrahentów[4].

W odróżnieniu od rynku polskiego w Niemczech następuje proces odchodzenia firm od kredytów bankowych w stronę alternowanych źródeł finansowania – w tym w kierunku faktoringu. Wydaje się, że w Polsce w najbliższych latach podobny proces nie nastąpi. Nie bez znaczenia jest fakt, że w Polsce instytucje faktoringowe są głównie związane z bankami i tak też są kojarzone. Sektor bankowy w Polsce, który nie odnotował strat w okresie wielkiego kryzysu z lat 2008–2009, darzony jest w Polsce wysokim zaufaniem społecznym.

Opisane powyżej badania Korporacji Badawczej Pretendent dają całościowy obraz faktoringu w Polsce, a ponadto ukazują jego dynamikę. Można założyć, że będzie ona wzrastała wówczas, gdy faktorzy skierują swoje oferty do mikro- i małych przedsiębiorstw.

Wraz z upływem lat wzrasta świadomość istnienia na rynku usług faktoringowych, co jednak nie przekłada się na rzetelną wiedzę przedsiębiorców o samym faktoringu, a wpływa jedynie na rozpoznawalność poszczególnych faktorów. Czynnikiem wzrostu z pewnością może być podniesienie świadomości polskich przedsiębiorców na temat istoty faktoringu, procedur z nim związanych oraz uregulowań prawnych i ekonomicznych. Wydaje się, że te zjawiska powinny zostać poddane badaniu w kolejnej fali projektu Korporacji Badawczej Pretendent pn. „Faktoring dziś i jutro".

---

[3] Tamże, s. 6–7.
[4] Tamże, s. 16.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

CZĘŚĆ II

FAKTORING W TEORII

WSTĘP

Prezentowana Państwu druga część almanachu ma charakter empiryczno-poznawczy, dotyczy faktoringu i branży faktoringowej w Polsce. Reprezentowane są w tej części dwie, wzajemnie dopełniające się, perspektywy poznawcze:

1. perspektywa uczestników rynku faktoringowego tworzących stronę podażową, tj. FAKTORÓW,
2. perspektywa użytkowników faktoringu w Polsce, tworzących stronę popytową na rynku usług faktoringowych, tj. potencjalnych i faktycznych FAKTORANTÓW.

Czytelnik znajdzie także treści o charakterze teoretycznym, ale tylko w zakresie niezbędnym dla lepszego zrozumienia zjawisk występujących na polskim rynku usług faktoringowych oraz zasadności wykorzystywania faktoringu w praktyce gospodarczej.

W rozdziale pierwszym, oferującym poznanie branży faktoringowej z perspektywy firm faktoringowych, pragniemy zwrócić szczególną uwagę na wyniki badań ankietowych i konkluzje sformułowane przez Ewelinę Dras, pochodzące z jej pracy magisterskiej nagrodzonej „Złotym Piórem PZF 2016". Główną konkluzją jest stwierdzenie, że „rynek faktoringowy w Polsce jest w fazie dojrzałej, ale nadal będzie się rozwijał".

Kolejny rozdział dostarcza różnorodne treści, istotne dla potencjalnych użytkowników faktoringu w Polsce. Oprócz treści, które dają pogląd o istocie faktoringu (wybrane podstawowe aspekty teoretyczne), Czytelnik znajdzie przede wszystkim takie, które odnoszą się wprost do realiów polskich, regulacji prawnych, aspektów proceduralnych (księgowanie operacji faktoringowych) i – co najważniejsze – aspektów finansowych (efekty finansowe i podatkowe zastosowania faktoringu). Wiedzę tę, zawartą w podrozdziałach 4. i 5., zapewniają najbardziej wartościowe fragmenty

z pracy licencjackiej Aleksandry Dzik nagrodzonej „Złotym Piórem PZF 2016" oraz pracy magisterskiej Przemysława Kołnackiego wyróżnionej w tym Konkursie. Godnym polecenia jest także podrozdział 6. autorstwa Przemysława Kołnackiego, w którym przedstawiono studium przypadku efektów wykorzystania faktoringu niepełnego w praktyce konkretnej spółki. Interesujące jest zastosowane podejście do badania, w którym pokazana została realna interakcja stron uczestniczących w usłudze faktoringowej.

W skład tej części wchodzą wyselekcjonowane i logicznie ze sobą zestawione fragmenty prac przygotowanych pod kierunkiem opiekunów naukowych różnych ośrodków akademickich. Utworzony w ten sposób zespół tekstów posiada charakter monograficzny, dostarczając najbardziej wartościową poznawczo wiedzę o faktoringu w realiach polskich. Autorami poszczególnych fragmentów są absolwenci szkół wyższych na różnych stopniach studiów ekonomicznych, tzw. licencjackich i magisterskich. Prezentowany materiał pochodzi z wybranych, nagrodzonych lub wyróżnionych, prac dyplomowych i magisterskich, które zostały skierowane na coroczny Konkurs o Złote Pióro Polskiego Związku Faktorów. Celem Konkursu jest promocja badań nad usługą faktoringu prowadzonych w instytucjach akademickich w Polsce oraz popularyzacja wiedzy o faktoringu w środowiskach akademickich i biznesowych.

Do osób zainteresowanych pracami, na kanwie których powstała ta część almanachu, adresowane są „Informacje o pracach", zawierające wyciągi z nagrodzonych prac, tj. spisy treści, wstępy do prac i zbiory wykorzystanej w nich bibliografii.

Jesteśmy przekonani, że treści tutaj zawarte dają dość solidny obraz potencjału faktoringu w Polsce – dla obu stron: faktorantów i faktorów. Zapraszam do lektury...

prof. dr hab. Dorota Korenik

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

EWELINA DRAS

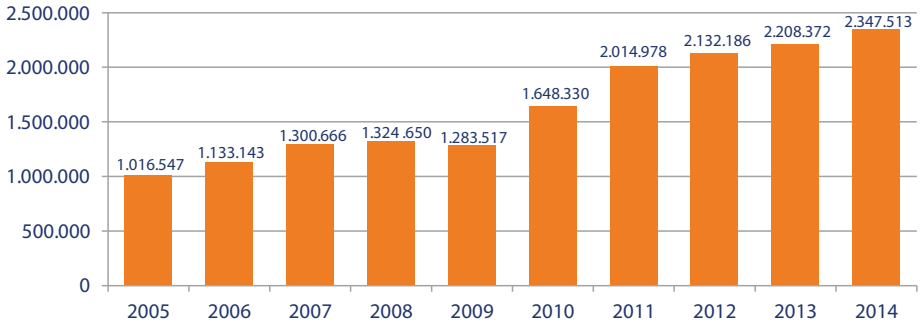
FAKTORING W POLSCE. PERSPEKTYWA STRONY PODAŻOWEJ

1. Rynek usług faktoringowych w Polsce w świetle danych statystycznych

1.1. Obroty faktoringowe w Polsce na tle gospodarki światowej

Faktoring odnosi sukcesy w wielu krajach. Jego historia jest bardzo długa, a towarzyszący mu korzystny trend na światowym rynku utrzymuje się niemal nieustannie. Na rysunku 1 przedstawiono, w jaki sposób kształtowało się zapotrzebowanie na tego rodzaju usługi na przestrzeni ostatnich 10 lat. Statystyki opublikowane przez Factors Chain International (FCI) wskazują, iż w 2005 roku wartość światowych obrotów faktoringowych, po raz pierwszy w historii istnienia, przekroczyła próg 1 biliona euro. Znaczne zainteresowanie faktoringiem sprawiło, że już 6 lat później, w 2011 roku, obrót osiągnął poziom powyżej 2 bilionów euro. Jedynym wyjątkiem w utrzymującym się trendzie wzrostowym był rok 2009. Ten nieznaczny spadek to rezultat globalnego kryzysu na rynkach finansowych. Mimo wszystko rynek usług faktoringowych przetrzymał go w znacznie lepszej kondycji, niż prognozowano. Już w roku kolejnym został odnotowany największy wśród ostatnich 10 lat wzrost obrotów w ujęciu rok do roku, mianowicie wynosił on 28,4%. Natomiast rok 2014 zakończył się wysokością obrotów faktoringowych na poziomie blisko 2,35 bilionów euro. Na przestrzeni analizowanych lat był to ponad 2-krotny przyrost zainteresowania faktoringiem ze strony podmiotów rynkowych.

Rys. 1. Obroty faktoringowe w gospodarce światowej w latach 2005–2014 (w mln euro).



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Factors Chain International, *Anuual Review 2014*; *Annual Review 2013*, dostępny w Internecie: www.fci.nl [dostęp: 4.06.2015].

Pomimo iż kolebką współczesnego faktoringu są Stany Zjednoczone, największy udział obrotów faktoringowych przypada na kraje europejskie. Generowanie ponad 60% wartości globalnego rynku faktoringu sprawia, że Europa jest określana mianem kluczowego regionu w skali świata[1]. Jest to bowiem rezultat ugruntowanej pozycji rynków dojrzałych, ale także dużego doświadczenia, które posiadają działające w Europie instytucje faktoringowe. Dostrzegalny jest jednak trend utraty udziału Europy i obu Ameryk w wartości globalnych transakcji faktoringowych na korzyść rynków azjatyckich (rys. 2). Znaczenie faktoringu jest bowiem największe w krajach rozwiniętych, zaś największa dynamika wzrostu jego obrotów cechuje rynki krajów rozwijających się.

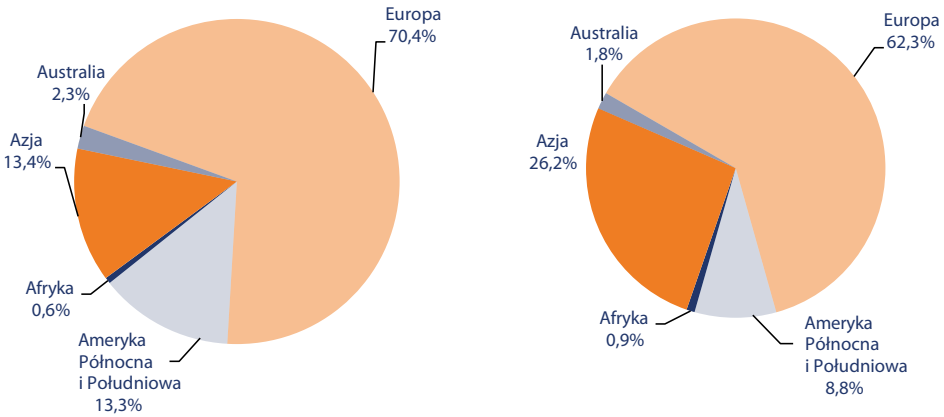
W tabeli 1 przedstawiono kraje o najwyższych obrotach faktoringowych w obrębie swojego kontynentu. W ścisłej światowej czołówce znajduje się sześć krajów: Chiny, Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Włochy oraz Hiszpania. Na rynku europejskim to Wielka Brytania wiedzie prym w tej dziedzinie usług finansowych. Do 2011 roku była zarazem liderem globalnego rynku faktoringu, jednakże od kilku lat czołową pozycję obejmuje rynek chiński.

W 2014 roku Polska osiągnęła stopę wzrostu na poziomie 6% w porównaniu z rokiem poprzednim. Dynamika ta jest zbliżona do wysokości

[1] J. Gielen, *Faktoring w Europie w 2013 roku z perspektywy EUFederation*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów" R. IV (2014), s. 52.

przyrostu światowych obrotów. Wyniki osiągane przez polskich faktorów prezentują się na tyle dobrze na tle świata, że z roku na rok Polska coraz bardziej zbliża się do czołówki dojrzałych rynków. Obecnie pod względem wartości transakcji faktoringowych Polska zajmuje dziewiąte miejsce wśród krajów europejskich, natomiast w skali globalnej jest to pozycja piętnasta.

Rys. 2. Obroty faktoringowe w podziale na kontynenty w 2005 i 2014 roku.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Factors Chain International, *Anuual Review 2014*; *Annual Review 2013*, dostępny w Internecie: www.fci.nl [dostęp: 4.06.2015].

Tabela 1. Obroty faktoringowe wybranych państw i kontynentów w latach 2008–2014 (w mln euro).

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Dynamika 2014/2013
EUROPA								
Belgia	22.500	23.921	32.203	38.204	42.352	47.684	55.374	116%
Francja	135.000	128.182	153.252	174.580	186.494	200.459	226.598	113%
Niemcy	106.000	96.200	129.536	158.034	157.420	171.290	189.880	111%
Włochy	128.200	124.250	143.745	175.182	181.878	178.002	183.004	103%
Holandia	30.000	30.000	35.000	46.000	50.000	52.000	53.378	103%
Polska	7.800	12.000	16.210	17.900	24.510	31.588	33.497	106%
Hiszpania	100.000	104.222	112.909	122.125	124.036	116.546	112.976	97%
Turcja	18.050	20.280	38.988	30.869	31.702	32.036	41.229	129%

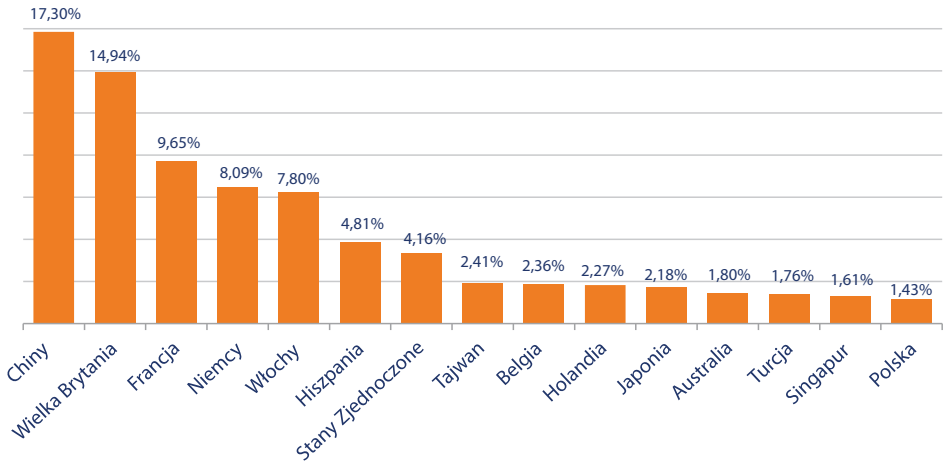
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Dynamika 2014/2013
Wielka Brytania	188.000	195.613	226.243	268.080	291.200	308.096	350.622	114%
Europa razem	**888.528**	**876.614**	**1 045.024**	**1 218.540**	**1 298.680**	**1 354.192**	**1 462.510**	**108%**
AMERYKA PN. i PD.								
Brazylia	22.055	29.640	49.050	45.623	43.627	31.552	31.782	101%
Chile	15.800	14.500	16.422	21.500	24.000	25.500	24.850	97%
Kolumbia	2.100	2.392	2.784	4.990	4.562	7.076	8.985	127%
Meksyk	9.550	2.120	14.538	21.074	26.130	28.061	25.486	91%
Stany Zjed-noczone	100.000	88.500	95.000	105.000	77.543	83.739	97.670	117%
Ameryka Pn. i Pd. razem	**154.195**	**142.013**	**185.517**	**207.202**	**187.844**	**191.555**	**206.625**	**108%**
AFRYKA								
Maroko	850	910	1.071	1.406	1.844	2.755	4.200	152%
RPA	12.110	13.500	15.120	21.378	21.378	19.400	15.898	82%
Afryka razem	**13.263**	**14.917**	**16.811**	**23.451**	**23.928**	**23.123**	**21.094**	**91%**
AZJA								
Chiny	55.000	67.300	154.550	273.690	343.759	378.128	406.102	107%
Hong Kong	8.500	8.079	14.400	17.388	29.344	32.250	30.800	96%
Japonia	106.500	83.700	98.500	111.245	97.210	77.255	51.072	66%
Korea	900	2.937	5.079	8.087	8.000	12.343	12.713	103%
Singapur	4.000	4.700	5.800	6.670	8.670	9.970	37.840	380%
Tajwan	48.750	33.800	67.000	79.800	70.000	73.000	56.680	78%
Azja razem	**235.418**	**209.863**	**355.463**	**507.694**	**571.528**	**599.297**	**614.994**	**103%**
AUSTRALIA								
Australia	32.546	39.410	44.915	57.491	49.606	40.206	42.290	105%
Australia razem	**33.246**	**40.110**	**45.515**	**58.091**	**50.206**	**40.206**	**42.290**	**105%**
ŚWIAT RAZEM	**1 324.650**	**1 283.517**	**1 648.330**	**2 014.978**	**2 132.186**	**2 208.372**	**2 347.513**	**106%**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Factors Chain International, *Statistics*, dostępny w Internecie: www.fci.nl/en/about-factoring/statistics [dostęp: 4.06.2015].

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Pomimo dynamicznego rozwoju usług faktoringowych w Polsce, ich udział w światowych obrotach pozostaje wciąż na stosunkowo niskim poziomie, jest to bowiem jedyne 1,43% w 2014 roku. Chiny oraz rozwinięte rynki europejskie uzyskują wyniki wielokrotnie lepsze. Można zatem uznać, iż mimo oznak dojrzałości rynku faktoringowego w Polsce, nadal istnieje znaczny potencjał do jego rozwoju.

Rys. 3. Udział największych rynków faktoringowych w rynku globalnym w 2014 roku.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Factors Chain International, *Statistics,* dostępny w Internecie: www.fci.nl/en/about-factoring/statistics [dostęp: 4.06.2015].

Polski rynek usług faktoringowych cechuje ustawiczny rozwój przy równoczesnym wzroście jego popularności wśród podmiotów gospodarczych. Potwierdzeniem powyższego stwierdzenia mogą być dane zaprezentowane na rysunku 4.

Warto podkreślić, iż w Polsce ocena faktoringu jest utrudniona, dane związane z tym rynkiem są bowiem gromadzone i publikowane przez trzy rodzaje źródeł. Są to dane Polskiego Związku Faktorów, Głównego Urzędu Statystycznego oraz informacje prasowe. Zdarza się, iż wyniki te bywają nieporównywalne, jednakże to PZF prezentuje najbardziej wiarygodne, wystandaryzowane i aktualne informacje.

Na rysunku 4 przedstawiono, w jaki sposób kształtowały się wartości obrotów faktoringowych członków PZF w stosunku do całego rynku w Polsce. Obroty transakcji objętych umową faktoringu stale rosły. Jedynie przełom lat 2008 i 2009 był związany ze spowolnieniem wzrostu rynku, a wśród podmiotów należących do Polskiego Związku Faktorów zanotowano wówczas niewielką zmianę spadkową. Był to rezultat dekoniunktury, czyli zarazem redukcji aktywności gospodarczej klientów. Duże znaczenie miała także polityka ubezpieczycieli należności, którzy w obliczu znacznego ryzyka decydowali się na ograniczone zabezpieczenia transakcji[2].

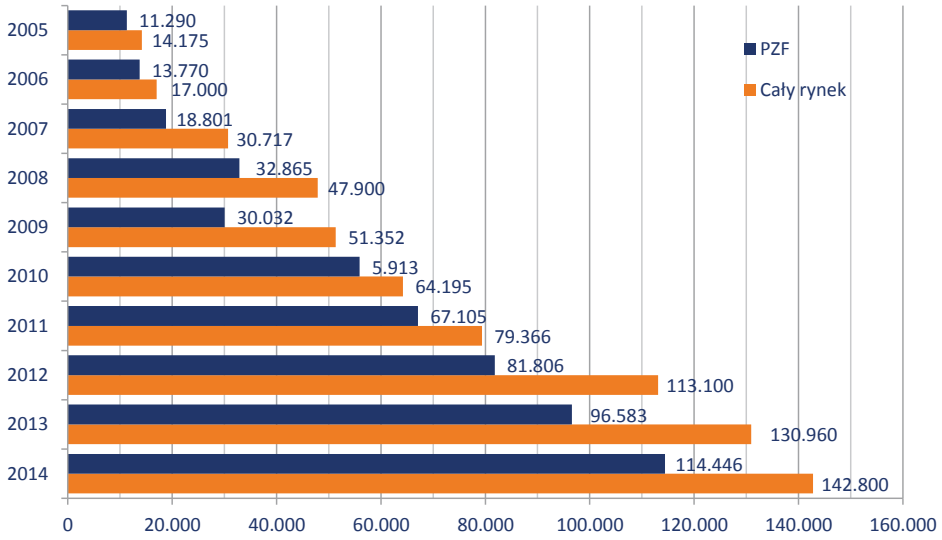
Na przestrzeni ostatnich 10 lat największy przyrost rynku został zaobserwowany w latach 2006–2007 i wyniósł blisko 81%. Wówczas w krótkim okresie znacząco wzrosło zaufanie podmiotów gospodarczych do tej formy finansowania. W 2014 roku obroty faktorów zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów wzrosły o 18,5% w stosunku do roku poprzedniego, a przyrost całego rynku wynosił 9%. W roku 2014 wartość obrotów członków Polskiego Związku Faktorów wyniosła 114.446 mln zł, co stanowiło 80% całej branży faktoringowej w Polsce.

Polski rynek usług faktoringowych jeszcze ulega zmianom. Można przypuszczać, iż wartość obrotów faktoringowych będzie przez jakiś czas utrzymywać tendencję wzrostową. Osiągnięcie piętnastej pozycji wśród rynków światowych jest zdecydowanym sukcesem rynku, aczkolwiek analizując, jak znacznie poziom obrotów polskich instytucji faktoringowych odbiega od tych, które generują przykładowo kraje Europy Zachodniej, można stwierdzić, że na rodzimym rynku istnieje pokaźny potencjał do rozwoju w kolejnych latach.

[2] J. Jaworski, *Faktoring – bezpieczeństwo i finansowanie*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów" R. IV (2014), s. 28.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Rys. 4. Zestawienie wartości obrotów faktoringowych PZF w porównaniu do całego rynku w Polsce w latach 2005–2014 (w mln zł).



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Polski Związek Faktorów, *Statystyki*, dostępny w Internecie: www.faktoring.pl/index.php?page=6 [dostęp: 5.06.2015].

1.2. Specyfika polskiej działalności faktoringowej

W celu przedstawienia działalności rynku usług faktoringowych należy wspomóc się danymi udostępnionymi przez Główny Urząd Statystyczny. Wprawdzie obowiązek sprawozdawczy dotyczy podmiotów zatrudniających powyżej 9 osób, jednakże są to najpełniejsze z dostępnych danych dotyczących krajowego obrotu faktoringowego.

W 2014 roku usługi faktoringowe świadczyło 57 podmiotów, w tym 41 spółek faktoringowych niebankowych oraz 16 banków komercyjnych, które poza statutową działalnością oferowały usługi faktoringowe. W porównaniu do roku 2006, w którym GUS po raz pierwszy sporządził szczegółowy raport na temat działalności faktorów, dostrzegalny był ponad 70-procentowy wzrost ich liczby, co w głównej mierze jest rezultatem przyrostu spółek faktoringowych (blisko trzykrotnego na przestrzeni lat 2006–2014). Jest to efekt dostrzegania przez instytucje faktoringowe poten-

cjału tychże usług. Faktem jest, iż obecnie niemalże każdy bank posiada w swojej ofercie usługi faktoringowe, a część nowych faktorów bazowało na dotychczasowych klientach bankowości korporacyjnej, co w rezultacie wpłynęło na wzrost całej branży[3].

Tabela 2. Instytucje prowadzące działalność faktoringową w latach 2006–2014.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Podmioty prowadzące działalność faktoringową	33	37	39	43	44	39	46	43	57
Spółki faktoringowe	14	16	18	23	25	20	28	27	41
Banki komercyjne	19	21	20	20	19	19	18	16	16
Oddziały zagranicznych banków prowadzących działalność w Polsce	–	–	1	–	–	–	–	–	–

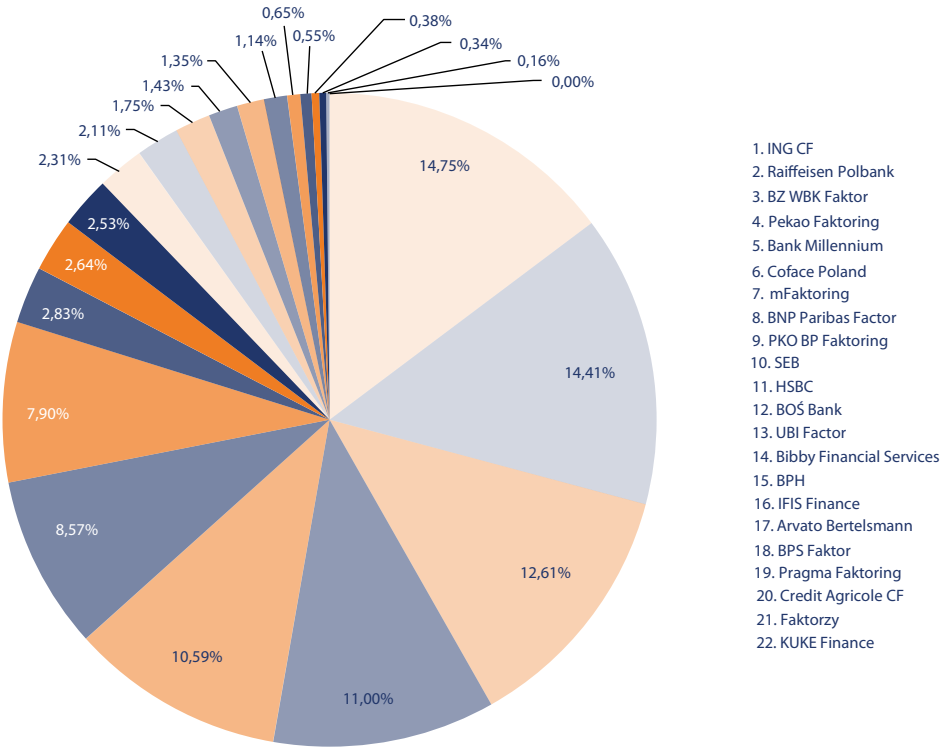
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w latach 2006–2014*, Warszawa 2007–2015.

Polski Związek Faktorów zrzesza instytucje faktoringowe posiadające największe znaczenie na polskim rynku. Obecnie wśród najlepiej prosperujących faktorów można wymienić: ING Commercial Finance, Raiffeisen Polbank, BZ WBK Faktor, Pekao Faktoring oraz Bank Millennium. Każdy z tych podmiotów charakteryzuje się dominującym udziałem w obrotach faktoringowych całego Związku, są to bowiem wartości rzędu 10–15%. Ze znacznym udziałem w rynku, mianowicie około 8-procentowym, można wyszczególnić także Coface Poland czy mFaktoring. Warto podkreślić, iż polski rynek faktoringu cechuje się dość silnym skoncentrowaniem, czego dowodem mogą być udziały faktorów przedstawione na rysunku 5.

Rezultatem dynamicznego rozwoju rynku faktoringowego w Polsce oraz kryzysu gospodarczego zapoczątkowanego w 2008 roku była częsta zmiana pozycji rynkowych wśród największych instytucji faktoringowych. Na rysunku 6 przedstawiono obroty przodujących instytucji faktoringowych w latach 2012–2014.

[3] T. Skupiewski, *Determinanty rozwoju polskiego rynku faktoringu w ostatnich latach*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów" R. II (2012).

Rys. 5. Udział członków PZF w obrotach faktoringowych całego Związku w 2014 roku.

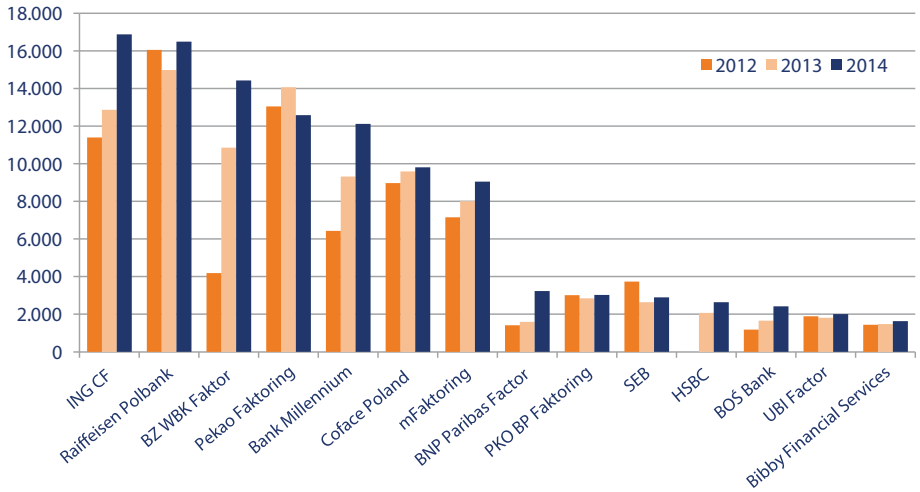


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Polski Związek Faktorów, *Komentarz do wyników za IV kwartał 2014 r.*, dostępny w Internecie: www.faktoring.pl/index.php?page=5 [dostęp: 8.06.2015].

Niekwestionowanym liderem rynku w 2014 roku został ING Commercial Finance, który wielkością obrotów faktoringowych wyprzedził Raiffeisen Polbank, czyli dotychczas kilkuletniego prowadzącego w zestawieniu faktorów. Pierwszy z nich może poszczycić się obrotami przekraczającymi 16,87 mld zł, natomiast kolejny osiągnął obroty na poziomie blisko 16,5 mld zł. Trzecią lokatę zajął BZ WBK Faktor z udziałem 12,6% wśród wszystkich podmiotów zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów. Jest to zarazem instytucja o największym, bowiem 3,5-krotnym przyroście obrotów na przestrzeni zaprezentowanych lat. Natomiast tuż poza podium znalazł się Pekao Faktoring, który odnotował spadek z drugiej pozycji w porównaniu z rokiem poprzednim. Ponadto jest to jedyna instytucja, która w 2014 roku wśród instytucji faktoringowych zrzeszonych w PZF odnotowała tempo

swych wartości na ujemnym poziomie (–10,53% w porównaniu z rokiem poprzednim).

Rys. 6. Obroty największych instytucji faktoringowych zrzeszonych w PZF w latach 2012–2014 (w mln zł).



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Polski Związek Faktorów, *Komentarz do wyników za IV kwartał 2014 r.*; *Komentarz do wyników za 2013 r.*; *Statystyki 2012 r.*, dostępny w Internecie: www.faktoring.pl/index.php?page=5 [dostęp: 8.06.2015].

W celu pełniejszego przedstawienia specyfiki działalności faktoringowej w Polsce należy przybliżyć również strukturę wierzytelności wykupionych w ostatnich latach przez instytucje faktoringowe. Jej nieustanna zmienność jest bowiem rezultatem znacznego rozwoju rynku, natomiast różnorodność oferowanych przez faktorów usług stymuluje wzrost popytu na usługi faktoringowe.

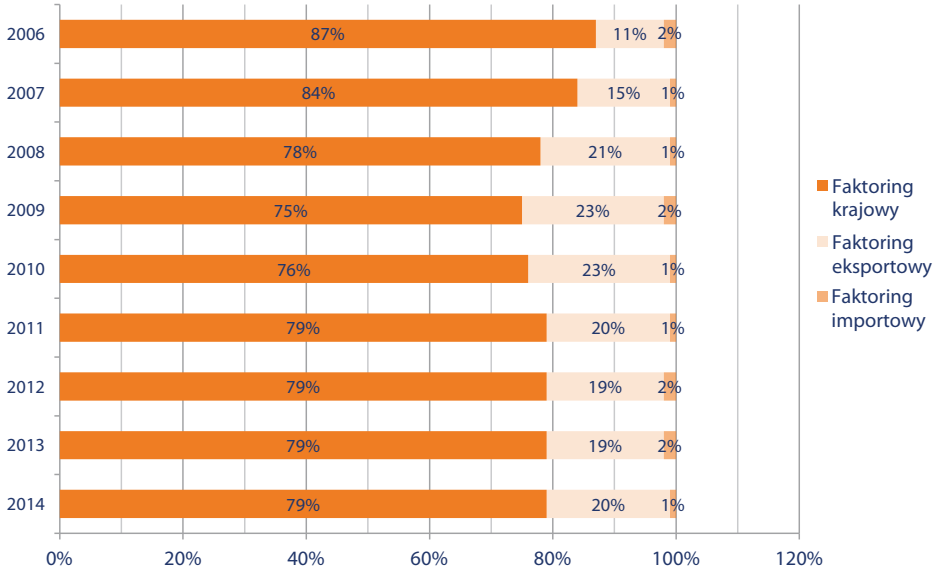
Analizując obroty polskiego rynku faktoringowego odnośnie miejsca prowadzenia działalności przez podmioty zaangażowane w transakcję, można dostrzec, iż największy udział w strukturze usług faktoringowych posiada nieustannie faktoring krajowy (rys. 7). Z tej formy korzystają w szczególności małe i średnie przedsiębiorstwa posiadające problemy z utrzymaniem płynności finansowej[4]. Obecnie faktoring krajowy obejmuje 79% udziału

[4] D. Nowak, M. Gołembski, *Stan i kierunki rozwoju faktoringu w Polsce*, [w:] *Zarządzanie finansami – Finanse publiczne, instrumenty rynku finansowego*, red. D. Zarzecki, Szczecin 2013, s. 365–366 (Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 62).

w rynku, jednakże na przestrzeni analizowanych lat można dostrzec utratę jego udziału w rynku na korzyść faktoringu eksportowego. Wysokość obrotów tejże formy faktoringu międzynarodowego stale wrasta, osiągając w 2014 roku wartość na poziomie 22,66 mld zł (20% obrotów faktorów), a w porównaniu z rokiem poprzednim uzyskując przyrost o 4,25 mld zł. Jest to rezultat poszukiwania przez przedsiębiorstwa rynków zbytu dla swoich produktów poza granicami kraju rodzimego. Działając wówczas w warunkach niepewności rynkowej, decydują się na współpracę z kontrahentami zagranicznymi. Zainteresowanie rynkiem faktoringu eksportowego nasila się, zaś faktorzy, starając się sprostać wymaganiom klientów, wprowadzają tę formę do zakresu oferowanych usług.

Warto również nadmienić, iż w 2014 roku, poza faktoringiem importowym, wybierane formy faktoringu uzyskały wolumen obrotów na poziomie wyższym niż w ubiegłym roku. Ponadto zmiany w procentowym stosunku faktoringu krajowego i eksportowego na przestrzeni analizowanych lat (rys. 7) nie wynikały ze zmniejszenia obrotów tychże usług, lecz był to rezultat nierównomiernego wzrostu ich wartości.

Rys. 7. Struktura obrotów polskiego rynku faktoringowego w latach 2006–2014.

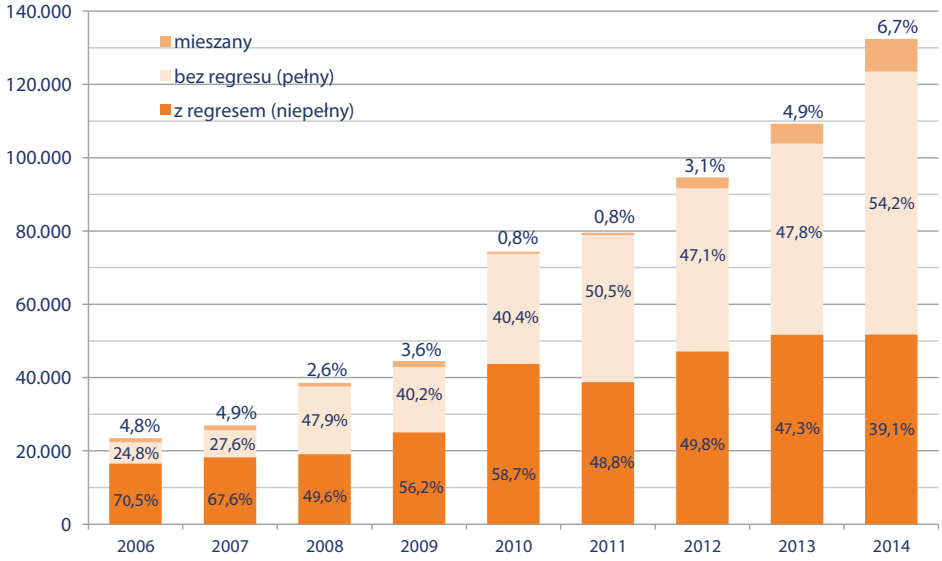


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Polski Związek Faktorów, *Statystyki*, dostępny w Internecie: www.faktoring.pl/index.php?page=6 [dostęp: 8.06.2015].

Należy dodać, iż ostatnia z wyszczególnionych form, czyli faktoring importowy, charakteryzuje się w Polsce stałym, 1–2-procentowym udziałem wśród ogółu wartości wierzytelności wykupionych w ramach faktoringu.

Przechodząc do szczegółowej analizy faktoringu krajowego, warto podkreślić, iż formy faktoringu z regresem, bez regresu oraz mieszanego cechowały się znacznymi zmianami proporcji względem siebie w latach 2006–2014 (rys. 8). Na rodzimym rynku w 2014 roku dominującą pozycję zajął faktoring pełny, obejmując 54,2% obrotów faktoringu krajowego. Wartość najczęściej stosowanej formy faktoringu oszacowano na 71,75 mld zł. Natomiast w drugiej kolejności przedsiębiorstwa decydowały się w minionym roku na korzystanie z faktoringu niepełnego (39,1%), w przypadku którego obroty przekroczyły wartość 51,76 mld zł. Faktoring mieszany stosowano sporadycznie.

Rys. 8. Wartość wykupionych wierzytelności i ich procentowy udział w faktoringu krajowym w Polsce w latach 2006–2014 (w mln zł).



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w latach 2006–2014*, Warszawa 2007–2015.

Na uwagę zasługuje fakt, iż wykorzystanie faktoringu bez regresu, na przestrzeni analizowanych lat, przewyższyło swoimi obrotami formę faktoringu z regresem w latach 2011, 2013 oraz 2014. Należy podkreślić, iż

faktoring pełny uzyskał w 2008 roku gwałtowny i znaczący wzrost swoich udziałów w związku z nastaniem kryzysu finansowego. Wówczas przedsiębiorcy decydowali się na korzystanie z tej formy faktoringu, nie zważając na konieczność ponoszenia przy tym większych kosztów. Rosnący udział faktoringu pełnego w Polsce jest oznaką pozytywną, ponieważ to właśnie kraje silne gospodarczo oraz prawidłowo zorganizowane w zakresie sądownictwa i dochodzenia roszczeń cechują się znacznie częstszym wykorzystywaniem faktoringu bez regresu[5].

Dopełniając zaprezentowanie specyfiki działalności faktoringowej w Polsce, warto zwrócić uwagę na fakt, iż instytucje faktoringowe działające na rodzimym rynku cechuje wysoka aktywność w budowaniu branży faktoringowej. Dowodem na to jest liczba instytucji, które są zaangażowanymi członkami krajowej federacji branżowej. Ich udział wśród zbiorowości ogółem to ponad 50%. Warto podkreślić, iż polscy faktorzy działają także na forum międzynarodowym. Część z podmiotów wyróżnia się członkostwem wśród takich organizacji jak: International Factors Group (IFG) czy Factor Chain International (FCI). Natomiast Polski Związek Faktorów może poszczycić się mianem członka-założyciela EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry (EUF).

1.3. Zmiany popytu

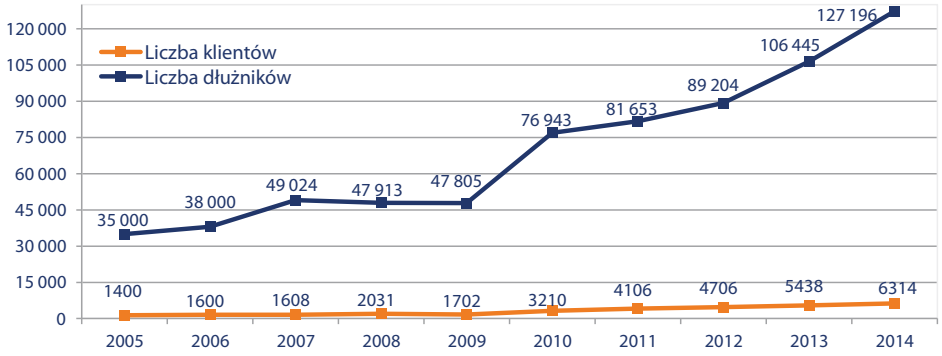
Rynek usług faktoringowych w Polsce nie jest wciąż dostatecznie znany wśród podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. Mimo tego cechuje go nieustanny rozwój, czego dowodem są zgromadzone i udostępnione dane.

Na rysunku 9 zobrazowano liczbę klientów korzystających z usług faktoringowych wraz z ich dłużnikami objętymi zakresem tejże formy finansowania. Według danych Polskiego Związku Faktorów w minionym roku faktorzy współpracowali z ponad 6,3 tys. faktorantów, obsługując przy tym powyżej 127 tys. ich kontrahentów. Na przestrzeni lat 2005–2014 liczba podmiotów korzystających z faktoringu wzrosła 4,5-krotnie, zaś przyrost ich dłużników cechował się ponad 3,5-krotnym wzrostem.

---

[5] I. Borkowska, *Faktoring jako nowoczesne narzędzie finansowe wspierające rozwój biznesu*, „Studia i Materiały Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą", nr 41, 2011, s. 15.

Rys. 9. Klienci i dłużnicy obsługiwani przez polskich faktorów w latach 2005–2014.

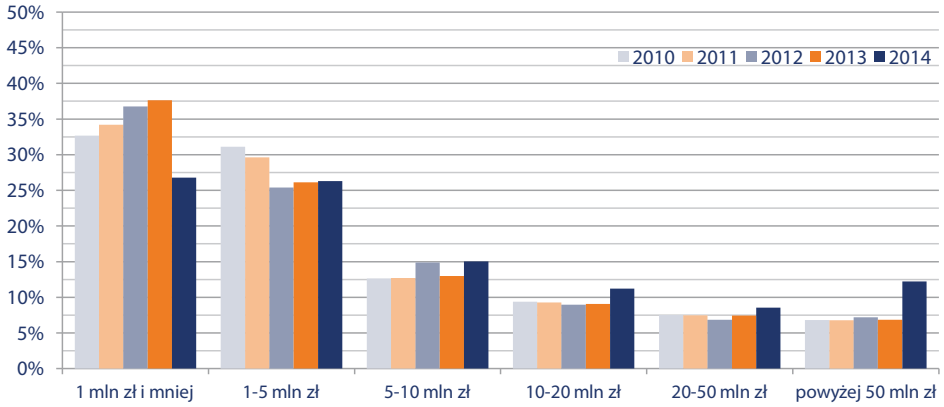


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Polski Związek Faktorów, *Statystyki*, dostępny w Internecie: www.faktoring.pl/index.php?page=6 [dostęp: 14.06.2015].

Dane Głównego Urzędu Statystycznego ukazują natomiast wzrost liczby faktorantów z ponad 7,7 tys. do 7,9 tys., czyli dokładnie o 2,76% w 2014 roku w porównaniu z rokiem poprzednim. Należy jednak podkreślić, iż przyrost ten wynika ze wzrostu liczby klientów banków, ponieważ wśród faktoringowych przedsiębiorstw niebankowych nastąpił spadek ich odbiorców, szczególnie dotyczący największych i najmniejszych przedsiębiorstw.

Na rysunku 10 przedstawiono strukturę wszystkich faktorantów pod względem wartości obrotów z instytucją faktoringową. Na przestrzeni lat 2010–2014 niezmiennie grupę o największym udziale wśród wszystkich klientów stanowiły przedsiębiorstwa nieprzekraczające obrotów w wysokości 1 mln zł. Dotychczas wzrost wielkości obrotów przedsiębiorstw był związany z malejącym udziałem w strukturze faktorantów ogółem. W 2014 roku istotnym faktem była utrata udziału zbiorowości o najniższych obrotach na poczet przedsiębiorstw korzystających z usług faktorów, których obroty wynosiły powyżej 50 mln zł. W ciągu jednego roku faktorzy uzyskali przyrost ich liczby o ponad 80%, przy czym obecnie blisko 2/3 tej grupy faktorantów należy do klientów banków, a jedynie mały odsetek jest związany z faktoringowymi przedsiębiorstwami niebankowymi. Jednakże to nadal sektor małych i średnich przedsiębiorstw cechuje się największym zainteresowaniem i najwyższą częstotliwością korzystania z usług faktoringowych w ostatnich latach.

Rys. 10. Struktura faktorantów według wartości obrotów z faktorem w latach 2010–2014.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w latach 2010–2014*, Warszawa 2011–2015.

W uzupełnieniu warto przedstawić także rynek usług faktoringowych poprzez liczbę wykupionych faktur (tab. 3). Według informacji udostępnionych przez Polski Związek Faktorów, w 2014 roku instytucje faktoringowe sfinansowały blisko 5,5 mln faktur. W stosunku do roku poprzedniego był to ponad 24-procentowy przyrost ich liczby.

Tabela 3. Liczba faktur wykupionych przez faktorów w latach 2006–2014.

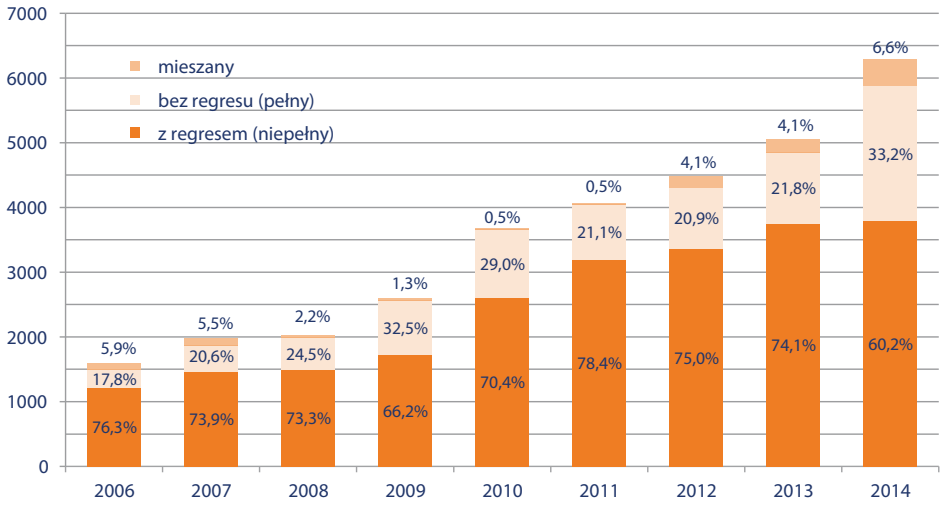
2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Liczba faktur wykupionych								
1.410.000	1.626.844	1.888.403	1.977.700	3.187.089	3.655.715	3.761.550	4.405.787	5.474.853
Zmiana (r/r)								
–	15,38%	16,08%	4,73%	61,15%	14,70%	2,90%	17,13%	24,27%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Polski Związek Faktorów, *Statystyki*, dostępny w Internecie: www.faktoring.pl/index.php?page=6 [dostęp: 8.06.2015].

Interesująca jest także statystyka dotycząca liczby sfinansowanych faktur według kryterium rodzaju faktoringu, co zobrazowano rysunkiem 10. Pod względem wartości wykupionych wierzytelności w 2014 roku największy udział, ponad 54-procentowy, objął faktoring bez regresu. Faktoring

z regresem charakteryzował się zaś 39-procentowym udziałem w faktoringu krajowym. Analizując natomiast rynek faktoringu w Polsce według liczby faktur, transakcji, które zostały zrealizowane w podziale na poszczególne rodzaje faktoringu, można dostrzec, iż to jednak faktoring niepełny stale obejmuje największy udział w rynku. Na przestrzeni lat 2006–2014 dostrzegalny był spadek jego udziału na korzyść pełnej formy, lecz mimo wszystko w minionym roku objął on ponad 60% transakcji sfinansowanych przez faktorów. Można zatem wywnioskować, iż największe transakcje faktoringowe dotyczyły faktoringu pełnego, w którym stosunkowo niewielka liczba klientów generuje wartościowo bardzo duży obrót.

Rys. 11. Liczba faktur wykupionych w ciągu roku według kryterium skali przejętego ryzyka (w tys.) wraz z ich procentowym udziałem w faktoringu krajowym w Polsce w latach 2006–2014.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w latach 2006–2014*, Warszawa 2007–2015.

W związku z zamieszczonymi danymi można stwierdzić, iż faktoring staje się coraz bardziej znaną i poszukiwaną usługą finansową przedsiębiorstw. Warto jednak podkreślić, iż podmioty korzystające z usług faktoringowych to zaledwie niewielki ułamek wśród ogółu zarejestrowanych podmiotów gospodarczych w Polsce. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego, w 2014 roku liczba zaewidencjonowanych przedsiębiorstw

to blisko 4,12 mln, wśród których grupę z największym udziałem stanowiły podmioty mikro (blisko 95,6%), w dalszej kolejności małe przedsiębiorstwa (ok. 3,57%), średnie przedsiębiorstwa (0,73%) oraz największe podmioty (0,1%)[6].

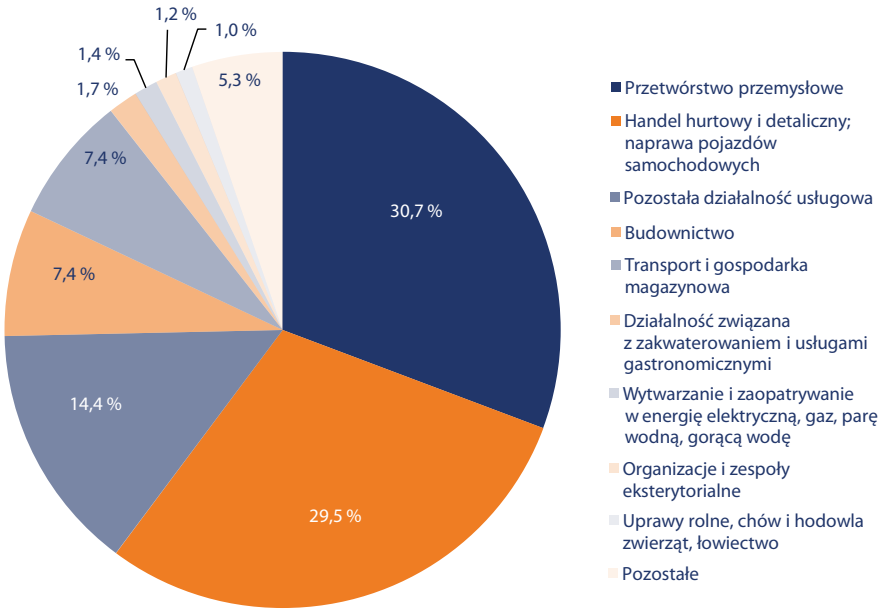
1.4. Faktoring w Polsce i jego wykorzystanie w układzie branżowym przedsiębiorstw

Dążąc do pełnej prezentacji rynku usług faktoringowych w Polsce, należy przyjrzeć się kolejnej istotnej kwestii, jaką jest wykorzystanie faktoringu w układzie branżowym przedsiębiorstw. Analiza struktury obecnych klientów faktoringu może wspomóc określenie kierunków rozwoju rynku oraz sektorów stanowiących w przyszłości najbardziej atrakcyjne obszary dla podmiotów faktoringowych.

Na bazie danych przedstawionych na rysunku 12 można stwierdzić, iż pośród faktorantów najliczniejszą grupę w 2014 roku stanowili klienci reprezentujący branżę przemysłową (30,7%). Przedsiębiorcy związani z handlem hurtowym, detalicznym i naprawą pojazdów samochodowych to zbiorowość prawie równie chętnie finansowana przez instytucje faktoringowe. Ponad 14-procentowym udziałem wśród wszystkich faktorantów wyróżniają się przedsiębiorstwa prowadzące pozostałą działalność usługową. Natomiast budownictwo oraz transport i gospodarka magazynowa to branże posiadające po 7,4% udziału w strukturze klientów faktoringu. Godny podkreślenia jest również fakt, iż wyłącznie w przypadku organizacji i zespołów eksterytorialnych to niebankowe instytucje faktoringowe obsługiwały wszystkich klientów zainteresowanych usługami faktoringowymi.

[6] GUS, *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2014 r.*, Warszawa 2015, s. 35.

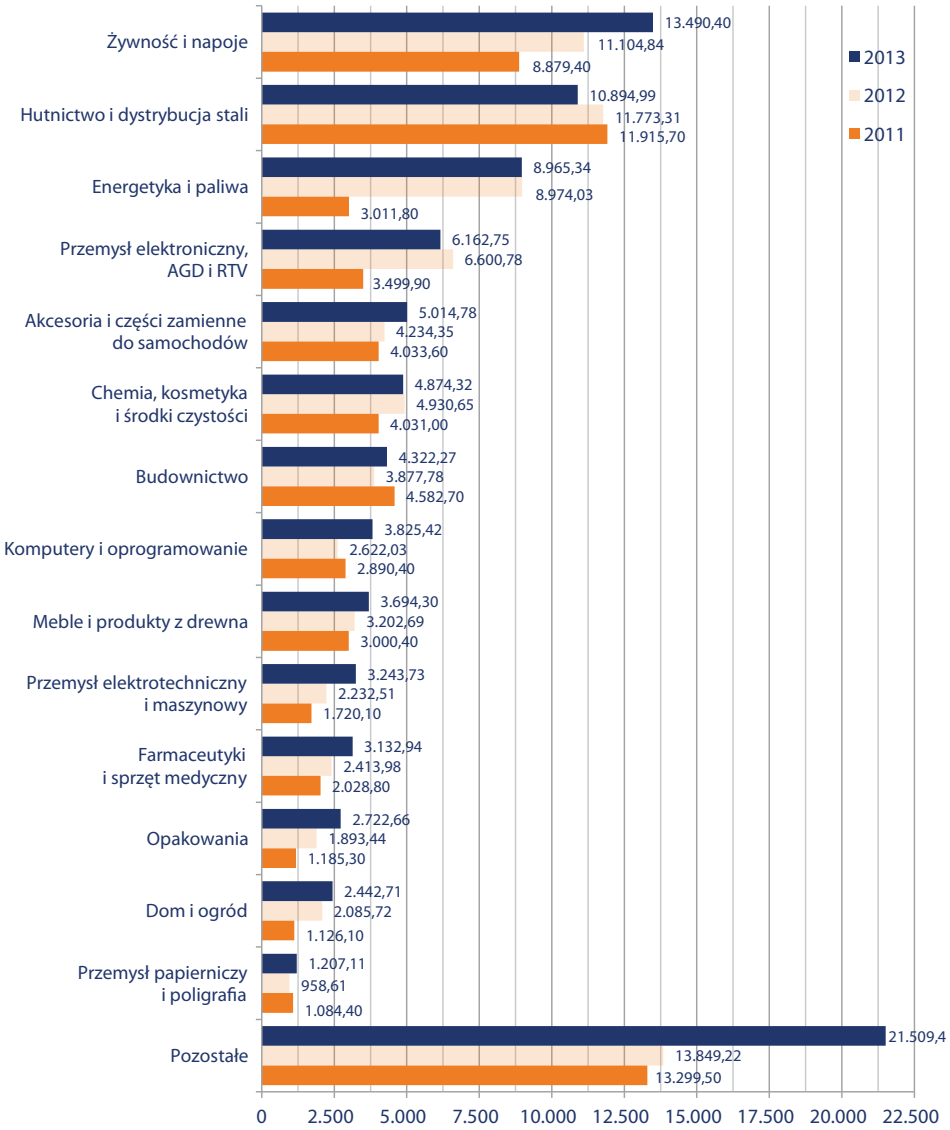
Rys. 12. Struktura faktorantów według prowadzonej działalności gospodarczej w 2014 roku.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2014 r.*, Warszawa 2015.

Przechodząc do omówienia branżowych wartości obrotów faktoringowych, należy podkreślić znaczące zmiany rynkowe zachodzące na przestrzeni analizowanych lat. Wśród podmiotów zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów największe zapotrzebowanie na faktoring w 2013 roku wykazały przedsiębiorstwa z branży produkującej żywność i napoje (blisko 13,5 mld zł), a w drugiej kolejności zajmujące się hutnictwem i dystrybucją stali (10,9 mld zł). W poprzednich latach sektory te zajmowały odwrotne pozycje wśród liderów branżowych. Na uwagę zasługuje również fakt, że podmioty z sektora energetyczno-paliwowego korzystały z usług faktoringowych blisko 3-krotnie częściej w porównaniu z 2011 rokiem i w rezultacie pod względem wielkości obrotów faktoringowych była to branża zajmująca trzecią lokatę. Warto zaznaczyć, iż pośród wiodących segmentów jedynie budownictwo oraz hutnictwo i dystrybucja stali cechują się spadkiem wartości obrotów usług faktoringowych na przestrzeni lat 2011–2013.

Rys. 13. Obroty usług faktoringowych według branż w latach 2011–2013 (w mln zł).



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Jakowiecki, *Rynek faktoringu w Polsce w 2011 roku*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów" R. II (2012), s. 26; tenże, *Rynek faktoringu w Polsce w 2012 roku*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów" R. III (2013), s. 23; tenże, *Rynek faktoringu w Polsce w 2013 roku*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów" R. IV (2014), s. 25.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Należy przyznać, iż przedsiębiorstwa z branż uznawanych za bezpieczne są chętniej finansowane przez faktorów od tych, które cechują się podwyższonym poziomem ryzyka. W trakcie oceny potencjalnego klienta instytucja faktoringowa dokonuje analizy wyników finansowych podmiotu wraz z uwzględnieniem branży, w której prowadzona jest jego działalność. Przykładowo obroty faktorów z przedsiębiorcami budowlanymi nie są równoznaczne ze zgłaszanym przez nich zapotrzebowaniem, bowiem sektor ten cechuje stosunkowo wysoki poziom ryzyka. Jest to rezultat braku powtarzalności transakcji w dłuższym okresie oraz częste możliwości potrąceń, takie jak kaucje gwarancyjne czy kary umowne. Należy jednak podkreślić, iż ocena poszczególnych transakcji przez faktora powinna zawsze cechować się indywidualnym podejściem.

2. Rozwój polskiego rynku usług faktoringowych w odbiorze faktorów – wyniki badań

2.1. Charakterystyka przeprowadzonego badania

Zasadniczym narzędziem badawczym zastosowanym na potrzeby pracy dyplomowej były indywidualne wywiady pogłębione, przeprowadzone z kluczowymi przedstawicielami instytucji faktoringowych w Polsce. Do badania zaproszono ogółem dwudziestu czterech przedstawicieli instytucji faktoringowych wraz z poinformowaniem o celu spotkania i przedstawieniem scenariusza wywiadu. Badania wykonano głównie w siedzibach instytucji faktoringowych w okresie kwiecień–maj 2015 roku. Każdy z rozmówców reprezentował podmiot zrzeszony w Polskim Związku Faktorów. W szczególności respondentami byli prezesi, członkowie zarządu, dyrektorzy i managerowie wybranych instytucji faktoringowych w Polsce. Autorka pracy przeprowadziła łącznie osiem wywiadów, w tym pięć z reprezentantami banków oferujących usługę faktoringu. Kolejne wywiady odbyły się z przedstawicielami niebankowej spółki faktoringowej, niezależnego brokera faktoringowego oraz Polskiego Związku Faktorów.

Autorski scenariusz wywiadu został podzielony na pięć sekcji, które dotyczyły:

- porównania obecnego stanu rynku usług faktoringowych w Polsce z latami ubiegłymi,
- scharakteryzowania zapotrzebowania, popytu na usługi faktoringowe w kraju,
- określenia stopnia reakcji instytucji faktoringowych na zmieniające się warunki gospodarcze i rynkowe wraz z przedstawieniem usług faktoringowych z perspektywy instytucji faktoringowych,
- zidentyfikowania kluczowych barier i zagrożeń dla rozwoju rynku usług faktoringowych wraz ze sposobami przeciwdziałania im,
- rozpoznania głównych okoliczności oraz szans sprzyjających rozwojowi faktoringu w Polsce.

2.2. Stan rynku faktoringowego

Pierwsza kwestia poruszana podczas wywiadów pogłębionych dotyczyła określenia obecnej kondycji rynku faktoringu w Polsce, ze szczególnym porównaniem do lat ubiegłych. Każdy z respondentów pozytywnie oceniał zmiany zachodzące na rynku usług faktoringowych. Podkreślony został jego stały rozwój zarówno pod względem wartości obrotów rynku, jak i liczby jego klientów, liczby faktorów czy też wolumenu obsłużonych faktur. Wśród opinii faktorów często wyróżniany był również istniejący potencjał rynku i jego znaczące możliwości wzrostu.

Część badanych zwróciło uwagę na fakt, iż dodatnia dynamika wzrostu rynku faktoringowego następuje niezależnie od tego, czy w danym okresie w gospodarce występują korzystne warunki rozwoju, recesja czy spowolnienie gospodarcze. Ze względu na duże problemy związane z zatorami płatniczymi i płynnością przedsiębiorstw w czasach kryzysu, zainteresowanie usługą faktoringową znacząco wzrosło w tymże okresie. Dotychczas tanie kredyty stanowiły wyzwanie dla wyróżnienia się faktoringu spośród usług finansowych, zaś problem związany z płatnościami pomiędzy przedsiębiorstwami nie występował na tak szeroką skalę jak w dobie kryzysu. Ukazało to specyfikę tego instrumentu finansowego w stosunku do pozostałych usług finansowych, których rozwój w czasach kryzysu nie był tak dynamiczny.

Wśród wypowiedzi przedstawicieli instytucji faktoringowych dwie z nich szczególnie wskazywały na mentalną zmianę odbioru faktoringu

przez klientów. Według ekspertów, obecnie faktoring przestaje być odbierany jako usługa finansowa dla przedsiębiorstw o gorszej kondycji lub jako ostateczna alternatywa w przypadku odmowy otrzymania kredytu. Przedsiębiorcy zaczęli wskazywać faktoring jako instrument lepiej dopasowany od kredytu i niezwiązany jedynie z samym finansowaniem. Klienci dostrzegają, że w przypadku faktoringu otrzymują pieniądze za faktury, które już wystawili. Innymi słowy, wydają środki, które im się należą, a zostaną spłacone przez dłużników. Doceniają korzyści faktoringu związane przykładowo z pomocą w zarządzaniu kapitałem obrotowym, ograniczeniem ryzyka kursowego, czy też wydłużeniem okresu płatności dla kontrahentów. Jest to zdecydowanie korzystna zmiana, wpływająca na rozwój całego rynku usług faktoringowych.

Według opinii kolejnego faktora, należy podkreślić, iż w związku ze znaczącym rozwojem technologii niemal wszystkie instytucje faktoringowe mogą obecnie poszczycić się elektroniczną obsługą klienta. Transformacja ta niweluje zbędną „papierologię" i sprawia, że operacyjnie faktoring nie jest aż tak dużym wyzwaniem, jakim był jeszcze 10 lat temu, szczególnie dla małych spółek faktoringowych.

Kolejny reprezentant faktorów, omawiając stan obecny rynku usług faktoringowych w Polsce, zwrócił szczególną uwagę na znaczny przyrost liczby niebankowych instytucji faktoringowych. Obecnie akcjonariusze, udziałowcy i właściciele, którzy planują rozpoczęcie działalności faktoringowej w Polsce, uznają, iż rozwiązanie w postaci spółki zewnętrznej, czyli spółki akcyjnej bądź z ograniczoną odpowiedzialnością, jest dla nich korzystniejszym rozwiązaniem w porównaniu do departamentu bankowego. Praktyka ta była szczególnie dostrzegalna w przeciągu ostatnich kilku lat. Jednakże prowadzenie usług faktoringowych bez zaplecza w postaci banku sprawia, iż funkcjonowanie na rynku staje się znacznie utrudnione. Według eksperta, obecnie najlepszym rozwiązaniem dla podmiotu prowadzącego działalność na rynku jest skorzystanie z oferty faktora będącego spółką zewnętrzną i jednocześnie posiadającego w swoim zapleczu instytucję bankową.

Inny faktor w swojej wypowiedzi podkreślał zmianę zachodzącą wśród spółek faktoringowych. Dotychczas banki skupiały się na średnich i dużych przedsiębiorstwach, natomiast spółki faktoringowe niebankowe głównie na mniejszych podmiotach, czyli tam gdzie banki działały mniej aktywnie, także pod kątem akwizycji. Jednakże podział ten zaczyna po-

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

woli zanikać. Do grona faktorów finansujących mniejsze podmioty zaczęły dołączać także banki, doprowadzając przy tym do coraz większej konkurencji i wzmożonych zabiegów o potencjalnego klienta.

Respondenci zostali ponadto poproszeni o ustosunkowanie się do stwierdzenia, iż polski rynek usług faktoringowych można określić mianem rynku dojrzałego. W tabeli 4 zostały zawarte ich wybrane odpowiedzi.

Tabela 4. Polski rynek usług faktoringowych jako rynek dojrzały.

	Polski rynek usług faktoringowych jako rynek dojrzały
Respondent 1	Polski rynek jest wciąż bardzo niedojrzały w porównaniu z rynkami zagranicznymi, np. z rynkiem niemieckim czy francuskim.
Respondent 2	Rynek usług faktoringowych w Polsce nazwałbym zdecydowanie dojrzałym. Nie widzę żadnych słabości w sensie porównywania do najlepszych rynków. Rynek brytyjski jest inny, specyficzny, ale jest specyficzny ze względu na ofertę brytyjską. Inni tego nie proponują, to jest tzw. *invoice discounting*. To wynika z elementów historycznych i świadomości usługobiorców. Natomiast rynek polski idzie sobie we własnym kierunku.
Respondent 3	Nasz rynek może nie jest tak dojrzały jak rynek brytyjski, ale jest to rynek, który jest już prawie dojrzałym rynkiem.
Respondent 4	Uważam, że polski rynek usług faktoringowych można nazwać dojrzałym. Można by to mierzyć przede wszystkim tym, że mamy rosnący rynek, rosnącą liczbę klientów, rosnące obroty, ale równocześnie nie ma sygnałów o tym, że jakiś inwestor zamierza bądź planuje wejść na rynek polski. Mówiąc krótko, te czterdzieści kilka podmiotów, które są zarejestrowane w Polsce jako *stricte* faktoringowe, wykazywałyby, że jest to tyle, ile jest potrzebne w polskiej gospodarce.
Respondent 5	Na pewno jest konkurencyjny, jest dużo podmiotów i jest technologicznie zaawansowany, więc pewnie można nazwać go rynkiem dojrzałym. Natomiast jeżeli chodzi o nasycenie rynku, na pewno jeszcze nie. Tutaj jest potencjał. Jeżeli chodzi o profesjonalizm to tak, jeżeli chodzi o rozwój rynku w sensie czy można jeszcze coś zrobić – można, zdecydowanie można.
Respondent 6	Ciężko powiedzieć, bo trudno przyjąć kryteria w jakim sensie dojrzały. Jeśli chodzi o stosunek obrotów do PKB, to jesteśmy trochę poniżej średniej europejskiej. Skoro nasz rynek rozwija się znacznie szybciej niż PKB i niż rynek europejski, to jest dla mnie kwestia roku czy dwóch, kiedy my tą średnią europejską przekroczymy. Patrząc na rynek światowy, to jesteśmy już powyżej średniej. Chociaż tutaj to jest kilka całych kontynentów, takich jak Ameryki, które mają olbrzymi potencjał gospodarczy, a rynek faktoringu jest tam prawie śladowy patrząc na potencjał gospodarki.

Źródło: Opracowanie własne.

Jedynie dwóch faktorów było przekonanych o dojrzałym stadium rozwoju rynku faktoringowego w Polsce. Część ekspertów uważała, iż odpowiedź na to pytanie jest uzależniona od przyjętego kryterium, punktu

odniesienia. Interesujący jest fakt, iż jeden z ekspertów wskazywał na znaczącą niedojrzałość polskiego rynku faktoringu w stosunku do rynków zagranicznych. Według opinii rozmówcy, faktoring w Polsce w banku X istotnie odróżniał się od tej samej usługi w banku Y. W przypadku zmiany faktora przez klienta można dostrzec, iż w nowej instytucji faktoringowej podmiot ten nie spełnia podstawowych parametrów. Czasami dochodzi także do odwrotnej sytuacji. Według spostrzeżeń respondenta, na rynkach zagranicznych faktoring jest bardziej ustandaryzowany. Jest to nie tyle sformalizowane działanie, lecz wynikające z przyjętej praktyki prowadzenia tego rodzaju działalności.

2.3. Zapotrzebowanie przedsiębiorców na usługi faktoringowe

W celu uzyskania szczegółowych informacji na temat rynku faktoringu w Polsce respondenci zostali poproszeni o ocenę zapotrzebowania na ten rodzaj instrumentu finansowego ze strony podmiotów gospodarczych. Interesujący jest fakt, iż wiele wypowiedzi przedstawicieli instytucji faktoringowych ukazuje odmienne spojrzenie na tę samą kwestię.

Trzech ekspertów wskazało, iż omawiając zagadnienie zapotrzebowania na faktoring, należałoby najpierw dokonać segmentacji rynku. W przypadku dużych przedsiębiorstw i korporacji zazwyczaj nie dochodziło do odmowy współpracy ze strony faktora. Podmioty te w porównaniu do małych przedsiębiorstw charakteryzują się odmiennymi parametrami, oczekiwaniami związanymi z produktem i ceną. Ze względu na posiadane własne działy windykacji czy kontrolingu faktoring przypomina dyskonto faktur, a obsługa jest zminimalizowana. W tej grupie podmiotów zapotrzebowanie jest już na zadowalającym poziomie. Natomiast według opinii rozmówców, średnie przedsiębiorstwa mogą być bardziej narażone na selekcję ze strony instytucji faktoringowych, a świadomość oraz penetracja w tym segmencie są bliskie odpowiedniemu poziomowi. Pytający, będący szczególnie małymi przedsiębiorcami, mogą otrzymać negatywną informację zwrotną. Nawet pomimo chęci potencjalnych klientów, zdarza się, iż faktorzy poprzestają na pewniejszych transakcjach, które są związane z większymi przedsiębiorstwami i korporacjami. Nie jest to rezultatem nakładu pracy, lecz podejścia do ryzyka. Faktorzy mniej chętnie finansują małych sprzedających, posiadających jednego stałego kontrahenta, niską

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

powtarzalność sprzedaży czy też odbiorców narzucających im własne warunki. Przykładowo, małe przedsiębiorstwa współpracujące z sieciami handlowymi nie mogą uzyskać faktoringu ze względu na zapis w umowie o obligatoryjnym zwrocie towaru czy zakazie związanym z cesją.

Jeden z respondentów podkreślił, że klienci z sektorów o podwyższonym ryzyku posiadają mniejsze szanse na współpracę z faktorem. Do tych branż zaliczane jest przykładowo budownictwo, część produkcji odzieży, obuwia, biżuterii, obrót stalą czy paliwami. W związku z powyższym można stwierdzić, iż zapotrzebowanie podmiotów gospodarczych na usługi faktoringowe jest zapewne wyższe, niż podają statystyki, jednakże istnieje znaczna rzesza przedsiębiorstw, która pomimo chęci skorzystania z faktoringu z różnych powodów nie otrzymuje tej możliwości.

Kolejny uczestnik badania określił popyt jako pozytywnie skorelowany wraz z edukacją, z poziomem wyedukowania przedsiębiorców. Podkreśleniu uległ fakt, iż w ciągu ostatnich kilku lat świadomość rynku wzrasta, a przy tym rośnie zapotrzebowanie na ten rodzaj usług finansowych. Ponadto im więcej przedsiębiorców korzysta z faktoringu, tym samym będą oni w stanie obsłużyć większą liczbę odbiorców, która po doświadczeniach z faktoringiem sama zaczyna z niego korzystać.

Statystyki ukazują duży popyt na ten rodzaj usług finansowych, ale według opinii innego z ekspertów, nadal na rynku występują rezerwy. Można je dostrzec, po pierwsze, w zapotrzebowaniu na środki finansowe płynnościowe, a po drugie – w poziomie wiedzy na temat faktoringu oraz jego wykorzystania. Ponadto należy uwzględnić fakt, iż to duże przedsiębiorstwa i korporacje mają najsilniejszy wpływ na skalę wzrostu obrotów faktoringowych. Zgodnie ze spostrzeżeniami respondenta w latach 90. XX wieku i na początku XXI wieku duże przedsiębiorstwa były często finansowane przez spółki-matki. Na początku tego tysiąclecia oraz na końcu ubiegłego można było dostrzec sygnały, iż spółki działające na polskim rynku mają zalecenie finansować się w lokalnym okręgu. W związku z powyższym przedsiębiorstwa stopniowo ograniczały finansowanie od spółek-matek, przechodząc do banków i faktorów istniejących na rynku lokalnym. Jest to zatem jedna z głównych przyczyn znaczącego wzrostu obrotów faktoringowych w ostatnich latach.

Zdaniem kolejnego przedstawiciela branży, na skalę wzrostu popytu na usługi faktoringowe z pewnością ma wpływ większy zakres obsługiwanych przedsiębiorstw, z uwzględnieniem zwłaszcza tych największych podmio-

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

tów na rynku. Jako przyczynę ich wzmożonego zainteresowania faktoringiem ekspert podawał powody bilansowe. Ponadto warto podkreślić, iż przyrost liczby klientów nie jest tak dynamiczny, jak w przypadku wartości obrotów. Po wejściu na rynek usług faktoringowych dużego podmiotu często dostrzegalny jest gwałtowny wzrost w branży. Wciąż można jeszcze wiele dokonać w związku ze wzrostem popularności faktoringu i edukacji rynku.

Wypowiedź następnego z rozmówców koncentrowała się na wskaźniku penetracji rynku, czyli zestawieniu wielkości obrotów rynku faktoringowego do PKB kraju. Za jego pomocą można porównać całkowicie odmienne rynki faktoringowe. Przykładowo, przy skonfrontowaniu polskiego rynku faktoringowego z niemieckim okazuje się, że to jednak w Polsce większa część PKB przechodzi przez faktoring. Zdaniem respondenta, popyt na ten rodzaj instrumentu finansowego nadal utrzyma tendencję wzrostową. Będzie to m.in. rezultat niskich stóp procentowych, zachęcających przedsiębiorstwa do skorzystania z finansowania banków i faktorów.

Obserwacje respondentów dotyczyły także dużych możliwości wzrostu, które dostrzegalne były przy zestawieniu rynku faktoringu w stosunku do skali wszystkich faktur w obrocie gospodarczym czy też liczby przedsiębiorstw zarejestrowanych w Polsce. Na polskim rynku jest zarejestrowanych ponad 4 000 000 przedsiębiorstw. Według opinii ekspertów, potencjalni klienci instytucji faktoringowych mogą stanowić połowę z działających podmiotów. Jednakże uwzględniając przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 9 pracowników, liczba ta zostaje zredukowana do 200 000. Główny Urząd Statystyczny określa, iż liczba faktorantów na polskim rynku to blisko 8000. Zestawiając owe szacunki z przykładowo 300 000 klientów leasingu lub porównując je do potencjalnych 200 000 klientów, można stwierdzić, iż świadomość rynku jest niedostateczna. Według jednego z badanych, jest ona na poziomie 5–6%, natomiast inne szacunki wskazują na blisko 10-procentowy udział korzystających z tej formy finansowania wśród potencjalnych klientów. W obu przypadkach dostrzegalna jest początkowa faza rozwoju popytu na usługi faktoringowe.

Warto jednakże podkreślić, iż obecnie wzrasta liczba przesłanek, dla których przedsiębiorstwa decydują się na skorzystanie z usług faktoringowych. Według jednego z respondentów, faktoranci są zazwyczaj w nieco gorszej kondycji niż podmioty, którym zostałby udzielony kredyt, lecz ich przewagą jest dobra struktura należności, na której można budować tego rodzaju powiązania.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Respondenci udzielili również odpowiedzi na pytanie, czy popyt na polskim rynku usług faktoringowych osiągnął zadowalający poziom.

Tabela 5. Poziom popytu na usługi faktoringowe w Polsce według opinii respondentów.

Respondent	1	2	3	4	5	6	7	8
Popyt na usługi faktoringowe w Polsce osiągnął poziom zadowalający	×	×	✓	✓	×	✓/×	✓/×	×

Legenda:
✗ – nie, ✓ – tak, ✓/✗ – trudno powiedzieć

Źródło: Opracowanie własne.

Połowa badanych przyznaje, iż w Polsce nadal nie ma wystarczająco wysokiego poziomu popytu na faktoring. Należy więc stale zabiegać o nowych klientów i dążyć do podwyższenia świadomości rynku. Według części ekspertów, nie da się jednoznacznie stwierdzić, czy popyt jest na dostatecznie wysokim poziomie, bowiem zawsze mógłby cechować się jeszcze bardziej znaczącymi wzrostami. Interesujący jest fakt, że wyłącznie dwóch badanych faktorów zdecydowanie zgodziło się z przytoczonym stwierdzeniem. Ich zdaniem, znaczące wzrosty na rynku mogą zaskakiwać, a statystyki potwierdzają przede wszystkim, iż zapotrzebowanie jest obecnie na odpowiednim poziomie.

2.4. Usługi faktoringowe w odbiorze faktorów

Następna część wywiadów dotyczyła kwestii związanej z podażą na rynku usług faktoringowych, ze szczególnym uwzględnieniem reakcji tychże instytucji na zmieniające się warunki gospodarcze, rynkowe.

Większość respondentów przyznało, iż podaż na rynku usług faktoringowych jest na bardzo wysokim poziomie. Podmioty działające na rynku finansowym dostrzegały tendencje wzrostowe tego segmentu. Atrakcyjność rynku sprawia, iż z roku na rok coraz więcej przedsiębiorstw i banków oferuje usługi faktoringowe. Ich liczba nie jest wprawdzie porównywalna do liczby podmiotów zajmujących się leasingiem, lecz faktorzy często podkreślali, iż obecnie istnieje niewiele banków, które nie oferują usług faktoringowych bezpośrednio bądź przez spółkę-córkę.

Jedna z wypowiedzi dotyczyła ponadto konkurowania instytucji faktoringowych za pomocą wysokości marż. Ich obecny poziom, który może uzyskać usługobiorca na rynku, zdecydowanie nie pokrywa realnego poziomu ryzyka. Zdaniem eksperta, walka cenowa jest bardzo agresywna, ale przy tym cechują ją: bezcelowość i bezsensowność. Niektórzy faktorzy, dostrzegając atrakcyjną dla klienta ofertę u konkurenta, dążą do zaoferowania jeszcze korzystniejszych warunków, nie zważając przy tym na konsekwencje.

Konkurencja na rynku faktoringowym jest na tyle intensywna, że według jednego z ekspertów, być może wyłącznie Wielka Brytania charakteryzuje się jeszcze wyższym jej poziomem. Zazwyczaj na rynkach istnieje od kilku do dziesięciu podmiotów świadczących ten rodzaj usług finansowych. Duży wybór wśród faktorów oznacza możliwość zawarcia umowy faktoringowej zarówno z podmiotem będącym na rynku od dłuższego czasu i przy tym osiągającego pozytywne wyniki, jak i z przedsiębiorstwami, które posiadają zaległości w Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych, Urzędzie Skarbowym lub znajdują się w stanie upadłości. Przedsiębiorcy w Polsce mają szeroki wybór wśród faktorów, z którymi mogą rozpocząć współpracę, jednakże zdaniem badanego, jest wśród nich jedynie ponad dwadzieścia podmiotów, których jakość świadczonych usług jest na odpowiednim poziomie.

Pomimo znaczącej liczby podmiotów oferujących usługi faktoringowe jeden z ekspertów wskazał na możliwość wystąpienia na rynku nowych instytucji. Według rozmówcy, na rynku nadal jest miejsce, a atrakcyjność branży sprawia, iż być może zajmą je podmioty z zagranicy.

Zdaniem kolejnego z przedstawicieli branży, banki poszerzają działalność o usługi faktoringowe z dwóch powodów. Przede wszystkim jest to szansa na osiągnięcie wyższej przychodowości. Według eksperta, instytucja faktoringowa może zarobić na faktoringu znacznie więcej w porównaniu do kredytu. Drugą przyczyną jest dużo lepszy profil ryzyka. Faktoring spłaca się sam, występuje ubezpieczenie i zdywersyfikowany portfel odbiorców, a informację o kondycji klienta faktor otrzymuje w znacznie krótszym czasie niż w przypadku kredytu.

Obserwacje dokonane przez przedstawicieli instytucji faktoringowych wskazują, iż podaż rośnie z powodu oczekiwań właścicielskich. Ponadto przyczynia się do tego znacznie ułatwiona masowość obsługi klientów. Zdaniem jednego z rozmówców, jest to rezultat odpowiednich systemów

dostępnych na polskim rynku a dostarczonych przez lokalnych producentów rozwiązań informatycznych, przykładowo Comarch czy Asseco.

Faktor podkreśla również, że rynek usług faktoringowych nie jest branżą pewną. W 2014 roku spośród grupy niebankowych podmiotów objętych badaniem Głównego Urzędu Statystycznego pięć przedsiębiorstw poniosło straty. Według opinii eksperta, aby uniknąć negatywnego wyniku z działalności faktoringowej, należy stale się rozwijać, posiadać odpowiednie narzędzia i profesjonalne zespoły ludzkie, być dobrze zorganizowanym oraz na bieżąco kontrolować otoczenie i ryzyko poprzez wykorzystanie dostępnych baz danych.

Według kolejnego z ekspertów, podaż na rynku usług faktoringowych jest na szczególnie wysokim poziomie w dużych miastach Polski oraz wśród klientów obsługiwanych przez banki uniwersalne. Przy współpracy z tego rodzaju instytucją finansową faktorant zazwyczaj nie korzysta wyłącznie z usług faktoringowych. Klient posiada często otwarty rachunek bankowy oraz cały pakiet pozostałych usług, dlatego zatrzymanie swoich klientów jest tak istotną kwestią dla banków. Natomiast, zdaniem respondenta, wysoki poziom penetracji w dużych miastach można dostrzec poprzez analizę rozmieszczenia oddziałów spółek faktoringowych. Są one bowiem zlokalizowane głównie w największych ośrodkach miejskich w Polsce i tam dążą do pozyskania nowych klientów.

Przedstawiciele instytucji faktoringowych zostali również poproszeni o odniesienie się do kwestii dostosowywania ofert faktorów do zmieniających się warunków rynkowych. W zdecydowanej większości respondenci uznali, iż instytucje faktoringowe starają się elastycznie oferować swoje usługi w tym zakresie. Zarówno banki, jak i spółki niebankowe są w stanie dopasować produkty do oczekiwań klientów, dlatego większym wyzwaniem dla faktorów jest dotarcie do klienta niż stworzenie dla niego dobrze dobranego produktu.

Dostosowywanie oferty, zdaniem jednego z badanych, jest szczególnie związane z kwestią cenową. Duża konkurencja wśród faktorów oferujących swoje usługi sprawiła, że ceny osiągnęły bardzo niską wartość. Według rozmówcy, ich wysokość jest poniżej poziomu, który występuje w wielu krajach lepiej rozwiniętych od Polski, na których, jeszcze niedawno, nasz rynek znacznie się wzorował.

Respondenci zwrócili również uwagę na fakt, iż rozmiar instytucji faktoringowej determinuje stopień szybkości reakcji, jej działania. Im większy

podmiot, tym ścieżka decyzyjna jest dłuższa i trudniej jest dostatecznie szybko reagować. Zwykle banki są mniej elastyczne i ciąży na nich więcej obowiązków kontrolnych, więc to instytucje niebankowe, działające w formie spółek prawa handlowego, potrafią w krótszym czasie podejmować odpowiednie działania. Według jednego z badanych, stopień reakcji może być także uzależniony od ubezpieczycieli.

W opinii ekspertów, oferta usług faktoringowych znacząco się wzbogaciła. Na rynku występuje szeroka gama produktów, a co roku na Międzynarodowym Kongresie Faktoringu następuje prezentacja ich nowych form. Warto skonfrontować stan obecny z latami, gdy na rynku był dostępny wyłącznie jeden produkt, czyli klasyczny, krajowy faktoring z regresem. Współcześnie faktorzy finansują wierzytelności nawet do 210 dni, zaś dawniej finansowanie powyżej 90 czy 120 dni wydawało się nierealne. Obecnie pojawiła się oferta również dla mikroprzedsiębiorstw oraz małych przedsiębiorstw jednoosobowych, które dotychczas nie mogły otrzymać faktoringu ze względu na problemy operacyjne.

Kolejny z ekspertów przedstawił faktoring odwrotny jako przykład dostosowywania instytucji faktoringowych do potrzeb rynku. Dopiero 5–6 lat temu wzrosła popularność tej formy faktoringu, przyczyniając się do znacznego poszerzenia rynku. Od tej pory faktoring nie obejmuje jedynie faktur sprzedażowych, lecz również zakupowe, czyli zupełnie inny segment klientów. Są to na ogół przedsiębiorstwa o lepszej kondycji finansowej, które dotychczas nie odczuwały potrzeby korzystania z usług faktoringowych. Dzięki tej formie faktoringu faktorzy poszerzyli grono klientów, którym mogli oferować w pierwszej kolejności faktoring odwrotny na fakturach zakupowych, a następnie również jego formę klasyczną, czyli tę opartą na fakturach sprzedażowych.

Warto podkreślić, iż polski rynek oferuje także faktoring selektywny. W naszym kraju faktorant może zadecydować, których odbiorców obejmie zakres umowy faktoringowej, zaś pozostałych pozostawić poza jej obszarem. W Europie Zachodniej nie ma tego rodzaju praktyki. Na rynkach innych państw, klient oddaje do dyspozycji faktora cały portfel kontrahentów, czyli wykonywany jest dla niego faktoring całościowy. W Polsce faktorzy wyrazili zgodę na tego rodzaju rozwiązanie od początku istnienia tej formy finansowania i od tamtej pory żaden z faktorów nie zmienił swojego podejścia.

Na tle wszystkich opinii respondentów szczególnie wyróżnia się ta, która wskazuje na niedostateczne reagowanie ze strony instytucji faktoringowych

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

na potrzeby rynku oraz na brak odpowiedniej jakości świadczonych usług. Zdaniem rozmówcy, przyczyną takiego stanu może być presja na sferę sprzedażową. Porównując polski rynek do rynku francuskiego, niemieckiego czy brytyjskiego, można dostrzec, iż ich ponad trzydziestoletnie doświadczenie sprawiło, że faktorzy znacznie bardziej skupiają się na świadczeniu faktoringu wygodnego dla klienta. Dążą do uproszczenia produktu przykładowo poprzez kwestie procesów, dostępności czy raportów elektronicznych. W Polsce instytucje faktoringowe posiadają raportowanie elektroniczne, lecz według eksperta, niedostatecznie koncentrują się na pełnej integracji z klientem w tym zakresie. Spółki faktoringowe, a w szczególności banki, zbyt często traktują faktoring porównywalnie do kredytu. Na podstawie opinii badanego można wywnioskować, iż na polskim rynku wciąż brakuje zmiany sposobu myślenia, patrzenia na faktoring w dużo dłuższej perspektywie, poczucia potrzeby doskonalenia procesów oraz nieprzerwanego czerpania nauk z rozwiązań wprowadzonych w krajach Europy Zachodniej.

Wypowiedź innego z przedstawicieli branży podkreślała, iż dzięki temu, że na rynku działają zarówno banki, jak i spółki faktoringowe, można przewidywać, że w najbliższych latach w Polsce wystąpią trendy analogiczne jak w Wielkiej Brytanii czy w Stanach Zjednoczonych. Prawdopodobnie pojawią się spółki faktoringowe świadczące faktoring tylko dla konkretnej branży, przykładowo dla usług transportowych, budowlanych lub dla przedsiębiorstw zajmujących się pośrednictwem zatrudniania ludzi. Taka wąska specjalizacja jest odpowiednia dla małych podmiotów faktoringowych o dużej znajomości danej branży. Można spodziewać się, iż zapotrzebowanie na rynku faktoringowym sprawi, że tego rodzaju instytucje rozpoczną działalność również w Polsce.

2.5. Bariery rozwoju faktoringu

Kolejny obszar badawczy dotyczył kluczowych zagrożeń dla rozwoju rynku usług faktoringowych oraz sposobów przeciwdziałania tym zagrożeniom. Do barier najczęściej wymienianych przez respondentów można zaliczyć: niską świadomość rynku, załamanie gospodarcze oraz uregulowania prawne dotyczące faktoringu.

W swoich wypowiedziach eksperci zwrócili szczególną uwagę na kwestię kultury edukacyjnej, innymi słowy – świadomości rynku. Większość z nich

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

podkreśliła, iż wiedza na temat usługi faktoringowej nadal nie jest tak powszechna, jak przykładowo wiedza przedsiębiorców o kredycie bankowym czy nawet umowie leasingu. Czasami przedsiębiorstwa rezygnują z możliwości skorzystania z tego produktu, ponieważ postrzegają go wyłącznie jako windykację, odzyskiwanie przeterminowanych należności czy sumę działań upominawczych. Zdarza się, że klienci, nie znając tej formy finansowania, zbyt pochopnie rezygnują ze sposobności poznania korzyści jej stosowania. Zatem głównym celem dynamicznych działań prowadzonych przez Polski Związek Faktorów jest podwyższenie poziomu znajomości rynku poprzez publikowanie statystyk czy formułowanie komentarzy dotyczących rynku i jego nowych produktów. Ponadto w mediach regularnie można dostrzec informacje dotyczące branży czy komunikaty giełdowe spółek faktoringowych. Natomiast faktorzy starają się podwyższać poziom wiedzy po stronie klienckiej poprzez publikowanie na swoich stronach internetowych przynajmniej podstawowych informacji o produkcie, jego formach i korzyściach stosowania.

Należy przy tym podkreślić, że poziom wiedzy przedsiębiorców w ostatnich latach stale ulega poprawie. Jest to m.in. rezultat kryzysu gospodarczego, wzrost informacji przyczynił się bowiem do zmiany mentalności przedsiębiorców oraz do podwyższenia zainteresowania tą usługą finansową. Jednak nadal warto dążyć do poszerzania zakresu wiedzy przedsiębiorców o faktoringu. Jest to bowiem szansa na jeszcze bardziej dynamiczny rozwój rynku usług faktoringowych.

W nawiązaniu do kwestii świadomości rynku wśród przedsiębiorców, jeden z respondentów zwrócił uwagę na szczególną potrzebę podwyższenia poziomu znajomości faktoringu wśród podmiotów świadczących usługi księgowe. Duże przedsiębiorstwa oraz korporacje posiadają własne służby finansowe, które są świadome istnienia tego rodzaju produktu, i dzięki temu, niekiedy z własnej inicjatywy, poszukują możliwości wdrożenia takiego rozwiązania. Natomiast małe przedsiębiorstwa najczęściej nie posiadają takiego departamentu i korzystają z outsourcingu usług księgowych. Zdarza się, iż to właśnie księgowa nie jest chętna do wprowadzenia takiego produktu w spółce, którą obsługuje. Według eksperta, czasami przekonuje właściciela przedsiębiorstwa do skorzystania z kredytu obrotowego, który jej zdaniem jest znacznie mniej pracochłonnym i skomplikowanym rozwiązaniem. W związku z powyższym można stwierdzić, iż faktoring nie jest dostatecznie często postrzegany jako instrument finansowy, zwłaszcza w segmencie małych i średnich przedsiębiorstw.

Wśród głównych barier rozwoju rynku usług faktoringowych w Polsce, respondenci wymienili również sytuację makroekonomiczną, a uściślając – załamanie gospodarcze. Częste wahania gospodarki, a mianowicie jej nagłe spowolnienia lub ożywienia, nie stwarzają korzystnych warunków do rozwoju faktoringu.

Warto zaznaczyć, że obecnie polska gospodarka rozwija się na poziomie ponad 3% PKB, co wyróżnia nas na tle innych krajów. Wprawdzie występują również państwa o gospodarkach ze znacznie wyższym poziomem rozwoju, jednakże stabilny wzrost w Polsce aktualnie sprzyja rozwojowi faktoringu. Zapewne przyrosty te nadal będą występować; zdaniem jednego z badanych, można dostrzec je na podstawie leasingu. Leasing jest pierwszym sygnałem ożywienia gospodarczego, a w 2014 roku odnotowano jego znaczące wzrosty. Aktualnie pomnażana jest liczba klientów faktoringu, rosną obroty, ale przypuszczalnie nadejdzie również kolejna faza spowolnienia bądź deflacji. Skoro faktoring jest tak silnie skorelowany z gospodarką, można się spodziewać, że wówczas nastąpią spadki również w branży. Zagrożenie zostałoby zminimalizowane, gdyby przedsiębiorcom lub całej gospodarce udało się przyhamować tak silne oddziaływanie. W związku z powyższym obecnie ryzyko wystąpienia tego rodzaju zagrożenia dla usług faktoringowych jest na pewno możliwe, lecz można przypuszczać, że nie będzie się ono ujawniało w najbliższym czasie.

Według jednego z rozmówców, istotną barierą dla rozwoju faktoringu są także problemy w danej branży lub o charakterze lokalnym. Przykładowo: konflikt w jednym z regionów świata, może sprawić, że instytucje faktoringowe odmówią finansowania odbiorców z takiego terenu. Ponadto faktorzy mogą unikać wykupu faktur z sektorów o podwyższonym ryzyku utraty rentowności.

W opinii części przedstawicieli instytucji faktoringowych, kolejnym kluczowym ryzykiem dla sektora usług faktoringowych są ramy regulacyjne. W Polsce faktoring jest elastyczny, ponieważ bazuje na kodeksie cywilnym i dotychczas nie został uregulowany. Twórcy prawa, nie znając dogłębnie produktu i jego działania, mogą dążyć do jego sformalizowania i objęcia kontrolą, taką jak banki. Niektórzy z respondentów uważają, że tego rodzaju działania byłyby niekorzystne dla sektora. Ograniczyłoby to szybkość i elastyczność reagowania faktorów, ponieważ wszelkie działania musiałyby być zgodne z ustawą bądź oczekiwać na wprowadzone w niej zmiany. Być może należałoby wówczas zmieniać produkty, inaczej

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

je nazywać lub wprowadzać istotne ograniczenia. Na rynku francuskim, niemieckim bądź tureckim, gdzie rynek faktoringowy został uregulowany, można dostrzec, że w rezultacie regulacje znacznie utrudniły pracę faktorów. W celu ukazania oddziaływania niesprzyjających regulacji prawnych należy zwrócić uwagę na rynek niemiecki. Jest to największa gospodarka europejska, lecz to Wielka Brytania osiąga obroty faktoringowe na najwyższym poziomie i jest liderem wśród oferentów tychże usług w Europie.

Wypowiedź innego z rozmówców wskazywała, że dotychczasowe zmagania z uciążliwymi procedurami były zakończone sukcesem. Przykładowo: ostatnio w ramach protestu Europejskiej Federacji Faktoringu przekonano Narodowy Bank Włoch do odstąpienia od konieczności wykonywania na odbiorcach faktoringu pełnej procedury KYC, czyli „poznaj swojego klienta". Faktorzy utrzymują głównie relację z dłużnikami faktoranta poprzez otrzymywanie od nich płatności, zaś umowa podpisywana jest wyłącznie z klientem. Wprowadzenie tego rodzaju procedury byłoby zatem szkodliwe dla całej branży.

Zdaniem niektórych podmiotów działających na rynku faktoringu w Polsce, regulacje w tej branży są jednak potrzebne. Nieprecyzyjność przepisów podatkowych dotyczących tej formy finansowania, chociaż sporadycznie, ale bywa przyczyną niechęci klientów do wprowadzenia tego produktu w swojej działalności.

Kolejne wymieniane zagrożenia dla rozwoju rynku faktoringu w Polsce dotyczyły bardziej restrykcyjnej polityki kredytowej banków bądź nagłej redukcji limitów instytucji ubezpieczeniowych. Duża część produktów, które oferują faktorzy na rynku, bazuje na współpracy z ubezpieczycielami. Warto zaznaczyć, iż spółek ubezpieczeniowych świadczących usługi dla faktorów jest w Polsce jedynie kilka. Pogarszająca się kondycja gospodarki nieuchronnie wpływa na sytuację wśród klientów i ich kontrahentów. Wówczas instytucje ubezpieczeniowe są bardziej konserwatywne w nadawaniu limitów kredytowych na odbiorców, a klienci zmuszeni są do ograniczania bądź rezygnowania ze współpracy z tymi kontrahentami, nie są bowiem w stanie utrzymać kooperacji na tym samym poziomie. Natomiast restrykcyjna polityka kredytowa banków może być rezultatem problemów sektora bankowego. Ma to znaczący wpływ na rynek faktoringu, gdyż istnieje niewielu faktorów, którzy w swojej działalności posługiwaliby się wyłącznie własnymi środkami. Zazwyczaj są to niekredytowe, na bieżąco zaciągane w bankach pieniądze na finansowanie faktorantów.

2.6. Determinanty rozwoju rynku faktoringowego

Pokaźna liczba okoliczności i szans na rozwój faktoringu rodzi przypuszczenia, że przyszłość tej usługi finansowej w Polsce zapowiada się bardzo dobrze. Faktorzy dopatrują się głównych przesłanek tej sytuacji w pozytywnym otoczeniu ekonomicznym branży oraz w rozwoju polskiego eksportu.

Prognozy analityków bankowych zapowiadają w Polsce wzrost PKB o 3,7% w 2015 roku, a pod koniec roku być może nawet blisko 4%. W ocenie Międzynarodowego Funduszu Walutowego polska gospodarka będzie rosła w tempie około 3,5% przez najbliższe kilkanaście, kilkadziesiąt lat. Taka sytuacja angażowałaby duże zasoby finansowe i zdecydowanie byłaby czynnikiem prorozwojowym dla usługi faktoringu. Jednakże gdyby to wyłącznie ożywienie gospodarcze determinowało rozwój tego rynku, to faktoring cechowałby się tożsamym poziomem wzrostu jak PKB, czyli na poziomie 3%, w najlepszym przypadku 4%. Przyrosty tego produktu są natomiast znacząco wyższe. Według jednego z ekspertów, wynika to z mniejszego stopnia zadłużenia polskich przedsiębiorstw w stosunku do podmiotów zagranicznych oraz ze stale wzrastającej świadomości rynku wśród klientów. Zdaniem rozmówcy, przyrost na rynku faktoringu będzie znacznie szybszy niż wzrost PKB głównie do momentu osiągnięcia przez rynek pełnej świadomości.

W ocenie jednego z faktorów, aktualnie wzrost rynku faktoringowego jest bezpośrednio związany z popytem krajowym, natomiast z eksportem już w znacznie mniejszym stopniu. Faktorzy byliby bowiem w stanie finansować większą liczbę transakcji zagranicznych, niż obecnie wykupują. Eksport mógłby być znacznie lepiej wykorzystywany z punktu widzenia faktorowalności. Zdaniem innego z ekspertów, rynek polskich eksporterów jest silny, rosnący i posiada dobrych odbiorców docelowych, np. Niemcy i Wielką Brytanię. Jego bardziej dynamiczny rozwój miałby, w opinii faktora, znaczący wpływ na faktoring w Polsce. Wskazują na to również odbiorcy polskich przedsiębiorstw na terenach Europy Zachodniej posiadający doświadczenie z tą formą finansowania.

Odpowiedni poziom rozwoju eksportu, a przy tym korzystne kursy walutowe mogą doprowadzić do opłacalności promowania eksportu, a przede wszystkim poszerzenia działalności przedsiębiorstw w tym zakresie. W rezultacie uwidoczni się szansa na generowanie większych obrotów faktoringowych, ponieważ, zdaniem jednego z rozmówców, obecnie coraz więcej przedsiębiorstw korzysta z faktoringu wyłącznie w celu rozwoju

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

współpracy z podmiotami gospodarek zagranicznych. Faktoranci decydują się na rozwój sprzedaży eksportowej, ponieważ dostrzegają w tym możliwość rozwoju działalności i poprawy swojej sytuacji finansowej, nie znając przy tym poziomu wypłacalności swoich kontrahentów. W celu redukcji ryzyka związanego z eksportem, wśród przedsiębiorców następuje wzrost zainteresowania faktoringiem eksportowym, a w szczególności jego formą bez regresu.

Wypowiedź kolejnego z ekspertów ukazała, iż znaczący impuls rozwojowy może nastąpić wskutek wdrożenia Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/55/UE z dnia 16 kwietnia 2014 roku w sprawie fakturowania elektronicznego w zamówieniach publicznych. Powstanie wówczas standard e-faktury w obszarze dostaw do jednostek samorządu terytorialnego, do jednostek rządowych, to znaczy przykładowo: do miast, gmin, szkół, wojska, czyli do obszaru odpowiadającego obecnie za blisko 20% PKB. Wszystkie podmioty zaczną posługiwać się tym samym schematem i w rezultacie spowoduje to ułatwienia również w świadczeniu usług faktoringowych. Przekazanie faktur elektronicznych od faktorantów, najczęściej w formie plików tekstowych, obecnie różni się w zależności od przedsiębiorstwa. Brakuje łatwości przejścia od faktora do faktora, czy wręcz zorganizowania aukcji na usługę faktoringu. Świadczenie usług faktoringowych po wprowadzeniu tejże dyrektywy z pewnością przyczyni się do ułatwień w zakresie obsługi faktorantów od strony technicznej. Według respondenta, obowiązek ten będzie miał wpływ na rynek komercyjny, ponieważ zapewne spowoduje wprowadzenie w przyszłości tego samego standardu w relacjach B2B.

Istotną kwestią w zakresie kondycji rynku faktoringu jest także rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, który warunkuje rozwój całej branży w kraju. Podmioty te zgłaszają zapotrzebowanie na kapitał, lecz posiadają ograniczony majątek do zabezpieczenia, a banki nie zawsze są w stanie do nich dotrzeć z odpowiednią ofertą. W takim przypadku fundusze europejskie mogą stanowić skuteczne rozwiązanie problemu.

Kolejny ekspert zwrócił szczególną uwagę na znaczenie rekomendacji klientów oraz działania Polskiego Związku Faktorów. Zadowoleni klienci, za pomocą marketingu szeptanego, tworzą kolejną szansę na dynamiczny przyrost w branży. Analizując liczbę faktorantów w stosunku do liczby wszystkich przedsiębiorstw w gospodarce Polski, można dostrzec, iż możliwości rozwoju rynku nadal istnieją. Należy zatem dążyć do wzrostu

świadomości rynku, promocji faktoringu oraz standaryzacji jakości usług. Są to właśnie główne cele i działania Polskiego Związku Faktorów.

Zdaniem innego z przedstawicieli instytucji faktoringowych, okolicznością wspierającą faktoring jest rosnąca skala handlu międzynarodowego na zasadach *open account*, czyli bez zabezpieczeń. W tym przypadku przedsiębiorca wystawia fakturę z odroczonym terminem płatności, natomiast bez towarzyszącej tejże transakcji gwarancji bądź akredytywy. Odnotowywane są bardzo dynamiczne wzrosty w handlu międzynarodowym bez zabezpieczeń, a dzięki temu, według opinii eksperta, rośnie baza podmiotów, które faktoring może objąć swoim zakresem.

Duże znaczenie dla faktoringu ma również rozwój faktoringu pełnego, ponieważ, według kolejnego respondenta, jest to nadal niewykorzystana szansa rynku. Nie ma możliwości zastąpienia faktoringu bez regresu innym instrumentem finansowym. Nawet przy połączeniu kredytu z ubezpieczeniem nie da się osiągnąć takich samych korzyści. Analizując wartości sfinansowanych faktur, można dostrzec zbliżony stosunek faktoringu pełnego i niepełnego, natomiast te największe transakcje faktoringowe dotyczą faktoringu pełnego. Istnieje niewielu klientów korzystających z tejże formy, a tworzą oni wartościowo bardzo duży obrót. Trzeba zatem promować i dążyć do wykorzystania potencjału faktoringu pełnego w Polsce.

Modernizacja i jednocześnie rozwój narzędzi informatycznych mogą również sprzyjać rozwojowi faktoringu w kraju. Według następnego reprezentanta instytucji faktoringowych, na rynku nadal występują rezerwy w tym zakresie. Wśród kolejnych czynników wymieniona została polska innowacyjność, kompetentna kadra pracownicza oraz presja na tak zwaną strukturę bilansu, a mianowicie presja korzystania z własnych należności i zobowiązań handlowych jako alternatywa wobec mniej korzystnego kredytu.

Wymienione determinanty mogą, w mniejszym bądź większym stopniu, sprzyjać rozwojowi rynku usług faktoringowych w Polsce. Należy zatem zaznaczyć, że atutem tejże formy finansowania jest jej elastyczność w reagowaniu na potrzeby rynku. Faktoring z pewnością ma perspektywy dalszego rozwoju, jeśli skorzysta ze sprzyjających okoliczności i szans, które są mu oferowane.

ALEKSANDRA DZIK, PRZEMYSŁAW KOŁNACKI

Faktoring w Polsce. Perspektywa strony popytowej

1. Przedsiębiorstwo i jego potrzeby finansowe w różnych fazach cyklu życia

Przedsiębiorstwo często jest utożsamiane z pojęciem przedsiębiorcy (niegdyś kupca) bądź podmiotu gospodarczego. Według Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej[1], przedsiębiorcą jest „osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą"[2].

Zgodnie z przepisami Kodeksu cywilnego przedsiębiorstwo jest „zorganizowanym zespołem składników niematerialnych i materialnych, przeznaczonym do prowadzenia działalności gospodarczej. Obejmuje ono w szczególności: 1) oznaczenie indywidualizujące przedsiębiorstwo lub jego wyodrębnione części (nazwa przedsiębiorstwa); 2) własność nieruchomości lub ruchomości, w tym urządzeń, materiałów, towarów i wyrobów, oraz inne prawa rzeczowe do nieruchomości lub ruchomości; 3) prawa wynikające z umów najmu i dzierżawy nieruchomości lub ruchomości oraz prawa do korzystania z nieruchomości lub ruchomości wynikające z innych stosunków prawnych; 4) wierzytelności, prawa z papierów wartościowych i środki pieniężne; 5) koncesje, licencje i zezwolenia; 6) patenty i inne prawa własności przemysłowej; 7) majątkowe prawa autorskie i majątkowe prawa pokrewne; 8) tajemnice przedsiębiorstwa; 9) księgi i dokumenty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej"[3].

---

[1] Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. Nr 173, poz. 1807 z późn. zm.).

[2] Art. 4 ust. 1 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej.

[3] Art. 55 [1] ustawy Kodeks cywilny z dnia 23 kwietnia 1964 roku (Dz.U. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.).

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Powyższe definicje są ujęte podmiotowo oraz przedmiotowo. Istnieje również znaczenie funkcjonalne, a mianowicie przedsiębiorstwo oznacza stałą i zawodową działalność gospodarczą (w tym rozumowaniu pojęcie przedsiębiorstwa występuje w wielu aktach prawnych, w tym w art. 8 §2 i art. 22 kodeksu spółek handlowych z dnia 15 września 2000 r., Dz.U. Nr 94, poz. 1037 z późn. zm.)[4].

W celu wprowadzenia porządku dokonano podziału na mikro-, małe, średnie oraz duże przedsiębiorstwo. Przy analizowaniu, do jakiej kategorii należy dana firma, brane są pod uwagę ilość zatrudnionych pracowników oraz roczny obrót netto lub suma aktywów w bilansie (tab. 1)[5].

Tabela 1. Klasyfikacja przedsiębiorstw.

Przedsiębiorstwa	W co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych		
	Liczba pracowników	Roczny obrót netto w mln euro	Suma bilansów aktywów w mln euro
Mikro	Mniej niż 10	2	2
Małe	Mniej niż 50	10	10
Średnie	Mniej niż 250	50	50
Duże	Powyżej 250	Powyżej 50	Powyżej 43

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej, art. 104–106.

Każda działalność gospodarcza ma również poszczególne etapy rozwoju. Inne potrzeby kapitałowe ma małe, nowo otwarte przedsiębiorstwo, inne – duże, dojrzałe, o stabilnej pozycji na rynku.

Cykl życia przedsiębiorstwa można rozłożyć na cztery fazy[6]:

1. powstania i początkowego rozwoju,
2. wzrostu,
3. dojrzałości,
4. schyłku działalności.

[4] A. Kidyba, *Prawo handlowe*, Warszawa 2004, s. 15.

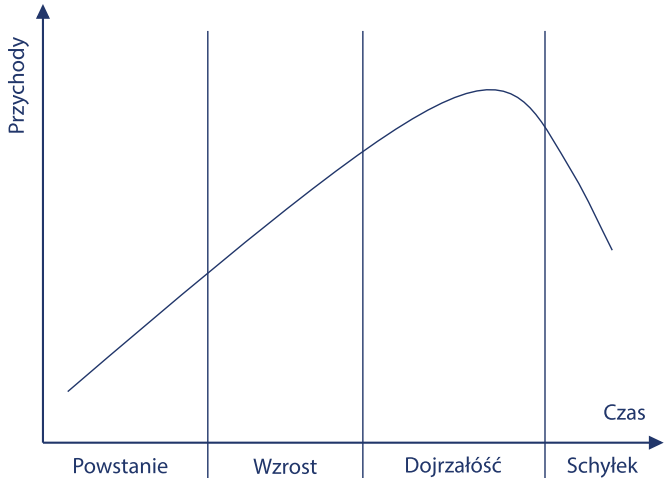
[5] K. Romas, *O wielkości przedsiębiorstwa decyduje liczba pracowników*, „Gazeta podatkowa" 2009, nr 44, s. 17.

[6] A. Duliniec, *Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty*, Warszawa 2011, s. 109.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Na rysunku 1 przedstawiono, jak kształtuje się sprzedaż w danej fazie dojrzałości przedsiębiorstwa. Początkowo wartość ta jest mała, lecz z biegiem czasu i rozwojem sprzedaż wzrasta, a co za tym idzie, również wzrastają zyski. Po osiągnięciu pewnego pułapu w fazie dojrzałości następuje spadek sprzedaży, co początkuje fazę schyłku.

Rys. 1. Fazy cyklu życia przedsiębiorstwa.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Duliniec, *Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty*, Warszawa 2011, s. 109–120.

Rysunek 2 prezentuje, jak przedsiębiorstwo może się finansować w poszczególnych etapach rozwoju. Uzależnione jest to w dużej mierze od ryzyka operacyjnego lub finansowego, możliwości rozwoju czy rentowności.

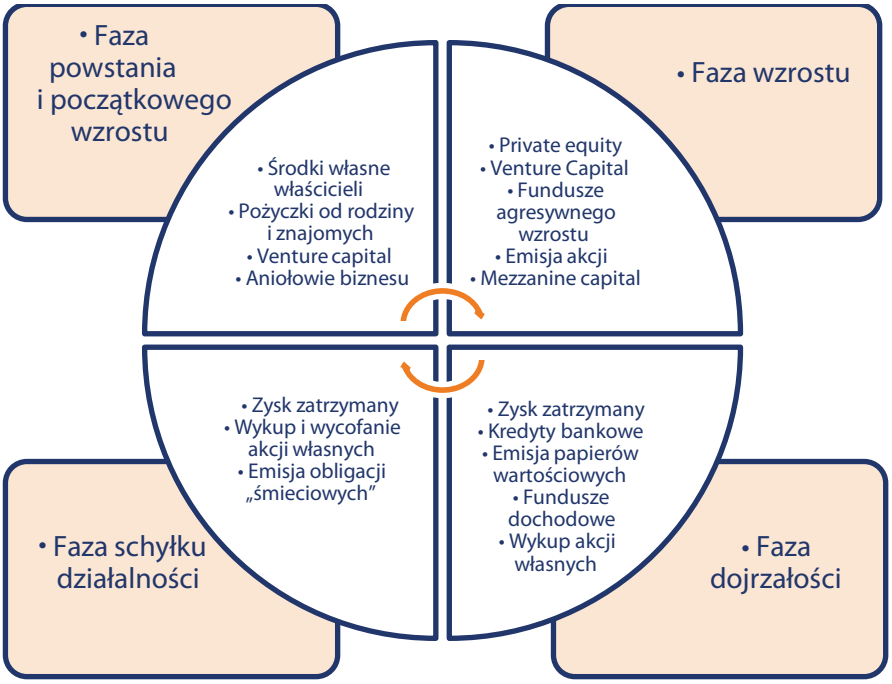
Najtrudniejszym okresem jest pierwszy etap, czyli faza powstania i początkowego rozwoju. Źródła finansowania są niezwykle ograniczone, gdyż nie posiada ono jeszcze środków chociażby na zabezpieczenie kredytu bankowego, ponieważ jego ryzyko operacyjne jest wysokie. Znacznej części przedsiębiorstw nie udaje się wyjść poza pierwszą fazę, skutkuje to upadkiem przedsiębiorstwa[7].

Podczas fazy wzrostu tempo sprzedaży ulega przyspieszeniu. Zyski wypracowane na tym etapie są zazwyczaj reinwestowane w dalszy rozwój. Zapotrzebowanie na kapitał sprawia, że przedsiębiorstwo szuka źródeł fi-

[7] Tamże, s. 113–114.

nansowania. Przedsiębiorstwo ma duże możliwości rozwoju, lecz jego ryzyko operacyjne jest nadal wysokie, przez co uzyskanie kredytu bankowego jest nadal drogie. Biorąc to pod uwagę, działalność finansowana jest przede wszystkim kapitałem własnym, uzupełnianym kapitałem hybrydowym w formie niezabezpieczonej pożyczki podporządkowanej[8].

Rys. 2. Źródła finansowania poszczególnych faz cyklu życia przedsiębiorstw.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Duliniec, *Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty*, Warszawa 2011, s. 113–119.

W fazie dojrzałości sytuacja ekonomiczno-finansowa ulega stabilizacji. Charakterystyczną cechą finansowania w fazie dojrzałości jest wzrost pozycji kapitału obcego (długu) w kapitale przedsiębiorstwa. Spowodowane jest to spadkiem ryzyka operacyjnego, który umożliwia zaciąganie kredytu bankowego oraz pożyczek obligacyjnych. Wewnętrzne możliwo-

[8] Tamże, s. 115–116.

ści finansowania są pomniejszane poprzez wypłaty dywidend z zysków wypracowanych[9].

Faza schyłku nie powinna być utożsamiana z zagrożeniem upadłością. W tej fazie następuje spadek sprzedaży oraz zmniejsza się rentowność przedsiębiorstwa. Brak możliwości rozwojowych powoduje nadwyżki kapitału, które często są zwracane właścicielom w postaci wypłaty wysokich dywidend bądź poprzez wykup własnych akcji od akcjonariuszy w celu ich umorzenia[10].

Podstawowymi celami przedsiębiorstwa są[11]:

– maksymalizacja zysku,
– wzrost wartości przedsiębiorstwa,
– utrzymanie płynności finansowej,
– przetrwanie.

Cele realizowane przez korporacje czy spółki giełdowe na ogół nie odpowiadają rzeczywistości działalności małych i średnich firm działających na rynkach lokalnych[12], stąd też cele przedsiębiorstwa są uzależnione od poziomu rozwoju, wielkości przedsiębiorstwa bądź zasięgu działalności. Przyjęte cele potwierdzają możliwości rozwojowe, a także wyrażają chęć podejmowania ryzyka i wprowadzania zmian. Powyższe cele są celami ekonomicznymi. Większą motywacją do działania jest zaspokojenie potrzeb wyższego rzędu, dla przedsiębiorstw jest to potrzeba rozwoju, uznania oraz bycia liderem na rynku. Jak przedstawiono powyżej, cele krótkookresowe i długookresowe są różne, czasami dochodzi nawet do sprzeczności tych celów. Przykładem może być skupienie się na badaniach i rozwoju, które wiążą się z poniesieniem nakładów, a co za tym idzie – wzrostem kosztów stałych, oraz obniżeniem poziomu zysku, czyli domniemanego podstawowego celu działalności[13].

Przedsiębiorstwo stawia przed sobą również cele finansowe, jak maksymalizacja:

– zysków,
– wartości firmy,

---

[9] Tamże, s. 116–117.
[10] Tamże, s. 118–119.
[11] A. Noga, *Teorie przedsiębiorstw*, Warszawa 2011, s. 64.
[12] J. Komorowski, *Cele i wartości współczesnego przedsiębiorstwa. Ujęcie behawioralne*, Warszawa 2011, s. 193.
[13] Tamże, s. 197.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

– przepływów na rzecz właścicieli,

oraz kompromis interesów grupowych.

Maksymalizować zysk można poprzez: ograniczenie wydatków na badania i rozwój oraz inwestycje, podnoszenie cen wyrobów bądź usług, wyprzedaż środków trwałych lub sprzedaż znaków towarowych i patentów. Przedsiębiorstwo funkcjonuje po to, aby zaspokajać potrzeby właściciela (właścicieli) oraz spełniać jego oczekiwania odnośnie uzyskania pożytków z działalności. Wartość przedsiębiorstwa jest bardzo ważnym długookresowym czynnikiem, gdyż jest dogłębnym miernikiem efektywności, który odzwierciedla wszystkie aspekty prowadzonej działalności. Wzrost zysku nie zawsze jest jednoznaczny ze wzrostem intensywności gospodarowania. Również dla poważnych inwestorów ważniejsze jest pomnażanie kapitału w długim okresie niż wielkość bieżącej dywidendy zależnej od osiągniętego zysku netto[14].

2. Własne i obce źródła finansowania działalności gospodarczej

Wszystkie przedsiębiorstwa posiadają majątek trwały oraz obrotowy, niezbędny do prowadzenia bieżącej działalności gospodarczej. Poszczególne składniki majątku i wydatki z nimi związane są finansowane z dwóch podstawowych źródeł:

– kapitałów własnych,
– kapitałów obcych.

Istotna różnica pomiędzy tymi dwoma formami finansowania polega na tym, iż kapitały własne pochodzą od danego przedsiębiorstwa, jego udziałowców bądź akcjonariuszy, kapitał obcy natomiast pozyskiwany jest z zewnątrz. Obecnie w Polsce dominującą formą finansowania są wyraźnie kapitały własne. W 2012 roku w sektorze MSP finansowanie inwestycji środkami własnymi znajdowało się na poziomie 65% (rys. 3)[15]. Warto również wspomnieć o innym podziale – na finansowanie wewnętrzne oraz zewnętrzne.

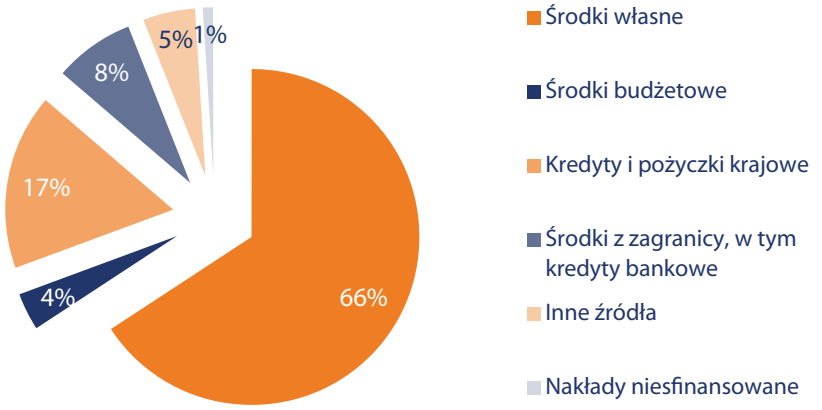
---

[14] W. Janik, A. Paździor, *Zarządzanie finansowe w przedsiębiorstwie*, Lublin 2011, s. 13–14.

[15] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013–2014*, red. A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota, Warszawa 2015, s. 25.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Rys. 3. Źródła finansowania nakładów inwestycyjnych w 2012 roku w sektorze MSP.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013–2014*, red. A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota, Warszawa 2015, s. 25.

W tabeli 2 przedstawiono wiele źródeł finansowania z podziałem na kapitał własny i obcy z uwzględnieniem kapitałów wewnętrznych i zewnętrznych oraz wzięto pod uwagę terminowość tych źródeł.

Tabela 2. Podział źródeł finansowania.

Źródła finansowania			
Kapitał własny		Kapitał obcy	
Wewnętrzne	Zewnętrzne	Długoterminowe	Krótkoterminowe
• Wkład właścicieli • Zatrzymany zysk netto • Odpisy amortyzacyjne • Sprzedaż zbędnego majątku trwałego	• Dopłaty wspólników • Emisja akcji • Pożyczki od rodziny i znajomych • Venture Capital • Aniołowie Biznesu	• Kredyty • Leasing • Forfaiting • Emisja obligacji • Dotacje oraz subwencje	• Kredyty handlowe (kupieckie) • Faktoring • Krótkoterminowe papiery dłużne • Pożyczki poza bankowe

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Finanse przedsiębiorstw*, red. J. Grzywacz, Warszawa 2014, s. 13–27.

Kapitał obcy może pochodzić ze źródeł zarówno wewnętrznych (zatrzymanie części zysku wypracowanego przez podmiot), jak i zewnętrznych (emisja akcji).

Przedsiębiorstwo finansuje się wewnętrznie z zysku zatrzymanego (zysku netto pomniejszonego o wypłacone dywidendy), odpisów amortyzacyjnych, wpływów ze sprzedaży aktywów oraz nadwyżek środków pieniężnych[16].

Istnieje możliwość pozyskania kapitału spoza firmy, który będzie zaliczany jako kapitał własny. Są to wkłady założycielskie, dopłaty wspólników czy publiczna emisja akcji. Przedsiębiorstwo może pozyskać źródła własne z zewnątrz, poprzez fundusze *venture capital*, oraz skorzystać z oferty aniołów biznesu. Źródła te będą opisane szczegółowo w dalszej części pracy[17].

Wzrost kapitału własnego poprawia wiarygodność finansową przedsiębiorstwa, może zwiększyć również zdolność do pozyskania obcego kapitału (np. kredytu).

Zwiększenie kapitału własnego zewnętrznie poprzez dopłaty właścicieli nie powoduje konieczności płacenia odsetek, jednakże trzeba uwzględnić oczekiwania udziałowców co do wypłaty dywidend[18].

W tabeli 3 wskazano charakterystykę i różnice pomiędzy kapitałem własnym a obcym.

Tabela 3. Charakterystyka kapitałów własnych i obcych.

Lp.	Kapitał własny	Kapitał obcy
1	Brak konieczności spłaty	Konieczność spłaty
2	Wypłata dywidendy nieobowiązkowa	Przymusowość spłaty odsetek
	Bez terminu zwrotu	Określony termin zwrotu
3	Dywidenda nie wpływa na podstawowe opodatkowania	Odsetki są kosztem uzyskania przychodu
4	Swoboda w korzystaniu	Możliwość wprowadzenia ograniczeń
	Akcjonariusze mają prawo głosu w ważnych sprawach firmy	Wierzyciele nie wpływają bezpośrednio na działalność firmy, jedynie w zakresie wynikającym z umowy
5	Wyższy koszt emisji	Tańszy koszt nabycia
6	Skomplikowana procedura emisyjna	Relatywnie prosta procedura starania się o kredyt
7	Nie pogorsza sytuacji finansowej	Istnieje możliwość pogorszenia sytuacji finansowej
8	Mniejszy zysk przy mniejszym ryzyku	Większe zyski przy zwiększonym ryzyku
9	Nie wpływa na kredytowanie dostaw	Może wpływać negatywnie na kredytowanie dostaw

[16] A. Duliniec, dz. cyt.
[17] *Finanse przedsiębiorstw*, red. J. Grzywacz, Warszawa 2014, s. 19.
[18] W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Warszawa 2011, s. 157.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Lp.	Kapitał własny	Kapitał obcy
10	Zwiększa elastyczność działania	Zmniejsza w przyszłości elastyczność działania
11	Niewypłacanie dywidend nie może być powodem bankructwa	Niespłacenie kapitału lub niewypłacenie odsetek może być przyczyną ogłoszenia upadłości firmy.

Źródło: K. Janisz, W. Janisz, J. Wiśniewska, *Zarządzanie kapitałem w przedsiębiorstwie*, Warszawa 2007, s. 24; A. Duliniec, *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*, Warszawa 2001, s. 24.

Finansowanie działalności gospodarczej kapitałem obcym jest finansowaniem zewnętrznym. Kapitał ten pochodzi spoza przedsiębiorstwa i nie jest powiązany z jego właścicielami. Zostaje on oddany do dyspozycji przedsiębiorstwa na określony czas i musi zostać zwrócony zgodnie z zawartą umową. Finansowanie wiąże się z kosztem, czyli odsetkami, które w przeciwieństwie do dywidend zmniejszają ciężar opodatkowania, stanowiąc tzw. tarczę podatkową. Kapitał obcy jest z reguły tańszy od własnego z racji tego, że ryzyko związane z zaangażowaniem kapitału przez wierzycieli jest wyraźnie mniejsze niż ryzyko akcjonariuszy (właścicieli). Wzrost udziału długu w całkowitym kapitale przedsiębiorstwa prowadzi zazwyczaj do wzrostu zysku przypadającego na jedną akcję, a także zwiększa rentowność kapitału własnego (korzystny efekt dźwigni finansowej)[19]. Wadami finansowania obcego jest niewątpliwie wzrost kosztów finansowych przedsiębiorstwa, ryzyko niespłacenia zadłużenia oraz konieczność wprowadzenia zabezpieczenia dla wierzycieli. Najczęściej wykorzystywanymi w Polsce źródłami finansowania obcego są: kredyty bankowe, leasing oraz faktoring. Źródła można podzielić ze względu na terminowość finansowania na: krótkoterminowe i długoterminowe.

3. Transakcja faktoringowa – ujęcie teoretyczne

3.1. Istota i struktura transakcji

Głównym przedmiotem faktoringu jest przelew wierzytelności na instytucję faktoringową lub bank.

[19] A. Duliniec, *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*, Warszawa 2001, s. 29–33.

Faktoring jest umową między dwoma stronami, lecz usługa ma trójstronny stosunek prawny, gdzie występują trzy podmioty: faktorant, faktor i dłużnik. Trójstronny stosunek łączący te trzy podmioty często nazywany jest pożytecznym trójkątem. Oznacza to, że każda ze stron transakcji czerpie z niej pożytek. Faktorant korzysta z usług oferowanych przez faktora, który otrzymuje za nie wynagrodzenie, dłużnik zaś może skorzystać z oferty kredytu kupieckiego, często z dłuższym okresem płatności niż gdyby wierzyciel nie korzystał z usługi faktoringu[20].

Konwencja ottawska zastrzega, że przedmiotem międzynarodowego faktoringu nie może być przeniesienie praw dotyczących wierzytelności z umów sprzedaży/dostawy i umów o usługi w przypadku, gdy źródłem obrotu są towary i usługi przeznaczone do użytku osobistego lub rodzinnego. Z punktu widzenia konwencji faktoring jest standardową czynnością dwustronnie handlową, a nie rodzajem umowy konsumenckiej[21].

Faktoring polega na kupnie przez faktora i sprzedaży przez przedsiębiorstwo wierzytelności, najczęściej aby otrzymać natychmiastowo gotówkę. Wierzytelności te mają charakter krótkoterminowy, pieniężny, handlowy, niewymagalny i bezsporny. Umowę zawierają faktorant (dostawca towaru) oraz faktor (instytucja faktoringowa), zaś uczestnikiem transakcji, który nie jest stroną umowy, jest dłużnik[22] (rys. 4).

Faktorant (przedsiębiorca, wierzyciel, dostawca towarów) jest to podmiot upoważniony, dzięki umowie kupna-sprzedaży, do ściągnięcia świadczenia pieniężnego od dłużnika, który może sprzedać wierzytelność faktorantowi. Na faktorancie ciąży odpowiedzialność za istnienie wierzytelności. Wierzycielem może być osoba fizyczna lub prawna, a więc przedsiębiorstwo produkcyjne, handlowe lub usługowe, które jest uprawnione do świadczenia pieniężnego z tytułu dostaw lub usług. Nie ma wymagania odnośnie formy organizacyjno-prawnej podmiotu gospodarczego. Faktorantem może być zarówno jednoosobowe przedsiębiorstwo, spółka cywilna lub handlowa, a także spółdzielnia czy przedsiębiorstwo państwowe. Jednakże musi ofe-

---

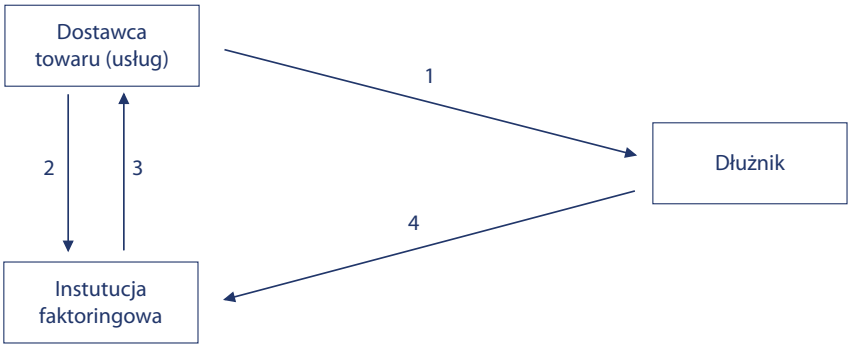
[20] D. Podedworna-Tarnowska, *Faktoring w Polsce – szanse i zagrożenia rozwoju*, Warszawa 2007, s. 18.

[21] J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa 2007, s. 71.

[22] M. Byczkowska, K. Czyrka, *Faktoring jako niekonwencjonalna forma finansowania mikro- i małych przedsiębiorstw*, [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw – Mikrofirma 2011. Systemy finansowania i oceny*, „Zeszyty Naukowe" nr 637, Szczecin 2011, s. 44.

rować swoim klientom kredyt kupiecki, a nie rozliczać się tylko i wyłącznie gotówką. Faktorant jest dokładnie sprawdzany pod względem solidności, jakości oraz posiadanych kontaktów handlowych, zwłaszcza kontrahentów, z którymi dokonuje transakcji. Typowym klientem faktoringu są podmioty o średniej wielkości obrotów. Z faktoringu korzystają firmy o utrudnionym dostępie do kredytów bankowych lub innych źródeł finansowania[23].

Rys. 4. Zasady działania faktoringu.



1. Dostawa towaru (usługi) z odroczonym terminem płatności + faktura.
2. Przekazanie kopii faktury.
3. Przekazanie zaliczki (np. 75% należności) z uwzględnieniem potrąceń; reszta kwoty w przyszłości, po zainkasowaniu należności od dłużnika.
4. Zapłata za fakturę.

Źródło: J. Grzywacz, *Faktoring*, Warszawa 2005, s. 33.

Faktor to wyspecjalizowana instytucja finansowa, która skupuje od dostawcy wierzytelności z tytułu dostaw lub usług. Może nią być bank świadczący faktoring jako usługę finansową lub firma specjalizująca się przede wszystkim lub wyłącznie w świadczeniu tej usługi. Nie ma znaczenia forma prawna faktoranta, gdyż może być zarówno spółką akcyjną, spółką z ograniczoną odpowiedzialnością, a także indywidualnym przedsiębiorcą. W Polsce są to banki, firmy faktoringowe, firmy zajmujące się dodatkowo leasingiem lub obrotem wierzytelnościami, firmy windykacyjne czy zajmujące się pośrednictwem finansowym. Do prowadzenia działalności faktoringowej konieczne jest dysponowanie odpowiednim kapitałem

[23] K. Kreczmańska-Gigol, *Opłacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa 2007, s. 30.

własnym wraz z dostępem do kapitałów obcych. Konieczne jest posiadanie stosownego zaplecza techniczno-organizacyjnego, oprogramowania komputerowego wraz z bazą danych oraz wyszkolonego personelu[24].

Dłużnikiem jest przedsiębiorstwo nabywające produkty, towary bądź usługi na kredyt handlowy, będące zobowiązane do uregulowania długu względem dostawcy, w chwili sprzedaży wierzytelności – faktorowi. Nie jest klientem faktora, nie występuje między nimi żadna korelacja. Zobowiązanie dłużnika wobec faktora jest jednostronne, czyli musi on dokonać płatności na rzecz faktora. Faktor nie ma prawa do nakładania dodatkowych obowiązków, za wyjątkiem tych, które miał w stosunku do wierzyciela ze względu na ich obustronną współpracę[25]. Dłużnik musi spełniać warunki faktora dotyczące kondycji finansowej, wiarygodności płatniczej czy wypłacalności. Dłużnik nie wpływa na wybór faktora ani na skorzystanie z tej usługi przez wierzyciela. Nie jest wymagana jego zgoda, chyba że zastrzegł to w umowie handlowej, z której powstała wierzytelność[26].

3.2. Funkcje faktoringu

Podstawowe funkcje faktoringu to:

- finansowa,
- administracyjna,
- zabezpieczająca.

Funkcją dodatkową jest funkcja usługowa.

Funkcja finansowa jest pierwszorzędną i najpopularniejszą usługą w Polsce świadczoną w zakresie faktoringu, biorąc pod uwagę szanse uzyskania środków finansowych. Funkcja ta towarzyszy każdej transakcji. Polega na odkupieniu należności przed terminem wymagalności, co wiąże się z zapłatą za nabyte materiały finansowe (noty obciążające, faktury) oraz inkaso zakupionego długu od dłużnika. Istotą funkcji finansowej jest zaliczkowanie przez faktora dysponowanej należności zakupionej od faktoranta (przed terminem płatności) przez zapłatę ceny kupna obniżoną o wynagrodzenie faktora w związku z pełnieniem usługi. Finansowanie przedsiębiorstwa może występować w dwojaki sposób. Metoda zaliczko-

[24] D. Podedworna-Tarnowska, dz. cyt., s. 18; K. Kreczmańska-Gigol, dz. cyt., s. 29.
[25] K. Kreczmańska-Gigol, dz. cyt., s. 31.
[26] Tamże, s. 30.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

wa (awansowa) polega na oddaniu do dyspozycji faktoranta aktywów pieniężnych w postaci zaliczki w dniu wykupu należności (na ogół 80–95% wartości faktury) i nałożeniu blokady na pozostałą część nabytej wierzytelności, która stanowi pewnego rodzaju gwarancję zapłaty. Rozrachunek całej transakcji ma miejsce wtedy, gdy gotówka od dłużnika za fakturę wpłynie na rachunek faktora. Dokumentem potwierdzającym jest zwykle poświadczona kopia faktury. Metoda dyskontowa polega na natychmiastowym przekazaniu faktorantowi pełnej kwoty wierzytelności pomniejszonej o stawkę dyskonta oraz marżę, która jest zapłatą za świadczoną usługę. Wysokość odliczenia od ceny nabycia oscyluje w granicach kilku procent. Znaczenie funkcji finansowej wzrasta, gdy przedsiębiorstwo ma problemy z pozyskaniem źródeł finansowania, ewentualnie gdy potrzebuje więcej środków w okresie intensywnego wzrostu, przekształceń lub prawdopodobnych zmian na rynku. Ma także większe znaczenie, gdy podmiot ma trudności z utrzymaniem płynności finansowej. Dlatego ważne jest, aby szybko pozyskać potrzebną gotówkę i opanować widmo bankructwa. Przedsiębiorstwo może poprawić swoją płynność finansową, nie zwiększając tym samym zadłużenia firmy[27].

Usługami związanymi z funkcją finansową są[28]:

- zaliczkowanie wierzytelności,
- cesja przyszłych wierzytelności,
- wykup należności na okres dłuższy niż ten wynikający z faktury,
- okres tolerancji,
- szansa dodatkowego kredytowania, zarówno dla faktoranta, jak i dłużnika.

Funkcja administracyjna polega na obsłudze nabytych wierzytelności lub spłaconych zadłużeń faktoranta. Obejmuje usługi związane z[29]:

- ograniczeniem ryzyka – ocena wiarygodności i wypłacalności dłużnika, ocenienie współpracy między podmiotami, rozeznanie

---

[27] E. Jonasz, *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, Warszawa 2008, s. 21; M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Kraków 2005, s. 56; J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa 2007, s. 81.

[28] K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału*, Warszawa 2013, s. 35.

[29] Taż, *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa 2009, s. 25.

w branży faktoranta i dłużnika oraz określenie limitu kredytu kupieckiego,
– zarządzaniem należnościami – prowadzenie rozliczeń z dłużnikami, kontrolowanie spłat, sporządzenie raportów okresowych, inkaso należności oraz określanie długości kredytu kupieckiego,
– ściąganiem należności – monitorowanie opóźnień, wysyłanie monitów do zapłaty, windykacja pozasądowa i sądowa.

Faktor po wykupie wierzytelności ma obowiązek inkasa, co sprawia, że faktorant nie ma możliwości śledzenia dalszych losów wierzytelności. Faktor jest zobowiązany do informowania przedsiębiorcy o przebiegu obrotu wierzytelności, jego spostrzeżeniach na temat dłużnika, dzięki czemu faktorant korzysta z fachowej wiedzy i może dokonać oceny wypłacalności i wiarygodności przyszłego kontrahenta.

Funkcja zabezpieczająca (inaczej: funkcja gwarancyjna, funkcja *del credere* lub podjęcia ryzyka) polega na przejęciu ryzyka niewypłacalności dłużnika przez faktora, czyli ryzyka kredytowego. Kwintesencją tej funkcji jest nabycie przez faktora wierzytelności, z wyłączeniem wobec faktoranta prawa regresu należności. Na faktorze spoczywa całkowite ryzyko inkasa zasobów pieniężnych od dłużnika. Wyjątek stanowi pomniejszenie wartości wierzytelności na skutek zwrotu z tytułu reklamacji, rękojmi lub zwrotu towaru. Funkcja *del credere* może być dokonywana dwoma sposobami: poprzez przejęcie przez faktora pełnego ryzyka niewypłacalności dłużnika albo do określonej kwoty. Faktor musi właściwie ocenić kondycję finansową dłużników, ich wypłacalność oraz wiarygodność. Analizuje sytuację finansową, terminowość rozliczania zobowiązań finansowych, a także opinie współpracujących przedsiębiorców i banków. Po przeprowadzeniu analizy instytucja faktoringowa decyduje, do jakiej kwoty jest skłonna przejąć na siebie odpowiedzialność. W Polsce praktycznie żadna instytucja faktoringowa nie przejmuje w całości ryzyka niewypłacalności dłużnika. Z usługi tej korzystają w praktyce duże przedsiębiorstwa, które dokonują transakcji z podmiotami o ugruntowanej pozycji rynkowej bądź o nieznacznym prawdopodobieństwie upadłości, a więc jednostkami samorządowymi[30].

Funkcja usługowa jest funkcją dodatkową. Nie dotyczy usług związanych z przelewami wierzytelności bądź spłatą zobowiązań. Zakres funkcji

[30] J. Grzywacz, *Faktoring*, Warszawa 2005, s. 45.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

usługowej jest różny i z każdym rokiem się powiększa, poprzez dodawanie do ofert faktoringu kolejnych usług. Część przedsiębiorstw korzysta z faktoringu głównie z powodu funkcji finansowej, a więc zależy im na szybkim pozyskaniu gotówki. Inne firmy są zainteresowane funkcją administracyjną, która daje możliwość skorzystania z fachowej pomocy instytucji faktoringowej. Przedsiębiorstwo korzystające z dodatkowych świadczeń może skupić się na działalności podstawowej, która generuje przychody pozwalające pokryć koszty faktoringu i osiągnąć nadwyżkę finansową. Korzystanie z dodatkowych usług obniża pracochłonność obsługi wierzytelności przez dział finansowo-księgowy, jednocześnie zmniejszając koszty zatrudnienia. Bogatą ofertę usług posiadają zazwyczaj wyspecjalizowane spółki faktoringowe, które mogą świadczyć następujące dodatkowe usługi[31]:

- usługi księgowe,
- prowadzenie rozrachunków z dłużnikami,
- zarządzanie wszystkimi wierzytelnościami faktoranta,
- windykacja należności,
- porady prawne,
- analizy branżowe,
- analiza konkurencji,
- usługi marketingowe i reklamowe,
- promocja, konsulting, doradztwo,
- usługi magazynowe, dystrybucja towarów,
- logistyka,
- negocjacje i badanie zagranicznych kontrahentów.

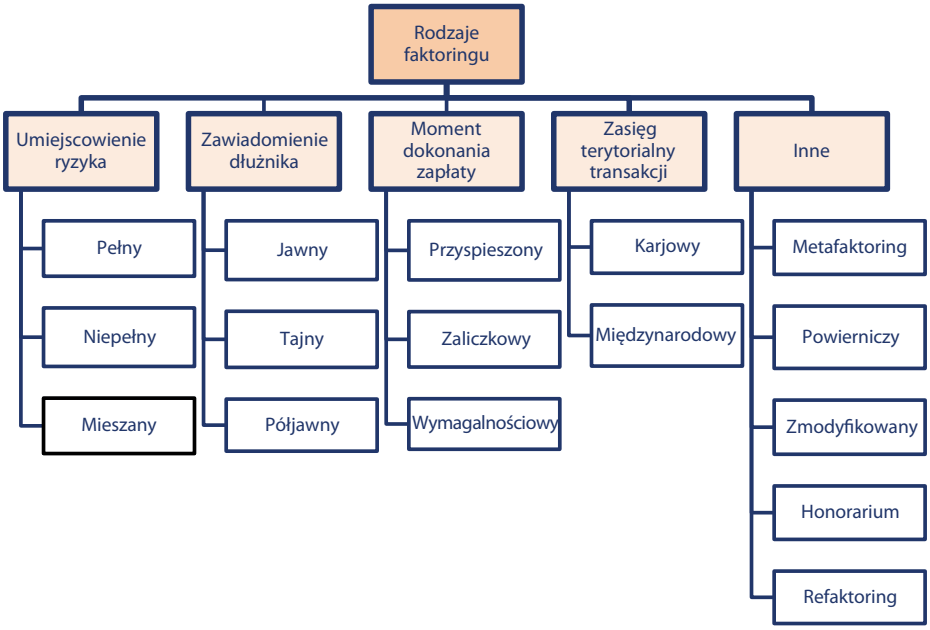
Realizacja funkcji administracyjnej oraz dodatkowej jest bardzo istotna, gdyż według konwencji ottawskiej, faktor zobowiązuje się do świadczenia na rzecz faktoranta co najmniej dwóch usług dodatkowych. Gdyby ten warunek nie został spełniony, usługa ta nie byłaby nazywana faktoringiem, tylko cesją wierzytelności. Według wyroku Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości z dnia 26 marca 2003 roku, główną funkcją faktoringu jest zwolnienie faktora od ciężaru ściągania wierzytelności[32].

[31] Tamże, s. 46.
[32] J. Czarecki, dz. cyt., s. 83.

3.3. Formy (rodzaje) faktoringu

Istnieje wiele rodzajów faktoringu. Rysunek 5 przedstawia różnorodne kryteria klasyfikacji faktoringu.

Rys. 5. Rodzaje faktoringu.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Kraków 2005, s. 58–71.

Podstawowym kryterium podziału faktoringu jest klasyfikacja ze względu na ulokowanie ryzyka niewypłacalności dłużnika. Poszczególne formy w tym podziale określają, kto ponosi konsekwencje finansowe, gdy dłużnik stanie się niewypłacalny.

Faktoring pełny (właściwy, bez regresu, z przejęciem ryzyka) – główną cechą tego rodzaju jest przejęcie przez faktora (najczęściej bank faktoringowy) pełnego ryzyka niewypłacalności dłużnika (realizacja funkcji *del credere*). Konsekwencją umowy faktoringu jest nieodwołalne przeniesienie danych wierzytelności z faktoranta na faktora, jednocześnie, gdy dłużnik nie ureguluje swoich zobowiązań, nie ma miejsca kolejny regres wierzy-

telności na faktoranta. Wyjątkiem jest niewywiązanie się z umowy przez faktoranta (zwroty, reklamacje). Faktorant uwalnia się od ryzyka niezapłacenia wierzytelności, a więc pozbywa się ryzyka kredytowego. Skutkiem tego, iż instytucja faktoringowa bierze na siebie duże ryzyko, są podwyższone koszty umowy faktoringu oraz wiele wymogów do spełnienia (przez faktoranta i dłużnika) w celu minimalizacji ryzyka[33].

Faktoring niepełny (niewłaściwy, z regresem) – polega na przelewie na faktora wierzytelności w zamian za kwotę należności pomniejszoną o należną prowizję i marże. Od faktoringu pełnego odróżnia go to, że faktor nie ponosi pełnego ryzyka niewypłacalności dłużnika. Gdy dłużnik nie wywiąże się ze swojego zobowiązania, musi to zrobić faktorant. W praktyce faktorant musi otrzymać od faktora dokument poświadczający o zaleganiu z płatnością bądź o upadłości jednostki. Gdy to nastąpi, faktorant pokrywa wszystkie koszty egzekucyjne wraz z wartością wierzytelności, natomiast swoich praw musi dochodzić samodzielnie. W tej formie faktoringu faktorant jest poddany ocenie sytuacji finansowej oraz wiarygodności. Koszt faktoringu niepełnego jest mniejszy niż pełnego, ponieważ instytucja faktoringowa ponosi mniejsze ryzyko. Należy podkreślić, że faktor ma prawo, a nie obowiązek, żądania płatności od przedsiębiorcy, lecz od niego zależy, czy skorzysta z takiej możliwości, czy też będzie w dalszym ciągu dochodził swoich należności od dłużnika[34].

Faktoring mieszany (pośredni, z częściowym regresem) – łączy w sobie cechy faktoringu właściwego oraz niewłaściwego. Instytucja faktoringowa bierze na siebie ryzyko wypłacalności dłużnika jedynie do określonej kwoty; powyżej tej wartości odpowiedzialność przejmuje faktorant. W umowie faktoringowej faktor określa wysokość graniczną kwoty, do jakiej faktor przejmuje ryzyko. Może być ujęta kwotowo lub procentowo. Należności powyżej kwoty zostają przelane na instytucję faktoringową w ramach faktoringu niepełnego. Może jednak się zdarzyć, że również pozostała część zostanie objęta funkcją *del credere*, gdy dłużnik reguluje zobowiązania w transzach, tym samym limit nie jest w pełni wykorzystany i może być uzupełniony[35].

---

[33] M. Tokarski, dz. cyt., s. 59.
[34] E. Jonasz, dz. cyt., s. 25.
[35] J. Grzywacz, dz. cyt., s. 49.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Kolejnym wyznacznikiem rodzaju faktoringu jest sposób i termin dokonania przez faktora przelewu środków pieniężnych za zakupioną wierzytelność.

Faktoring zaliczkowy (awansowy, pożyczkowy) – w momencie zawarcia umowy (nabycia wierzytelności przez faktora) przedsiębiorca otrzymuje zaliczkę, której wielkość uzależniona jest od wartości należności, terminu jej zapadalności oraz przeszłej współpracy dłużnika z faktorantem. Najczęściej zaliczka stanowi 75–90% wartości wierzytelności. Pozostała część kwoty wierzytelności, pomniejszona o prowizję, wypłacana jest w terminie zapadalności (faktoring pełny) lub w momencie dokonania płatności (faktoring niepełny), bądź w terminie ustalonym przez strony. Na ogół pozostała część do chwili zapłaty przez dłużnika stanowi dla faktora fundusz gwarancyjny (kaucję). Cel zaliczkowania ma związek z ułomnościami mogącymi powstać w trakcie realizacji dostawy, takimi jak uszkodzenie towaru czy niespełnione wymogi jakościowe. W takim przypadku następuje obniżka ceny i skorygowanie kwoty należności. Dzięki zaliczkowaniu faktor może łatwiej rozliczyć się z faktorantem, tym samym obniżając pracochłonność obsługi transakcji[36].

Faktoring dyskontowy (przyspieszony) – rodzaj ten przypomniana dyskonto weksli, z tą różnicą, że przejęcie należności następuje poprzez cesję, a nie drogą indosu[37]. Faktor natychmiast po otrzymaniu faktury wypłaca faktorantowi należną kwotę; nie jest ważna data zapłaty wierzytelności. Na ogół wypłacona kwota wynosi około 90% sumy wierzytelności, z uwzględnieniem należnej faktorowi prowizji[38].

Faktoring wymagalnościowy (płatności) – w tym rodzaju faktoringu nie jest spełniona funkcja finansowania. Dla przedsiębiorcy ważne jest ograniczenie pracochłonności obsługi wierzytelności oraz przeniesienie ryzyka, a nie wcześniejszy wpływ gotówki. Następuje w sytuacji, gdy moment zawarcia umowy nie jednoznaczny z wypłatą zaliczki czy wartości wierzytelności. Faktorant otrzymuje zapłatę za swoją należność dopiero w terminie zapadalności lub w momencie zapłaty dokonanej przez dłużnika. Z uwagi na to, że nie ma miejsca wcześniejsza płatność, faktorant

---

[36] M. Tokarski, dz. cyt., s. 65.

[37] Indos – przeniesienie wszelkich praw płynących z weksla, czeku i niektórych innych rodzajów papierów wartościowych (na zlecenie) przez jego posiadacza (indosanta) na rzecz innej osoby (indosatariusza).

[38] E. Jonasz, dz. cyt., s. 28.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

nie płaci odsetek dyskontowych, lecz tylko opłaty i należne prowizje. Gdy umową objęte są faktury o różnych terminach płatności, strony negocjują średni termin wymagalności oraz równocześnie średni termin zapłaty przez dłużnika. Z tego rodzaju faktoringu najczęściej korzystają przedsiębiorstwa posiadające zasoby finansowe, współpracujące z wieloma kontrahentami i narażone na tzw. „złe długi". Dzięki temu należności są skutecznie ściągane, przedsiębiorstwo nie musi zajmować się windykacją i korzysta z licznych dodatkowych usług[39].

Biorąc pod uwagę kryterium powiadomienia nabywcy towarów bądź usług o zawarciu umowy faktoringowej oraz tym samym zmianie wierzyciela z faktoranta na faktora, rozróżniamy faktoring: otwarty, półotwarty i tajny.

Faktoring otwarty (jawny) – ma miejsce wtedy, gdy niezwłocznie po zawarciu umowy dłużnik zostaje powiadomiony o przelaniu wierzytelności, zarówno przez przedsiębiorcę, jak i faktora. Obie strony mogą powiadomić nabywcę, jednakże zazwyczaj dokonuje tego faktor. Dłużnik dowiaduje się najczęściej o faktoringu z faktury, na której znajduje się wzmianka na temat właściciela wierzytelności, któremu jest zobowiązany zapłacić. Poinformowanie dłużnika zabezpiecza instytucję faktoringową przed spłatą długu na rzecz przedsiębiorcy. Faktor ma dzięki temu pewność, że nabywca dokona płatności na konto faktora, a nie przedsiębiorcy. Mankamentem tego rodzaju faktoringu jest fakt, iż wizerunek dostawcy wśród klientów ulega pogorszeniu, gdyż korzystając z usługi faktoringu, staje się słabym parterem do interesów[40]. Ta odmiana faktoringu jest najbardziej znacząca w obrocie międzynarodowym, o czym świadczy zapis w konwencji ottawskiej[41].

Faktoring półjawny (półotwarty) – dłużnik o zawarciu umowy dowiaduje się w momencie wezwania do zapłaty. Powiadomienie ma formę zapisu o umowie znajdującego się na rachunku skierowanym do dłużnika. Faktor podaje wówczas numer konta bankowego, na który dłużnik powinien przelać wartość faktury.

---

[39] J. Czarecki, dz. cyt., s. 87.

[40] A. Rogacka-Łukasik, *Factoring w obrocie krajowym i międzynarodowym*, Warszawa 2011, s. 78.

[41] Konwencja UNIDROIT (Międzynarodowego Instytutu Prawa Prywatnego) o faktoringu międzynarodowym i międzynarodowym leasingu finansowym z 28 maja 1988 r., art. 1, par. 2, pkt C.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Faktoring tajny (niejawny, zamknięty, cichy) – dłużnik nie jest powiadomiony o zawarciu umowy oraz jednoczesnej zmianie wierzyciela. Forma ta jest rzadko stosowana, gdyż istnieje obawa, że dłużnik nieświadomy zmiany wierzyciela ureguluje dług u przedsiębiorcy (faktoranta), a nie u faktora. Istnieje także wątpliwość co do możliwości stosowania faktoringu tajnego, gdyż w art. 1 § 2 pkt C konwencji ottawskiej jest mowa o tym, że aby umowa faktoringu była pełnoprawna, dłużnik musi być powiadomiony o dokonanym przelewnie wierzytelności[42].

Kolejnym kryterium klasyfikacji faktoringu jest miejsce działalności podmiotów biorących udział w transakcji. Wyróżniamy faktoring krajowy oraz międzynarodowy.

Faktoring krajowy (wewnętrzny) – ma miejsce wtedy, gdy strony umowy sprzedaży mają siedzibę w tym samym kraju.

Faktoring międzynarodowy (zewnętrzny) – stosowany jest wtedy, gdy strony transakcji mają siedziby w różnych państwach. Kwestie tego rodzaju faktoringu reguluje konwencja ottawska z 1988 roku. Opiera się on głównie na czterech zasadach: elastyczne finansowanie, skuteczne inkaso, całkowite przejęcie ryzyka wypłacalności dłużnika oraz zarządzanie wierzytelnościami. Faktoring międzynarodowy minimalizuje zagrożenia istniejące w handlu zagranicznym. Zabezpiecza faktoranta przed ryzykiem walutowym, ryzykiem sporów politycznych, kulturowych lub barier językowych, ryzykiem prawno- finansowym, ekonomicznym w kraju nabywcy oraz ryzykiem związanym z transferem środków pieniężnych. W ramach globalnego zakresu usług wyróżnić można faktoring: eksportowy, importowy oraz system dwóch faktorów[43].

W **faktoringu eksportowym** eksporter przelewa zagraniczne wierzytelności (dłużnik z siedzibą w innym kraju) na faktora, który ma siedzibę w tym samym kraju, co eksporter. Następuje szybkie finansowanie bieżącej działalności faktoranta, gdzie ryzyko niewypłacalności importera przechodzi na faktora. Z powodu trudności w pozyskaniu informacji na temat dłużnika utrudniona jest jego kontrola oraz ściągalność długu.

Faktoring importowy ma miejsce, gdy faktorant ma siedzibę w jednym kraju, natomiast faktor i dłużnik poza jego granicami. Faktor może lepiej ściągać należności i kontrolować dłużnika.

---

[42] E. Jonasz, dz. cyt., s. 27.
[43] M. Tokarski, dz. cyt., s. 67–69.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

W **systemie dwóch faktorów** usługa realizowana jest poprzez dwie umowy. Jedna zawarta jest przez eksportera z faktorantem z tego samego kraju, druga zaś – z instytucją z siedzibą w kraju dłużnika. Faktorzy wymieniają się informacjami, ściąganie należności jest skuteczniejsze, a ocena wiarygodniejsza[44].

4. Umowa faktoringowa

4.1. Prawa i obowiązki stron

Pomimo że umowa faktoringowa ma charakter dwustronny i zawierana jest pomiędzy przedsiębiorcą (klientem faktoringowym) a faktorem (wyspecjalizowaną instytucją faktoringową), występuje w samej transakcji trzeci podmiot – dłużnik (odbiorca towarów i usług). Czyni to z umowy trójstronny stosunek[45].

Każda ze stron, uczestnicząc w tej transakcji, posiada zarówno swoje prawa, jak i obowiązki.

Pierwszym podmiotem umowy faktoringowej jest wyspecjalizowana instytucja (FAKTOR). Posiada on prawo do:

- weryfikacji faktoranta pod kątem jego kondycji finansowej, jak również możliwego ryzyka transakcji. Sprawdzeniu podlegają sprawozdania finansowe, poziomy zwrotu towarów, wyksięgowań, kompensat. Instytucja może zaakceptować wniosek faktoringowy bądź go odrzucić[46], także przy weryfikacji portfela dłużników faktoringowych, których potencjalny klient chciałby zgłosić do faktoringu. Faktor ma również prawo zweryfikować autentyczność istnienia każdego z nich w celu uniknięcia ryzyka np. fraudu (wyłudzenia);
- weryfikacji poprawności i jakości przesyłanej dokumentacji finansowej, jak również tej, na podstawie której odbywa się finansowanie (faktur)[47]. W przypadku budzących podejrzenia wierzytelności

[44] E. Jonasz, dz. cyt., s. 30–31.

[45] K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami...*, s 31.

[46] Taż, *Faktoring w świetle prawa cywilnego...*

[47] A. Rogacka-Łukasik, dz. cyt., s. 62.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

faktor ma prawo wstrzymać finansowanie klientowi, zablokować daną wierzytelność, a tym samym cofnąć wcześniej wypłaconą za nią zaliczkę;
- wypowiedzenia umowy faktorantowi w wyniku naruszenia przez niego warunków umowy lub pogarszającej się jego kondycji finansowej (ryzyko niewypłacalności);
- pobierania opłat wynikających z umowy faktoringowej, a dotyczących świadczenia usług, w tym przelewu wierzytelności;
- dopominać się od faktoranta zwrotu wpłaty bezpośredniej dokonanej przez dłużnika na rachunek klienta faktoringowego, a dotyczącej skupionej przez faktora wierzytelności;
- dopominać się od dłużnika dokonywania wpłat na rachunek cesjonariusza zgodnie z zawiadomieniem o cesji.

Do podstawowych obowiązków instytucji faktoringowej zaś należy:
- staranne, jak również sumienne wywiązywanie się z warunków umowy faktoringowej[48];
- przejęcie ryzyka niewypłacalności odbiorcy (faktoring pełny).

Instytucja faktoringowa jako sprzedawca usługi posiada w zakresie swoich praw i obowiązków najistotniejsze parametry umowy. Należy do nich głównie finansowanie klienta faktoringowego.

Kolejnym podmiotem występującym w umowie faktoringu jest przedsiębiorca (FAKTORANT). W przeciwieństwie do faktora klient posiada mniej praw wynikających z umowy. Do jego podstawowych praw zaliczyć można:
- prawo do terminowego otrzymywania środków wynikających ze sprzedaży wierzytelności;
- domaganie się zwrotu wpłat nienależnych faktorowi (mogą one dotyczyć not odsetkowych, wierzytelności sprzed podpisania umowy faktoringowej);
- wypowiedzenie umowy faktoringowej z zachowaniem np. trzy miesięcznego okresu wypowiedzenia;
- oczekiwanie, aby faktor solidnie wywiązywał się z warunków umowy faktoringowej, informował o ewentualnych zgodach na podniesienie limitu finansowania, przyznanie limitu finansowania odbiorcy.

Do obowiązków klienta faktoringowego należą przede wszystkim:

[48] Tamże, s. 63.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

– poinformowanie odbiorców cesją (faktoring jawny) o przeniesieniu praw wierzytelności na firmę faktoringową, tak aby dokonywali oni wpłat na poprawny numer rachunku;
– „dostarczanie faktorowi" niezbędnej dokumentacji „dotyczącej transakcji z dłużnikami, jak również kwartalnych dokumentacji finansowych"[49];
– dostarczanie na każde żądanie instytucji faktoringowej oryginalnych kopii faktur wraz z potwierdzeniami odbiorów, stanowiących podstawę finansowania;
– zwrot faktorowi wpłat bezpośrednich dokonywanych przez dłużników, a dotyczących sprzedanych wierzytelności;
– uiszczanie wszelkich opłat wynikających z umowy faktoringowej.

Rozważając prawa i obowiązki klienta faktoringowego, wypada zwrócić uwagę, iż w umowach tej formy finansowania są one ściślej ujęte niż w przypadku faktora. Polegają na przedstawieniu firmie faktoringowej sprecyzowanych warunków umowy oraz na poinformowaniu odbiorców (dłużników) o zawarciu transakcji z faktorem.

DŁUŻNIK, mimo że nie jest stroną w umowie faktoringowej, wywiera istotny wpływ na funkcjonowanie całej transakcji faktoringu[50]. Do jego uprawnień należą:
– wyrażenie zgody bądź jej brak na cesję wierzytelności;
– w przypadku zgody na cesję dłużnik może ją wyrazić na sporządzonym przez siebie piśmie, uwzględniając w nim stosowne klauzule bądź zastrzegając np. możliwość potrącania kompensat przy dokonywaniu płatności.

Do obowiązków dłużnika faktoringowego zalicza się:
– zapłatę za odsetki (ustawowe lub umowne) od nieterminowo dokonanej zapłaty za wierzytelność[51];
– dokonywanie spłat wierzytelności w określonej wysokości i najpóźniej w jej terminie wymagalności;
– „dokonanie zapłaty za wierzytelność faktorantowi w chwili otrzymania informacji o cesji"[52].

---

[49] M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Wolters Kluwer, Kraków 2008, s. 90–91.
[50] J. Czarecki, dz. cyt., s. 79.
[51] K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 51.
[52] M. Tokarski, dz. cyt., Kraków 2008, s. 94.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Uwagę zwraca fakt, że w wyniku zawieranej umowy faktoringowej dłużnik nie może być stawiany w gorszej sytuacji niż ta, w której znajdował się przed jej zawarciem[53].

Skutkiem znajomości swoich praw i obowiązków przez podmioty uczestniczące w trójstronnym stosunku względem faktoringu będzie ich owocna, harmonijna współpraca, co z pewnością przełoży się na korzyść relacji między kontrahentami.

4.2. Ogólne zasady i warunki umowy faktoringowej

Umowa faktoringowa ze względu na swój charakter jest umową nienazwaną, bowiem nie jest ona ujęta w żadnym kodeksie. UNIDROIT – Międzynarodowy Instytut Unifikacji Prawa Prywatnego – przygotował podczas konwencji w Ottawie 28 maja 1988 roku objaśnienia prawne dotyczące faktoringu międzynarodowego[54]. Ustalono, że faktoring jako usługa obejmuje nie tylko przelew wierzytelności, ale świadczy również dodatkowe usługi w ramach tego przelewu. Zakwestionowano, że umowa tego instrumentu musi być sporządzana w formie pisemnej. Pomimo że Polska nie była stroną wspomnianej konwencji, stosuje się do niej.

Ponadto faktoring, będąc alternatywą dla kredytu bankowego, posiada charakter dwustronny, a jego podmiotami są: cedent (pierwotny właściciel wierzytelności), cesjonariusz (nowy nabywca wierzytelności) oraz nabywca (podmiot zobowiązany do dokonania płatności)[55].

Każdorazowe zawarcie umowy faktoringowej poprzedzone jest analizą przesłanych przez potencjalnego klienta dokumentów ekonomiczno-finansowych, prawnych, jak również wierzytelności – faktur. To na ich podstawie następuje weryfikacja przedsiębiorstwa, czy spełnia ono wymogi przystąpienia do umowy[56].

Po pozytywnej ocenie faktoranta weryfikacji podlega portfel odbiorców, których klient zgłasza do faktoringu. Każdemu z osobna może zostać

---

[53] A. Rogacka-Łukasik, dz. cyt., s. 66.

[54] A. Kowalska, *Leasing, Kredyt, Faktoring jako formy finansowania przedsiębiorstw*, Warszawa 2015, s. 51.

[55] T. Cicirko, *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Warszawa 2010, s. 183.

[56] A. Rogacka-Łukasik, dz. cyt., s. 57.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

przyznany limit kwotowy, procentowy lub koncentracji (maksymalny procentowy udział wierzytelności jednego odbiorcy w saldzie należności, np. 30%). Wielkość tych limitów jest uzależniona przede wszystkim od kondycji finansowej danego nabywcy towarów i usług, jego pozycji na rynku oraz wcześniejszych doświadczeń z faktorem, jeżeli takie miały miejsce.

Należy zwrócić uwagę, że przed podpisaniem umowy omawiane są szczegółowo warunki transakcji uzależnione od potrzeb faktoranta.

Jeżeli klient faktoringowy zgłosi zapotrzebowanie na ubezpieczenie wierzytelności (faktoring pełny), to wraz z ich sprzedażą faktor przejmie na siebie ryzyko niewypłacalności dłużnika wynikające z jego złej dyscypliny płatniczej[57].

W tej sytuacji faktor, ustalając poziom możliwego ryzyka, bierze pod uwagę:

- branżę, w której funkcjonują odbiorcy,
- wiarygodność odbiorców,
- stopień rozproszenia wierzytelności na poszczególnych nabywców,
- możliwości zabezpieczenia skupionych wierzytelności,
- terminy oraz sposoby spłacania należności,
- rodzaj towarów objętych sprzedażą[58].

Bardzo istotnym aspektem umowy faktoringowej jest jej zabezpieczenie. W przypadku tej formy finansowania „zabezpieczenia są zdecydowanie łagodniejsze”[59] niż występujące w kredycie bankowym, gdzie droga do finansowania jest prostsza. Przede wszystkim faktoring nie wymaga zdolności kredytowej i wieloletniej współpracy.

„Zwykle zabezpieczeniem faktoringu jest sama wierzytelność”[60], jednakże faktorowi trudno jest zweryfikować jej autentyczność, stąd najczęściej w celu zabezpieczenia się przed możliwą stratą finansową wymaga on od klienta faktoringowego zabezpieczeń osobistych w postaci:

- weksla *in blanco* wraz z deklaracją wekslową;
- cesji z rachunku bankowego (blokada rachunku bankowego);
- globalnej cesji wierzytelności;

---

[57] M. Iwanicz-Drozdowska, *Ubezpieczenia*, Warszawa 2013, s. 371.

[58] M. Tokarski, dz. cyt., Kraków 2008, s. 97.

[59] T. Wiśniewski, *Zarządzanie finansami: finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw*, Szczecin 2008, s. 107.

[60] K. Kreczmańska-Gigol, *Windykacja należności. Ujęcie interdyscyplinarne*, Warszawa 2011, s. 442.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

– konta zabezpieczającego (rachunek faktoringowy przypisany danemu faktorantowi), na które dokonują wpłat odbiorcy za wierzytelności nieskupowane przez faktora; konto takie działa na zasadzie „przepływu" środków, które zaraz po otrzymaniu są zwracane klientowi. W wyniku ewentualnych problemów z dalszą realizacją umowy przez faktoranta faktor ma prawo zatrzymać te środki, jako zabezpieczenie;
– ubezpieczenia przez faktora należności faktoringowych;
– „cesji praw z polisy ubezpieczeniowej należności faktoranta"[61];
– hipoteki w wyjątkowych sytuacjach.

Jednym z elementów zabezpieczenia samej transakcji faktoringowej jest fundusz gwarancyjny. Oznacza on środki pieniężne pochodzące z dokonywania przez firmę faktoringową odpisów od wartości z każdej nabywanej wierzytelności i zablokowanie ich na odrębnym rachunku faktora[62].

Prawidłowo skonstruowana umowa faktoringowa powinna zawierać podstawowe informacje o transakcji. Pierwszą taką istotną informacją w umowie jest wysokość przyznanego limitu finansowania. To do tej kwoty faktor zobowiązuje się finansować skupione od faktoranta wierzytelności. Limit ten może być przyznany globalnie, tj. dla całej umowy, bądź współdzielony pomiędzy kilka kont. W drugim przypadku, gdy jedno z nich obsługiwane jest w walucie obcej, wysokość współdzielonego limitu jest uzależniona od aktualnego kursu waluty, w jakiej jest prowadzone, oraz aktualnego wykorzystania limitu na pozostałym koncie (tzw. agregacja). Należy zwrócić uwagę, że przekroczenie limitu nie powoduje finansowania nowo nabytych wierzytelności. Stają się one niefinansowane. Należności te uwalniają się stopniowo dopiero w momencie otrzymywanych spłat od nabywców.

Kolejną istotną kwestią, jaka powinna być zawierana w umowie, to waluta, w jakiej ma być ona prowadzona. W Polsce najczęściej są one prowadzone w walutach PLN, EUR, USD, GBP, CZK, SEK, JPY, a więc w walutach, w jakich najczęściej prowadzone są transakcje rodzimych przedsiębiorców.

Trzecią podstawową informacją w umowie jest wysokość zaliczkowania. Najczęściej zaobserwować można 80–90% finansowania wierzytelności w momencie jej sprzedaży przez faktoranta. Pozostała część jest przelewa-

[61] Taż, *Płynność finansowa przedsiębiorstwa, istota, pomiar, zarządzanie*, Warszawa 2015, s. 286.
[62] J. Czarecki, dz. cyt., s. 101.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

na klientowi z chwilą otrzymania za nią spłaty od nabywcy. Zaobserwować można transakcje faktoringowe ze 100% finansowaniem (pomniejszonym o koszt wykupu wierzytelności).

Umowa faktoringowa powinna zawierać informacje o dokumentach potwierdzających podstawę finansowania, jak również o tym, co jest przedmiotem ich finansowania. Faktorzy często wymagają regularnego dostarczania oryginalnych kopii faktur wraz z potwierdzeniami odbioru towaru przez odbiorcę. W zależności od stopnia ryzyka transakcji faktoranci mogą przechowywać u siebie wierzytelności, jednakże w tej sytuacji faktor może okresowo „żądać" wybiórczo części z nich w celu weryfikacji.

Kolejnym istotnym punktem jest maksymalny termin wymagalności wierzytelności. Przedsiębiorstwo, sprzedając towary lub usługę, wystawia dokument w postaci faktury, najczęściej z odroczonym terminem płatności, który zazwyczaj wynosi 30, 45 lub 60 dni. Im dłuższy termin płatności, tym korzystniej dla nabywcy towarów i usług. Dla faktora już niekoniecznie. Bywają sytuacje, w których faktorant, pomimo wystawiania faktur ze standardowym dla odbiorców terminem (np. 60 dni), może wprowadzić dokument ze znacznie dłuższym okresem. W tej sytuacji, zgodnie z warunkami umowy, przekroczenie takiego terminu skutkuje niesfinansowaniem nabytej wierzytelności.

Dla umowy w formie faktoringu niepełnego ustalany jest okres regresu (cofnięcia wypłaconej zaliczki) po terminie wymagalności wierzytelności. Jest to tzw. okres tolerancji[63]. Liczba dni jest uzależniona od stopnia ryzyka transakcji i wynosi najczęściej 30. Przekroczenie tych dni ponad termin wymagalności wierzytelności skutkuje odbiorem zaliczki klientowi. Jest to również wyraźny sygnał o pewnych problemach po stronie dłużnika faktoringowego. Faktor w tej sytuacji bardzo często windykuje należność, wysyłając upomnienie w postaci monitu bądź wykonując telefon do odbiorcy.

Istotną informacją, jaka powinna być zawarta w umowach faktoringowych, jest sposób zawiadamiania nabywcy towarów i usług o cesji. W przypadku faktoringu jawnego jest to zazwyczaj pisemne potwierdzenie przez odbiorcę przyjęcia do wiadomości przelewu wierzytelności na faktora.

W przypadku ubezpieczenia umowy, a więc przejęcia ryzyka niewypłacalności odbiorcy przez faktora (faktoring pełny), należy zawrzeć w umowie wysokość składki, minimalną wartość faktury podlegającej zgłoszeniu

[63] K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w świetle prawa cywilnego...*, s. 22.

do ubezpieczyciela oraz wysokość ubezpieczenia wierzytelności. Bardzo często elementem takiej umowy jest klauzula *del credere*. Klauzula ta narzuca na faktora odpowiedzialność za odbiorcę i jego zobowiązania dotyczące skupionych wierzytelności[64].

Kolejną, istotną z punktu widzenia obu podmiotów występujących w umowie faktoringowej, informacją jest wysokość opłat. Zazwyczaj są to: odsetki faktoringowe, prowizja przygotowawcza, prowizja faktoringowa, jak również prowizja minimalna.

Umowa faktoringowa, ze względu na swój charakter, zawierana jest na czas nieokreślony lub określony (zazwyczaj okres jednego roku). W tym czasie następuje finansowanie klienta faktoringowego. W momencie upływu okresu wykupu wierzytelności i braku wypowiedzenia umowy z żadnej ze stron, przyznany limit faktoringowy zostaje przedłużony po pozytywnej weryfikacji kondycji finansowej dostawcy[65].

Ponadto umowa transakcji faktoringowej musi również sprecyzować warunki wykupu wierzytelności, a także warunki wykonywania usług związanych z wykupem oraz dodatkowymi usługami.

4.3. Elementy i warunki cenowe

Każdy produkt oferowany przez instytucję finansową, za pomocą której przedsiębiorstwo może uzyskać finansowanie, wiąże się z opłatami; w faktoringu również one występują. Potencjalny klient faktoringowy zainteresowany otrzymaniem finansowania za pośrednictwem tego instrumentu musi liczyć się z kosztami.

Pomimo że opłacie od czynności cywilno-prawnej umowa faktoringowa nie podlega, to jest ona obciążona podatkiem VAT. Obecnie podatek VAT w Polsce wynosi 23% (art. 41 ust. 1 w zw. z art. 146a pkt 1 VATu)[66].

Do podstawowych opłat wynikających z transakcji faktoringu należy wymienić: odsetki, prowizje oraz opłaty za dodatkowe usługi. Wszystkie są one ściśle związane z funkcjami faktoringu (finansowa, administracyjna, zabezpieczająca, dodatkowa – usługowa).

---

[64] A. Rogacka-Łukasik, dz. cyt., s. 70.
[65] K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w teorii i w praktyce*, Gliwice 2008, s. 107.
[66] K. Biernacki, dz. cyt., s. 162–163.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Rys. 6. Schemat kosztów wynikających z transakcji faktoringu.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji uzyskanych od mFaktoring SA.

Za korzystanie z funkcji finansowej faktor pobiera od faktoranta wynagrodzenie w postaci odsetek. Najczęściej są to:

- odsetki zwykłe dotyczące sfinansowanych faktur w okresie od dnia ich wykupu do terminu ich płatności,
- odsetki umowne dotyczące okresu tolerancji,
- „odsetki umowne naliczane w okresie od terminu płatności wierzytelności do późniejszego, niż to wynika z dokumentu, umownego terminu płatności”[67] (np. 15 dni po terminie płatności),
- odsetki wynikające z dodatkowego finansowania faktoranta lub nabywcy,

[67] K. Kreczmańska-Gigol, *Opłacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa 2008, s. 93.

– odsetki od przeterminowanych wierzytelności w okresie od terminu ich wymagalności do terminu ich spłaty.

Wśród czynników wpływających na wysokość powyższych odsetek należy uwzględnić wartość skupionej wierzytelności oraz okres jej płatności. Ponadto istotnym czynnikiem wysokości tej opłaty jest koszt pozyskania pieniądza na rynku. Istotne jest również ryzyko makroekonomiczne, ryzyko kredytowe samej transakcji oraz wysokość marży zysku instytucji faktoringowej. Jest ona wyrażana w postaci zmiennej stopy procentowej (np. WIBOR, LIBOR, EURIBOR jednomiesięczny) powiększonej o marżę, na którą składa się marża za ryzyko makroekonomiczne, indywidualne oraz marża zysku faktora[68]. Dłuższy okres finansowania wierzytelności skutkuje wyższym kosztem odsetek.

Opłatą wynikającą z funkcji administracyjnej jest prowizja. Związana jest ona z kosztami ponoszonymi przez faktora oraz świadczonymi przez niego usługami. W ramach tej funkcji faktor wykonuje standardowe usługi, takie jak: księgowanie faktur, korekt i płatności, prowadzenie kont rozliczeniowych, monitorowanie należności, uzgadnianie sald, przygotowywanie raportów. Wśród opłat tego typu wyróżniamy:

– prowizję przygotowawczą,
– prowizję administracyjną (faktoringową),
– prowizję za przejęcie ryzyka, klauzula *del credere* (faktoring pełny).

Prowizja przygotowawcza z reguły jest opłatą za pracochłonność faktora podczas sporządzania wniosku faktoringowego oraz umowy faktoringowej. Wysokość tej prowizji oscyluje w granicach 0,1–1,5% i pobierana jest najczęściej od przyznanego limitu finansowania[69]. Na jej wysokość oprócz wysokości limitu faktoringowego ma również wpływ liczba nabywców, kompletność dokumentacji oraz sama specyfika transakcji.

Prowizja administracyjna jest pobierana zazwyczaj procentowo w granicach 0,01–0,75% od wartości skupionej przez faktora wierzytelności. Na jej wysokość mają wpływ czynności administracyjne faktora. W przypadku dużej ilości odbiorców oraz skupowanych wierzytelności pracochłonność ta jest duża. I na odwrót. Wraz ze zmniejszeniem tej pracochłonności wysokość opłaty maleje. Istotny wpływ na prowizję ma również okres

[68] Taż, *Płynność finansowa przedsiębiorstwa...*, s. 286.
[69] Tamże, s. 285.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

płatności wierzytelności, a także jej wartość (w tym umniejszanie jej fakturą korygującą)[70].

Prowizja od przejęcia ryzyka niewypłacalności odbiorcy naliczana jest w przypadku faktoringu pełnego i mieszanego. Oprócz występowania tej opłaty w funkcji administracyjnej, zaliczana jest ona również w funkcji zabezpieczającej.

Opłata ta jest przede wszystkim uzależniona od kosztów weryfikacji wiarygodności klienta faktoringowego, wypłacalności jego i odbiorców oraz ryzyka transakcji[71]. Koszty weryfikacji najczęściej zawierają się w prowizji administracyjnej, stąd ryzyko samej transakcji jest głównym wyznacznikiem wysokości prowizji *del credere*. Na wysokość ryzyka, a tym samym wysokość prowizji wpływa liczba dłużników, wartość faktur, powiązania personalno-kapitałowe klientów ze swoimi odbiorcami oraz branże, w jakich działają ci nabywcy.

W przypadku pozostałych opłat wynikających z umowy faktoringowej, a dotyczących dodatkowych usług – faktorzy pobierają je kwotowo. Ich wysokość również jest zależna od pracochłonności danej usługi. Takimi usługami przykładowo mogą być: sporządzenie raportów, przygotowywanie pism, comiesięczne abonamenty za korzystanie z systemu faktoringowego.

W przypadku umów krajowych i eksportowych prowadzonych w walucie obcej faktorant musi liczyć się z różnicami kursowymi. Różnice te mogą zwiększać przychody (dodatnie różnice kursowe) albo zwiększać koszty uzyskania przychodów (ujemne różnice kursowe). Różnice kursowe powstają np. w momencie, gdy wartość nabytych przez faktoranta środków w postaci zaliczki sprzedanej wierzytelności (zaliczka 90%) w obcej walucie w dniu ich otrzymania jest wyższa bądź niższa od wartości tych środków w dniu zapłaty tej wierzytelności przez odbiorcę (pozostała różnica 10%)[72].

Faktorant musi się liczyć również z ewentualnym niekorzystnym przewalutowaniem, które może wystąpić w momencie, gdy jeden z jego odbiorców faktoringowych zrealizuje przelew na rachunek w walucie innej niż ta, w której rachunek (zgodnie z umową faktoringową) jest prowadzony. W takich sytuacjach może nastąpić zwrot środków (już po przewalutowaniu) do klienta bądź zaksięgowanie środków na wierzytelności, której

---

[70] Taż, *Faktoring w teorii i w praktyce*, s. 60–61.
[71] Taż, *Opłacalność faktoringu...*, s. 96.
[72] A. Kowalska, dz. cyt., s. 160.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

ta wpłata dotyczyła. W przypadku zaksięgowania wpłaty na dokumencie może pozostać na nim niedopłata, którą najczęściej pokryć będzie musiał faktorant. Należy zwrócić uwagę na fakt, że automatycznemu przewalutowaniu najczęściej ulegają przelewy realizowane trybem SEPA.

Suma prowizji w faktoringu jest wyższa niż w przypadku kredytów. Wynika to przede wszystkim z dodatkowych usług, które faktor w ramach obsługi umowy bądź jej sporządzania realizuje. Korzyścią dla faktoranta jest fakt, że może sobie to rekompensować poprzez zmniejszenie kosztów obsługi sprzedawanych wierzytelności oraz dodatkowych czynności związanych z ryzykiem niewypłacalności odbiorcy[73].

Ogólnie koszty można podzielić na dwie fazy związane z obsługą faktoringu:

- faza pierwsza to głównie koszty wynikające z obsługi klienta (faktoranta): badania wiarygodności, wypłacalności faktoranta oraz dłużników przed umową i w trakcie jej trwania, koszty raportów, koszty przygotowania umowy faktoringowej i negocjacji, które są ujęte z warunkami transakcji;
- faza druga dotyczy kosztów, które wynikają z pracochłonności procedur wykonania w związku z obsługą i wykupem wierzytelności; koszty rosną wraz z liczbą faktur oraz korektą do faktur, które są przedmiotem finansowania.

Wykorzystanie wzorca oceny opłacalności umowy faktoringowej w praktyce może przydać się do lepszej klarowności opłat, a to może odnieść pozytywny skutek w dalszym rozwoju usług związanych z faktoringiem w Polsce.

5. Różne aspekty wykorzystywania faktoringu

5.1. Ekonomiczne efekty korzystania z faktoringu

Zwiększająca się nieustannie konkurencyjność na runku wymusza na przedsiębiorstwach inwestowanie w rozwój własnej działalności. Rozwój ten wymaga finansowania, dlatego dla większości podmiotów finansowa-

[73] K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w teorii i w praktyce*, s. 63.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

niem takim jest kapitał własny. Ze względu na jego ograniczenie przedsiębiorstwa coraz chętniej korzystają dodatkowo z kapitałów obcych. Doskonałym ich źródłem, a zarazem alternatywą dla trudno dostępnych kredytów bankowych jest faktoring. Pozwala on zamienić należności wynikające z faktur na gotówkę poprzez otrzymywanie od faktora zaliczek na poczet tych wierzytelności.

Zastosowanie tego instrumentu finansowania pozwala zamienić problem płynności przedsiębiorstwa w jego przewagę konkurencyjną. Powoduje on również zmniejszające się ryzyko związane ze sprzedażą[74].

Z uwagi na to, że faktoring wpływa na sytuację każdego podmiotu uczestniczącego w tej transakcji finansowania, największy jego wpływ widoczny jest po stronie klienta faktoringowego.

Rys. 7. Efekty faktoringu po stronie faktoranta.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi*, Warszawa 2013, s. 64.

Efekt racjonalizacji, czyli usprawnienia funkcjonowania przebiegu pracy[75], ma również miejsce w faktoringu. Przede wszystkim pozwala przedsiębiorstwu przerzucić część obowiązków dotyczących obsługi wierzytelności na faktora. Pracownicy klienta faktoringowego mogą wówczas

[74] T. Wiśniewski, dz. cyt., s. 110–111.
[75] *Słownik wyrazów obcych i trudnych*, Wydawnictwo Wilga, Warszawa 2004, s. 728.

efektywniej zajmować się sprawami swojej firmy, nie posiadając przy tym dodatkowych obowiązków.

Większa dyscyplina odbiorców występuje w momencie bieżącego monitorowania przez bank lub firmę wyspecjalizowaną w faktoringu spłat, ewentualnie przeterminowanych wierzytelności, oraz w ich skutecznym windykowaniu. Faktorzy realizują te czynności poprzez wysyłkę listowną monitów oraz kontakty telefoniczne.

Należy zwrócić uwagę na fakt, że powyższy przykład nie występuje w przypadku faktoringu tajnego, gdzie odbiorcy nie są informowani o cesji wierzytelności.

Kolejnym efektem korzystania z faktoringu, a zarazem najważniejszym, jest poprawa płynności przedsiębiorstwa. Otrzymywane środki wynikające ze sprzedaży wierzytelności pozwalają na regulowanie zobowiązań wobec dostawców, co przekłada się na polepszenie ich wzajemnych stosunków[76]. Jest to istotne, ponieważ w przyszłości klient faktoringowy może liczyć na rabaty (skonta) u swoich dostawców, w konsekwencji czego nastąpi zmniejszenie zobowiązań wobec nich, a tym samym poprawa bilansu.

Poprawa płynności podmiotu korzystającego z faktoringu wpływa pozytywnie na jego strukturę bilansu poprzez poprawę stosunku bieżących aktywów do bieżących zobowiązań. Efektem tego jest spadek należności, a zarazem wzrost zasobów gotówkowych klienta[77].

Finansowanie za pośrednictwem faktoringu ponadto zwiększa obroty poprzez ich włączenie do obrotu prawno-gospodarczego. Pozwala to zwiększyć szanse małym i średnim przedsiębiorstwom w pozyskaniu kredytu obrotowego.

Istotnym efektem korzystania z tego instrumentu jest poprawa ratingu (oceny ryzyka) przedsiębiorstwa. Otrzymywane środki z tytułu sprzedanych wierzytelności wpływają na poprawę miarodajnych wskaźników kondycji finansowej tego podmiotu.

Zmniejszony koszt administrowania wierzytelnościami jest kolejnym efektem korzystania z faktoringu. Zmniejszenie pracochłonności i ograniczenie kosztów związanych z zarządzaniem należnościami zmienia strukturę kosztów faktoranta[78].

---

[76] K. Kreczmańska-Gigol, *Opłacalność faktoringu...*, s. 42.
[77] Taż, *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami...*, s. 63.
[78] R. Pajewska-Kwaśny, *Faktoring – przewodnik dla przedsiębiorcy*, Warszawa 2011, s. 191.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Wszystkie wspomniane powyżej efekty korzystania z faktoringu pozwalają przedsiębiorstwu stać się bardziej konkurencyjnym na rynku, jak również być atrakcyjniejszym partnerem biznesowym.

Faktoring zwiększa wiarygodność przedsiębiorstwa z niego korzystającego. Przede wszystkim w wyniku terminowości wywiązywania się podmiotu ze swoich zobowiązań nie wzrasta poziom zadłużenia. Zyskuje tym przychylność kontrahentów i potencjalnych inwestorów[79].

Z każdą wierzytelnością powstałą w obrocie gospodarczym, która zawsze jest przedmiotem finansowania w umowie faktoringowej, łączy się ryzyko[80]. W związku z tym każde przedsiębiorstwo, korzystając z tego instrumentu finansowania, jest na nie narażone. Występuje one zarówno w umowach krajowych, jak i eksportowych. W umowach krajowych ryzyko przybiera następujące formy:

- ryzyko rynkowe – wynikające z sytuacji ekonomicznej, politycznej, dużej konkurencyjności na rynku, wskutek której przedsiębiorstwo może stracić część odbiorców lub obniżyć poziom cen sprzedaży towarów lub usług do nierentownego poziomu;
- ryzyko kredytowe – występujące w sytuacji udzielenia kredytu kupieckiego przez dostawcę; kredyt taki towarzyszy wystawieniu faktury, która jest przedmiotem finansowania przez faktora; ryzyko to dotyczy braku spłaty wierzytelności bądź opóźnienia w spłacie;
- ryzyko operacyjne – na ten rodzaj ryzyka wpływ mają kwalifikacje pracowników, wyposażenie techniczne przedsiębiorstwa, struktury organizacyjne;
- ryzyko prawne – sytuacje konfliktowe wynikające ze złych sformułowań zabezpieczeń umów[81].

W przypadku umów eksportowych, w których odbiorcami są przedsiębiorstwa zagraniczne, ryzyko przybiera następujące rodzaje:

- ryzyko zmiany kursu walut – niekorzystne wahania kursu waluty obcej w stosunku do PLN, co w konsekwencji może przyczynić się do strat dla klienta-eksportera;
- ryzyko różnic kulturowych i językowych;
- ryzyko polityczne – embargo.

---

[79] K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w teorii i w praktyce*, s. 65.
[80] M. Tokarski, dz. cyt., Kraków 2008, s. 96.
[81] K. Kreczmańska-Gigol, *Opłacalność faktoringu...*, s. 77–78.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

W wyniku zawarcia umowy faktoringowej może mieć miejsce ryzyko utraty kontrahentów. Część odbiorców może odebrać faktoring jako sygnał, że nie są wiarygodnymi nabywcami towarów i usług. Może to skutkować pogorszeniem współpracy[82]. Istotnym czynnikiem w tej sytuacji jest informowanie uprzednio odbiorców przez faktoranta o zamiarach, przedstawiając przy tym korzyści z tego wynikające.

Efekty korzystania z faktoringu pozwalają utwierdzić przekonanie, że ta forma finansowania nie szkodzi rozwojowi przedsiębiorstwa, a wręcz przeciwnie – pomaga podmiotowi rozwijać się i prowadzić działalność intensywniej, nadążając przy tym za konkurencją, a nawet ją wyprzedzając.

5.2. Aspekt płynności faktoranta

Pojęcie „płynność finansowa" nie zostało jeszcze jednoznacznie zdefiniowane. Można stwierdzić, że jest to zdolność przedsiębiorstwa do terminowej spłaty zobowiązań w pełnej ich wartości i do jednoczesnej możliwości dokonywania bieżących zakupów towarów i usług[83]. To od płynności finansowej danego podmiotu zależy jego dalsza rentowność.

Uwagę zwraca fakt, że nie tylko brak płynności jest niekorzystny dla podmiotu gospodarczego, ale i jej zbyt wysoki poziom. Przede wszystkim w przypadku braku płynności, a tym samym niewywiązywaniu się terminowo ze zobowiązań, mogą wystąpić problemy z uzyskaniem kredytu. Pogorszeniu mogą ulec relacje z dostawcami. W przypadku zbyt wysokiego poziomu płynności nadwyżka w postaci dodatkowych środków może nie być w pełni wykorzystywana. „Zamrożenie" jej nie wpływa korzystnie na rentowność przedsiębiorstwa. Krótkotrwałe wahania płynności nie są niebezpieczne, ale stanowią już sygnał o konieczności podjęcia działań w celu poprawy sytuacji podmiotu.

Płynność to także zamiana aktywów (majątku) na gotówkę. Im prostsza i szybsza następuje zamiana danej części aktywów, tym staje się ona bardziej płynna. Płynność podmiotu gospodarczego w istotnym stopniu jest zależna od „cyklu konwersji gotówki". Gdy cykl ten ulega wydłużeniu, płynność finansowa spada. Gdy cykl ulega skróceniu, płynność finansowa

[82] Taż, *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami...*, s. 67.
[83] Taż, *Płynność finansowa przedsiębiorstwa...*, s. 22–23.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

wzrasta[84]. Cykl konwersji gotówki jest różnicą w czasie pomiędzy wypływem (zakup) a wpływem gotówki (spłata należności przez odbiorcę).

Należy zwrócić uwagę, że w przypadku utraty płynności finansowej przez przedsiębiorstwo, a tym samym braku możliwości dokonania przez niego zakupów bądź spłat zobowiązań, podmiot ten często sięga po zewnętrzne źródła finansowania. Faktoring jest instrumentem, który korzystnie wpływa na poprawę płynności płatniczej podmiotu. Przedsiębiorstwo, otrzymując systematycznie dopływ kapitału obrotowego, może na bieżąco dokonywać spłat zobowiązań.

Ponadto faktoring sprowadza się do skracania cyklu konwersji gotówki u faktoranta poprzez zamianę wierzytelności na dostępne środki finansowe (gotówkę)[85]. Do wyznaczenia wysokości cyklu konwersji gotówki służy analiza wyników zarządzania w przedsiębiorstwie (sprawność zarządzania).

Cykl konwersji gotówki (w dniach) określa równanie:

$$\text{rotacja należności} + \text{rotacja zapasów} - \text{rotacja zobowiązań}$$

gdzie:

$$\text{rotacja należności w dniach} = \frac{\text{należności krótkoterminowe}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \times 365$$

$$\text{rotacja zobowiązań w dniach} = \frac{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \times 365$$

$$\text{rotacja zapasów w dniach} = \frac{\text{zapasy}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \times 365$$

Do podstawowych statycznych wskaźników umożliwiających pomiar płynności finansowej zaliczamy:

[84] W. Pluta, G. Michalski, *Krótkoterminowe zarządzanie kapitałem*, Warszawa 2013, s. 51.
[85] K. Kreczmańska-Gigol, *Windykacja należności*..., s. 431.

1. Wskaźnik bieżącej płynności:

$$\text{płynność bieżąca} = \frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$$

Optymalny zakres wyniku dla tego wskaźnika to (1,5–2)[86]. Wysoka wartość powyższego wskaźnika może świadczyć o zbyt dużym zaangażowaniu środków w aktywa obrotowe, co w konsekwencji może prowadzić do utraty zysków z inwestycji kapitału, np. z lokat[87].

2. Wskaźnik płynności szybkiej:

$$\text{płynność szybka} = \frac{\text{należności krótkoterminowe} + \text{inwestycje krótkoterminowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$$

Optymalny zakres dla tego wskaźnika to (1)[88]. Wskaźnik ten przedstawia zdolność danego przedsiębiorstwa do natychmiastowej spłaty swoich zobowiązań.

3. Wskaźnik środków pieniężnych (płynność gotówkowa):

$$\text{płynność gotówkowa} = \frac{\text{inwestycje krótkoterminowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$$

Optymalny zakres dla tego wskaźnika to (0,2)[89]. Oznacza on możliwości przedsiębiorstwa co do regulowania swoich zobowiązań w przypadku, gdyby stały się one natychmiast wymagalne. Zbyt wysoki wynik natomiast może świadczyć o nieefektywnym wykorzystywaniu wolnych środków (zamrożone środki pieniężne).

---

[86] B. Kotowska, A. Uziębło, O. Wyszkowska-Kaniewska, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie. Przykłady, zadania i rozwiązania*, Warszawa 2011, s. 60.

[87] K. Kreczmańska-Gigol, *Płynność finansowa przedsiębiorstwa...*, s. 37.

[88] M. Ciołek, *Finanse przedsiębiorstw w zadaniach i przykładach*, Warszawa 2011, s. 37.

[89] G. Gołębiowski, A. Taczała, *Analiza ekonomiczno-finansowa w teorii i w praktyce*, Warszawa 2009, s. 189.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Istotna jest również analiza poziomu zadłużenia, której szczególną wagę nadają banki, gdyż daje ona wiele odpowiedzi z punktu widzenia dostawcy kapitału. Pokrycie aktywów wskazuje na zaangażowanie właściciela firmy (kapitał własny) w całość kapitału, jaki posiada firma. Zazwyczaj uznaje się, że im wyższy poziom udziału kapitału własnego w sumie bilansowej, tym firma jest bezpieczniejsza dla zewnętrznych dostawców kapitału (banków lub firm udzielających kredytu kupieckiego). Jednakże, z drugiej strony, należy pamiętać, że zbyt wysoki udział kapitałów własnych może prowadzić do spadku zyskowności, gdyż właściciel firmy może żądać wysokiej stopy zwrotu z takiej inwestycji.

Wskaźnik ten wylicza się, stosując następujący algorytm:

$$\text{pokrycie aktywów} = \frac{\text{suma aktywów}}{\text{kapitały własne}}$$

$$\text{wskaźnik zadłużenia ogólnego} = \frac{\text{zobowiązania krótkoterminowe} + \text{zobowiązania}}{\text{kapitały własne}}$$

Ostatnią grupą wskaźników są wskaźniki świadczące o poziomie produktywności aktywów oraz aktywów trwałych. Wzory tych wskaźników mają następującą postać:

$$\text{produktywność aktywów} = \frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{aktywa ogółem}}$$

$$\text{produktywność aktywów trwałych} = \frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{aktywa trwałe}}$$

Powyższe wskaźniki (cykl konwersji gotówki, wskaźniki płynności, poziomu zadłużenia, produktywności) pozwalają ocenić, na podstawie sprawozdań finansowych, działalność danego przedsiębiorstwa i jego możliwości. Wyznaczniki te nabierają znaczenia wówczas, gdy porównywane są z wcześniejszymi okresami bądź z wynikami konkurencji. Na tej podstawie następuje obiektywna ocena sytuacji ekonomiczno-finansowej danego podmiotu. Ich wyniki, tj. liczby, pozwalają wyrazić relacje między elementami działalności finansowej podmiotu gospodarczego[90].

[90] K. Kreczmańska-Gigol, *Płynność finansowa przedsiębiorstwa...*, s. 33.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Istotną kwestią jest fakt, że wskaźniki przedstawione w bieżącym rozdziale są wykorzystywane przez faktorów do oceny ryzyka transakcji. Od wyników tych algorytmów często zależy zaakceptowanie wnioskowanych przez potencjalnego klienta faktoringowego warunków umowy (w tym limitu faktoringowego oraz poziomu procentowego zaliczki).

5.3. Aspekt podatkowy faktoringu

Zakładając, iż umowa faktoringu jest umową sprzedaży wierzytelności, otrzymana należność za sprzedaną wierzytelność nie stanowi dla faktoranta przychodu podlegającego opodatkowaniu. Przychód należny, od którego odprowadzi się podatek, powstał w momencie sprzedaży towaru lub usługi. Kosztem zaś uzyskania tego przychodu, oprócz kosztów operacyjnych i finansowych, są odsetki i prowizje, które faktorant musi zapłacić na rzecz faktora. Jest to najczęstsze stanowisko, które zajmują także organy podatkowe. Istnieje również druga koncepcja, mówiąca, iż kwota, jaką przedsiębiorca otrzymał od faktora stanowi dla niego przychód. W tym przypadku kosztami są opłaty, prowizje oraz nominalna wartość sprzedanej wierzytelności[91].

Dla faktora (banku), który postanawia zakupić obce wierzytelności, przychód stanowi wynagrodzenie uzyskane od faktoranta, a więc prowizje oraz opłaty, także za usługi dodatkowe. Koszt uzyskania przychodu, czyli wydatek na zakup wierzytelności, jest równoznaczny z uzyskaniem przychodu, podczas gdy następuje zapłata za zobowiązanie przez dłużnika.

Z powodu braku konkretnych uregulowań faktoringu zarówno w polskim prawie, jak i w regulacjach podatkowych, występują odmienne interpretacje przepisów podatkowych. Jednakże podatnik ma możliwość skorzystania z pomocy Ministerstwa Finansów i wnioskowania o indywidualną interpretację prawa podatkowego.

Na podstawie konwencji ottawskiej faktoring traktowany jest jako usługa pośrednictwa finansowego. Podobną interpretację przyjmuje art. 8 ust. 1 ustawy o VAT. Faktoring podlega stawce podatku wynoszącej 23%,

[91] B. Baran [i in.], *Leasing, kredyt, faktoring jako forma finansowania przedsiębiorstw, Analiza porównawcza i korzyści dla przedsiębiorcy*, Warszawa 2016, s. 149–150.

określonej w art. 41 ust. 1 ustawy o VAT[92]. Wykonanie usługi przez faktora ma miejsce w chwili wystawienia faktury VAT.

5.4. Aspekt księgowy faktoringu

Ustawa o rachunkowości nie zawiera żadnych szczegółowych uregulowań dotyczących umowy faktoringu ani sposobów ujęcia operacji faktoringowych w księgach rachunkowych. Pomimo to dokonanie operacji faktoringu przez faktora musi być zawarte w księgach rachunkowych zarówno faktora, jak i faktoranta. Ewidencja umowy faktoringu polega na ujęciu w księgowości operacji związanych ze sprzedażą wierzytelności oraz pobieranych przez faktora opłat i prowizji, a także zainkasowaniu środków pieniężnych otrzymanych w związku z zawartą umową.

Standardowa ewidencja umów faktoringowych zależy od typu umów (faktoring pełny, niepełny oraz mieszany). Faktorant zaksięgowuje umowę faktoringu, powodującą zmianę tytułu wierzytelności, a także zarachowanie prowizji i opłat ściąganych przez faktora. Należy również zaewidencjonować otrzymane środki z tytułu umowy faktoringowej oraz możliwy ich późniejszy zwrot.

Normy ewidencji zilustrowane są poprzez przykłady ewidencji faktoringu właściwego (przykład 1) oraz niewłaściwego (przykład 2).

Założenia do przykładów:

Spółka z o.o. „XYZ" zawarła umowę faktoringu z instytucją faktoringową. Przedmiot umowy stanowią wierzytelności od spółki akcyjnej „W" za sprzedane produkty. Faktura, wystawiona na kwotę 73.800 zł, zawiera podatek VAT 13.800 zł.

Przykład 1. Faktoring właściwy

Postanowienia umowy faktoringowej:

1. Instytucja faktoringowa przejmuje całkowite ryzyko niespłacenia należności przez spółkę „W".
2. Dyskonto potrącane przez faktora: 3.000 zł.

[92] Ustawa z dnia 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2004 nr 54 poz. 535).

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

3. Prowizja faktora stanowi 1% wartości brutto wierzytelności: 738 zł.
4. Opłata (dyskonto) wraz z prowizją będą potrącane z kwoty należnej spółce „XYZ".
5. Kwota należna spółce „XYZ" wynosi (73.800 zł – 3.000 zł – 738 zł) = 70.062 zł.

Zgodnie z wytycznymi, operacje gospodarcze, które należy ująć w księgach rachunkowych faktoranta, przedstawiają się następująco:

1. Zaksięgowanie faktury za sprzedane produkty spółce „W":
   a) wartość netto faktury: 60.000 zł,
   b) należny podatek VAT: 13.800 zł,
   c) razem faktura: 73.800 zł.
2. Wystawienie i zaksięgowanie dowodu Polecenia Księgowania (PK), aby przeksięgować wierzytelność od spółki „W" na faktora: 73.800 zł.
3. Otrzymanie należności od instytucji faktoringowej, z pomniejszeniem o dyskonto i prowizje:
   a) potrącone dyskonto: 3.000 zł,
   b) potrącona prowizja: 738 zł,
   c) otrzymana kwota należności: 70.062 zł.

Ewidencja operacji gospodarczych przez faktoranta:

2 – Rozrachunki z odbiorcami

1c)	73.800	73.800	2)

7 – Przychody ze sprzedaży produktów

		60.000	1a)

2 – Rozrachunki z tytułu VAT

		13.800	1b)

2 – Pozostałe rozrachunki – rozrachunki z faktorem

2)	73.800	3.000	3a)
		738	3b)
		70.062	3c)

7 – Koszty finansowe

3a)	3.000		
3b)	738		

1 – Rachunki bankowe

3c)	70.062		

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Zestawienie operacji gospodarczych, które należy ująć w księgach rachunkowych faktora, przedstawia się następująco:

1. Wystawienie i zaksięgowanie dowodu PK w celu przeksięgowania wierzytelności na faktora: 73.800 zł.
2. Wykonanie zapłaty na rzecz faktoranta, z potrąceniem dyskonta i prowizji:
   a) potrącone dyskonto: 3.000 zł,
   b) potrącona prowizja: 738 zł,
   c) przekazana kwota środków pieniężnych: 70.062 zł.
3. Otrzymanie należności od dłużnika faktoringowego: 73.800 zł.

Ewidencja operacji gospodarczych przez faktora:

2 – Pozostałe rozrachunki – dłużnik faktoringowy

1)	73.800	73.800	3)

2 – Pozostałe rozrachunki – rozrachunki z faktorantem

2a)	3.000	73.800	1)
2b)	738		
2c)	70.062		

7 – Przychody finansowe

		3.000	2a)
		738	2b)

1 – Rozrachunki bankowe

3)	73.800	70.062	2c)

Przykład 2. Faktoring niewłaściwy

Postanowienia umowy faktoringowej:

1. Faktorant obciążony jest ryzykiem niespłacenia wierzytelności przez dłużnika.
2. Dyskonto i prowizja są ściągane jednorazowo w chwili przelewu środków na rachunek faktora.
3. Faktor blokuje 15% sumy należnej spółce „XYZ" do momentu otrzymania od dłużnika pełnej kwoty wierzytelności, a więc 10.509 zł.
4. Suma postawiona do dyspozycji spółki „XYZ" wynosi 59.553 zł (73.800 zł – 3.000 zł – 738 zł – 10.509 zł).

Wyszczególnienie operacji gospodarczych do ujęcia w księgach rachunkowych faktoranta wygląda następująco:

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

1. Zaksięgowanie dowodu sprzedaży produktu spółce „W”:
   a) wartość netto faktury: 60.000 zł,
   b) należny podatek VAT: 13.800 zł,
   c) razem faktura: 73.800 zł.
2. Wystawienie dowodu PK w celu przeksięgowania na faktora wierzytelności od spółki „W”: 73.800 zł.
3. Wystawienie dowodu PK według dokumentów źródłowych sporządzonych przez faktora:
   a) potrącone dyskonto: 3.000 zł,
   b) potrącona prowizja: 738 zł,
   c) zablokowana suma należności: 10.509 zł.
4. Otrzymanie pożyczki faktoringowej (Wyciąg Bankowy): 59.553 zł.
5. Kwota zapłacona przez dłużnika, zgodnie z dowodami wystawionymi przez faktora jest zaliczana jako spłata pożyczki faktoringowej – otrzymano 70% należności podstawowej (70% od 73.800 zł): 51.660 zł.
6. Zaksięgowanie zwrotu faktury wydanej dla spółki „W” z uwagi na brak całkowitej spłaty wierzytelności: 22.140 zł.
7. Zablokowana kwota należności zostaje zaliczona jako spłata pożyczki faktoringowej: 10.509 zł.
8. Zgodnie z wyciągiem bankowym zaksięgowanie pobrania przez faktora reszty kwoty niespłaconej pożyczki (73.800 zł – 51.660 zł – 10.509 zł): 11.631 zł.

Ewidencja operacji gospodarczych przez faktoranta:

2 – Rozrachunki z odbiorcami

1c)	73.800	73.800	2)
6)	22.140		

7 – Przychody ze sprzedaży produktów

		60.000	1a)

2 – Rozrachunki z tytułu VAT

		13.800	1b)

2 – Pozostałe rozrachunki – rozrachunki z faktorem

2)	73.800	51.660	5)
		22.140	6)
	73.000	73.000	

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

2 – Pozostałe rozrachunki – należności od faktora

3c)	10.509	10.509	7)

7 – Koszty finansowe

3a)	3.000		
3b)	738		

1 – Rachunki bankowe

4)	59.553	11.631	8)

2 – Pozostałe rozrachunki – pożyczki faktoringowe

5)	51.660	3.000	3a)
7)	10.509	738	3b)
8)	11.631	10.509	3c)
		59 553	4)
	73.800	73.800	

Spis operacji gospodarczych do ujęcia w księgach rachunkowych faktora przedstawia się następująco:

1. Wystawienie dowodu PK, aby przeksięgować wierzytelność na faktora: 73.800 zł.
2. Wystawienie dowodu PK w celu zaksięgowania:
   a) potrąconego dyskonta: 3.000 zł,
   b) potrąconej prowizji: 738 zł,
   c) zablokowanej sumy należności: 10.509 zł.
3. Przekazanie pożyczki faktoringowej na rachunek faktoranta: 59.553 zł.
4. Otrzymanie części należności od dłużnika: 51.660 zł.
5. Spłata części pożyczki poprzez kwotę zapłaconą przez dłużnika: 51.660 zł.
6. Zaksięgowanie zwrotu faktury w związku z niespłaceniem pełnej kwoty wierzytelności: 22.140 zł.
7. Zaliczenie zablokowanej kwoty jako spłata pożyczki faktoringowej: 10.509 zł.
8. Zaksięgowanie pozostałej kwoty niespłaconej pożyczki na podstawie wyciągu bankowego (73.800 zł – 51.660 zł – 10.509 zł): 11.631 zł.
9. Zaliczenie prowizji i dyskonta do przychodów: 3.738 zł.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Ewidencja operacji gospodarczych przez faktora:

2 – Pozostałe rozrachunki – dłużnik faktoringowy

1)	73.800	51.660	4)
		22.140	6)

2 – Pozostałe rozrachunki – rozrachunki z faktorantem

5)	51.660	73.800	1)
6)	22.140		

8 – Rozliczenia międzyokresowe przychodów

9)	3.738	3.000	2a)
		738	2b)

2 – Pozostałe rozrachunki – zobowiązania wobec faktoranta

7)	10.509	10.509	2c)

2 – Pozostałe rozrachunki – pożyczki faktoringowe

2a)	3.000	51.660	5)
2b)	738	10.509	7)
2c)	10.509	11.631	8)
3)	59.553		

7 – Przychody finansowe

		3.738	9)

1 – Rachunki bankowe

4)	51.660	59.553	3)
8)	11.631		

Na podstawie danych statystycznych można stwierdzić, że faktoring jest rozwijającą się branżą i od momentu rozpoczęcia działalności na rynku polskim jego obroty z roku na rok wzrastają. W 2015 roku polska na tle państw europejskich znalazła się na 9. miejscu, z obrotami o wartości 35 mln euro. Obecnie na polskim rynku działa 55 firm faktoringowych, udzielających w większości faktoringu pełnego wraz z powiadomieniem dłużnika o zawarciu umowy faktoringowej (faktoring jawny). Z powodu braku konkretnych uregulowań w polskim prawie zarówno opodatkowanie, jak i zasady mogą się różnić lub być inaczej interpretowane przez organy podatkowe.

6. *Case study* – Wpływ faktoringu na kondycję finansową spółki „X"

6.1. Sytuacja spółki przed wykorzystaniem faktoringu

Analizie badawczej poddano spółkę akcyjną „X" powstałą w 2001 roku, działającą w branży usług outsourcingowych na terenie Polski (przedsiębiorstwo te nie wyraziło zgody na ujawnienie jej nazwy). Podmiot ten należy w 100% do grupy kapitałowej jednego z wiodących przedsiębiorstw na polskim rynku outsourcingu sprzedaży. Badana spółka ma siedzibę w Warszawie, zatrudniając przy tym około 450 pracowników. Do podstawowych wykonywanych przez nią usług należy projektowanie i realizacja złożonych procesów sprzedażowych, budowa oraz zarządzanie zasobami ludzkimi w zakresie wsparcia promocyjnego, organizacji struktur handlowych oraz merchandisingu. W ofercie podmiotu znajdują się 4 kategorie usług:

- e-logistyka,
- wsparcie sprzedaży,
- field marketing,
- procurement.

Pierwsza kategoria usług – **e-logistyka** – oferuje logistykę e-sklepów w zakresie doradztwa i konsultacji biznesowych, przyjmowania i kompletowania zamówień, obsługi dostaw, magazynowania produktów, dystrybucji przesyłek oraz zarządzania zapleczem platformy sprzedaży.

W ramach e-logistyki oferowana jest również dystrybucja POSM (*Point of Sales Materials*) – materiały wspierające sprzedaż. Powoduje ona efektywniejsze wykorzystywanie materiałów marketingowych. W zakres usług wchodzą warsztaty doradcze, dystrybucja zamówień, udostępnianie magazynów pracownikom sprzedaży oraz instalacja materiałów marketingowych w punktach sprzedaży.

Usługa e-logistyka ponadto proponuje obsługę programów lojalnościowych zarówno w ramach samej koncepcji, jak i jej kreacji. Dodatkowo oferuje przygotowywanie regulaminów, dobór, zakup nagród i upominków, personalizację nagród, infolinię.

Ostatnią usługą oferowaną w ramach kategorii e-logistyka jest optymalizacja TSL (Transport – Spedycja – Logistyka). W tym przypadku spółka

„X" oferuje transport lotniczy, pełnokontenerowy, rozładunek kontenerów, paletyzację, konsolidację transportów oraz odprawę celną.

Drugą kategorią oferowanych przez spółkę „X" usług jest **wsparcie sprzedaży**. Do wsparcia sprzedaży należy merchandising, w ramach którego oferowana jest obsługa regałów sklepów samoobsługowych (np. uzupełnianie braków produktów), raportowanie, zarządzanie stockiem, kontrolowanie cen. Z pewnością umożliwia to redukcję kosztów przy jednoczesnym podniesieniu sprzedaży.

W ofercie kategorii wsparcia sprzedaży znajduje się ponadto audyt. Z informacji uzyskanych od spółki „X" wynika, że posiada ona na stałe zatrudnionych około 60 pracowników terenowych, co umożliwia przeprowadzenie audytu sprzedaży w dowolnym sklepie na terenie całego kraju.

Kolejną oferowaną usługą w ramach wsparcia sprzedaży jest tzw. „siła sprzedaży". Oferta ta polega na obsłudze handlowej w dwóch wariantach: struktura współdzielona (jeden handlowiec opiekujący się produktami kilku dostawców) oraz zespoły dedykowane (handlowiec reprezentujący jednego dostawcę).

Trzecią kategorią jest tzw. **field marketing**. Spółka „X" oferuje cztery usługi w ramach tej kategorii. Pierwszą z nich są konsultanci sprzedaży. Do oferowanych usług należy doradztwo produktowe w miejscu sprzedaży, pozyskiwanie leadów (konsumentów w postaci jednostki lub przedsiębiorstwa) w punktach sprzedaży lub poprzez *call centre*, obsługa leadów (podpisywanie umów i wniosków).

Pokazy i eventy są kolejną usługą w ramach field marketingu. Jak sama nazwa wskazuje, podmiot oferuje wszelkiego rodzaju eventy (koncerty, bankiety, pikniki, imprezy sportowe oraz konferencje), degustacje, hostessy, animacje sprzedaży.

Spółka „X" ponadto oferuje programy konsumenckie (konkursy, loterie). Polegają one na opracowywaniu autorskich koncepcji programów konsumenckich, obsłudze wszystkich kanałów kontaktu z uczestnikami programów, produkcji, a także kreacji nagród.

Czwartą oferowaną kategorią usług jest **procurement**. Nazwa ta określa zaopatrzenie. W ramach tej kategorii spółka „X" oferuje wsparcie procesów zakupowych, tj. zakup produktów promocyjnych, produkcję artykułów na indywidualne zamówienia (gadżety, upominki) oraz znakowanie produktów promocyjnych.

Ze względu na szeroki wachlarz oferowanych usług spółka ta zarządza jednymi z największych w kraju centrami logistycznymi przeznaczo-

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

nymi do magazynowania oraz dystrybucji materiałów marketingowych. W 2009 roku przedsiębiorstwo to włączyło w swoje struktury dodatkowe dwie mniejsze spółki, dzięki którym poszerzyło zakres usług o obsługę programów lojalnościowych i sklepów internetowych. Należy zaznaczyć, że spółka „X" realizuje sprzedaż usług w 99% na terenie Polski, co świadczy o jej mocnej pozycji na rynku rodzimym.

Uwagę zwraca fakt, że spółka „X" dysponuje siecią kilku tysięcy pracowników terenowych, a także zapleczem biurowym w 24 miastach w Polsce. Umożliwiło to współpracę z ponad 700 klientami z branż: FMCG (*Fast-Moving Consumer Goods*; przykładowo: artykuły spożywcze, środki czystości), farmaceutycznej, telekomunikacyjnej, komputerowej i finansowej. Największymi odbiorcami podmiotu są duże i znane na rynku międzynarodowe korporacje. Niewątpliwym atutem współpracy z dużymi, znanymi markami jest ich dobra dyscyplina płatnicza, ponieważ najczęściej wywiązują się one terminowo ze swoich zobowiązań wobec dostawców.

Spółka „X" posiada także swoich dostawców (ponad 3200), z którymi związana jest umowami handlowymi. Umowy te zawarte są w większości z firmami kurierskimi, consultingowymi oraz logistycznymi. Zdecydowana większość dostaw pochodzi od kontrahentów krajowych (97%).

Z punktu widzenia kondycji finansowej spółki „X" należy podkreślić, że jej działalność podlega wahaniom sezonowym (sezonowość sprzedaży przypada na drugą połowę roku). Podmiot ten osiąga lepsze wyniki w drugiej połowie roku.

Spółka skorzystała z usług faktoringowych w 2013 roku, jednakże w celu oceny wpływu tego instrumentu na jej kondycję finansową należy uprzednio dokonać analizy finansowej bilansu okresu sprzed podpisania umowy faktoringowej.

Analizie poddano dane finansowe spółki (bilans oraz rachunek zysków i strat) za lata 2012–2010. Ponadto przeprowadzono analizę płynności finansowej badanego podmiotu, cyklu konwersji gotówki (sprawność zarządzania), poziomu zadłużenia oraz analizę produktywności.

Kondycję finansową Spółki X w latach obrotowych 2010, 2011 oraz 2012 (okres przed skorzystaniem przedsiębiorstwa z faktoringu) przedstawia kolejno:

1. bilans w walucie PLN (tabela 4),
2. rachunek zysków i strat w walucie PLN (tabela 5).

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Tabela 4. Bilans spółki „X" w latach 2012–2010.

Rok:	2012	2011	2010
	01.01.2012	01.01.2011	01.01.2010
Na dzień:	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2010
Bilans			
A. Aktywa trwałe	4.171.288,79	4.893.188,52	5.080.124,18
I. Wartości niematerialne i prawne	690.158,94	23.110,72	86.454,56
II. Rzeczowe aktywa trwałe	2.729.387,56	4.041.073,08	3.560.308,58
1. Środki trwałe	2.729.387,56	3.826.079,18	3.560.308,58
III. Należności długoterminowe	207.771,31	242.021,95	202.288,35
IV. Inwestycje długoterminowe			584.440,68
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	543.970,98	586.982,77	646.632,01
B. Aktywa obrotowe	28.034.727,42	18.100.087,61	18.854.631,32
I. Zapasy	985.307,72	654.979,23	694.272,78
II. Należności krótkoterminowe	25.904.936,91	17.061.081,56	17.938.509,54
1. Należności od jednostek powiązanych	1.013.753,17	263.863,88	508.455,98
2. Należności od pozostałych jednostek	24.891.183,74	16.797.217,68	17.430.053,56
III. Inwestycje krótkoterminowe	898.545,25	194.596,79	89.232,68
1. Krótkoterminowe aktywa finansowe	898.545,25	194 .596,79	89.232,68
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	245.937,54	189.430,03	132.616,32
Aktywa razem	**32.206.016,21**	**22.993.276,13**	**23.934.755,50**
A. Kapitał (fundusz) własny	6.307.388,16	5.345.871,61	6.854.954,25
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	1.635.175,00	1.635.175,00	1.635.175,00
II. Należne wpłaty na kapitał podstawowy			
III. Udziały (akcje) własne			
IV. Kapitał (fundusz) zapasowy	2.861.170,77	2.380.253,41	1.947.859,94
V. Kapitał z aktualizacji wyceny			
VI. Pozostałe kapitały rezerwowe	639.525,84	639.525,84	639.525,84
VII. Zysk (strata) z lat ubiegłych			
VIII. Zysk (strata) netto	1.171.516,55	1.430.917,36	2.632.393,47

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

IX. Odpisy z zysku netto w ciągu roku		–740.000,00	
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	25.898.628,05	17.647.404,52	17.079.801,25
I. Rezerwy na zobowiązania	227.018,05	318.891,33	583.673,31
II. Zobowiązania długoterminowe	1.205.998,25	2.134.770,70	2.211.817,30
III. Zobowiązania krótkoterminowe	24.365.776,75	15.119.902,09	14.047.553,08
IV. Rozliczenia międzyokresowe	99.835,00	73.840,40	236.757,56
Pasywa razem	**32.206.016,21**	**22.993.276,13**	**23.934.755,50**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego spółki „X" uzyskanego ze strony www.infoveriti.pl.

Tabela 5. Rachunek zysków i strat spółki „X" w latach 2012–2010.

Rok:	**2012**	**2011**	**2010**
Okres sprawozdawczy od:	**01.01.2012**	**01.01.2011**	**01.01.2010**
Okres sprawozdawczy do:	**31.12.2012**	**31.12.2011**	**31.12.2010**
Rachunek zysków i strat			
A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	97.054.109,32	82.581.433,84	81.620.738,99
– od jednostek powiązanych	2.515.038,34	1.328.572,28	682.701,30
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	90.113.202,42	80.790.236,92	79.984.750,12
II. Zmiana stanu produktów			
III Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jed.			
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	6.940.906,90	1.791.196,92	1.635.988,87
B. Koszty działalności operacyjnej	94.759.678,13	80.840.220,78	77.560.357,38
I. Amortyzacja	1.667.864,91	1.923.551,58	1.997.572,13
II. Zużycie materiałów i energii	9.934.454,42	5.419.080,35	9.628.486,33
III. Usługi obce	35.424.973,86	29.833.100,41	28.421.781,05
IV. Podatki i opłaty w tym:	447.699,79	383.889,33	346.711,18
V. Wynagrodzenia	37.196.992,21	36.950.632,52	31.689.483,36
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	4.111.226,07	4.342.335,05	3.412.606,15
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	630.157,02	536.225,75	592.553,66
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	5.346.309,85	1.451.405,79	1.471.163,52
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A – B)	2.294.431,19	1.741.213,06	4.060.381,61

Rok:	2012	2011	2010
D. Pozostałe przychody operacyjne	688.214,61	1.207.560,81	456.577,78
I. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	386.868,11	328.530,47	30.626,90
II. Dotacje			
III. Inne przychody operacyjne	301.346,50	879.030,34	425.950,88
E. Pozostałe koszty operacyjne	501.800,27	555.529,40	688.677,52
I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych			
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	229.783,95	26.092,44	73.113,16
III. Inne koszty operacyjne	272.016,32	529.436,96	615.564,36
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C + D – E)	2.480.845,53	2.393.244,47	3.828.281,87
G. Przychody finansowe	21.510,05	40.589,21	33.372,23
H. Koszty finansowe	871.071,20	524.974,77	522.878,41
I. Odsetki w tym:	828.889,26	524.974,77	510.653,98
II. Strata ze zbycia inwestycji			
III Aktualizacja wartości inwestycji			
IV. Inne	42.181,94		12.224,43
I. Zysk (strata) z działaności gospodarczej (F + G – H)	1.631.284,38	1.908.858,91	3.338.775,69
J. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (J.I. – J.II)			
I. Zyski nadzwyczajne			
II. Straty nadzwyczajne			
K. Zysk (strata) brutto (I – + J)	1.631.284,38	1.908.858,91	3.338.775,69
L. Podatek dochodowy	459.767,83	477.941,55	706.382,22
M. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)			
N. Zysk (strata) netto (K – L – M)	1.171.516,55	1.430.917,36	2.632.393,47

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego spółki „X" uzyskanego ze strony www.infoveriti.pl.

Dane przedstawione w tabelach 4 i 5 pozwalają ustalić płynność finansową spółki „X". Do tego celu należy wykorzystać następujące algorytmy: wskaźnik płynności bieżącej, wskaźnik płynności szybkiej oraz wskaźnik płynności gotówką. Wyniki przedstawia tabela 6.

Tabela 6. Płynność finansowa spółki „X".

Badany rok	2012	2011	2010
Wskaźnik płynności bieżącej	1,151	1,197	1,342
Wskaźnik płynności szybkiej	1,1	1,141	1,283
Wskaźnik płynności gotówką	0,037	0,013	0,006

Źródło: Opracowanie własne.

Powyższe wyniki (tabela 6) pozwalają wnioskować, że spółka „X" w okresie 2012–2010 mogła mieć niewielkie problemy z terminowym regulowaniem zobowiązań (wskaźnik płynności bieżącej). W przypadku wskaźnika płynności szybkiej podmiot ten posiadał zdolność do natychmiastowej spłaty swoich zobowiązań w tym okresie. Wskaźnik płynności gotówką ukazał problemy spółki co do regulowania swoich zobowiązań w momencie, gdyby stały się one natychmiast wymagalne.

Kolejnym algorytmem ukazującym płynność przedsiębiorstwa jest cykl konwersji gotówki. W celu jego obliczenia należy skorzystać z rotacji należności, zobowiązań oraz zapasów. Wyniki przedstawia tabela 7.

Tabela 7. Sprawność zarządzania (cykl konwersji gotówki, rotacja).

Badany rok	2012	2011	2010
Rotacja należności w dniach	97,69	75,41	80,22
Rotacja zobowiązań w dniach	91,89	66,83	62,82
Rotacja zapasów w dniach	3,72	2,9	3,11
Cykl konwersji gotówkowej	9,52	11,48	20,51

Źródło: Opracowanie własne.

Wyniki przedstawione w tabeli 7 pozwalają wnioskować, że z roku na rok cykl konwersji gotówki ulega poprawie. Spółka „X" w badanych latach obrotowych coraz efektywniej i sprawniej obracała gotówką.

Analiza poziomu zadłużenia pozwala ustalić, w jakim stopniu badany podmiot w latach 2012–2010 był bezpieczny dla zewnętrznych źródeł finansowania (banki, firmy udzielające kredytów obrotowych). Do jej pomiaru należy zastosować algorytm pokrycia aktywów oraz wskaźnik zadłużenia ogólnego. Przedstawia to tabela 8.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Tabela 8. Analiza poziomu zadłużenia.

Badany rok	2012	2011	2010
Pokrycie aktywów	5,11	4,3	3,49
Wskaźnik zadłużenia ogólnego	4,05	3,23	2,37

Źródło: Opracowanie własne.

Wyniki przedstawione w tabeli 8 wskazują na wysokie zadłużenie przedsiębiorstwa. Może wiązać się to z większym ryzykiem inwestycji.

Do obliczenia wskaźników świadczących o poziomie produktywności należy użyć następujących algorytmów: wskaźnik produktywności aktywów, wskaźnik produktywności aktywów trwałych. Wyniki przedstawia tabela 9.

Tabela 9. Analiza produktywności spółki „X".

Badany rok	2012	2011	2010
Produktywność aktywów	3,01	3,59	3,41
Produktywność aktywów trwałych	23,27	16,88	16,07

Źródło: Opracowanie własne.

Wyniki produktywności aktywów spółki „X" przedstawione w tabeli 9 ukazują ilość złotych sprzedaży, jaką osiągnięto z każdej złotówki wykorzystanej w aktywach spółki, tj. ukazuje jej produktywność. W przypadku wskaźnika produktywności aktywów trwałych występuje analogiczna interpretacja jak we wskaźniku produktywności aktywów (ogółem). Różnica polega jedynie na wykorzystaniu złotówki wyłącznie w składnikach majątku trwałego.

Analizując sprawozdanie finansowe spółki „X" w okresie 2012–2010, można zauważyć wzrost przychodu ze sprzedaży o ponad 14 mln PLN między 2012 a 2011 rokiem. Należy również zwrócić uwagę na koszty, które uległy znacznemu zwiększeniu. Z informacji uzyskanych od spółki „X" wynika, że co roku podmiot ten jest obciążany opłatami licencyjnymi.

Biorąc pod uwagę wyliczone wskaźniki oraz dane bilansowe, a także rachunek zysków i strat, można wywnioskować, że kondycja finansowa spółki „X" w latach 2012–2010 była pozytywna.

6.2. Faktoring niepełny w bilansie spółki „X" w latach 2013–2015

W 2013 roku spółka „X" zdecydowała się po raz pierwszy skorzystać z faktoringu. Pierwotnie celem dodatkowego finansowania była stopniowa spłata kredytu na rachunku bieżącym w jednym z banków, m.in. ze względu na „efekt bilansowy" (wysokie koszty obsługi zadłużenia). Ponadto dzięki faktoringowi spółka „X" mogła sobie pozwolić na wydłużenie odbiorcom terminów wymagalności faktur, na co podmiot ten nie mógł sobie wcześniej pozwolić pomimo nacisków ze strony kontrahentów.

Analizując rynek faktoringowy w Polsce, kierowała się ona doświadczeniem faktorów, ich pozycją oraz niskimi kosztami finansowania. Badany podmiot postanowił zawrzeć umowę z jednym z pionierów faktoringu w Polsce – mFaktoring SA (dawnie Polfactor SA). Firma ta (obecnie należąca do grupy mBank SA) została utworzona w 1995 roku przez BRE Bank oraz Intermarket AG. Od tamtej pory faktor ten sukcesywnie i profesjonalnie zapewnia finansowanie bieżącej działalności przedsiębiorstw. Uwagę zwraca fakt, że należy do organizacji branżowych: PZF (Polski Związek Faktorów) oraz FCI (Factors Chain International). Czyni to z niego doświadczoną i konkurencyjną instytucję na rynku.

Po pozytywnej weryfikacji przez faktora transakcji ze spółką „X", w drugiej połowie 2013 roku nastąpiło podpisanie umowy faktoringu niepełnego (z regresem) oraz jej uruchomienie z przyznanym limitem w wysokości 10.000.000 PLN i zaliczką 90%. Prawnym zabezpieczeniem tej umowy został weksel własny *in blanco* wraz z deklaracją wekslową.

Ze względu na stabilny portfel odbiorców spółka „X" zdecydowała się skierować do faktoringu 20 największych swoich klientów. Należy zaznaczyć, że do pięciu największych swoich odbiorców podmiot ten kieruje niemal 50% całej sprzedaży. Stabilni odbiorcy byli również istotnym kryterium wyboru rodzaju faktoringu.

Pomimo przyznanych indywidualnych limitów kwotowych na każdego odbiorcę z osobna, w umowie faktoringowej znalazł się zapis o limicie koncentracji w wysokości 30%. Limit ten oznacza maksymalny procentowy udział jednego dłużnika w saldzie należności.

W celu uruchomienia finansowania na danego dłużnika należało dostarczyć podpisane przez niego zawiadomienie o cesji wierzytelności wystawionych po dacie umowy faktoringu. W przypadku wierzytelności powstałych przed podpisaniem umowy, należało je dodatkowo wyszczególnić w piśmie cesji.

Udokumentowaną podstawą finansowania była faktura VAT. Ze względu na specyfikę prowadzenia działalności przez spółkę „X" dokumenty towarzyszące fakturze i stanowiące potwierdzenie wykonania usługi nie były jednoznacznie określone. Zazwyczaj w obrocie gospodarczym fakturze towarzyszy dokument WZ lub CMR. W przypadku badanego podmiotu były to akceptacje e-mail, potwierdzenia kosztorysów, specyfikacje wypracowanych godzin (np. przez hostessy) oraz zamówienia w formie e-mail.

Kosztami ponoszonymi przez spółkę „X" w ramach umowy faktoringowej były następujące pozycje:

- prowizja faktoringowa (0,10% wartości faktury brutto dla faktur z terminem płatności do 30 dni, 0,12% – powyżej 30 dni),
- prowizja minimalna (1500 PLN miesięcznie),
- oprocentowanie (WIBOR O/N + 1,26 p.p.),
- prowizja przygotowawcza (0,30% od wartości przyznanego limitu faktoringowego),
- marża (2%),
- dodatkowe opłaty (opłata za rejestrację faktury, każdorazowo koszt przelewu, opłata miesięczna za korzystanie z systemu faktoringowego).

Ze względu na rodzaj faktoringu zawartego w umowie (niepełny), wyszczególniono w niej zapis dotyczący regresu. Wynosił on 30 dni. W przypadku braku spłaty faktury przez odbiorcę po 30 dniach od upływu terminu płatności następuje regres, tj. cofnięcie wcześniej wypłaconej zaliczki.

W umowie faktoringowej zawarto także informację, że maksymalnym terminem płatności finansowanych wierzytelności będzie 90 dni. W momencie sprzedaży wierzytelności powyżej 90 dni faktor jej nie sfinansuje, a tym samym dokument ten stanie się niefinansowany. Faktorant otrzymałby środki za tę wierzytelność dopiero w momencie jej spłaty przez odbiorcę.

Dodatkowym zapisem umowy była kwestia „dyscypliny" odbiorców. Dotyczył on bowiem generowania, a następnie wysyłki listownej monitów do odbiorców w 14. oraz 21. dniu po terminie płatności (przeterminowanie wierzytelności).

Badana spółka „X" podczas trwania umowy faktoringowej w okresie od października 2013 do grudnia 2015 roku przesłała do sfinansowania faktorowi 2231 faktur oraz 55 korekt. Pełne zobrazowanie liczby skupionych faktur i korekt z uwzględnieniem poszczególnych miesięcy przedstawia tabela 10, a kolejno samych faktur – rysunek 8.

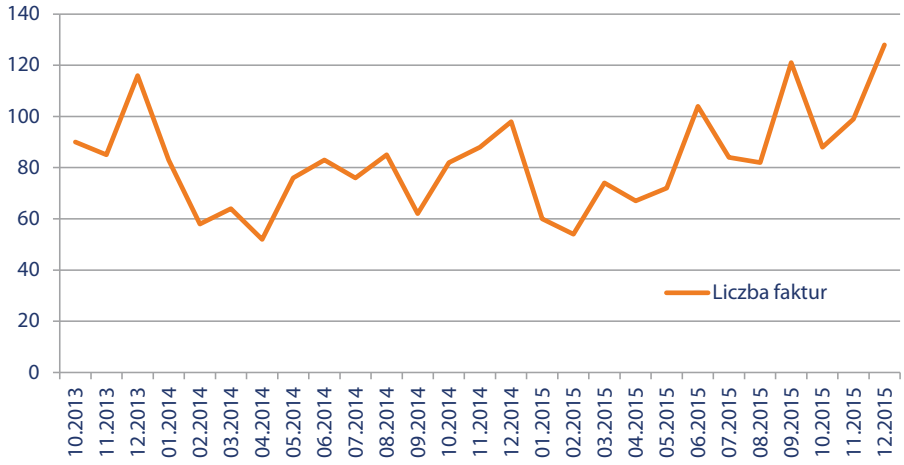
POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Tabela 10. Liczba skupionych faktur w poszczególnych miesiącach w okresie od 10.2013 do 12.2015 roku

Lp.	Miesiąc/Rok	Liczba faktur	Liczba korekt
1	Październik 2013	90	0
2	Listopad 2013	85	0
3	Grudzień 2013	116	0
4	**Suma**	**291**	**0**
5	Styczeń 2014	83	9
6	Luty 2014	58	0
7	Marzec 2014	64	2
8	Kwiecień 2014	52	2
9	Maj 2014	76	0
10	Czerwiec 2014	83	3
11	Lipiec 2014	76	0
12	Sierpień 2014	85	9
13	Wrzesień 2014	62	2
14	Październik 2014	82	5
15	Listopad 2014	88	2
16	Grudzień 2014	98	1
17	**Suma**	**907**	**35**
18	Styczeń 2015	60	0
19	Luty 2015	54	4
20	Marzec 2015	74	4
21	Kwiecień 2015	67	0
22	Maj 2015	72	0
23	Czerwiec 2015	104	1
24	Lipiec 2015	84	2
25	Sierpień 2015	82	3
26	Wrzesień 2015	121	1
27	Październik 2015	88	1
28	Listopad 2015	99	2
29	Grudzień 2015	128	2
30	**Suma**	**1033**	**20**
31	**Łącznie**	**2231**	**55**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji uzyskanych od mFaktoring SA.

Rys. 8. Liczba skupionych faktur w poszczególnych miesiącach w okresie od 10.2013 do 12.2015 roku.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji uzyskanych od mFaktoring SA.

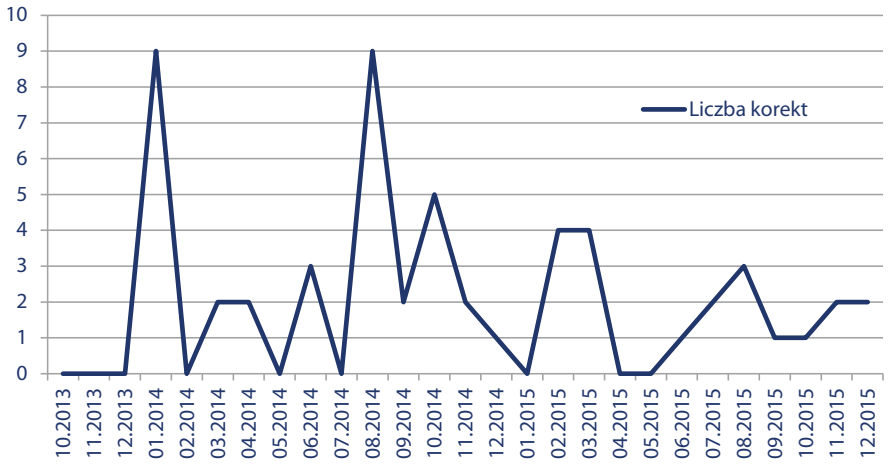
Informacje przedstawione na rysunku 8 ukazują sezonowość zwiększenia sprzedaży usług przez spółkę „X" na drugą połowę roku.

Spółka „X" w ramach umowy zadeklarowała niski poziom wyksięgowań na poziomie około 5%. Wyksięgowania te dotyczyły głównie korekt cenowych, a także kompensat z odbiorcami – zakupy na potrzeby realizowanych projektów. W badanym okresie od 10.2013 do 12.2015 roku spółka przesłała do rozliczeń około 55 korekt. Dokumenty te traktowane są przez faktorów jako „wyksięgowanie". Powyższy fakt przedstawia rysunek 9.

Rysunek 9 pozwala zauważyć, że na przełomie lat 2013/2014 oraz w sierpniu 2014 roku znacznie wzrosła liczba jednorazowo korekt przesłanych przez spółkę „X". Mogło to wynikać m.in. z niezrealizowanych częściowo usług. Należy pamiętać, że każdorazowe przesłanie przez faktoranta korekt powoduje odwrotną sytuację jak w przypadku faktur. I jak w przypadku faktur wypłacany jest procent zaliczki, tak w przypadku korekt jest ona odbierana również w procencie zaliczki. Efekt ten najczęściej powoduje saldo ujemne u klienta faktoringowego (natychmiast wymagalne), które jest pierwszorzędnie spłacane poprzez bieżące wpłaty od odbiorców lub nowe skupowane faktury.

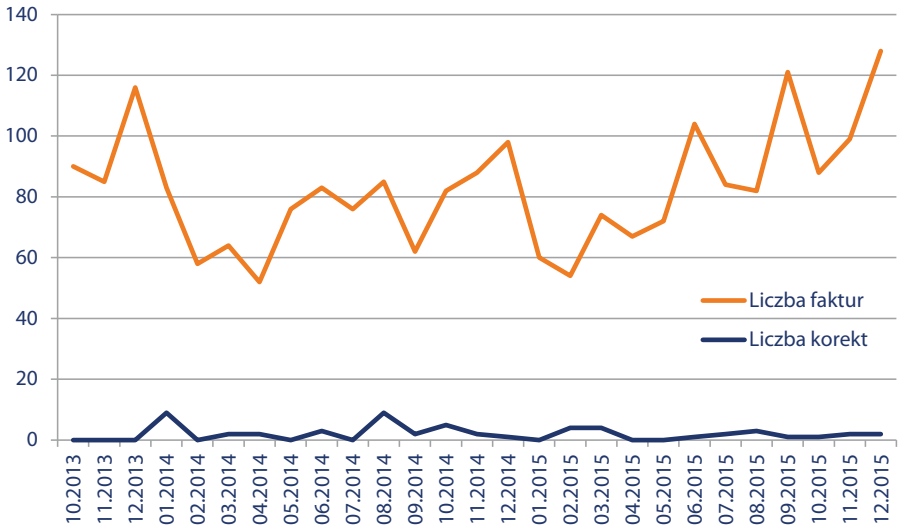
Stosunek przesłanych korekt do skupionych faktur przestawia rysunek 10.

Rys. 9. Liczba przesłanych korekt w poszczególnych miesiącach w okresie od 10.2013 do 12.2015 roku.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji uzyskanych od mFaktoring SA.

Rys. 10. Stosunek korekt do faktur przesłanych przez spółkę „X" w okresie od 10.2013 do 12.2015 roku



Źródło: Opracowanie własne.

Stosunek przesłanych przez spółkę „X" korekt do faktur, przedstawiony na rysunku 10, pozwala zauważyć niski poziom wyksięgowań w okresie badawczym. Taki poziom pozwala faktorantowi ubiegać się o zmianę warunków umowy, np. podwyższenie limitu finansowania, ponieważ ryzyko komplikacji transakcji jest znacząco mniejsze niż w przypadku dużego poziomu wyksięgowań, które może sugerować problemy finansowe klienta faktoringowego bądź podejrzenie wyłudzenia.

Łączna wartość skupionych od spółki „X" wierzytelności w badanym okresie opiewała na kwotę 107.244.528,94 PLN. Natomiast łączna wartość korekt to 1.259.942,24 PLN. Miesięczne zestawienie wartości faktur i korekt scedowanych na faktora przedstawia tabela 11. Porównanie miesięczne łącznej wartości faktur i korekt przedstawia rysunek 11.

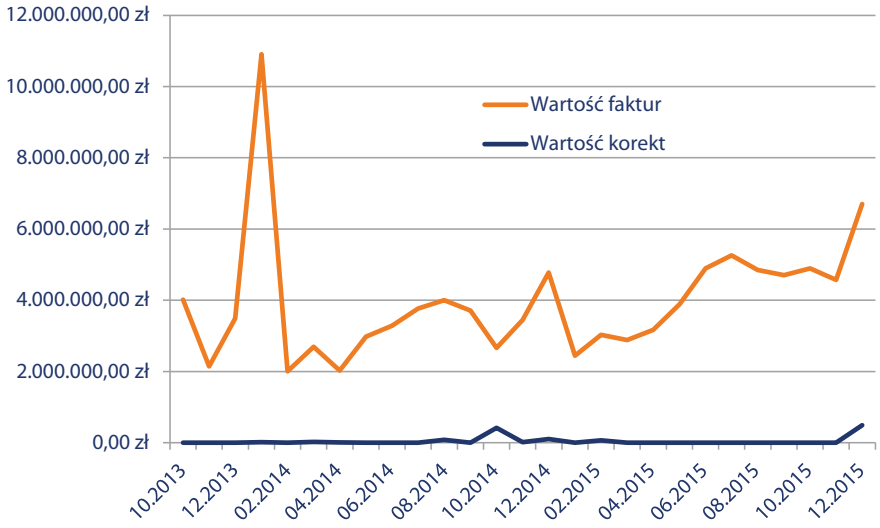
Tabela 11. Miesięczne zestawienie wartości faktur i korekt scedowanych na faktora.

Lp.	Miesiąc/Rok	Wartość faktur w PLN	Wartość korekt w PLN
1	Październik 2013	4.017.178,62	0,00
2	Listopad 2013	2.144.814,04	0,00
3	Grudzień 2013	3.492.283,53	0,00
4	**Suma**	**9.654.276,19**	**0,00**
5	Styczeń 2014	10.906.113,66	14.377,27
6	Luty 2014	2.006.813,47	0,00
7	Marzec 2014	2.694.787,37	28.291,97
8	Kwiecień 2014	2.026.823,40	8.781,86
9	Maj 2014	2.982.994,77	0,00
10	Czerwiec 2014	3.290.164,25	2.052,70
11	Lipiec 2014	3.766.972,79	0,00
12	Sierpień 2014	4.005.143,70	82.630,64
13	Wrzesień 2014	3.709.338,81	6.699,32
14	Październik 2014	2.668.424,97	421.132,95
15	Listopad 2014	3.450.259,39	18.416,60
16	Grudzień 2014	4.782.030,89	104.442,99
17	**Suma**	**46.289.867,47**	**686.826,30**
18	Styczeń 2015	2.443.034,39	0,00
19	Luty 2015	3.031.095,31	66.306,59
20	Marzec 2015	2.885.970,35	2.920,64

Lp.	Miesiąc/Rok	Wartość faktur w PLN	Wartość korekt w PLN
21	Kwiecień 2015	3.169.433,38	0,00
22	Maj 2015	3.885.856,87	0,00
23	Czerwiec 2015	4.895.250,18	948,00
24	Lipiec 2015	5.261.754,21	945,13
25	Sierpień 2015	4.853.228,86	5.739,56
26	Wrzesień 2015	4.703.922,96	1.253,96
27	Październik 2015	4.892.305,14	1.070,10
28	Listopad 2015	4.576.970,52	1.001,22
29	Grudzień 2015	6.701.563,11	492.930,74
30	**Suma**	**51.300.385,28**	**573.115,94**
31	**Łącznie**	**107.244.528,94**	**1.259.942,24**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji uzyskanych od mFaktoring SA.

Rys. 11. Porównanie miesięczne sprzedanych przez spółkę „X" faktur i korekt.



Źródło: Opracowanie własne.

Analizując rysunek 11, można zauważyć bezpieczny margines wyksięgowań w spółce „X". Uwagę zwraca fakt, że w przypadku zrównoważenia wartości korekt z wartościami faktur istnieje duże prawdopodobieństwo

wyłudzenia środków. Klient faktoringowy, ze względu na ewentualne problemy finansowe, mógłby przesłać do sfinansowania faktury nieistniejące w obrocie gospodarczym, które z kolei faktor (nie posiadając o tym fakcie wiedzy) sfinansowałby. Faktorant wówczas mógłby z opóźnieniem dosłać korektę rozliczającą nieistniejący dokument do zera.

Im bardziej wartość korekt jest zbliżona do wartości przesyłanych faktur, tym bardziej zwiększa się prawdopodobieństwo wystąpienia powyższego ryzyka.

Ponadto można zauważyć, że spółka „X" wykorzystała w pełni przyznany limit finansowania w wysokości 10.000.000 PLN jedynie na przełomie lat 2013–2014. Po tym okresie dopiero na koniec 2015 roku widoczny jest wysoki wzrost sprzedaży z tendencją dalszego wzrostu, co oznacza, że obecny limit może nie być wystarczający do późniejszego finansowania.

W badanym okresie od 10.2013 do 12.2015 roku faktor otrzymał w ramach umowy faktoringowej wpłaty dotyczące skupionych od spółki „X" wierzytelności na łączną kwotę 98.702.926,55 PLN. Na wskazaną kwotę składają się wpłaty od dłużników (94.650.955,46 PLN) oraz zwroty od spółki „X" (4.051.971,09 PLN). Z informacji uzyskanych od spółki „X" wynikało, że zwroty te dotyczyły omyłkowych wpłat odbiorców na jej rachunek bankowy.

Szczegółowe wysokości miesięcznie otrzymywanych przez faktora wpłat przedstawia tabela 12.

Tabela 12. Miesięczne zestawienie spłat faktur przez odbiorców oraz zwrotów spółki „X" w badanym okresie od 10.2013 do 12.2015 roku

Lp.	Miesiąc/Rok	Wpłaty od odbiorców w PLN	Zwroty od spółki X w PLN
1	Październik 2013	12.096,31	0,00
2	Listopad 2013	1.565.038,72	0,00
3	Grudzień 2013	3.483.153,16	0,00
4	**Suma**	**5.060.288,19**	**0,00**
5	Styczeń 2014	3.425.037,00	44.304,3
6	Luty 2014	10.005.927,25	0,00
7	Marzec 2014	1.892.619,67	649.130,66
8	Kwiecień 2014	1.923.322,52	27.859,5
9	Maj 2014	1.556.948,25	1.010.021,46
10	Czerwiec 2014	2.777.498,12	0,00
11	Lipiec 2014	2.957.572,64	849.025,45

L.p.	Miesiąc/Rok	Wpłaty od odbiorców w PLN	Zwroty od Spółki X w PLN
12	Sierpień 2014	3.312.793,95	0,00
13	Wrzesień 2014	3.475.482,42	1.980,3
14	Październik 2014	3.298.967,54	0,00
15	Listopad 2014	3.358.148,23	0,00
16	Grudzień 2014	3.133.761,44	40.000,00
17	**Suma**	**41.118.079,03**	**2.622.321,67**
18	Styczeń 2015	2.901.020,26	1.145,5
19	Luty 2015	4.086.672,48	308.155,77
20	Marzec 2015	3.068.762,05	0,00
21	Kwiecień 2015	2.725.721,59	0,00
22	Maj 2015	2.324.981,19	60.600,00
23	Czerwiec 2015	3.346.836,91	308.481,56
24	Lipiec 2015	4.534.366,66	442.791,47
25	Sierpień 2015	4.466.712,72	0,00
26	Wrzesień 2015	4.951.492,46	116.533,72
27	Październik 2015	3.872.234,46	139.917,74
28	Listopad 2015	6.186.407,54	0,00
29	Grudzień 2015	6.007.379,92	52.023,66
30	**Suma**	**48.472.588,24**	**1.429.649,42**
31	**Łącznie**	**94.650.955,46**	**4.051.971,09**

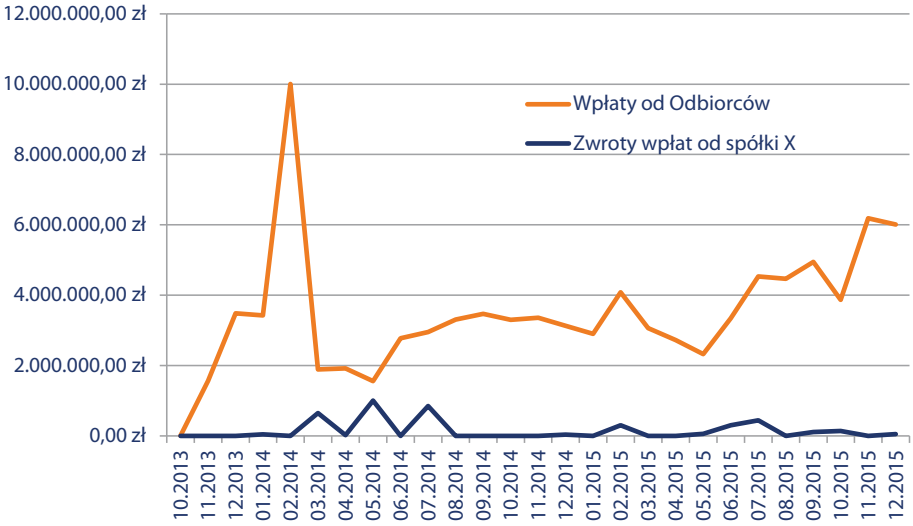
Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji uzyskanych od mFaktoring SA.

Analizując tabelę 12, można zauważyć, że udział zwrotu wpłat bezpośrednich w łącznej sumie otrzymanych wpłat wynosi około 4,1%. Udział ten jest wysoki i nie powinien mieć miejsca w transakcji faktoringowej. Z informacji uzyskanych od spółki „X" wynikało, że część wystawionych faktur posiadała numer rachunku tego podmiotu zamiast numeru rachunku faktora. Stąd odbiorcy dokonywali wpłat na błędny numer rachunku.

Faktor często weryfikuje występujące podobne sytuacje, prosząc faktoranta o przesłanie potwierdzenia otrzymania od odbiorcy danego przelewu. Ponadto faktor często kontaktuje się bezpośrednio z dłużnikiem, przypominając mu o obowiązującej cesji wierzytelności.

Stosunek wpłat od dłużników i zwrotów od spółki „X" w okresie badawczym przedstawia rysunek 12.

Rys. 12. Stosunek zwrotów wpłat spółki „X" do wpłat od dłużników w okresie od 10.2013 do 12.2015 roku.



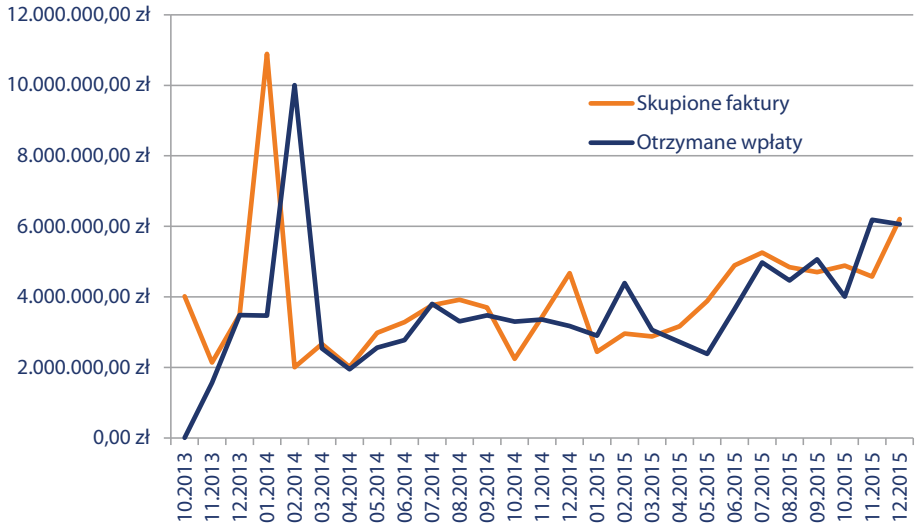
Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 13 przedstawia stosunek skupionych faktur (z uwzględnieniem korekt, które pomniejszają ich wartość) do otrzymywanych wpłat (suma wpłat od odbiorców i zwrotów od spółki „X").

Rysunek 13 ukazuje równowagę pomiędzy skupowanymi fakturami a otrzymywanymi za nie wpłatami. Zbyt wysoki poziom wpłat nad otrzymywanymi fakturami może oznaczać, że klient faktoringowy nie zgłasza wszystkich faktur do skupu, co może być niezgodne z warunkami umowy faktoringowej. Zbyt niski poziom płatności może oznaczać problemy po stronie odbiorców z terminowym dokonywaniem spłat należności, co w konsekwencji może spowodować regres u faktoranta.

W okresie od października 2013 do grudnia 2015 roku spółka „X", sprzedając wierzytelności faktorowi w ramach umowy faktoringowej, poniosła z tego tytułu koszty na łączną kwotę 668.908,50 PLN brutto. Na koszty te składały się: odsetki faktoringowe za dany okres odsetkowy (miesiąc), odsetki od ujemnego salda (np. przeterminowanie faktury z powodu regresu), prowizja faktoringowa, opłata za korzystanie z systemu faktoringowego, koszty przelewu, opłata za rejestrację faktury/korekty, opłata za odnowienie limitu faktoringowego.

Rys. 13. Stosunek skupionych należności do otrzymanych za nie wpłat w okresie badawczym od 10.2013 do 12.2015 roku.



Źródło: Opracowanie własne.

Miesięczne koszty, jakie spółka „X" ponosiła w ramach umowy faktoringowej przedstawia tabela 13.

Tabela 13. Koszty faktoringu poniesione przez spółkę „X" w okresie 10.2013–12.2015.

Lp.	Miesiąc/Rok	Koszty brutto w PLN
1	Październik 2013	42.451,82
2	Listopad 2013	17.692,84
3	Grudzień 2013	21.042,19
4	**Suma**	**81.186,85**
5	Styczeń 2014	54.331,98
6	Luty 2014	15.412,73
7	Marzec 2014	14.488,05
8	Kwiecień 2014	12.389,12
9	Maj 2014	16.155,44
10	Czerwiec 2014	19.249,44
11	Lipiec 2014	22.531,66
12	Sierpień 2014	42.745,58

L.p.	Miesiąc/Rok	Koszty brutto w PLN
13	Wrzesień 2014	25.820,29
14	Październik 2014	21.645,49
15	Listopad 2014	20.704,73
16	Grudzień 2014	25.710,99
17	**Suma**	**291.185,50**
18	Styczeń 2015	21.203,54
19	Luty 2015	16.029,96
20	Marzec 2015	15.425,47
21	Kwiecień 2015	15.198,92
22	Maj 2015	17.887,80
23	Czerwiec 2015	22.971,17
24	Lipiec 2015	25.621,00
25	Sierpień 2015	53.447,61
26	Wrzesień 2015	25.834,56
27	Październik 2015	28.089,61
28	Listopad 2015	26.112,37
29	Grudzień 2015	28.714,14
30	**Suma**	**296.536,15**
31	**Łącznie**	**668.908,50**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji uzyskanych od mFaktoring SA.

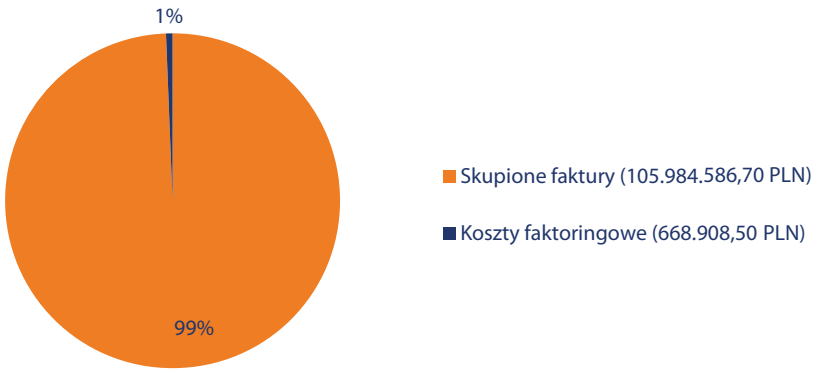
Opłaty dotyczące skupowanych wierzytelności pobierane są najczęściej w momencie zaksięgowania tych dokumentów w systemie faktora. W przypadku wszelkiego rodzaju odsetek ich naliczanie następuje codziennie. Pobierane są natomiast na koniec każdego miesiąca. Koszty związane z funkcją administracyjną faktoringu (np. abonament za korzystanie z systemu faktoringowego) naliczają się również na koniec miesiąca. Wyjątkiem mogą być opłaty związane z odnawianiem limitów faktoringowych bądź ich podwyższaniem, gdyż najczęściej pobierane są w momencie wprowadzenia stosownych zmian w systemie faktora.

Porównanie sumy poniesionych kosztów przez spółkę „X" w stosunku do sumy skupowanych przez nią faktur przedstawia rysunek 14.

Rysunek 14 przedstawia niski udział procentowy poniesionych kosztów przez spółkę „X" w ramach trwania umowy faktoringowej w okresie od

października 2013 roku do grudnia 2015 roku. Podobnie sytuacja przedstawia się w skali jednorocznej.

Rys. 14. Stosunek opłat faktoringowych do przesłanych faktur w okresie 10.2013–12.2015.



Źródło: Opracowanie własne.

Z informacji uzyskanych od spółki „X" wynika, że podmiot ten nie zamierza w najbliższym czasie rezygnować z finansowania faktoringiem. Przedsiębiorstwo to spodziewa się ożywienia na rynku outsourcingu usług wspierania sprzedaży i marketingu. Ponadto spółka ta ma zamiar pozyskać nowych odbiorców, oferując im korzystne terminy płatności za wystawiane faktury.

6.3. Analiza kondycji finansowej spółki korzystającej z faktoringu niepełnego

Spółka „X", korzystając z faktoringu, stale odnotowuje wzrost sprzedaży. Wynika to z pozyskiwania nowych kontrahentów, jak również ze zwiększenia obrotów z obecnymi odbiorcami. Faktoring umożliwił podmiotowi wydłużenie terminów wymagalności faktur.

Kondycję finansową spółki „X" w latach obrotowych 2013, 2014 oraz 2015 (uzyskane sprawozdanie finansowe zawierało wyniki z I połowy 2015

roku), a więc za okres korzystania przedsiębiorstwa z faktoringu, przedstawia kolejno:

1. bilans spółki w walucie PLN (tabela 14),
2. rachunek zysków i strat w walucie PLN (tabela 15).

Tabela 14. Bilans spółki „X" w latach 2015–2013.

Rok:	**2015**	**2014**	**2013**
	01.01.2015	**01.01.2014**	**01.01.2013**
Na dzień:	**30.06.2015**	**31.12.2014**	**31.12.2013**
Bilans			
A. Aktywa trwałe	11.520.186,49	10.245.734,56	4.775.681,33
I. Wartości niematerialne i prawne	2.309.170,56	2.497.073,69	1.394.318,72
II. Rzeczowe aktywa trwałe	6.757.181,38	6.644.490,42	2.904.035,34
1. Środki trwałe	5.848.274,01	5.914.895,69	2.395.712,58
III. Należności długoterminowe	215.127,14	241.444,09	131.376,33
IV. Inwestycje długoterminowe			
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1.932.707,39	862.726,36	345.950,94
B. Aktywa obrotowe	44.799.492,70	38.855.129,65	39.583.701,31
I. Zapasy	4.183.581,38	1.344.660,73	1.296.136,87
II. Należności krótkoterminowe	36.386.169,11	32.516.924,37	36.755.793,91
1. Należności od jednostek powiązanych	94.266,99	54.543,81	479.058,96
2. Należności od pozostałych jednostek	35.291.902,12	32.462.380,56	36.276.734,95
III. Inwestycje krótkoterminowe	493.830,64	1.915.560,74	489.619,69
1. Krótkoterminowe aktywa finansowe	493.830,64	1.915.560,74	489.619,69
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	3.735.911,57	3.077.983,81	1.042.150,84
Aktywa razem	**56.319.679,19**	**49.100.864,21**	**44.359.382,64**
A. Kapitał (fundusz) własny	9.221.410,70	9.147.743,41	7.527.328,06
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	1.635.175,00	1.635.175,00	1.635.175,00
II. Należne wpłaty na kapitał podstawowy			
III. Udziały (akcje) własne			
IV. Kapitał (fundusz) zapasowy	5.701.526,02	4.081.110,67	2.861.170,77
V. Kapitał z aktualizacji wyceny			
VI. Pozostałe kapitały rezerwowe	1.811.042,39	1.811.042,39	1.811.042,39
VII. Zysk (strata) z lat ubiegłych			

VIII. Zysk (strata) netto	–392.689,49	1.620.415,35	1.219.939,90
IX. Odpisy z zysku netto w ciągu roku			
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	47.098.268,49	39.953.120,80	36.832.054,58
I. Rezerwy na zobowiązania	698.785,34	514.511,00	235.778,85
II. Zobowiązania długoterminowe	2.542.591,86	3.337.455,43	1.092.266,29
III. Zobowiązania krótkoterminowe	43.856.891,29	34.985.511,21	35.504.009,14
IV. Rozliczenia międzyokresowe	2.536.107,05	1.115.643,16	
Pasywa razem	**56.319.679,19**	**49.100.864,21**	**44.359.382,64**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego spółki „X" uzyskanego ze strony www.infoveriti.pl.

Tabela 15. Rachunek zysków i strat spółki „X" w latach 2015–2013.

Rok:	**2015**	**2014**	**2013**
Okres sprawozdawczy od:	**01.01.2015**	**01.01.2014**	**01.01.2013**
Okres sprawozdawczy do:	**30.06.2015**	**31.12.2014**	**31.12.2013**
Rachunek zysków i strat			
A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	58.850.972,54	112.318.712,56	102.645.686,52
– od jednostek powiązanych	99.911,89	793.700,85	1.179.460,26
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	50.034.429,41	93.122.297,79	88.358.362,57
II. Zmiana stanu produktów			
III Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jed.			
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	8.816.543,13	19.196.414,77	14.287.323,95
B. Koszty działalności operacyjnej	58.805.097,87	110.445.022,62	101.022.518,00
I. Amortyzacja	1.136.201,11	1.722.722,67	1.375.743,92
II. Zużycie materiałów i energii	4.913.078,79	9.801.335,33	11.177.518,26
III. Usługi obce	24.184.655,65	41.618.090,59	37.649.412,83
IV. Podatki i opłaty w tym:	302.524,26	829.754,09	597.420,37
V. Wynagrodzenia	18.590.403,70	36.121.776,18	34.952.256,17
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	2.185.761,03	3.677.467,47	3.452.929,14
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	244.704,08	480.736,56	455.077,26
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	7.247.769,25	16.193.139,73	11.362.160,05

Rok:	2015	2014	2013
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A – B)	45.874,87	1.873.689,94	1.623.168,52
D. Pozostałe przychody operacyjne	256.231,54	2.433.625,34	1.173.970,72
I. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	87.986,09	423.245,08	222.010,87
II. Dotacje			
III. Inne przychody operacyjne	168.245,45	2.010.380,26	951.959,85
E. Pozostałe koszty operacyjne	81.981,71	1.248.779,89	344.949,87
I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych			
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych		120.797,93	
III. Inne koszty operacyjne	81.981,71	1.127.981,96	344.949,87
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C + D – E)	220.124,50	3.058.535,39	2.452.189,37
G. Przychody finansowe	239,66	2.575,53	8.751,08
H. Koszty finansowe	321.252,86	945.874,21	796.279,35
I. Odsetki w tym:	321.252,86	833.862,06	788.026,32
– dla jednostek powiązanych		53.297,24	70.039,75
II. Strata ze zbycia inwestycji			
III Aktualizacja wartości inwestycji			
IV. Inne	9.713,64	112.012,15	8.253,03
I. Zysk (strata) z działalności gospodarczej (F + G – H)	–100.888,70	2.115.236,71	1.664.661,10
J. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (J.I. – J.II)			
I. Zyski nadzwyczajne			
II. Straty nadzwyczajne			
K. Zysk (strata) brutto (I – + J)	–100.888,70	2.115.236,71	1.664.661,10
L. Podatek dochodowy	291.800,79	494.821,36	444.721,20
M. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)			
N. Zysk (strata) netto (K – L – M)	–392.689,49	1.620.415,35	1.219.939,90

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego spółki „X" uzyskanego ze strony www.infoveriti.pl.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Obecnie spółka „X" postanowiła przeznaczać otrzymywane za pośrednictwem faktoringu środki na finansowanie nowego, rosnącego biznesu. Ze sprawozdania finansowego zawartego odpowiednio w tabelach 14 oraz 15 wynika, że w badanym okresie rentowność spółki „X" była na zbliżonym poziomie, a uzyskany wynik netto wraz z amortyzacją zapewnił podmiotowi swobodne prowadzenie działalności. Ponadto badane sprawozdanie spółki „X" za okres 01.01.2015–30.06.2015 przedstawia ujemny zysk netto przedsiębiorstwa. Wynik ten nie jest wiążący ze względu na sezonowość sprzedaży usług, która przypada na drugą połowę roku.

Na podstawie sprawozdania finansowego spółki „X" przeprowadzono również porównanie płynności finansowej tego podmiotu, używając algorytmów trzech miarodajnych wskaźników w okresie korzystania z faktoringu oraz przed podpisaniem umowy faktoringowej. Wyniki przedstawia tabela 16.

Tabela 16. Płynność finansowa spółki „X".

	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Wskaźnik płynności bieżącej	1,021	1,111	1,115	1,151	1,197	1,342
Wskaźnik płynności szybkiej	0,841	0,984	1,049	1,1	1,141	1,283
Wskaźnik płynności gotówką	0,011	0,055	0,014	0,037	0,013	0,006

Źródło: Opracowanie własne.

Analiza wyników wskaźników wyszczególnionych w tabeli 14 pozwala zauważyć problemy z zachowaniem płynności finansowej, a więc problemy z regulowaniem bieżących zobowiązań. Problem ten wynikać może ze zmiany jednego z magazynów, co wiąże się automatycznie z dodatkowymi kosztami w postaci: kosztów transportu towarów, zakupu nowego wyposażenia, instalacji nowego systemu w magazynie). Z informacji uzyskanych od pracownika spółki „X" wynikało, że podmiot ten ze względu na wzrost sprzedaży, a przez to zwiększone zapotrzebowanie na powierzchnię użytkową, podjął przeprowadzkę w 2015 roku. Umożliwi to również w przyszłości zmniejszenie kosztów z tytułu wynajmu.

Na podstawie wyników finansowych spółki „X" przeprowadzono ponownie obliczenie cyklu konwersji gotówkowej, ale już z uwzględnieniem okresu korzystania tego przedsiębiorstwa z faktoringu. Wyniki wskaźnika przedstawia tabela 17.

Tabela 17. Cykl konwersji gotówki spółki „X" w okresie badawczym.

	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Rotacja należności w dniach	112,84	105,67	130,7	97,69	75,41	80,22
Rotacja zobowiązań w dniach	136	113,69	126,25	91,89	66,83	62,82
Rotacja zapasów w dniach	12,97	4,37	4,61	3,72	2,9	3,11
Cykl konwersji gotówkowej	–10,19	–3,65	9,06	9,52	11,48	20,51

Źródło: Opracowanie własne.

Analizując wyniki zamieszczone w tabeli 17, uwagę zwraca ujemny cykl konwersji gotówkowej, który zaistniał w okresie korzystania przez spółkę „X" z faktoringu w latach 2013–2015. Zjawisko to należy ocenić pozytywnie, ponieważ im krótszy jest ten cykl, tym jest on korzystniejszy dla przedsiębiorstwa. Środki pochodzące z faktoringu i inwestowane w aktywa bieżące są szybciej uwalniane i mogą zostać ponownie wykorzystane.

Faktoring ma swoje odzwierciedlenie w bilansie sprawozdania finansowego. Ze względu na zobowiązania wobec faktora, które powstają w momencie sfinansowania faktury, u faktoranta rosną zobowiązania krótkoterminowe (pasywa). Zadłużenie to jest uwalniane w momencie spłaty przez odbiorcę danej wierzytelności. Wzrost zadłużenia można zaobserwować u spółki „X", co odzwierciedla tabela 18.

Tabela 18. Analiza poziomu zadłużenia spółki „X".

	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Pokrycie aktywów	6,11	5,37	5,89	5,11	4,3	3,49
Wskaźnik zadłużenia ogólnego	5,03	4,19	4,86	4,05	3,23	2,37

Źródło: Opracowanie własne.

Wyniki przedstawione w tabeli 18 ukazują wzrost zadłużenia w przypadku skorzystania z faktoringu. Wynagradza je natomiast szybki dostęp do gotówki, co w wyraźny sposób przedstawia ujemny cykl konwersji gotówkowej (tabela 17).

Analizując wpływ faktoringu na kondycję finansową spółki „X", można zauważyć, że pomimo wzrostu zobowiązań krótkoterminowych przed-

siębiorstwo inwestuje otrzymywane za pośrednictwem tego instrumentu środki w rozwój swojej działalności. Przykładem jest dodatkowe finansowanie nowo utworzonego i rosnącego biznesu, jak również przeprowadzka do nowego magazynu, co jest skomplikowanym i kosztownym procesem. Spółka ta stale się rozwija, sukcesywnie przekazując do faktoringu nowych odbiorców. Umożliwia to szybki „zastrzyk" gotówki.

Z informacji uzyskanych od spółki „X" wynika, że planuje ona wnioskować u faktora podwyższenie limitu finansowania do 13–15 mln PLN, a także ubezpieczyć scedowane należności. Spółka „X" jest zainteresowana zmianą warunków umowy, tj. „przejściem" z faktoringu niepełnego na faktoring pełny, ze względu na coraz częstsze zmiany w szeregach osób zarządzających u swoich kontrahentów (odbiorców). Skutkiem tego jest pogarszająca się dyscyplina płatnicza tych dłużników. Istnieje ryzyko, że każdy nowy Zarząd, chcąc realizować swoje cele, będzie stopniowo opóźniać się w spłatach wierzytelności. W pewnym momencie może przyczynić się to do utraty kontroli nad firmą, co będzie skutkowało pogorszeniem się jej sytuacji finansowej, a co gorsza – może spowodować jej upadłość.

Porównując kondycję spółki „X" między okresem przed skorzystaniem z faktoringu (lata 2010–2013) a okresem skorzystania z tej formy finansowania (lata 2013–2015), można zauważyć poprawę gospodarności finansami przez ten podmiot. Przede wszystkim zauważalny jest pozytywny wpływ tego instrumentu na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Uzyskane wyniki po obliczeniu stosownych algorytmów pozwalają zwrócić uwagę na natychmiastową dostępność gotówki. Przełożyło się to na rozwój spółki „X".

Ponadto uwagę zwraca fakt, że w przypadku dalszej ciągłości pozytywnie prosperującej kondycji finansowej spółki nie powinno być problemów ze zmianą warunków umowy.

Informacje o pracach nagrodzonych w Konkursie „ZŁOTE PIÓRO PZF", rok 2016

I. Ewelina Dras, „Rynek usług faktoringowych w Polsce – stan obecny i perspektywy rozwoju"

SPIS TREŚCI

Wstęp
Rozdział I. Istota usług faktoringowych w świetle literatury przedmiotu
1. Zdefiniowanie, charakterystyka i uwarunkowania prawne faktoringu
2. Zarys historyczny usług faktoringowych
3. Identyfikacja przedmiotu i podmiotów transakcji faktoringowych
4. Funkcje i formy transakcji faktoringowych
5. Korzyści i koszty wynikające z faktoringu
Rozdział II. Rynek usług faktoringowych w Polsce w świetle danych statystycznych
1. Obroty faktoringowe w Polsce na tle gospodarki światowej
2. Specyfikacja działalności faktoringowej w Polsce
3. Zmiany popytu w polskiej branży faktoringowej
4. Faktoring w Polsce i jego wykorzystanie w układzie branżowym przedsiębiorstw
Rozdział III. Perspektywy rozwoju polskiego rynku usług faktoringowych – wyniki badań
1. Charakterystyka przeprowadzonego badania
2. Obecny stan rynku usług faktoringowych w Polsce
3. Zapotrzebowanie podmiotów gospodarczych na usługi faktoringowe na terenie Polski
4. Usługi faktoringowe z perspektywy instytucji faktoringowych
5. Bariery ograniczające rozwój faktoringu w Polsce
6. Determinanty rozwoju polskiego rynku usług faktoringowych
Zakończenie
Bibliografia
Spis tabel
Spis rysunków
Streszczenie

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Wstęp

Posiadanie kapitału jest niezbędnym warunkiem realizowania zadań i misji każdego podmiotu prowadzącego działalność gospodarczą. Właściwe funkcjonowanie przedsiębiorstwa, przy panujących uwarunkowaniach gospodarczych, oraz dążenie do wzrostu wartości jednostki wiąże się w znacznym stopniu z dostępem do zewnętrznych źródeł finansowania. Podmioty gospodarcze są zmuszone do korzystania z instrumentów obcego finansowania w przypadku braku możliwości samodzielnego wygenerowania odpowiedniej wielkości nadwyżki kapitału w celu sfinansowania podstawowej działalności operacyjnej czy przyszłych inwestycji. Rynek finansowy w Polsce proponuje obecnie szeroką ofertę alternatywnych źródeł finansowania przedsiębiorstw, takich jak: kredyt bankowy, pożyczka czy emisja papierów wartościowych. Do instrumentów krótkookresowego finansowania można zaliczyć także faktoring, którego zastosowanie wpływa na strukturę posiadanego przez jednostkę gospodarczą kapitału, pomimo że typowy faktoring nie należy do źródeł jego pozyskiwania. Poprzez skrócenie rotacji należności oraz możliwość przedłużenia cyklu zobowiązań faktoring łagodzi zatory płatnicze przedsiębiorstwa.

Faktoring należy do stosunkowo najmłodszych usług finansowych świadczonych na rynku polskim. Prawdziwy rozkwit branży faktoringowej nastąpił po 2000 roku i, pomimo krótkiego horyzontu czasowego, posiada dynamikę wzrostu wyższą niż wzrost całej gospodarki. Ponadto faktoring postrzegany jest jako najdynamiczniej rozwijający się segment rynku usług finansowych w Polsce.

Niniejsza praca dyplomowa miała na celu scharakteryzowanie obecnej kondycji polskiego rynku usług faktoringowych, zarówno ze strony popytowej, jak i podażowej. Ponadto przedmiotem badań było określenie kluczowych szans i zagrożeń dla rozwoju tego rynku. Kolejnym, głównym zamierzeniem była identyfikacja perspektyw dla tegoż rozwoju.

Autorka pracy sformułowała następującą hipotezę badawczą: polski rynek usług faktoringowych znajduje się obecnie w dojrzałym stadium rozwoju przy stale wzrastającym zapotrzebowaniu podmiotów gospodarczych na usługi faktoringowe na terenie Polski.

Zrealizowanie celów pracy oraz zweryfikowanie sformułowanej hipotezy stworzyło potrzebę przeprowadzenia własnych badań empirycznych. Analizując polską branżę faktoringową, bazowano również na publikacjach

Głównego Urzędu Statystycznego, Narodowego Banku Polskiego oraz na danych źródłowych podmiotów faktoringowych w Polsce. Dopełnieniem wiedzy z zakresu tych zagadnień stały się także wszelkie publikacje, artykuły prasowe oraz materiały konferencyjne Polskiego Związku Faktorów. Przy tworzeniu pracy korzystano z licznych pozycji literatury przedmiotu, mianowicie z książek oraz publikacji w czasopismach naukowych, a zarazem posłużono się zasobami Internetu. Ponadto wykorzystano akty normatywne prawa polskiego oraz międzynarodowego. Kompletny wykaz literatury i materiałów źródłowych obejmuje załączona bibliografia.

Przebieg rozważań nad omawianym zagadnieniem został zaprezentowany w trzech rozdziałach. Na wstępie ukazano istotę usług faktoringowych. Zaprezentowano tu również różnorodne definicje pojęcia faktoringu, które na przestrzeni lat stale ewoluują. Szczególną uwagę zwrócono na obowiązujące obecnie regulacje prawne dotyczące omawianego zagadnienia. Następnie opisano genezę oraz fazy rozwoju usług faktoringowych. Zidentyfikowano przedmioty i podmioty biorące udział w transakcjach faktoringowych wraz z zaprezentowaniem funkcji tego rodzaju usług i ich form. Dążąc do pełnej prezentacji branży faktoringowej w Polsce, przedstawiono również nowoczesne odmiany faktoringu, które są rezultatem zmian zachodzących na rynku. Na zakończenie dokonano zestawienia najistotniejszych korzyści i kosztów wynikających z zastosowania faktoringu.

W drugim rozdziale autorka podjęła się próby przedstawienia zmiany obrotów instytucji faktoringowych rynku polskiego na tle gospodarki światowej. Rozdział ten został poświęcony działalności rynku usług faktoringowych w Polsce w świetle danych statystycznych w celu zbadania tempa rozwoju tego instrumentu finansowania. Omówiono także zmiany popytu w polskiej branży faktoringowej. Rozdział drugi wieńczy zaprezentowanie wykorzystania faktoringu w układzie branżowym przedsiębiorstw w Polsce.

W rozdziale trzecim zostały ukazane wyniki badań empirycznych przeprowadzonych wśród przedstawicieli podmiotów związanych ze świadczeniem usług faktoringowych. Badanie w formie indywidualnych wywiadów objęło osiem instytucji o różnej wielkości oraz różnorodnym profilu prowadzonej działalności. Dzięki możliwości przeprowadzenia wywiadów z ich kluczowymi przedstawicielami dokonano opisu obecnego stanu rynku usług faktoringowych w Polsce – z perspektywy faktorów, brokerów oraz Polskiego Związku Faktorów. Ponadto scharakteryzowano

zapotrzebowanie na usługi faktoringowe oraz podaż na analizowanym rynku. Określono również kluczowe zagrożenia i szanse dla rozwoju faktoringu w Polsce.

Bibliografia

Publikacje

Bagieńska A., *Faktoring jako niezbędny instrument finansowy nowoczesnej gospodarki,* [w:] *Problemy gospodarowania w dobie globalizacji*, red. M. Kunasz, Szczecin 2006.

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

Chynał H., *Kredyty bankowe i inne formy finansowania. Poradnik dla małych i średnich firm*, Warszawa 2011.

Czarecki J., *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa 2007.

Dąbrowska A., Steć D., *Ryzyko w transakcji faktoringowej oraz sposoby jego ograniczania*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów" R. III (2013).

Gielen J., *Faktoring w Europie w 2013 roku z perspektywy EU Federation*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów" R. IV (2014).

Gołembski M., Nowak D., *Stan i kierunki rozwoju faktoringu w Polsce*, [w:] *Zarządzanie finansami*, red. D. Zarzecki, Szczecin 2013.

Grzywacz J., *Faktoring*, Warszawa 2001.

Heropolitańska I., Kawaler P., Kozioł A., *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki: cesja, faktoring, dyskonto, forfaiting, sprzedaż publiczna i niepubliczna*, Warszawa 2000.

Jagiełło R., *Faktoring i forfaiting*, [w:] *Współczesna bankowość*, red. M. Zaleska, Warszawa 2007.

Jakowiecki M., *Rynek faktoringu w Polsce w 2011 roku*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów" R. II (2012).

Jakowiecki M., *Rynek faktoringu w Polsce w 2012 roku*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów" R. III (2013).

Jakowiecki M., *Rynek faktoringu w Polsce w 2013 roku*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów" R. IV (2014).

Jaworski J., *Faktoring – bezpieczeństwo i finansowanie*, [w:] J. Kukiełka [i in.], *Bezpieczny obrót gospodarczy, czyli jak ograniczać ryzyko handlowe w transakcjach krajowych i eksportowych. Poradnik dla przedsiębiorców*, Warszawa 2006.

Jaworski W. L., *Bankowość. Podstawowe założenia*, Warszawa 1999.

Jonasz E., *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, Warszawa 2004.

Kaczmarek T. T., *Finanse przedsiębiorstw. Teoria i praktyka*, Warszawa 2014.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Korenik D., *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Warszawa 2007.
Kreczmańska K., *Faktoring w teorii i praktyce, czyli o tym, jak szybko, tanio, bezpiecznie i zgodnie z prawem odzyskać wierzytelność*, Warszawa 2000.
Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału*, Warszawa 2013.
Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa 2006.
Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w teorii i w praktyce*, Gliwice 2007.
Kreczmańska-Gigol K., *Istota usług faktoringowych*, [w:] *Faktoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Warszawa 2010.
Kreczmańska-Gigol K., *Opłacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa 2007.
Kreczmańska-Gigol K., Pajewska-Kwaśny R., *Faktoring. Przewodnik dla przedsiębiorcy. Jak utrzymać płynność finansową przedsiębiorstwa pomimo udzielania kredytów kupieckich?*, Warszawa 2013.
Kruczalak K., *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie,* Warszawa 1997.
Mikulska D., *Faktoring jako źródło finansowania działalności gospodarczej przedsiębiorstw*, [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro- i małych przedsiębiorstw. Mikrofirma 2010*, red. A. Bielawska, T. Łuczka, Szczecin 2010.
Ostaszewski J. [i in.], *Finanse spółki akcyjnej*, Warszawa 2009.
Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring jako instrument wspierający zarządzanie należnościami*, [w:] *Finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa. Studia przypadków*, red. M. Panfil, Warszawa 2008.
Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring w Polsce. Szanse i zagrożenia rozwoju,* Warszawa 2007.
Rogacka-Łukasik A., *Faktoring w obrocie krajowym i międzynarodowym*, Warszawa 2011.
Sierpińska M., Wędzki D., *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Warszawa 2007.
Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania* Warszawa 2003.
Skupiewski T., *Determinanty rozwoju polskiego rynku faktoringu w ostatnich latach*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów" R. II (2012).
Sobol I., *Faktoring międzynarodowy*, Kraków 2005.
Spodniewski J., *Branża faktoringowa nie stoi w miejscu*, „Cash Management. Jak skutecznie zarządzać finansami" 30 września 2008.
Stecki L., *Factoring w praktyce bankowej*, Toruń 1996.
Stecki L., *Umowa factoringu*, Toruń 1996.
Tempes K., *Stereotypy postrzegania faktoringu*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów" R. IV (2014).
Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Kraków 2005.

Artykuły i inne źródła

Barowicz M., *Faktoring jako źródło finansowania działalności gospodarczej*, „Bank i Kredyt" R. 37 (2006), nr 11/12 – dostępny w Internecie: http://www.banki-kredyt.nbp. pl/home.aspx?f=/content/2006/2006 _11_12/barowicz.html [dostęp: 20.05.2015].

Bieniasz A., Czerwińska-Kayzer D., *Faktoring jako źródło finansowania działalności bieżącej przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe SGGW – Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej" 2008, nr 66.

Bieniasz A., Czerwińska-Kayzer D., *Faktoring – instrument finansowy wspierający bieżącą działalność przedsiębiorstwa*, „Journal of Agribusiness and Rural Development" 2009, z. 1 (11).

Borkowska I., *Faktoring jako nowoczesne narzędzie finansowe wspierające rozwój biznesu*, „Studia i Materiały Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą" 2011, nr 41.

Convention on International Factoring, Ottawa, 28.05.1988, art. 1 ust. 2 pkt b – dostępny w Internecie: http://www.unidroit.org/english/conventions/1988factoring/ convention-factoring1988.pdf [dostęp: 20.05.2015].

Czarecki J., *Kredyt bankowy i faktoring – źródła finansowania substytucyjne czy komplementarne?*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska" 2010, Sectio H, Oeconomia, vol. 44, z. 2.

Factors Chain International, *Anuual Review 2014; Annual Review 2013* – dostępny w Internecie: www.fci.nl [dostęp: 04.06.2015].

Factors Chain International, *Statistics* – dostępny w Internecie: www.fci.nl/en/about-factoring/statistics [dostęp: 04.06.2015].

Faktor płaci kontrahentom, „Puls Biznesu" 2013 – dostępny w Internecie: http://pulsbiznesu.pb.pl/3136237,37074,faktor-placi-kontrahentom [dostęp: 20.05.2015].

Fila J., Witczak R., *Innowacje w operacjach faktoringowych*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica", t. 266, *Innowacyjność w systemach finansowych*, 2012.

GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w latach 2006–2014*, Warszawa 2007–2015.

GUS, *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2014 r.*, Warszawa 2015.

Ile naprawdę kosztuje faktoring?, „Strategie – Pismo Dyrektorów Finansowych", Nathusius Investments, 2011 – dostępny w Internecie: www.pekaofaktoring.pl/press/ile_naprawde_kosztuje_faktoring.pdf [dostęp: 20.05.2015].

Jaworski J., *Faktoring – bezpieczeństwo i finansowanie*, „Poradnik Przedsiębiorcy", „Profiokno" 2/2010.

Kaczyńska D., *Musisz wiedzieć, co podpisujesz*, „Dobra Firma" 2004, nr 153.

Kreczmańska-Gigol K., *Nowe możliwości zastosowania faktoringu w zarządzaniu płynnością finansową firmy. Faktoring zamówieniowy. Przyszłe wierzytelności jako przedmiot transakcji,* „Gazeta Prawna" 2007, nr 218 (2088).

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Matusiak M., *Może być lepiej*, „Gazeta Bankowa" 2007, nr 44 (992).
Mrowiec P., *Wpływ kryzysu finansowego na rozwój branży usług faktoringowych w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Finansów i Prawa w Bielsku-Białej" 4/2012.
Polski Związek Faktorów, *Komentarz do wyników za IV kwartał 2014 r.; Komentarz do wyników za 2013 r.; Statystyki 2012 r.* – dostępny w Internecie: www.faktoring.pl/index.php?page=5 [dostęp: 08.06.2015].
Polski Związek Faktorów, *Statystyki* – dostępny w Internecie: www.faktoring.pl/index.php?page=6 [dostęp: 05.06.2015].
Sobol I., *Charakterystyka instytucji świadczących usługi faktoringowe w Polsce*, „Tworzywa Sztuczne w Przemyśle", Media Tech, Racibórz 2013, Dodatek 1 do wydania nr 4/2013.
Zawadzki K., *Praktyczne możliwości wykorzystania faktoringu jako źródła finansowania przedsiębiorstw w Polsce*, „Pieniądze i Więź" R. 9 (2006), nr 4.

Akty normatywne

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku, Kodeks cywilny (Dz.U. Nr 16, poz. 93 ze zm.).
Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku, Prawo bankowe (Dz.U. Nr 140, poz. 939 ze zm.).

2. Aleksandra Dzik, „Faktoring jako niekonwencjonalna forma krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa"

SPIS TREŚCI

Rozdział I. Źródła finansowania przedsiębiorstwa
- 1.1. Przedsiębiorstwo i jego potrzeby finansowe
- 1.2. Definicja źródła finansowania
- 1.3. Tradycyjne formy finansowania
  - 1.3.1. Kredyt bankowy
  - 1.3.2. Kredyt handlowy (kupiecki)
  - 1.3.3. Emisja akcji i obligacji
  - 1.3.4. Dopłaty wspólników
- 1.4. Niekonwencjonalne formy finansowania
  - 1.4.1. Venture Capital
  - 1.4.2. Aniołowie biznesu
  - 1.4.3. Leasing
  - 1.4.4. Faktoring
  - 1.4.5. Forfaiting

Rozdział II. Istota faktoringu, rodzaje, klasyfikacja
2.1. Definicja i geneza faktoringu
2.2. Zasady działania faktoringu (przedmiot i podmioty transakcji)
2.3. Funkcje faktoringu
2.4. Rodzaje faktoringu
2.5. Koszty faktoringu
2.6. Umowa faktoringu i jej skutki
2.7. Kredyt a faktoring
2.8. Wady i zalety faktoringu
Rozdział III. Rynek faktoringu oraz jego praktyczne aspekty
3.1. Faktoring w Polsce i na świecie
3.2. Aspekt podatkowy faktoringu
3.3. Aspekt księgowy
Zakończenie
Bibliografia
Spis aktów prawnych
Spis tabel
Spis rysunków
Spis wykresów

Wstęp

Konkurencyjność na rynku polskim ciągle wzrasta, dlatego przedsiębiorstwa, aby się na nim utrzymać, zmuszone są do bezustannego rozwoju oraz dbania o kondycję finansową, a zwłaszcza o płynność finansową, której utrata częstokroć powoduje negatywne skutki ekonomiczne. Firmy rywalizują ze sobą, biorąc pod uwagę warunki udzielanych kredytów handlowych (wydłużanie terminów płatności). Im kredyt taki jest dłuższy, tym bardziej atrakcyjny dla kupującego, co przekłada się na wzrost liczby klientów i przychody ze sprzedaży. Jednakże coraz dłuższe okresy kredytowania powodują zablokowanie środków pieniężnych w należnościach, które muszą być odpowiednio refinansowane.

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają często ograniczony dostęp do pozyskania środków pieniężnych, dlatego poszukują alternatywnych źródeł finansowania. Jednym z tych sposobów jest faktoring, dający możliwość skrócenia okresu oczekiwana na wpływ środków od dłużnika, od momentu sprzedaży do spodziewanej zapłaty za fakturę.

Celem pracy jest przedstawienie faktoringu jako alternatywnego źródła finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa. Przybliżone zostaną

zasady działania, funkcje, rodzaje oraz statystyki wykorzystania faktoringu w kraju i na świecie.

Poniższa praca, teoretyczno-empiryczna, składa się z trzech rozdziałów. W pierwszym rozdziale przestawiono podstawowe informacje o źródłach finansowania przedsiębiorstwa wraz z podziałem na własne i obce. Omówione zostały powszechne formy finansowania, takie jak: kredyt bankowy i handlowy, emisja papierów wartościowych oraz dopłaty wspólników, a także formy niekonwencjonalne, m.in.: venture capital, aniołowie biznesu, leasing oraz forfaiting.

Drugi rozdział prezentuje istotę faktoringu, podmioty uczestniczące w transakcji, pełnione funkcje oraz charakteryzuje jego formy. Na początku zilustrowano genezę faktoringu – wraz z jego ewolucją na świecie oraz czynnikami wpływającymi na dalszy jego rozwój. Przeanalizowano skład umowy oraz koszty związane z usługą. Dokonano porównania opłacalności kredytu bankowego oraz alternatywnego faktoringu. Na koniec nakreślone zostały wady i zalety korzystania z usługi faktoringu.

W trzecim rozdziale zaprezentowano rozwój rynku faktoringu na świecie oraz w Polsce. Przeanalizowano obroty w Polsce, z uwzględnieniem przychodów Polskiego Związku Faktorów – również omówionego w rozdziale. Przedstawiono aspekt podatkowy oraz sposoby księgowania w zależności od rodzaju faktoringu.

Do przygotowania pracy użyto dostępnych pozycji książkowych o tematyce faktoringowej oraz zarządzania finansami przedsiębiorstw, wykorzystano artykuły naukowe oraz strony internetowe Polskiego i Międzynarodowego Związku Faktorów.

Bibliografia

Pozycje książkowe

Angielsko-polski słownik terminologiczny programów rozwoju regionalnego, red. J. Żebrowska, Warszawa 2002.

Baran B. [i in.], *Leasing, kredyt, faktoring jako forma finansowania przedsiębiorstw*, Warszawa 2016.

Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Warszawa 2011.

Chynał H., *Kredyty bankowe i inne formy finansowania. Poradnik dla małych i średnich przedsiębiorstw*, Warszawa 2011.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Czarecki J., *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa 2007.
Duliniec A., *Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty*, Warszawa 2011.
Duliniec A., *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*, Warszawa 2001.
„Faktoring. Almach Polskiego Związku Faktorów" Rok V (2015).
Fałat-Kilijańska I., *Private Equity – więcej niż kapitał*, Warszawa 2014.
Finanse przedsiębiorstw, red. J. Grzywacz, Warszawa 2014.
Finanse przedsiębiorstw z elementami zarządzania i analizy, red. M. Wypych, Łódź 2007.
Golej R., Prędkiewicz K., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Wrocław 2015.
Gos W., *Kapitał oraz finansowanie działalności gospodarczej*, Warszawa 2012.
Grzywacz J., *Faktoring*, Warszawa 2005.
Grzywacz J., *Finanse przedsiębiorstw. Źródła kapitału*, Warszawa 2015.
Janik W., Paździor A., *Zarządzanie finansowe w przedsiębiorstwie*, Lublin 2011.
Jonasz E., *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, Warszawa 2008.
Kaczmarek T., *Finanse przedsiębiorstw. Teoria i praktyka*, Warszawa 2014.
Kidyba A., *Prawo handlowe*, Warszawa 2004.
Komorowski J., *Cele i wartości współczesnego przedsiębiorstwa. Ujęcie behawioralne*, Warszawa 2011.
Krawczyk M., Mikołajczyk B., *Aniołowie biznesu w sektorze MSP*, Warszawa 2007.
Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału*, Warszawa 2013.
Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa 2006.
Kreczmańska-Gigol K., *Opłacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa 2007.
Niekonwencjonalne źródła i formy finansowania przedsiębiorstw, red. R. Hanisz, Dąbrowa Górnicza 2006.
Noga A., *Teorie przedsiębiorstw*, Warszawa 2011.
Od auditingu do sponsoringu w rachunkowości, red. K. Czubakowska, Warszawa 2007.
Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring w Polsce szanse i zagrożenia rozwoju*, Warszawa 2007.
Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013–2014, red. A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota, Warszawa 2015.
Rogacka-Łukasik A., *Factoring w obrocie krajowym i międzynarodowym*, Warszawa 2011.
Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Warszawa 2007.
Szul E., *Anioły biznesu – ich znaczenie w rozwoju przedsiębiorczości*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Modernizacja dla spójności społeczno-ekonomicznej*, red. M. Woźniak, Rzeszów 2011.
Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Kraków 2005.

Artykuły z czasopism

Borkowska B., *Faktoring jako nowoczesne narzędzie finansowe wspierające rozwój biznesu*, „Polskie Stowarzyszenie Zarządzania Wiedzą" 2011, nr 41.

Byczkowska M., Czyrka K., *Faktoring jako niekonwencjonalna forma finansowania mikro i małych przedsiębiorstw*, [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw – Mikrofirma 2011. Systemy finansowania i oceny*, „Zeszyty Naukowe" 2011, nr 637.

Faster A., *Anioły biznesu i ich rola we wspieraniu rozwoju przedsiębiorczości*, „Nasz rynek kapitałowy" 2004, nr 7 (163).

Romas K., *O wielkości przedsiębiorstwa decyduje liczba pracowników*, „Gazeta Podatkowa" 2009, nr 44.

Akty prawne

Konwencja UNIDROIT z dnia 28 maja 1988 roku.

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku, Kodeks cywilny (Dz.U. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 29 czerwca 1995 roku o obligacjach (Dz.U. 1995 Nr 83, poz. 420 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2004 Nr 54, poz. 535).

Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. 2004 Nr 173, poz. 1807 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 29 lipca 2005 roku o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, art. 3 (Dz.U. 2005 Nr 184, poz. 1539).

Internet i inne źródła

www.eban.org
www.faktoring.pl
www.newconnect.pl
www.fci.nl

3. Przemysław Kołnacki, „Wpływ faktoringu na kondycję finansową przedsiębiorstwa"

SPIS TREŚCI

Wstęp
Rozdział I. Podstawowe pojęcia faktoringu
1.1. Istota i podmioty faktoringu
1.2. Przedmiot faktoringu
1.3. Funkcje faktoringu
1.4. Formy faktoringu
Rozdział II. Umowa faktoringowa
2.1. Uprawnienie i obowiązki podmiotów transakcji faktoringu
2.2. Ogólne zasady i warunki umowy
2.3. Koszty faktoringu
Rozdział III. Faktoring a bilans faktoranta
3.1. Efekty korzystania z faktoringu przez faktoranta
3.2. Istota i pomiar płynności finansowej faktoranta
3.3. Księgowanie transakcji faktoringowych
Rozdział IV. Wpływ faktoringu na kondycję finansową spółki „X"
4.1. Przedstawienie oraz analiza finansowa spółki „X" przed skorzystaniem z faktoringu
4.2. Faktoring niepełny w bilansie spółki „X" w latach 2013–2015
4.3. Analiza kondycji finansowej spółki „X" korzystającej z faktoringu niepełnego
Zakończenie
Bibliografia
Spis tabel, rysunków i wykresów
Załączniki

WSTĘP

Stabilne finansowanie działalności jest podstawą istnienia każdego przedsiębiorstwa. Początkowe funkcjonowanie przedsiębiorstwa opiera się przede wszystkim na własnym lub pozyskanym kapitale, jednakże w miarę jego rozwoju zwiększa się zapotrzebowanie na te finanse. Wynika to z nieustannie rosnącej konkurencji, zwiększeniu produkcji oraz potrzeby zysku. Przedsiębiorstwa te często uciekają się do kredytów obrotowych czy kupieckich proponowanych przez banki. Niestety, banki te często, analizując sytuację finansową danego przedsiębiorstwa, nie są skłonne do ich udzielania

ze względu na ryzyko. Tu alternatywą dla kredytów jest faktoring. Jako forma finansowania, na podstawie wykupu wierzytelności od danego Dostawcy, firma świadcząca usługi faktoringu jest w stanie sfinansować w szybkim terminie fakturę z terminem płatności 60, 90 czy 120 dni, nie czekając na jej spłatę przez Odbiorcę. Instytucje faktoringowe przed zawarciem umowy weryfikują portfel Odbiorców danego Dostawcy. Stąd faktoring jest przystępniejszy od kredytów bankowych. Ponadto ta forma finansowania poprawia rotację gotówki w firmie, nie zwiększając przy tym jej zadłużenia.

Faktoring staje się coraz powszechniejszą usługą. Stale się rozwija, wprowadzając nowe, dodatkowe usługi, dzięki którym jest w stanie poprawić kondycję finansową faktoranta, np. poprzez ubezpieczenie wierzytelności przed niewypłacalnością odbiorcy z powodu upadłości lub sanacji (uzdrowienia) czy też windykację bądź monitorowanie przeterminowanych wierzytelności. Umożliwia to przedsiębiorstwu spokojne gospodarowanie otrzymanym finansowaniem bez konieczności ponoszenia ryzyka wynikającego z upadłości swojego kontrahenta.

Celem pracy jest przedstawienie sposobów księgowania faktoringu i jego wpływu na kondycję finansową przedsiębiorstwa, które z tej formy finansowania skorzystało. Przykład oparto na spółce „X", przedstawiając uprzednio jej bilans sprzed faktoringu, a następnie już po podpisaniu umowy faktoringowej w latach 2013–2015.

Pierwszy rozdział pracy przedstawia podstawowe zagadnienia faktoringu. Składa się on z czterech podrozdziałów, mających na celu przybliżenie istoty faktoringu, podmiotów w nim występujących, głównego przedmiotu finansowania, a także funkcji faktoringu i zróżnicowanych jego form.

Rozdział drugi opisuje typową konstrukcję umowy faktoringowej. Przedstawione są przede wszystkim uprawnienia i obowiązki stron występujących w umowie faktoringowej oraz koszty, które w ramach tej umowy ponosi potencjalny klient. Ponadto ukazane zostały najistotniejsze parametry sporządzanych umów, które mają bezpośredni wpływ na całą transakcję.

W rozdziale trzecim przedstawione są najczęstsze efekty towarzyszące korzystaniu z tego źródła finansowania. Ze względu na bilans faktoranta wskazano najistotniejsze wskaźniki określające jego płynność finansową, rentowność, a także ukazano algorytm cyklu konwersji gotówki.

Ostatnim podrozdziałem jest mechanizm księgowania faktoringu po stronie faktoranta. Umożliwia on zobrazowanie oraz podpowiedź, jak ewidencjonować tę formę finansowania w księgach podmiotów.

Rozdział czwarty, badawczy, przedstawia wpływ faktoringu na kondycję finansową spółki „X". Opisuje on dokładną analizę finansową przedsiębiorstwa „X" przed podpisaniem umowy faktoringowej, a następnie jego analizę po skorzystaniu z tego instrumentu finansowania w latach 2013–2015.

Praca powstała w oparciu o: analizę literatury przedmiotu, wywiad przeprowadzony z pracownikiem spółki „X", informacje uzyskane od firmy faktoringowej mFaktoring SA oraz materiały zawarte w sprawozdaniach finansowych wybranego podmiotu gospodarczego stosującego usługę faktoringu.

Bibliografia

Baran B. [i in.], *Leasing, kredyt, faktoring jako formy finansowania przedsiębiorstw*, Warszawa 2015.

„Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów" R. I (2011).

Cicirko T., *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Warszawa 2010.

Ciołek M., *Finanse przedsiębiorstw w zadaniach i przykładach*, Warszawa 2011.

Czarecki J., *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa 2008.

Gołębiowski G., Taczała A., *Analiza ekonomiczno-finansowa w teorii i w praktyce*, Warszawa 2009.

Iwanicz-Drozdowska M., *Ubezpieczenia*, Warszawa 2013.

Kotowska B., Uziębło A., Wyszkowska-Kaniewska O., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie. Przykłady, zadania i rozwiązania*, Warszawa 2011.

Kreczmańska-Gigol K., *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstw*, Warszawa 2010.

Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi*, Warszawa 2013.

Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa 2008.

Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w teorii i w praktyce*, Gliwice 2008.

Kreczmańska-Gigol K., *Opłacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa 2008.

Kreczmańska-Gigol K., *Płynność finansowa przedsiębiorstwa, istota, pomiar, zarządzanie*, Warszawa 2015.

Kreczmańska-Gigol K., *Windykacja należności. Ujęcie interdyscyplinarne*, Warszawa 2011.

Ostaszewski J., *Dylematy kształtowania struktury kapitału w przedsiębiorstwie*, Warszawa 2009.

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

Pajewska-Kwaśny R., *Faktoring – przewodnik dla przedsiębiorcy*, Warszawa 2011.
Pluta W., Michalski G., *Krótkoterminowe zarządzanie kapitałem*, Warszawa 2013.
Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring w Polsce. Szanse i zagrożenia rozwoju*, Warszawa 2008.
Rogacka-Łukasik A., *Factoring w obrocie krajowym i międzynarodowym*, Warszawa 2011.
Szelągowska A., *Współczesna bankowość korporacyjna*, Warszawa 2011.
Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach* , Kraków 2008.
Wiśniewski T., *Zarządzanie finansami. Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw*, Szczecin 2008.

Pozostałe źródła

Art. 41 ust. 1 w zw. z art. 146a pkt 1 VATu.
Art. 4 ust. 2 ustawy o rachunkowości.
Słownik łacińsko-polski, Warszawa 2001.
Polski Związek Faktorów, www.faktoring.pl.
Factors Chain International, www.fci.nl.
Sprawozdania finansowe, www.infoveriti.pl.

POLSKI
ZWIĄZEK
FAKTORÓW

Polski Związek Faktorów jest krajową organizacją samorządową, zrzeszającą najbardziej aktywne firmy faktoringowe działające w Polsce. PZF kontynuuje działalność Konferencji Instytucji Faktoringowych utworzonej w 2001 roku z inicjatywy Forin sp. z o.o., Handlowy Heller SA, Pekao Faktoring sp. z o.o. oraz Polfactor SA.

Głównymi kierunkami działalności związku są inicjatywy mające na celu integrację firm faktoringowych działających w Polsce oraz popularyzację i standaryzację usług faktoringu.

Statutowe cele Polskiego Związku Faktorów to:

- promocja usług faktoringowych poprzez:
  - aktywną współpracę z mediami,
  - kształtowanie pozytywnego wizerunku Związku,
  - promowanie korzyści wynikających z zastosowania usług faktoringowych,
- działalność edukacyjna w formie:
  - szkoleń dla członków Związku,
  - szkoleń dla przedsiębiorców,
- wspólne działania na rzecz zmiany otoczenia prawnego,
- współpraca ze środowiskami akademickimi poprzez przekazywanie praktycznej wiedzy o funkcjonowaniu faktoringu.

Aktualnie do PZF należy 26 firm, tj.: 6 banków komercyjnych, 18 wyspecjalizowanych spółek faktoringowych oraz 2 spółki brokerskie. Formuła organizacyjna PZF jest otwarta. Do Związku może przystąpić każdy podmiot, który specjalizuje się w usługach faktoringowych, działa na podstawie prawa polskiego, przestrzega zasad ładu korporacyjnego i akceptuje statut.

Związek podjął również wielopłaszczyznową współpracę z zagranicznymi organizacjami branżowymi i włącza się do wspólnych działań międzynarodowych. Jest jednym z inicjatorów i założycieli EU Federation

– europejskiej federacji krajowych stowarzyszeń faktorów. Jest organizatorem Międzynarodowego Kongresu Faktoringu, dorocznego wydarzenia branżowego, na które zaprasza uznane autorytety krajowe i zagraniczne. W 2017 roku konferencja tego typu jest organizowana już po raz ósmy.

PZF odgrywa istotną rolę w doskonaleniu zawodowych umiejętności pracowników firm należących do federacji. PZF jest otwarty na współpracę ze środowiskami akademickimi. Jest organizatorem konkursu o „Złote Pióro PZF", w ramach którego nagradza najlepsze prace doktorskie, magisterskie i licencjackie poświęcone faktoringowi, a przedstawiciele Związku aktywnie uczestniczą w seminariach i wykładach.

Alior Bank SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Obroty faktoringowe w 2016 roku (w mln zł)	5.329,91
Liczba pracowników	10 245 etatów
Rok powstania firmy	2008
Grupa docelowa klientów	
Oferta w zakresie faktoringu kierowana jest do podmiotów prowadzących działalność gospodarczą z segmentu małych, średnich i dużych przedsiębiorstw, czyli zasadniczo do firm osiągających obroty roczne na poziomie nie niższym niż 5 mln zł, aczkolwiek możliwe jest finansowanie na zasadzie faktoringu podmiotów, które nie osiągają takiego obrotu.	
Portfel oferowanych usług	
W ramach oferty faktoringu, Alior Bank proponuje Klientom przyznanie limitów, w ramach których mogą być nabywane i finansowane wierzytelności. Faktoring może być realizowany w wersji z regresem oraz bez regresu. Możliwe jest także przekazanie do Banku usługi zarządzania wierzytelnościami oraz korzystanie z faktoringu odwrotnego.	
Obszar działania	
Faktoring oraz inne produkty dyskontowe oferowane są przez sieć Oddziałów. Według stanu na 31 grudnia 2016 roku, Alior Bank dysponował 286 oddziałami (268 oddziałów tradycyjnych, 7 oddziałów Private Banking i 11 Regionalnych Centrów Biznesu).	
Dane kontaktowe	**Siedziba**: Alior Bank SA ul. Łopuszańska 38D 02-232 Warszawa fax +48 22 555 23 23 **Adres korespondencyjny:** Alior Bank SA ul. Postępu 18 B 02-676 Warszawa

OPIS

Alior Bank jest jednym z najdynamiczniej rozwijających się banków w Polsce. Aktywa Alior Banku wynoszą blisko 62 mld zł, co plasuje go na 9. miejscu w sektorze bankowym w Polsce, uwzględniając dane na koniec czerwca 2017 roku. Alior Bank zapewnia obsługę prawie 4 mln klientów, w tym ponad 190 tys. firm. Od 2014 roku akcje Alior Banku wchodzą w skład indeksu WIG20 skupiającego największe i najbardziej płynne spółki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Strategia biznesowa banku zakłada rozwój nowoczesnej bankowości detalicznej oraz rozwój bankowości dla małych i średnich przedsiębiorstw w oparciu o najnowocześniejsze rozwiązania technologiczne.

Na ofertę Alior Banku dla Klientów biznesowych składają się m.in.:

- produkty kredytowe: limity debetowe w rachunkach bieżących, kredyty obrotowe, kredyty inwestycyjne, karty kredytowe,
- produkty finansowania handlu: gwarancje, faktoring i faktoring odwrotny, forfaiting, akredytywy dokumentowe,
- produkty depozytowe: lokaty terminowe, rachunki bieżące i pomocnicze,
- usługi transakcyjne: wpłaty i wypłaty gotówkowe, wykonywanie przelewów,
- produkty skarbowe: transakcje wymiany walut (również wymiany walut na termin), produkty pochodne,
- emisja obligacji korporacyjnych.

Grupa Bertelsmann I Arvato Polska

arvato BERTELSMANN

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2016 rok (w mln zł)	768
Liczba pracowników	70
Rok powstania firmy	1994
Grupa docelowa klientów	
Firmy produkcyjne i handlowe, realizujące sprzedaż w kraju i za granicą.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring pełny i mieszany, windykacja należności, postępowanie sądowe i egzekucyjne, BPO finansowe.	
Obszar działania	
Europa i pozostałe kraje OECD.	
Obroty faktoringu eksportowego (udział %)	11,59
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	BFACH – Bankenfachverband e.V. Bundesverband Deutscher Inkasso--Unternehmen e.V. Deutscher Factoring-Verband e.V. Polski Związek Faktorów (PZF) Polski Związek Windykacji (PZW) Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo--Handlowa (PNIPH)
Dane kontaktowe	Arvato Financial Solutions ul. Górecka 1 (Skalar Office) 60-201 Poznań tel.: +48 61 65 28 832 fax: +48 61 65 28 995 faktoring@arvato.pl www.arvato.com

OPIS

Arvato Polska, wchodząca w skład grupy Arvato AG, jest częścią międzynarodowego koncernu medialnego Bertelsmann SE & Co. KGaA. Firma świadczy kompleksowe usługi outsourcingowe w zakresie trzech grup: FS (specjalistyczne usługi finansowe: faktoring, monitoring należności, windykacja, postępowanie sądowe i egzekucyjne, zakup wierzytelności, BPO finansowe oraz Risk Management), SCM (logistyka kontraktowa, obsługa programów lojalnościowych, e-commerce, healthcare), CRM (wielokanałowa obsługa klientów – call/contact center, back office).

Wszystkie usługi Arvato bazują na zaawansowanych rozwiązaniach IT i najnowszych technologiach. Przewaga konkurencyjna Arvato Polska to szerokie spektrum działalności. Klienci mogą powierzyć firmie realizację kilku rodzajów usług outsourcingowych. Efekt synergii pozwala na uzyskanie oszczędności czasowych i finansowych.

Arvato Polska posiada trzy oddziały świadczące usługi finansowe, cztery oddziały Contact Center oraz pięć centrów usługowo-logistycznych. We wszystkich lokalizacjach zatrudnia ponad 3200 pracowników.

Usługi finansowe Arvato świadczy w Polsce od roku 2000. Korzysta przy tym z bogatego doświadczenia firmy Infoscore/BFS Finance GmbH, funkcjonującej od roku 1961, która jest jedną z największych niemieckich firm faktoringowych oraz jedną z największych firm windykacyjnych na świecie. Arvato zawsze dostosowuje pakiet oferowanych rozwiązań finansowych do indywidualnych potrzeb klientów, wykorzystując najnowsze technologie informatyczne oraz stale doskonaląc własne produkty.

Bank Ochrony Środowiska SA

Departament Faktoringu

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2016 rok (w mln zł)	2.638
Liczba pracowników	15 (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 wymagalnościowy i samorządowy. 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 Korporacyjnych Banku. W każdym Centrum Korporacyjnym nasi doradcy we współpracy z ekspertami i specjalistami w dziedzinie faktoringu są w stanie przygotować najlepsze rozwiązania w pełni dopasowane do indywidualnej sytuacji klienta.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Żelazna 32 00-832 Warszawa infolinia 0 801 355 455, +48 22 543 34 34 fax +48 22 850 88 91 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 26 lat działalności BOŚ SA udostępnił w celu realizacji projektów ekologicznych środki o wartości ponad 18,6 mld zł. Łączna wartość inwestycji służących ochronie środowiska, zrealizowanych dzięki wsparciu Banku, wyniosła blisko 50 mld zł.

Wieloletnia praktyka Banku w zakresie konstruowania rozwiązań finansowych dla przedsiębiorstw znalazła odzwierciedlenie również w dziedzinie usług faktoringowych. Faktoring w BOŚ SA wprowadzono do wachlarza produktów korporacyjnych w kwietniu 2010 roku, a oferta w zakresie świadczenia usług faktoringowych ciągle ewoluuje wraz z rosnącymi potrzebami firm z sektora małych, średnich i dużych przedsiębiorstw oraz z sektora finansów publicznych.

BOŚ SA, chcąc sprostać rosnącym wymaganiom klientów, oferuje usługi faktoringowe, dopasowując je indywidualnie do potrzeby i specyfiki klienta. W każdym regionie korporacyjna sieć sprzedaży wsparta jest siecią ekspertów i specjalistów w dziedzinie faktoringu, którzy znajdują najlepsze rozwiązanie, dostosowane do indywidualnej sytuacji klienta.

Zgodnie ze strategią Banku stawiamy na nasz wyróżnik – ochronę środowiska.

Stąd pomysł na nową formułę faktoringu – ekoFaktoring, który eliminuje obieg dokumentacji papierowej, dzięki czemu jego użytkownik ma szansę zminimalizować koszty związane z drukowaniem i wysyłką faktur.

Więcej informacji na www.ekofaktoring.bosbank.pl.

BGŻ BNP Paribas Faktoring sp. z o.o.

BGŻ BNP PARIBAS FAKTORING

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2016 rok (w mln zł)	12.247
Liczba pracowników	58
Rok powstania firmy	2004
Grupa docelowa klientów	
Małe, średnie i duże przedsiębiorstwa produkcyjne, usługowe i handlowe z należnościami bilansowymi wynoszącymi minimum 500 tys. zł.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy bez przejęcia ryzyka wypłacalności odbiorcy (z regresem), faktoring krajowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy, eksportowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy, importowy, obsługowy (bez finansowania), faktoring odwrotny.	
Obszar działania	
Prowadzimy działalność na terenie całego kraju. Posiadamy biura handlowe w: Warszawie, Gdańsku, Poznaniu, Katowicach i Krakowie.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	25,6% (3.140 mln zł)
Obroty faktoringu importowego (%)	0,4% (44 mln zł)
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Suwak 3 02-676 Warszawa tel. +48 22 507 52 40 fax +48 22 507 52 41 info.pl@bnpparibasfactor.pl www.factor.bnpparibas.pl

OPIS

BGŻ BNP Paribas Faktoring sp. z o.o. jest spółką faktoringową, której właścicielem jest BNP Paribas Bank Polska SA. Grupa BNP Paribas jest jednym z liderów na międzynarodowym rynku faktoringowym i prowadzi działalność w 15 krajach. Na polskim rynku jesteśmy obecni od 2006 roku, wcześniej pod nazwą Fortis Commercial Finance.

Nasze usługi spełniają wszystkie międzynarodowe standardy. Jesteśmy członkiem Polskiego Związku Faktorów oraz międzynarodowego stowarzyszenia firm faktoringowych – Factors Chain International.

Oferta BGŻ BNP Paribas Faktoring skierowana jest do małych, średnich i dużych przedsiębiorstw produkcyjnych, usługowych i handlowych, prowadzących sprzedaż z odroczonym terminem płatności. Zapewniamy klientom zarządzanie należnościami oraz ich finansowanie, również z możliwością przejęcia ryzyka wypłacalności odbiorców. W ramach usługi rozliczamy należności z odbiorcami klienta, a w przypadku zaistnienia takiej potrzeby prowadzimy windykację. Oferowane rozwiązania elastycznie dostosowywane są do potrzeb klientów.

Dla firm międzynarodowych działających za pośrednictwem spółek na rynkach krajowych proponujemy jednolite rozwiązanie faktoringowe, które nazwaliśmy Multi-Local Solution. Oferta ta umożliwia scentralizowane negocjowanie warunków kontraktu, a w trakcie współpracy korzystanie z jednolitego raportowania i aplikacji on-line, jak również z konsultacji z naszymi doradcami zarówno na szczeblu lokalnym, jak i centralnym.

Bibby Financial Services sp. z o.o.

BIBBY FINANCIAL SERVICES

Biznes nabiera rozpędu

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2016 rok (w mln zł)	2.215
Liczba pracowników	111
Rok powstania firmy	2002
Grupa docelowa klientów	
Naszą ofertę kierujemy do małych i średnich przedsiębiorstw, proponując im rozwiązania zapewniające poprawę płynności finansowej oraz efektywną kontrolę nad należnościami. Naszymi klientami są firmy produkcyjne, handlowe i usługowe, prowadzące sprzedaż z odroczonymi terminami płatności.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy (z regresem i bez regresu), faktoring eksportowy (z regresem, bez regresu), faktoring odwrotny, faktoring dla transportu.	
Obszar działania	
Cała Polska.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	24,02% (532 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 15 lat.

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 odroczonymi terminami płatności. Specjalizuje się w kompleksowej obsłudze, polegającej na finansowaniu środków zamrożonych w niezapłaconych fakturach oraz aktywnym zarządzaniu należnościami, jak również ich ściąganiu.

Oferuje faktoring krajowy i eksportowy, z regresem i bez regresu, a także faktoring odwrotny, dla transportu oraz faktoring dla małych firm.

Firma nieustannie poszerza zakres usług, mając na uwadze zróżnicowanie i zmieniające się potrzeby polskich przedsiębiorców. Proponuje oferty skrojone na miarę Klienta, zapewniając przy tym 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.

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, USA, Kanadzie, Hongkongu, Malezji i Singapurze. Ścisła współpraca polskiej spółki z firmą macierzystą zapewnia dostęp do najlepszych rozwiązań.

BPS Faktor SA

BPS Faktor SA
Grupa BPS

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2016 rok (w mln zł)	774,49
Liczba pracowników	18
Rok powstania	2011
Grupa docelowa klientów	
Naszą ofertę kierujemy do szerokiego grona podmiotów gospodarczych posiadających stałych odbiorców, w tym klientów Banków Spółdzielczych i Banku Polskiej Spółdzielczości w związku z przynależnością do Grupy BPS.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy bez przejęcia ryzyka, faktoring krajowy z przejęciem ryzyka, faktoring eksportowy, faktoring odwrotny (finansowanie dostaw).	
Obszar działania	
Cały kraj, za pośrednictwem własnych sprzedawców dostępnych w sieci placówek Banków Spółdzielczych oraz Banku Polskiej Spółdzielczości SA Grupy BPS.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Grzybowska 81 00-844 Warszawa tel. +48 22 539 56 04 fax +48 22 539 56 05 faktor@bankbps.pl

OPIS

BPS Faktor SA jest spółką zależną Banku Polskiej Spółdzielczości SA, a tym samym częścią bankowej Grupy BPS zrzeszającej 352 Banki Spółdzielcze i 2 współpracujące. Przynależność do Grupy gwarantuje stabilność finansową oraz dostęp do usług faktoringowych na terenie całego kraju dzięki jednej z największych w Polsce sieci placówek Banków Spółdzielczych i Banku BPS.

BPS Faktor SA obsługuje przedsiębiorstwa produkcyjne, handlowe i usługowe prowadzące pełną księgowość lub podatkową księgę przychodów i rozchodów, dokonujące sprzedaży z odroczonym terminem płatności.

Spółka dostarcza firmom alternatywną lub uzupełniającą w stosunku do kredytu bankowego formę finansowania bieżącej działalności, zwiększającą płynność finansową. W ramach proponowanego faktoringu podmiot gospodarczy otrzymuje finansowanie, ocenę wiarygodności partnerów biznesowych, zarządzanie i administrowanie, monitorowanie wierzytelności, ponaglanie nieterminowych dłużników, dochodzenie należności i opcjonalnie ubezpieczenie obrotu zmniejszające ryzyko handlowe.

BPS Faktor SA samodzielnie podejmuje decyzje faktoringowe, zapewnia profesjonalną obsługę biznesową i operacyjną z wykorzystaniem nowoczesnej platformy internetowej pozwalającej na efektywne zarządzanie wierzytelnościami oraz bezpieczną komunikację i wymianę danych.

W 2013 roku Spółka otrzymała „Laur Klienta Wyróżnienie 2013" w kategorii Usługi Faktoringowe, a rok później zajęła 4. miejsce w rankingu „Gazety Finansowej" dla 50 najbardziej dynamicznych instytucji finansowych według przychodów ze sprzedaży (48,17% 2014/2013). Od 2015 roku może posługiwać się godłem „Najlepszy produkt MSP 2015" za rozwiązanie „Zielony faktoring" skierowane do przedsiębiorstw współpracujących z branżą rolną. W roku 2016 „Gazeta Finansowa" sklasyfikowała BPS Faktor SA na 4. miejscu w zestawieniu „20 najbardziej dynamicznych instytucji finansowych (wg dynamiki zysków 2015/2014)", znalazła się tam także w rankingu „50 najbardziej dynamicznych instytucji finansowych (wg wielkości przychodów)" oraz „100 najlepszych instytucji finansowych".

BZ WBK Faktor sp. z o.o.

BZ WBK Faktor
Grupa Santander

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2016 rok (w mld zł)	19,03
Liczba pracowników	95
Rok powstania firmy	2003
Grupa docelowa klientów	
Małe, średnie i duże przedsiębiorstwa (korporacje) prowadzące sprzedaż towarów/usług z odroczonym terminem płatności z branż kwalifikujących się do faktoringu.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring z regresem w obrocie krajowym i zagranicznym, faktoring pełny w obrocie krajowym i zagranicznym, faktoring cichy, faktoring na finansowanie dostaw (odwrotny), Confirming® Finansowanie dostaw.	
Obszar działania	
Cała Polska, sieć oddziałów (około 700) Banku Zachodniego WBK SA oraz sprzedaż bezpośrednia poprzez doradców spółki.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	19,6
Obroty faktoringu importowego (%)	0,1
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International 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 22 526 54 00

OPIS

BZ WBK Faktor jest spółką zależną Banku Zachodniego WBK SA i działa na rynku usług finansowych od 2003 roku. Od 2010 roku jest częścią jednej z największych grup bankowych w Europie – Grupy Santander. Przynależność Faktora do Grupy zapewnia klientom dostęp do kompleksowej i nowoczesnej oferty w zakresie obsługi i finansowania działalności.

BZ WBK Faktor zapewnia swoim klientom finansowanie całego cyklu operacyjnego – od zakupów po sprzedaż, profesjonalne zarządzanie należnościami, monitorowanie spłat, efektywne dochodzenie przeterminowanych wierzytelności oraz przejęcie ryzyka braku zapłaty od kontrahentów. Zespół doradców faktoringowych dostępnych na terenie całego kraju świadczy klientom fachowe doradztwo w zakresie doboru optymalnych rozwiązań.

Szeroki pakiet produktów Faktora pozwala na zaspokojenie potrzeb firm z wielu segmentów – od małych przedsiębiorstw, dla których usługa jest uproszczona i zautomatyzowana, po firmy największe, gdzie rozwiązania są głęboko dostosowywane do indywidualnych potrzeb.

Dzięki pełnemu członkostwu w organizacji Factors Chain International (FCI) BZ WBK Faktor oferuje klientom nowoczesne rozwiązanie finansowania eksportu w systemie dwóch faktorów.

Według danych Polskiego Związku Faktorów, BZ WBK Faktor jest drugim największym faktorem w Polsce.

Coface Poland Factoring sp. z o.o.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2016 rok (w mln zł)	12.808
Liczba pracowników	43
Rok powstania firmy	2006
Grupa docelowa klientów	
Coface Poland Factoring oferuje faktoring dla przedsiębiorstw o obrotach rocznych powyżej 10 mln zł.	
Portfel oferowanych usług	
Strategia firmy, ze względu na przynależność do grupy ubezpieczeniowej, nakierowana jest głównie na faktoring pełny (blisko 90% udziału w 2016 roku), a także kompleksową obsługę klientów w zakresie zarządzania należnościami. 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. Coface notuje coroczne wzrosty obrotów w faktoringu eksportowym. Na koniec 2016 roku udział faktoringu eksportowego w obrotach firmy wynosił 32,5%.	
Obszar działania	
W Polsce Coface ma centralę w Warszawie oraz oddziały w: Katowicach, Poznaniu, Krakowie oraz Gdyni. Faktoring eksportowy realizowany jest dzięki międzynarodowej sieci oddziałów Coface, działających w 100 krajach świata.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	32,5
Obroty faktoringu pełnego (%)	89,8
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	International Factors Group Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	Al. Jerozolimskie 142 A 02-305 Warszawa tel. +48 22 465 00 00 fax +48 22 465 00 55 office-poland@coface.com www.coface.pl

OPIS

Coface Poland Factoring sp. z o.o. w 2016 roku zajmował szóste miejsce na rynku i jako jedyna w czołówce niebankowa firma faktoringowa z powodzeniem konkuruje z faktorami bankowymi. Firma rozpoczęła działalność na początku 2007 roku, jako czwarta linia produktowa grupy Coface, oferującej kompleksową obsługę w obszarach: ubezpieczenia należności, faktoringu, informacji gospodarczej i windykacji należności B2B. Dzięki temu Coface Poland Factoring może wykorzystać efekty synergii produktowej wszystkich usług.

Ścisła współpraca z własną wywiadownią gospodarczą oraz ubezpieczycielem należności powoduje, że takie elementy, jak: ocena ryzyka, weryfikacja odbiorców lub uzyskanie limitów kredytowych, stają się szybsze i prostsze.

Do sukcesu spółki faktoringowej Coface przyczynił się także przyjęty przez nią model działania, oparty na produkcie łączącym finansowanie z ubezpieczeniem należności. Ta wyjątkowa forma faktoringu pełnego jest oferowana w ramach modelu dwóch umów, w którym faktor i ubezpieczyciel należą do jednej grupy kapitałowej. Klienci mogą od początku osobno negocjować warunki ubezpieczenia i faktoringu, zyskując możliwość pełnej ochrony należności z możliwością selektywnego finansowania odbiorców. Dodatkowe korzyści to m.in.: sprawniejszy proces decyzyjny między instytucjami czy optymalizacja kosztów.

Eurofactor Polska SA

EUROFACTOR
GRUPA CRÉDIT AGRICOLE

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2015 rok (w mln zł)	1.206
Liczba pracowników	25
Rok powstania firmy	2011
Grupa docelowa klientów	
Firmy rozliczające się na zasadach pełnej księgowości, firmy z sektora SME, firmy z sektora Mid oraz Large Corpo.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy: z regresem lub bez regresu, bazujący na polisie klienta, faktoring eksportowy, zarządzanie należnościami, faktoring odwrotny.	
Obszar działania	
Cały kraj.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Żwirki i Wigury 18a, Business Garden VI p. 02-092 Warszawa tel. +48 22 560 74 20 biuro@eurofactor.pl

OPIS

Spółka faktoringowa Eurofactor Polska SA uruchomiła działalność w połowie 2012 roku – pierwotnie pod nazwą Credit Agricole Commercial Finance Polska SA. Właścicielem firmy, która jest częścią Crédit Agricole Leasing & Factoring (CAL&F), jest Europejski Fundusz Leasingowy SA. We wrześniu 2015 roku zmianie uległa nazwa spółki – na Eurofactor Polska SA – co jest konsekwencją przyjętej przez CAL&F strategii, zgodnie z którą wchodzące w skład grupy spółki faktoringowe będą występowały w Europie pod jedną wspólną nazwą EUROFACTOR. Grupa Crédit Agricole jest grupą finansową o zasięgu międzynarodowym, obecną w ponad 70 krajach świata, gdzie jest wiodącym partnerem we wspieraniu klientów w biznesowych projektach. W Europie do Grupy Crédit Agricole należą spółki faktoringowe, które tworzą jedną z największych grup faktoringowych.

Powstanie 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.

Zasięgiem działania obejmujemy całą Polskę, operując z następujących lokalizacji: Warszawa, Wrocław, Katowice, Gdańsk i Poznań.

Faktorzy SA

Faktorzy SA
Spółdzielcza Grupa Bankowa

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych w 2016 roku (w mln zł)	222,4
Liczba zatrudnionych pracowników	13
Rok powstania	2011
Grupa docelowa klientów	
Każde przedsiębiorstwo – zarówno małe, średnie i duże, jak również producenci rolni oraz firmy z otoczenia AGRO, które prowadzą sprzedaż lub dokonują zakupów z odroczonym terminem płatności. Bez ograniczeń sektorowych oraz bez minimalnych przychodów rocznych.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy z regresem, faktoring krajowy bez regresu, faktoring zagraniczny bez regresu, faktoring odwrotny, faktoring samorządowy, wykup wierzytelności samorządowych. W 2015 roku spółka wprowadziła do oferty innowacyjny produkt finansowy, dedykowany dla branży rolnej.	
Obszar działania	
Faktorzy SA oferuje swoje usługi na terenie całego kraju – poprzez własne biura sprzedaży oraz sieć Banków Spółdzielczych SGB (ponad 200 banków w Polsce).	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Zwierzyniecka 14/16 60-813 Poznań tel. +48 61 646 73 14

OPIS

Spółka Faktorzy SA jest obecna na rynku usług faktoringowych od czerwca 2011 roku.

Od początku swojego istnienia spółka ściśle współpracuje z szerokim gronem Banków Spółdzielczych i jednostek biznesowych zrzeszonych w ramach Spółdzielczej Grupy Bankowej (SGB).

W gronie bieżących i potencjalnych klientów spółki Faktorzy SA znajdują się zarówno podmioty z segmentu SME, jak również samorządy terytorialne, a także producenci, hodowcy i hurtownie związane z branżą rolną.

Spółka Faktorzy SA oferuje pionierskie rozwiązania w zakresie finansowania kapitału obrotowego w segmencie AGRO.

Usługi będące w ofercie spółki stanowią uzupełnienie wachlarza produktów kredytowych udostępnianych przez podmioty z Grupy SGB, pełniąc rolę alternatywnego narzędzia finansującego bieżącą działalność podmiotów gospodarczych, w tym szeroko rozumianego sektora rolniczego.

Dzięki oferowanym rozwiązaniom, uwzględniającym indywidualne potrzeby klientów oraz sprawności w działaniu spółka Faktorzy SA elastycznie reaguje i dostosowuje się do zmieniających się potrzeb rynku.

Nasze atuty to:

- proste i przyjazne procedury,
- indywidualne podejście do każdego klienta,
- duża dostępność świadczonych usług poprzez sieć ponad 200 Banków Spółdzielczych SGB,
- wysoka elastyczność w zakresie kształtowania warunków współpracy,
- szybki proces decyzyjny.

Efekty podejmowanych działań przez Faktorzy SA zostały dostrzeżone przez klientów, czego wyrazem jest przyznanie Certyfikatu Mocna Firma Godna Zaufania 2013, Certyfikatu Wiarygodności Biznesowej 2014, Efektywna Firma 2013 i 2014, Gepard Biznesu 2013 i 2014 i 2016, Symbol Partnera w Biznesie 2015, Certyfikat wiarygodności biznesowej w latach: 2014, 2015 i 2016 – nadany przez Bisnode – dun&bradstreet.

HSBC Bank Polska SA

Departament Finansowania
Handlu i Faktoringu

HSBC

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2016 rok (w mln zł)	3.106
Rok powstania firmy	1865 (Grupa HSBC) 2003 (HSBC Bank Polska SA)
Grupa docelowa klientów	
Firmy o rocznych obrotach powyżej 50 mln zł (ze szczególnym uwzględnieniem firm z ekspozycją międzynarodową: polskie firmy realizujące strategię ekspansji zagranicznej, spółki córki, firmy handlowe), instytucje i firmy międzynarodowe.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy z regresem i bez regresu; faktoring eksportowy z regresem i bez regresu; faktoring nienotyfikowany krajowy z regresem i bez regresu; faktoring nienotyfikowany eksportowy z regresem i bez regresu; faktoring krajowy i eksportowy bez regresu na podstawie polisy klienta; faktoring nienotyfikowany krajowy i eksportowy bez regresu na podstawie polisy klienta.	
Obszar działania	
Europa: Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Hiszpania, Grecja, Malta, Polska, Republika Czeska, Rosja, Włochy, Turcja; Ameryka Północna: Kanada, USA; Ameryka Łacińska: Argentyna, Brazylia, Meksyk; Azja: Chiny, Hongkong, Indie, Australia, Indonezja, Japonia, Korea, Malezja, Sri Lanka, Tajlandia, Tajwan, Wietnam, Singapur; Bliski Wschód i Afryka: Bahrajn, Egipt, Katar, Oman, RPA, Zjednoczone Emiraty Arabskie.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	38
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	AHK, AmCham, BPCC, CIFFP, ZBP
Dane kontaktowe	Rondo ONZ 1 00-124 Warszawa tel. +48 22 354 05 00 firmy@hsbc.com www.hsbc.pl

OPIS

HSBC Bank Polska SA jest częścią Grupy HSBC, jednej z największych organizacji bankowo-finansowych na świecie. HSBC zajmuje się obsługą firm na ponad 60 rynkach od prawie 150 lat, specjalizując się w dziedzinie finansowania handlu zagranicznego. Powstał w 1865 roku, by wspierać rozwój handlu między Europą i Azją.

Grupa HSBC jest jednym z wiodących faktorów na świecie: wartość jej obrotów faktoringowych przekracza 100 mld dolarów. Jest regularnie nagradzana za wysoką jakość oferowanych usług faktoringowych, na przykład głosami klientów kolejny rok z rzędu zdobyła nagrodę magazynu „Trade Finance" w kategorii „Najlepszy Globalny Faktor".

W Polsce HSBC Bank Polska SA oferuje kompleksowe usługi finansowe dla instytucji i przedsiębiorstw, obejmujące: bankowość korporacyjną, obsługę handlu międzynarodowego, faktoring, zarządzanie środkami pieniężnymi i aktywami, usługi na rynkach kapitałowych, finansowanie oraz transakcje na rynku papierów wartościowych.

HSBC Bank Polska SA kieruje swoją ofertę do firm z ekspozycją międzynarodową (polskie firmy realizujące strategię ekspansji zagranicznej, spółki córki, firmy handlowe), obsługując firmy o rocznych obrotach powyżej 50 mln zł.

HSBC świadczy usługi faktoringowe zarówno w dziedzinie rozliczeń krajowych, jak i zagranicznych. Eksperci banku rekomendują formę faktoringu dostosowaną do indywidualnych potrzeb klienta, z szerokiego wachlarza oferowanych rozwiązań: faktoringu krajowego, zagranicznego, z regresem oraz bez regresu, opartego na polisie klienta, czy unikalnego w skali polskiego rynku *invoice discounting*, czyli faktoringu nienotyfikowanego.

Jako instytucja międzynarodowa HSBC stosuje standardy obsługi należności dostosowane do potrzeb klientów prowadzących działalność w Polsce i poza jej granicami, a dzięki globalnej obecności monitoruje należności zagraniczne równie skutecznie, jak i krajowe.

IFIS Finance sp. z o.o.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2016 rok (w mln zł)	2.099,00
Liczba pracowników (na 31.12.2016)	13
Rok powstania firmy	1999
Grupa docelowa klientów	
Podmioty gospodarcze bez względu na ich wielkość lub formę prawną prowadzonej działalności, jednakże preferowana grupa odbiorców naszych usług to małe i średnie przedsiębiorstwa: stosujące odroczone terminy płatności oraz sprzedające swoje produkty do stałych odbiorców. Nie stosujemy żadnych ograniczeń co do rodzaju prowadzonej działalności.	
Portfel oferowanych usług	
IFIS Finance oferuje wsparcie finansowe i rozwiązania „szyte na miarę". Zarządzanie należnościami, zaliczkowanie faktur, ocena kontrahentów i przejęcie ryzyka ich niewypłacalności – to wybrane elementy, wkomponowane w oferowaną przez nas obsługę faktoringową. Od ponad 15 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 (%)	33
Obroty faktoringu importowego (%)	1
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Wspólna 62 00-684 Warszawa tel. +48 22 525 82 00 fax +48 22 525 82 01 Ifis.finance@ifis.pl www.ifis.pl

OPIS

IFIS Finance spółka z o.o. jest polską spółką z siedzibą w Warszawie, powstałą w 2003 roku, wyspecjalizowaną 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 oraz innych walutach. Finansujemy sprzedaż zarówno do grup odbiorców jak i do pojedynczych kontrahentów.

Naszą misją jest finansowanie kapitału obrotowego oraz wspieranie polskich i europejskich firm, mających na celu zwiększenie w bezpieczny sposób, za pośrednictwem usług faktoringu, sprzedaży w Polsce. Poza siedzibą w Warszawie IFIS Finance posiada swoje biura handlowe w Katowicach i w Bydgoszczy.

Indos SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2016 rok (w mln zł)	115,7
Liczba pracowników	33
Rok powstania	1991
Grupa docelowa klientów	
Małe i średnie przedsiębiorstwa.	
Portfel oferowanych usług	
faktoring pełny, niepełny, niejawny oraz odwrotny, pożyczki krótkoterminowe, windykacja wierzytelności, zakup wierzytelności	
Obszar działania	
Cały kraj.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce Polski Związek Zarządzania Wierzytelnościami Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach
Dane kontaktowe	ul. Kościuszki 63 41-503 Chorzów tel. +48 32 771 88 88 fax +48 32 249 54 34 indos@indos.pl

OPIS

INDOS SA świadczy kompleksowe usługi służące poprawie płynności finansowej podmiotów gospodarczych. Jako jedna z niewielu firm w Polsce łączymy w swojej ofercie zarówno produkty z obszaru finansowania, jak i zarządzania wierzytelnościami. Działamy od 1991 roku, w branży windykacyjnej jesteśmy firmą z najdłuższą tradycją. W grupie naszych klientów znajduje się ponad 5000 podmiotów gospodarczych, w tym zarówno korporacje o międzynarodowym zasięgu, jak i małe i średnie przedsiębiorstwa.

Nasze usługi:

- faktoring pełny, niepełny, niejawny oraz odwrotny,
- pożyczki krótkoterminowe,
- windykacja wierzytelności,
- zakup wierzytelności.

Nasz faktoring wyróżnia dostępność, ponieważ potencjalnym klientom nie stawiamy wymagań co do branży, w której działają, wielkości obrotów, czy okresu ich funkcjonowania na rynku. Kolejną zaletą jest elastyczne dopasowanie się do potrzeb klientów, ponieważ finansujemy zarówno pojedyncze faktury, jak i wieloletnie kontrakty z wieloma kontrahentami. Nasi klienci cenią nas również za to, że nie marnujemy czasu. Nasze procedury są proste, a decyzje podejmujemy szybko, dzięki czemu pieniądze wypłacamy w ciągu 24 godzin.

ING Commercial Finance Polska SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2016 rok (w mld zł)	24.360
Liczba pracowników	103
Rok powstania firmy	1994

Grupa docelowa klientów

Firmy z rocznymi przychodami powyżej 1 mln zł dostarczające produkty, towary lub świadczące usługi, które poszukują: finansowania odroczonych terminów zapłaty oferowanych odbiorcom, poprawy płynności finansowej i większego bezpieczeństwa finansowego, poprawy bezpieczeństwa sprzedaży, w szczególności poprzez ubezpieczenie należności, poprawy dyscypliny płatniczej odbiorców, przejęcia przez wyspecjalizowaną firmę czynności w zakresie zarządzania portfelem należności.

Portfel oferowanych usług

Faktoring z przejęciem ryzyka (bez regresu) lub bez przejęcia ryzyka (z regresem), spłaty należności handlowych krajowych lub zagranicznych odbiorców, wraz z finansowaniem należności lub bez (faktoring obsługowy).
Faktoring wymagalnościowy z możliwością swobodnego decydowania o momencie sfinansowania należności przed terminem jej wymagalności oraz z przeniesieniem na odbiorcę kosztu finansowania po terminie wymagalności należności.
Faktoring odwrotny (Supply Chain Finance) z finansowaniem dostawców.
Faktoring eksportowy oraz importowy z obsługą i przejęciem ryzyka spłaty należności krajowych odbiorców względem dostawcy współpracującego z zagranicznym faktorem (zrzeszonym w FCI).
Usługi dodatkowe: przejęcie obsługi polisy ubezpieczenia należności zawartej przez klienta, inkaso należności – monitowanie i egzekwowanie zapłaty, windykacja na zlecenie klienta, ewidencjonowanie i rozliczanie wierzytelności, płatności i korekt.

Obszar działania

Cała Polska, oddziały w: Chorzowie, Częstochowie, Gliwicach, Szczecinie, Bydgoszczy, Gdańsku, Katowicach, Kielcach, Krakowie, Lublinie, Łodzi, Opolu, Poznaniu, Rzeszowie, Warszawie i we Wrocławiu.

Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Malczewskiego 45 02-622 Warszawa tel. +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 liderem rynku faktoringu w Polsce (15,3% udziału w rynku). Firma, poprzez połączenie doskonałej znajomości lokalnego rynku i dostępu do sprawdzonych na całym świecie rozwiązań biznesowych, oferuje nowoczesne produkty faktoringowe, dopasowane do potrzeb zarówno małych i średnich przedsiębiorstw, jak i dużych, międzynarodowych korporacji. Dodatkowo, jako członek Factors Chain International, spółka oferuje swoim klientom obsługę transakcji zagranicznych we współpracy z ponad 400 firmami faktoringowymi lub bankami z całego świata.

KUKE Finance SA

KUKE Finance Spółka Akcyjna

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2016 rok (w mln zł)	1.063,97
Liczba pracowników	18
Rok powstania firmy	2014
Grupa docelowa klientów	
Firmy produkcyjne, handlowe i usługowe prowadzące sprzedaż z odroczonym terminem płatności, ze szczególnym uwzględnieniem sektora MŚP.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy (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. Sienna 39 00-121 Warszawa tel. +48 22 312 41 80 kontakt@kuke-finance.pl www.kuke-finance.pl

OPIS

KUKE Finance SA to dynamicznie rozwijająca się spółka faktoringowa, powołana do życia w 2014 roku przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE), która od ponad 25 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 KUKE możemy kompleksowo zarządzać portfelem należności naszych klientów, oferując w ramach jednego produktu finansowanie należności, prowadzenie kont rozliczeniowych, monitoring i inkaso należności, a także ubezpieczenie należności.

Naszą ofertę kierujemy do wszystkich przedsiębiorstw prowadzących sprzedaż z odroczonym terminem płatności, ze szczególnym uwzględnieniem sektora MŚP.

Rozumiemy, że każdy klient jest inny. Staramy się zatem dopasować nasze rozwiązania do indywidualnych potrzeb firmy 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 poprzez nowoczesny system elektroniczny KUKE Finance Faktor.

Magellan SA

magellan
BFF BANKING GROUP

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2016 rok (w mln zł)	402,72
Liczba pracowników	183
Rok powstania firmy	1998
Grupa docelowa klientów	
Małe i średnie przedsiębiorstwa, którym proponujemy rozwiązania zapewniające poprawę płynności finansowej oraz efektywną kontrolę nad należnościami. Naszymi klientami są firmy produkcyjne, handlowe i usługowe, prowadzące sprzedaż towarów/usług z odroczonym terminem płatności, z branż kwalifikujących się do faktoringu.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring z regresem w obrocie krajowym i zagranicznym, faktoring bazujący na polisie klienta, faktoring samorządowy, wykup wierzytelności samorządowych, faktoring wymagalnościowy i pożyczki na finansowanie dostaw.	
Obszar działania	
Cały kraj.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	3,57
Obroty faktoringu importowego (%)	0
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów Związek Pracodawców StrateraMed Związek Przedsiębiorców i Pracodawców
Dane kontaktowe	Al. Marszałka Józefa Piłsudskiego 76 90-330 Łódź tel. +48 42 272 31 00 www.magellan.pl

OPIS

Magellan SA jest częścią międzynarodowej grupy bankowej BFF. Wspólnie z Banca Farmafactoring tworzymy jedną z największych i najszybciej rozwijających się instytucji, dostarczających rozwiązania finansowe dla sektora publicznego i opieki zdrowotnej w Europie. Jesteśmy najważniejszym partnerem dla szpitali i dostawców artykułów i usług medycznych w zakresie finansowania ich bieżącej działalności. Z naszych usług korzystają również samorządy i podmioty współpracujące z Jednostkami Samorządu Terytorialnego. Przez 19 lat działalności udzieliliśmy 11 mld PLN finansowania dla sektora ochrony zdrowia i jednostek samorządu terytorialnego. Poprawiamy płynność finansową naszych klientów i zwiększamy ich potencjał rozwoju.

Od początku 2015 roku klientami spółki są także podmioty komercyjne, którym Magellan oferuje atrakcyjny pakiet usług faktoringowych w ramach linii Faktoring dla Biznesu. Oferta faktoringowa, obejmująca m.in.: pożyczki, faktoring oraz refinansowanie zobowiązań, została stworzona przede wszystkim dla tych gałęzi gospodarki, gdzie opóźnienia w płatnościach za faktury stanowią integralną część biznesu. Wyróżnia nas kompleksowość, dzięki której usprawniamy politykę płynności finansowej i wpływamy na wzrost konkurencyjności na rynku. Natomiast profesjonalny pakiet usług w ramach obsługi wierzytelności, dający klarowny obraz stanu rozliczeń, buduje wizerunek rzetelnego kontrahenta poprzez minimalizację ryzyka związanego z niewypłacalnością.

Magellan prowadzi również działalność na terenie Czech i Słowacji poprzez spółki zależne – Magellan Česká republika s.r.o. z siedzibą w Pradze i Magellan Central Europe s.r.o. z siedzibą w Bratysławie. W ramach Grupy działa także MEDFinance SA, która zajmuje się finansowaniem inwestycji w sektorze służby zdrowia.

mFaktoring SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2016 rok (w mln zł)	11.607
Liczba pracowników	60
Rok powstania firmy	1995
Grupa docelowa klientów	
Każde przedsiębiorstwo spełniające warunki (stali odbiorcy z powtarzalnym obrotem, sprzedaż z odroczonym terminem płatności, sprzedaż sezonowa), bez względu na branżę.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy z regresem , faktoring krajowy z przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorcy, faktoring eksportowy z regresem, faktoring eksportowy z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy, gwarancje importowe, zarządzanie należnościami w ramach oferowanych usług faktoringowych.	
Obszar działania	
Firma posiada swoje oddziały w: Warszawie, Gdańsku, Poznaniu, Szczecinie, Wrocławiu, Bydgoszczy, Tarnowie i Katowicach. Dodatkowo z ofertą mFaktoring, stanowiącą nierozerwalną część oferty korporacyjnej mBanku, można się zapoznać we wszystkich oddziałach i biurach korporacyjnych mBanku na terenie Polski.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	26,8
Obroty faktoringu importowego (udział %)	0,7
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	tel. +48 22 829 14 60 kontakt@mfaktoring.pl

OPIS

Spółka mFaktoring została utworzona w 1995 roku, jest więc jednym z pionierów polskiej branży faktoringu. Od ponad 20 lat spółka konsekwentnie buduje pozycję rynkową, oferując usługi faktoringowe na najwyższym poziomie. mFaktoring zapewnia swoim klientom faktoring w najlepszym wydaniu, czyli profesjonalne zarządzanie należnościami, finansowanie, przejęcie ryzyka wypłacalności, prowadzenie kont rozliczeniowych odbiorców i efektywne egzekwowanie należności. Oferuje usługi faktoringu krajowego z regresem, z przejęciem ryzyka wypłacalności odbiorcy oraz faktoring eksportowy i gwarancje importowe. mFaktoring jest członkiem międzynarodowej sieci faktorów – Factors Chain International (FCI). mFaktoring SA oferuje swoim klientom system faktoringowy Client Manager. Client Manager to bezpieczny i stabilny serwis, który umożliwia pełną obsługę faktoringu on-line, a oferuje m.in.:

- dostęp do szczegółowej informacji o stanie bieżących sald oraz statusie transakcji,
- możliwość przesyłania zestawień faktur i ich korekt oraz potwierdzania faktur przez odbiorcę,
- możliwość zarządzania listą odbiorców i monitorowania stanu rozliczeń,
- dostęp do informacji zarządczej i księgowej – dostępnej w czasie rzeczywistym.

Współpraca poprzez serwis Client Manager poprawia efektywność działań operacyjnych prowadzonych przez mFaktoring, a przede wszystkim pozwala klientom na skuteczniejsze zarządzanie należnościami.

Bank Millennium SA

Departament Faktoringu i Finansowania Handlu

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2016 rok (w mln zł)	14.640
Liczba pracowników	52
Rok powstania firmy	2004 (od tego roku istnieje Departament Faktoringu i Finansowania Handlu)
Grupa docelowa klientów	
Producenci i przedsiębiorstwa świadczące usługi, sprzedający i kupujący z odroczonym terminem płatności.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring niepełny, faktoring pełny, faktoring pełny z ubezpieczeniem, faktoring pełny z polisą klienta, faktoring odwrotny, faktoring samorządowy, faktoring wymagalnościowy, inkaso płatności.	
Obszar działania	
Cały obszar Polski obsługiwany za pośrednictwem oddziałów Banku.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	24,05
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Stanisława Żaryna 2A 02-593 Warszawa tel. +48 22 598 29 56 fax +48 22 598 29 03 faktoring@bankmillennium.pl www.bankmillennium.pl/przedsiebiorstwa/produkty/finansowanie/faktoring

Opis

Bank Millennium SA jest rówieśnikiem polskich przemian gospodarczych i jednym z największych banków w Polsce. Jego biznesowa misja zakłada oferowanie najwyższej jakości uniwersalnych produktów i usług finansowych dla klientów indywidualnych i korporacyjnych. Swoją pozycję rynkową Bank zbudował przy współpracy z ponad milionem klientów, którzy dzięki ogólnopolskiej sieci prawie 500 placówek, bankowości internetowej i telefonicznej mają całodobowy dostęp do nowoczesnych usług finansowych. Swoje bogate, profesjonalne doświadczenie w dziedzinie usług faktoringowych Bank wypracował dzięki wieloletniej praktyce w obsłudze polskich przedsiębiorstw. Doświadczenie to wsparte jest wiedzą i standardami rynku międzynarodowego w dziedzinie finansów, strategicznego udziałowca Banku Millennium – Banco Comercial Portugues, największego prywatnego banku w Portugalii.

Bank Millennium SA oferuje klientom szeroki wybór rozwiązań faktoringowych. W ofercie Banku znajduje się faktoring: niepełny, pełny, pełny z ubezpieczeniem, pełny z polisą klienta, samorządowy, wymagalnościowy, inkaso płatności, jak również faktoring odwrotny.

Faktoring w Banku Millennium SA jest atrakcyjnym narzędziem umożliwiającym poprawę płynności finansowej przedsiębiorstw oraz poprawę bezpieczeństwa transakcji związanych ze sprzedażą towarów lub usług przez klienta. Produkty faktoringowe Banku Millennium SA oparte są na przejrzystych zasadach oraz indywidualnym podejściu do potrzeb każdego klienta.

W ramach transakcji faktoringowych Bank Millennium SA świadczy klientowi szereg usług związanych z: finansowaniem oraz administrowaniem wierzytelnościami, rozliczaniem spłat i monitowaniem opóźnień. Bank obsługuje faktoringowo zarówno obrót z kontrahentami, jak i z dostawcami klienta.

Do dyspozycji każdego klienta jest zespół wysoko kwalifikowanych fachowców, wspieranych najnowocześniejszym systemem rozliczeniowym.

Bank Millennium SA oferuje usługi faktoringowe za pośrednictwem oddziałów w całym kraju. Klienci Banku mogą korzystać z porad indywidualnych doradców produktowych, którzy pomogą wybrać rozwiązanie odpowiednio dopasowane do ich potrzeb.

Pekao Faktoring sp. z o.o.

Pekao Faktoring

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2016 rok (w mln zł)	13.777
Liczba pracowników	39
Rok powstania	1998
Grupa docelowa klientów	
Średnie i duże przedsiębiorstwa.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy: niepełny i pełny; faktoring eksportowy: niepełny i pełny; faktoring importowy (gwarancja zapłaty); finansowanie wierzytelności; faktoring dla jednostek samorządowych; finansowanie dostaw (*reverse faktoring*), dyskonto faktur; inkaso; windykacja.	
Obszar działania	
Cały kraj.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	12,6
Obroty faktoringu importowego (%)	5,9
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 istnieje od 1998 roku. Jest jedną z największych polskich firm faktoringowych i zajmuje czołowe miejsce w rankingach branżowych.

Pekao Faktoring należy do Grupy PZU. Na bazie silnego zaplecza kapitałowego i uznania na rynkach międzynarodowych spółka świadczy usługi faktoringowe w każdej formie i skali.

Najwyższy poziom jakości usług Pekao Faktoring zapewnia:

- zaplecze kadrowe – wykwalifikowany, doświadczony i odpowiedzialny zespół pracowników gwarantuje wysoki standard rozwiązań, szybki transfer środków oraz kompetentne doradztwo;
- różnorodna oferta produktowa – Pekao Faktoring oferuje kilkanaście rozwiązań w obsłudze krajowych i zagranicznych wierzytelności; nasza oferta produktowa zawiera wszystkie klasyczne formy faktoringu oraz zindywidualizowane formy usługi;
- doświadczenie – Pekao Faktoring jest jednym z pionierów faktoringu w Polsce; w ciągu kilkunastu lat działalności nabyliśmy bezcenne doświadczenie, które wykorzystaliśmy w doskonaleniu produktów i wykorzystujemy w codziennym serwisie usług;
- innowacyjność – Pekao Faktoring konsekwentnie poszerza zakres i podwyższa jakość świadczonych usług.

PKO Faktoring SA

Faktoring

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2016 rok (w mln zł)	9.757
Liczba pracowników	86
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, faktoring odwrotny.	
Obszar działania	
Teren całego kraju.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	6,2
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Chłodna 52 00-872 Warszawa tel. +48 22 577 03 35 faktoring@pkofaktoring.pl www.pkobpfaktoring.pl

OPIS

PKO Faktoring (wcześniej Bankowy Faktoring) działa na rynku od 2009 roku. Jedynym akcjonariuszem spółki jest PKO Leasing, należący do Grupy Kapitałowej PKO, największego banku na polskim rynku. PKO Faktoring specjalizuje się w obsłudze transakcji faktoringowych Klientów Grupy.

W ciągu ostatnich lat spółka bardzo dynamicznie zwiększyła swoją sprzedaż, oferując produkty faktoringowe dostępne na polskim rynku. PKO Faktoring pod względem dynamiki przyrostu rocznych obrotów faktoringowych stał się jedną z najszybciej rozwijających się firm faktoringowych w Polsce. Biorąc pod uwagę wartość obrotów, plasuje się w pierwszej dziesiątce firm faktoringowych, konsekwentnie poprawiając swoje wyniki.

Główna siedziba PKO Faktoring mieści się w Warszawie przy ulicy Chłodnej 52. Obszarem działania spółki jest teren całego kraju.

Pragma Faktoring SA

PRAGMA

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2016 rok (mln zł)	553
Liczba pracowników	51
Rok powstania firmy	1995
Grupa docelowa klientów	
MSP	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring pełny i niepełny, uproszczony, eksportowy, odwrotny, zamówieniowy	
Obszar działania	
Polska	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	13
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Brynowska 72 40-584 Katowice tel. +48 32 44 20 200 fax +48 32 44 20 240 inkaso@pragma.pl www.pragma.pl

OPIS

Pragma Faktoring SA działa na rynku usług finansowych od 1996 roku. W 2007 roku zadebiutowała na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Od 2011 roku Pragma Faktoring SA należy do Grupy Kapitałowej Pragma Inkaso SA posiadającej kompleksową ofertę w zakresie zarządzania należnościami niewymagalnymi i wymagalnymi. Spółka kieruje swoją ofertę do małych i średnich przedsiębiorstw, stosuje czytelne, przyjazne dla klienta procedury, nie ograniczając dostępu do finansowania firmom z krótką historią działalności. Atutami spółki są: sprawność procesu decyzyjnego, dostępność usług dla szerokiego grona potencjalnych klientów, wszechstronność oferty, stosowanie niestandardowych rozwiązań.

Ofertę Pragma Faktoring SA charakteryzuje duża elastyczność i dostosowanie produktów do specyficznych potrzeb sektora MSP. Spółka świadczy usługi faktoringu niepełnego, pełnego, eksportowego, uproszczonego (finansowanie pojedynczych transakcji), odwrotnego i zamówieniowego. Nadrzędnym celem spółki jest dostosowanie produktu do oczekiwań klienta i utrzymanie długoterminowej współpracy.

Raiffeisen POLBANK SA

Departament Faktoringu
i Finansowania Strukturyzowanego

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2016 rok (w mln zł)	18.267
Liczba pracowników	89 (51 zajmujących się wyłącznie faktoringiem)
Rok powstania firmy	1998 (rozpoczęcie działalności faktoringowej)
Grupa docelowa klientów	
Mikroprzedsiębiorstwa (z rocznymi obrotami od 500 tys. do 4 mln zł); małe i średnie firmy (z rocznymi obrotami od 4 mln do 100 mln zł); duże korporacje (z rocznymi obrotami od 100 mln zł).	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring niepełny, faktoring pełny, faktoring pełny z polisą klienta, faktoring pełny z ubezpieczeniem, faktoring odwrotny, faktoring samorządowy, mikrofaktoring, inkaso faktoringowe, asystent należności, program faktoringowy; internetowy system R-Faktor do obsługi transakcji faktoringowych, informacyjno-transakcyjna aplikacja mobilna smart factoR.	
Obszar działania	
Polska i zagranica.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	17
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	International Factors Group Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Grzybowska 78 00-844 Warszawa faktoring@raiffeisen.pl www.raiffeisen.pl/faktoring www.r-faktor.pl

OPIS

Raiffeisen Bank Polska SA – działający na rynku pod marką Raiffeisen Polbank – jest jednym z najdłużej obecnych na polskim rynku banków z udziałem kapitału zagranicznego. Należy do austriackiej Grupy Raiffeisen Bank International, wiodącej instytucji finansowej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Raiffeisen rozpoczął działalność w 1991 roku (licencja nr 002), koncentrując się początkowo na obsłudze przedsiębiorstw. Oferując szeroką gamę produktów finansowych dla firm, wkrótce stał się jednym z największych kredytodawców w tym segmencie rynku.

Od 2000 roku bank zaczął oferować swoje usługi klientom indywidualnym z polskiej klasy średniej oraz klientom zamożnym w ramach wyjątkowej oferty bankowości prywatnej pod nazwą Friedrich Wilhelm Raiffeisen. W 2012 roku została sfinalizowana transakcja przejęcia, operującego dotychczas głównie na rynku detalicznym, Polbank EFG SA. W ten sposób połączona instytucja – pod marką Raiffeisen Polbank – stała się bankiem uniwersalnym, poszerzając ofertę produktów dla klientów indywidualnych.

Raiffeisen Polbank obsługuje około 800 000 klientów, którzy mogą korzystać z sieci ponad 236 placówek zlokalizowanych w niemal 150 miastach na terenie całego kraju.

Jest pierwszą instytucją finansową na rynku polskim, która otrzymała tytuł „Laur Konsumenta – Odkrycie roku 2009" oraz „Złoty Laur Konsumenta 2010" za usługi faktoringowe. W 2011 roku Bank zajął pierwsze miejsce w XIII edycji konkursu Bank Przyjazny dla Przedsiębiorców i został laureatem w kategorii „Bank uniwersalny".

Kolejne nagrody: „Laur Klienta – GRAND PRIX 2012", „Złoty Laur Klienta 2013", „Laur Klienta – Lider Dekady 2004–2014", „Laur Klienta – TOP MARKA 2015", „Złoty Laur Klienta 2016" oraz ostatnie – „Złoty Laur Klienta 2017" i „Laur Klienta – Grand Prix 2017" – uplasowały Raiffeisen Polbank w czołówce instytucji faktoringowych na rynku.

UBI Factor S.p.A. SA
Oddział w Polsce

UBI Factor

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2016 rok (w mln zł)	1.709,80
Liczba pracowników	do 30
Rok powstania firmy	2008
Grupa docelowa klientów	
Firmy korporacyjne.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy, zagraniczny, eksportowy, importowy, z regresem lub bez regresu, faktoring wymagalnościowy, cichy i odwrócony.	
Obszar działania	
Polska	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Assifact – Italian Factoring Association Factors Chain International Polski Związek Faktorów Włoska Izba Handlowo-Przemysłowa w Polsce (CAMERA DI COMMERCIO E DELL' INDUSTRIA ITALIANA IN POLONIA)
Dane kontaktowe	ul. Pilotów 2E 31-462 Kraków tel. +48 12 297 84 00 fax +48 12 297 84 10 ubipolska@ubifactor.it www.ubifactorpolska.com www.ubifactor.it

OPIS

UBI Factor S.p.A. (Spółka Akcyjna), działająca od 1981 roku, jest jednym z głównych włoskich graczy na rynku faktoringu. UBI Factor jest członkiem stowarzyszenia Assifact – Italian Factoring Association, a od 1984 roku sieci Factors Chain International (FCI), co umożliwia utrzymanie współpracy z ponad 255 partnerami zagranicznymi w 69 krajach. UBI Factor S.p.A. Spółka Akcyjna Oddział w Polsce jest członkiem Polskiego Związku Faktorów oraz Włoskiej Izby Handlowo-Przemysłowej w Polsce.

UBI Factor, z główną siedzibą w Mediolanie, posiada rozwiniętą sieć oddziałów we Włoszech (3 filie, niemal 70 oddziałów bakowości korporacyjnej UBI Banca Group, ponad 6 tys. klientów) oraz znaczące powiązania z międzynarodowymi grupami przemysłowymi.

Międzynarodowa sieć UBI Banca opiera się na oddziałach zagranicznych (Luksemburg, Niemcy, Francja, Polska, Hiszpania), biurach przedstawicielstw (Hongkong, Szanghaj, Mumbaj, San Paulo, Nowy Jork oraz Moskwa) oraz partnerstwie z licznymi bankami międzynarodowymi.

UBI Factor S.p.A. Spółka Akcyjna Oddział w Polsce oferuje zindywidualizowane usługi przede wszystkim dla średnich i dużych spółek, importerów oraz eksporterów. UBI Factor specjalizuje się w faktoringu odwrotnym w celu wspierania międzynarodowych oraz polskich firm za pomocą programu finansowania dostawców. W ofercie Oddziału znajdują się produkty faktoringu krajowego i międzynarodowego.

Tworzymy innowacyjne produkty w celu oferowania zintegrowanych usług, dostosowanych do indywidualnych potrzeb naszych klientów. Dzięki bezpłatnej usłudze Remote Factoring klienci UBI Factor mają dostęp w czasie rzeczywistym do danych dotyczących realizowanych cesji, przygotowywanych przelewów oraz księgowanych płatności od dłużników.

FaktoringBroker sp. z o.o.

PROFIL

Wielkość firmy	
Liczba pracowników	5
Rok powstania firmy	2007
Grupa docelowa klientów	
Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa poszukujące możliwości finansowania swojej działalności bieżącej.	
Portfel oferowanych usług	
Doradztwo w zakresie wszystkich form faktoringu – z regresem, bez regresu, eksportowego i odwrotnego. Dodatkowo spółka prowadzi Agencję marketingową pod marką Efektywny.net.	
Obszar działania	
Firma obsługuje przedsiębiorców z całej Polski.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Sobieskiego 27 40-082 Katowice tel. +48 32 729 93 19 biuro@faktoringbroker.pl www.faktoringbroker.pl

OPIS

FaktoringBroker sp. z o.o. jest niezależnym doradcą specjalizującym się w rynku faktoringowym. Kapitał w całości jest pochodzenia polskiego, a jego udziałowcami nie są banki ani żadne inne instytucje finansowe. Firma została założona na początku 2007 roku jako działalność jednoosobowa i od początku oferowała faktoring. W połowie 2008 roku doszło do wyspecjalizowania i powstania marki FaktoringBroker. Kolejne lata dynamicznego rozwoju przyczyniły się w październiku 2010 roku do przekształcenia firmy w spółkę z o.o., co dodatkowo umocniło i tak silną pozycję na rynku. Do szerokiego grona klientów należą firmy ze wszystkich stron Polski.

Dzięki wieloletniemu doświadczeniu zarządu w branży finansowej oraz przyjętym standardom obsługi klientów, FaktoringBroker może zaoferować wysoką jakość świadczonych przez siebie usług. Celem doradcy jest pomoc mikro, małym, średnim i dużym firmom w uzyskaniu najlepszego finansowania. W ofercie znajdują się różne rodzaje faktoringu – od faktoringu z regresem, bez regresu, przez eksportowy, aż po odwrócony. Obsługę klientów wspomaga wdrożony w 2010 roku system informatyczny.

Na początku 2016 roku spółka uruchomiła Agencję marketingową Efektywny.net. Dzięki doświadczeniu w działaniach reklamowych, szczególnie w sektorze B2B, może w ten sposób wspierać swoich klientów w prowadzeniu skutecznych kampanii marketingowych. Główną specjalizacją agencji są wszelkie formy promocji w internecie.

Hilton-Baird Financial Solutions sp. z o.o.

Hilton-Baird Financial Solutions

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania firmy	2006
Grupa docelowa klientów	
Firma stara się szczególnie mocno wspierać firmy z sektora MSP. Swoje usługi kieruje zarówno do firm rozpoczynających działalność, jak też do podmiotów o bardziej ugruntowanej pozycji.	
Portfel oferowanych usług	
Usługi doradcze z zakresu szeroko rozumianego finansowania przedsiębiorstw, zwłaszcza w zakresie faktoringu. Dodatkowo firma oferuje szereg rozwiązań związanych z zarządzaniem należnościami, windykacją i produktami kredytowymi.	
Obszar działania	
W ramach grupy działania firmy obejmują Polskę, Wielką Brytanię oraz Niemcy.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Puławska 39/84 02-508 Warszawa tel. +48 22 856 53 45 info@hiltonbaird.pl www.hitlonbaird.pl

OPIS

Firma Hilton-Baird Financial Solutions, założona w 1997 roku, otworzyła swój polski oddział w roku 2006, stając się tym samym pierwszym w Polsce brokerem zajmującym się finansami przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem faktoringu i rozwiązań związanych z obrotem należnościami.

Hilton-Baird Financial Solutions buduje swoją wartość w oparciu o pracowników. Zespół ma bogate doświadczenia związane z tworzeniem i kierowaniem firmami faktoringowymi w Polsce i Europie. Jako część wiodącego niezależnego brytyjskiego brokera finansowego, polska część Hilton-Baird ma mocne wsparcie swoich działań.

Hilton-Baird współpracuje z wieloma polskimi firmami faktoringowymi, począwszy od dużych banków, a skończywszy na wyspecjalizowanych, niezależnych instytucjach finansowych. Mając aktualną i dogłębną wiedzę na temat możliwości poszczególnych faktorów, Hilton-Baird jest w stanie precyzyjnie dopasować rozwiązania do potrzeb klientów.

Jako niezależny broker Hilton-Baird jest w stanie wspomóc firmy poszukujące finansowania, skupiając się na ich rzeczywistych potrzebach i oczekiwaniach.

Współpraca z szerokim gronem faktorów pozwala na przedstawianie klientom starannie dobranych propozycji, uwzględniających specyfikę ich branży, historii i aktualnej sytuacji.

Hilton-Baird oferuje także konsultacje z zakresu faktoringu szerokiemu gronu europejskich instytucji finansowych. W 2008 roku Hilton-Baird został wybrany jako wykwalifikowany ekspert faktoringowy przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju i prowadził działania z zakresu szkolenia banków Republiki Mołdawii odnośnie rozwoju usług faktoringowych.

Idea Money SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2016 rok (w mln zł)	b.d.
Liczba pracowników	296
Rok powstania firmy	2012
Grupa docelowa klientów	
Mikro, średnie i duże przedsiębiorstwa.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy: niepełny i pełny; faktoring eksportowy: niepełny; finansowanie wierzytelności; finansowanie dostaw (*reverse faktoring*), dyskonto faktur; inkaso; windykacja.	
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 jest częścią Grupy Idea Bank, co gwarantuje firmie finansową stabilność i bezpieczeństwo oraz pozwala korzystać z wiedzy i doświadczeń instytucji finansowej o międzynarodowym zasięgu. Oferuje innowacyjne usługi, które wspierają rozwój przedsiębiorstw, przywracają płynność finansową oraz pozwalają szybko i łatwo zamieniać faktury na pieniądze. Misją spółki jest pomoc w utrzymywaniu stabilności finansowej, zacieśnianiu współpracy z kontrahentami i ekspansji rynkowej polskich firm. Kreujemy finansowe produkty przyszłości.

Idea Money udostępnia Klientom aplikację mobilną IdeaFaktor24, umożliwiającą zarządzanie limitem faktoringowym i szybsze przekazywanie faktur do finansowania z dowolnego miejsca na świecie. Jako jedna z pierwszych na rynku oferuje faktoring bez podpisywania papierowych umów. W ten sposób skraca do minimum czas oczekiwania klienta na dostęp do limitu faktoringowego i finansowania swoich faktur. Wykorzystuje dostępne kanały komunikacji i informacji. Idea Money prowadzi aktywny dialog z użytkownikami w mediach społecznościowych, edukując przedsiębiorców na temat tego, co zyskują, wybierając rozwiązania faktoringowe dla swoich firm.

Asseco Business Solutions SA

asseco BUSINESS SOLUTIONS

PROFIL

Wielkość firmy	
Przychody spółki za rok 2016 (w tys. zł)	168.756
Liczba pracowników	626
Rok powstania firmy	2007 (w obecnej formie prawnej)
Grupa docelowa klientów	
Oferowany przez Asseco Business Solutions program Faktor od kilkunastu lat wspomaga zarówno banki jak i wyspecjalizowane firmy faktoringowe w kompleksowej obsłudze biznesu faktoringowego. Wśród użytkowników rozwiązania znajdują się takie instytucje, jak: Pekao Faktoring, Raiffeisen Polbank, Deutsche Bank Polska, BZ WBK Faktor, BOŚ Bank, Bank Millennium, BPS Faktor czy KUKE Finance.	
Portfel oferowanych usług	
Program Faktor jest jednym z elementów ekosystemu faktoringowego Asseco Business Solutions, w skład którego wchodzą rozwiązania odpowiedzialne za obsługę poszczególnych zadań występujących w procesie faktoringowym (Faktor, Internet Faktor, Transfer Matching, Faktor BI, Faktor Data Exchange). Użytkownicy mogą dzięki temu wybrać najbardziej odpowiadający im pakiet rozwiązań w zależności od swoich potrzeb biznesowych. Zadaniem aplikacji jest wspieranie działalności transakcyjnej, analitycznej, zarządczej oraz umożliwienie elektronicznej wymiany danych z kontrahentami.	
Obszar działania	
Asseco Business Solutions specjalizuje się w produkcji rozwiązań informatycznych dla przedsiębiorstw. Kompleksowa oferta firmy obejmuje programy do obsługi transakcji faktoringowych, systemy klasy SFA do zarządzania siecią przedstawicielską, platformy wymiany danych handlowych, aplikacje klasy ERP i HR wspomagające zarządzanie przedsiębiorstwem oraz rozwiązania dla MSP. Firma należy do międzynarodowej Grupy Asseco, wiodącego dostawcy oprogramowania własnego na rynku europejskim. Od 2007 roku Asseco BS jest też notowane na GPW w Warszawie.	
Dane kontaktowe	Asseco Business Solutions SA Centrala ul. Konrada Wallenroda 4c 20-607 Lublin tel. +48 81 535 30 00 info@assecobs.pl

OPIS

Asseco Business Solutions jest producentem wiodącego na polskim rynku systemu do obsługi transakcji faktoringowych. System Faktor odpowiada za gromadzenie, przechowywanie oraz przetwarzanie danych dotyczących transakcji faktoringowych. Pozwala także na ich kompleksowe rozliczanie, łącznie z generowaniem dokumentów i raportów. Aplikacja pełni również rolę centrum informacyjnego dla osób obsługujących ww. transakcje. Ponadto system wspiera wszystkie typy faktoringu (m.in.: krajowy, eksportowy, importowy), a także różne jego formy i rodzaje, m.in.: klasyczny, odwrotny, pełny, niepełny, ubezpieczony. Szybki dostęp do aplikacji poprzez przeglądarkę oraz praca z różnych miejsc to znacząca zaleta rozwiązania, z którego można korzystać na różnych urządzeniach.

Na podstawie danych PZF rozwiązanie obsłużyło w I półroczu 2017 roku ponad 45% transakcji faktoringowych zrealizowanych w naszym kraju przez członków PZF (o łącznej wartości ponad 37 mld zł).

W ofercie Asseco Business Solutions dostępna jest najnowsza wersja systemu Faktor. Nowy program Faktor 3 łączy w sobie dotychczasową bogatą funkcjonalność z nowymi, bardzo istotnymi dla biznesu rozwiązaniami. System został wyposażony m.in. w intuicyjny i ergonomiczny interfejs oraz skuteczny dashboard menedżerski. Umożliwia też wsparcie nowych procesów biznesowych, wygodny dostęp do informacji oraz efektywne metody wprowadzania danych.

Reklama

FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

2017

ROK VII

Polski Związek Faktorów jest organizacją samorządu branżowego reprezentującą podmioty świadczące usługi faktoringowe w Polsce. PZF istnieje od 2001 roku, do 2006 roku działał pod nazwą Konferencja Instytucji Faktoringowych. Aktualnie do Związku należy 26 członków, w tym 5 banków komercyjnych oraz 21 samodzielnych podmiotów wyspecjalizowanych w faktoringu. Działania Związku koncentrują się na:

- bliskiej i systematycznej współpracy wewnątrz organizacji,
- działalności edukacyjnej dla rzecz członków Związku i przedsiębiorców,
- promocji usług faktoringowych,
- współpracy ze środowiskami akademickimi,
- wspólnych działaniach na rzecz zmiany otoczenia prawnego,
- współpracy z zagranicznymi organizacjami branżowymi.

Oddajemy w Państwa ręce kolejny tom cyklicznego wydawnictwa pt. „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów" – Rok VII (2017).

Starając się o to, by nasze wydawnictwo znalazło stałe miejsce na półkach bibliotek podręcznych i akademickich, wysłuchaliśmy uwag czytelników na temat poprzednich tomów. Jesteśmy usatysfakcjonowani ich opiniami, utwierdzają nas one w dążeniach, by almanach był solidnym źródłem danych i informacji o aktualnej sytuacji branży. Z satysfakcją przyjmujemy sygnały potwierdzające fakt, że publikacja ta jest potrzebna osobom zawodowo zajmującym się faktoringiem, a dla środowiska akademickiego stanowi źródło praktycznej wiedzy. Cieszą nas informacje, że z wydawnictwa korzystają również przedsiębiorcy, czerpiąc wiedzę o faktoringu od naszych autorów.

ISSN 2083-8778

9 772083 877213