2020

Rok X

FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

W Almanachu między innymi:

- Rynek faktoringu w Polsce w 2019 roku
- Branża kontynuuje silny wzrost
- Sektor finansowy w odpowiedzi na potrzeby edukacyjne społeczeństwa
- Zmiany prawne dokonane w 2019 roku – reakcja branży
- Jednolity Plik Kontrolny – nowy rygor podatkowy i jego implikacje dla branży
- Nowoczesne narzędzia komunikacji i reklamy dla faktoringu
- COVID-19. Branża w warunkach katastrofy. Co się zmienia, co musimy zmienić?
- O czym napisali laureaci konkursu o „Złote Pióro PZF”?

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

FAKTORING

POLSKI
ZWIĄZEK
FAKTORÓW

2020

Rok X

FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

Pod redakcją
Tomasza Biernata

Opracowanie naukowe części konkursowej
prof. dr hab. Dorota Korenik

Polski Związek Faktorów
Warszawa 2020

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

Opracowanie redakcyjne
Piotr Sanetra

Redakcja techniczna, opracowanie komputerowe
Paweł Niczyporuk

Opracowanie komputerowe wkładki kolorowej
Robert Kryński / Studio DTP Academicon

© Copyright by Polski Związek Faktorów, Warszawa 2020

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*) 7
Preface (*Tomasz Biernat*) 13

DARIUSZ STEĆ
Rynek faktoringu w Polsce w 2019 roku 19

TOMASZ BIERNAT
Factoring Market in Poland in 2019 31

MICHAŁ POLAK
92% Polaków chce obowiązkowej edukacji finansowej – szeroka współpraca jedyną szansą na długoterminowe efekty 41

ZESPÓŁ KANCELARII RADCOWSKIEJ E. GUZOWSKA I SKA, SP.K.
Zajęcie wierzytelności dostawcy przez organ egzekucyjny a możliwość zwolnienia się przez faktora z solidarnej odpowiedzialności w rozumieniu art. 108a ust. 5 ustawy o VAT 49

SERHIJ FUKS, ADRIAN SUSKA, KRZYSZTOF TELEGA
Jednolity Plik Kontrolny – nowa jakość w systemach oceny ryzyka i monitoringu 61

BARBARA DZIDA, MATEUSZ KOWALSKI, MAGDALENA SZYMAŃSKA, ALEKSANDRA GRABARSKA, PAULINA RÓŻYCKA, PRZEMYSŁAW OSKALDOWICZ, ROBERT BERNACIAK
Nowoczesny marketing firmy faktoringowej 77

MARK MANDULA
Polska branża faktoringu po COVID-19 – aspekty przywództwa 99

Konkurs o „Złote Pióro PZF 2019” Prace nagrodzone

Wstęp (*prof. dr hab. Dorota Korenik*) 123

ROZDZIAŁ 1 (*Krzysztof Janek*)
Instytucja faktoringu – funkcjonowanie, kierunki badawcze 125

ROZDZIAŁ 2 (*Krzysztof Janek*)
Funkcje faktoringu oraz produkty alternatywne odpowiadające na te funkcje 139

ROZDZIAŁ 3 (*Michał Pokrywa, Aleksandra Pawlik*)
Efekty finansowe i gospodarcze wykorzystania faktoringu 169

ROZDZIAŁ 4 (*Krzysztof Janek*)
Oferta firm faktoringowych w Polsce w perspektywie korzyści finansowych i gospodarczych przedsiębiorstw 187

ROZDZIAŁ 5 (*Krzysztof Janek*)
Przesłanki korzystania z faktoringu w wybranych polskich przedsiębiorstwach w świetle badania empirycznego 199

ROZDZIAŁ 6 (*Aleksandra Pawlik*)
Przegląd zmian i stanu rynku faktoringowego 211

ROZDZIAŁ 7 (*Michał Pokrywa*)
Kierunki zmian w rozwoju polskiej branży faktoringowej wynikające ze zmian w otoczeniu prawnym i technologicznym 229

ROZDZIAŁ 8
Informacje o pracach nagrodzonych w Konkursie „Złote Pióro PZF” 289

Przedmowa

„Almanach Polskiego Związku Faktorów" ukazuje się od 2011 roku i jest unikatowym, cyklicznym wydawnictwem prezentującym materiały o faktoringu i innych usługach obejmujących finansowanie i zarządzanie należnościami. Almanach propaguje faktoring i jest platformą, na której uznani polscy i zagraniczni faktorzy dzielą się swoimi bogatymi doświadczeniami. Dziesiąty tom wydawnictwa zawiera artykuły zgrupowane w dwóch działach: pierwszym, którego poszczególne teksty zostały napisane przez praktyków, i drugim – o charakterze teoretycznym, na którego treść składają się obszerne fragmenty prac dyplomowych i magisterskich o tematyce faktoringu, nagrodzonych w konkursie o „Złote Pióro PZF", w edycji z 2020 roku.

Dziesiąty tom „Almanachu PZF" otwiera artykuł Dariusza Stecia (Polski Związek Faktorów) zatytułowany *Rynek faktoringu w Polsce w 2019 roku*. Autor prezentuje aktualne wyniki działalności polskich firm faktoringowych i dokonuje analizy danych o obrotach polskich faktorów. Lektura rozdziału rysuje ciekawy, wieloprzekrojowy obraz branży, a co szczególnie ważne, jest oparta na aktualnych danych statystycznych gromadzonych zarówno przez Polski Związek Faktorów, jak i Główny Urząd Statystyczny.

Kolejny artykuł – *Factoring Market in Poland in 2019* – opracował Tomasz Biernat (Polski Związek Faktorów); jest on swoistą kontynuacją poprzedniego, zapisaną w języku angielskim. Intencją autora było zebranie i przedstawienie podstawowego zestawu informacji i danych, które mogą promować polski faktoring za granicą i stanowią pomoc dla zagranicznych ekspertów prowadzących badania nad faktoringiem w skali globalnej.

Trzeci tekst to artykuł Michała Polaka (Fundacja Warszawski Instytut Bankowości) pt. *92% Polaków chce obowiązkowej edukacji finansowej – szeroka współpraca jedyną szansą na długoterminowe efekty*. Autor omawia problem potrzeby popularyzacji wiedzy ekonomicznej i wykreśla główne

zagadnienia oraz działania, które powinny być podjęte w ramach szerokiej edukacji ekonomicznej naszego społeczeństwa. Realizacji sektorowego programu „Bankowcy dla Edukacji" podjął się już w czerwcu 2016 roku Warszawski Instytut Bankowości, z inicjatywy Związku Banków Polskich. W programie uczestniczą również m.in. banki, a także firmy infrastruktury bankowej i sektora finansowego. Dziś jest to jeden z największych programów edukacji finansowej w Europie; do końca 2020 roku uczestniczyć w nim będzie łącznie 1 500 000 uczniów, studentów i seniorów. W realizację Programu „Bankowcy dla Edukacji" zaangażowanych jest blisko 6500 nauczycieli oraz 1500 bankowców-wolontariuszy, którzy do końca 2020 roku przeprowadzą łącznie blisko 60 000 lekcji i wykładów. Instytucjonalnie działania edukacyjne WIB wspiera ponad 6500 szkół i uczelni, 400 jednostek samorządów terytorialnych i 180 banków oraz firm sektora finansowego. Masowe działania edukacyjne z zakresu finansów, inwestowania, cyberbezpieczeństwa czy przedsiębiorczości będą jednym z fundamentów budowy „nowej rzeczywistości". Realizacja projektu obejmuje szerokie działania informacyjno-edukacyjne w mediach, w oparciu o opracowywane raporty i poradniki, filmy edukacyjne i audycje radiowe.

W artykule zatytułowanym *Zajęcie wierzytelności dostawcy przez organ egzekucyjny a możliwość zwolnienia się przez faktora z solidarnej odpowiedzialności w rozumieniu art. 108a ust. 5 ustawy o VAT* Ewa Guzowska (Kancelaria Radcowska E. Guzowska i S-ka, sp.k.) podejmuje najbardziej palący dla polskich faktorów problem, mianowicie jak radzić sobie skutecznie z mechanizmem podzielonej płatności. Autorka doskonale zna codzienne problemy faktorów, prowadzi obsługę prawną firmy faktoringowej i stale współpracuje z Polskim Związkiem Faktorów. Przedstawiona analiza problemu może choćby z tego względu pomóc znaleźć takie rozwiązania, które pozwolą wprowadzić te regulacje w płynny i najbardziej bezpieczny dla interesów sektora sposób. Konkluzja autorki jest pesymistyczna, pisze: „Na dzień dzisiejszy wskazane proponowane rozwiązania nie istnieją, a faktorzy opierają swoje działania na własnym przeczuciu, bez pewności, że podejmowane przez nich działania gwarantują im bezpieczne uwolnienie się od negatywnych konsekwencji prawno-podatkowych. Jeśli ta kwestia nie zostanie wprost unormowana, środowisko faktoringowe będzie na podstawie tzw. «metody prób i błędów» wypracowywać praktykę odnośnie sposobów uwolnienia się z solidarnej odpowiedzialności za należny VAT dostawcy w sytuacji zajęcia wierzytelności wynikających z towarów i usług objętych obowiązkowym mechanizmem podzielonej płatności".

W kolejnym tekście, zatytułowanym *Jednolity Plik Kontrolny – nowa jakość w systemach oceny ryzyka i monitoringu*, Serhij Fuks, Adrian Suska i Krzysztof Telega (AMA Institute, firma wdrażająca najnowocześniejsze rozwiązania z zakresu AI i *machine learning*) przestawiają nowe narzędzie przyspieszające procesy kontrolno-skarbowe. Rozwiązanie IT „Automatyczna analiza Jednolitych Plików Kontrolnych" pozwala firmom faktoringowym rozwiązać wiele problemów, na które natrafiają ich analitycy kredytowi pracujący na co dzień na sprawozdaniach finansowych klientów w wersji analogowej. W celu przeprowadzenia analizy sytuacji finansowej dane zawarte w tych dokumentach muszą zostać wprowadzone do systemów faktora i przetworzone w wewnętrznych systemach oceny ryzyka kredytowego lub monitoringu. Zajmuje to dużo czasu, zazwyczaj wymaga dodatkowych kontaktów z klientem w celu wyjaśnienia i uszczegółowienia przekazanej dokumentacji, a przecież na tym etapie analizy wniosku o udzielenie finansowania obie strony są zainteresowane jak najszybszym podjęciem decyzji. Proces automatycznej analizy Jednolitych Plików Kontrolnych w znacznej mierze rozwiązuje wskazane tu problemy oraz zmniejsza ryzyko operacyjne i koszty.

Artykuł szósty, zatytułowany *Nowoczesny marketing firmy faktoringowej*, omawia złożone uwarunkowania działań marketingowo-promocyjnych faktorów, które są nakierowane na dotarcie i precyzyjne skierowanie komunikatu do specyficznej grupy swoich odbiorców. Narzędzia komunikacji i reklamy wykorzystywane jeszcze 20 lat temu dziś są nieprzydatne. Ludzie z branży faktoringowej muszą wciąż zmagać się ze stosunkowo niską świadomością produktu. Jak wykorzystać Internet w marketingu firmy faktoringowej? To pytanie przenika cały artykuł, opracowany przez grupę ekspertów w składzie: Barbara Dzida i Mateusz Kowalski (Bibby Financial Services), Magdalena Szymańska, Aleksandra Grabarska oraz Waldemar Leszczyński (Human Signs), Robert Bernaciak, Przemysław Oskaldowicz i Paulina Różycka (PerformanceLabs.pl). Marketerzy pracujący w branży faktoringowej twierdzą, że ich produkt jest trudniejszy do komunikowania i promowania niż np. kredyty czy konta bankowe. Obecnie, w dobie Internetu i intensyfikacji komunikacji za pośrednictwem nowych mediów, są zmuszeni do prowadzenia wielopłaszczyznowego marketingu. Właśnie z tego, według autorów, wynika potrzeba rewizji strategii i praktyki marketingowej. Autorzy stawiają wniosek, że dobry marketing firmy faktoringowej musi być niestandardowy. Powinien korzystać ze wszystkich nowoczesnych narzędzi komunikacji i reklamy w Internecie. Autorzy prowadzą

czytelnika od A do Z marketingu dopasowanego do potrzeb firmy faktoringowej i sprytnie wskazują przykładowe konkretne zadania, które muszą wykonać marketerzy. Dla przykładu zobaczmy choćby kilka z omawianych problemów: *Klient w centrum*; *Nie samymi leadami żyje faktor, czyli dlaczego warto zadbać o innych klientów*; *Faktoring to nie kredyt*; *Dobra obsługa klienta to nie tylko miła pani na infolinii*; *Magia Customer experience (CX)* i wreszcie pytanie: *Czy to się opłaca?*. Polecam ten artykuł szczególnej uwadze. Dla pracowników działów marketingowych będzie instrukcją, w której znajdą odpowiedzi na wiele nurtujących ich pytań, a szefów firm utwierdzi w słuszności decyzji dotyczących wydatków na kampanie marketingowe – warto zwrócić uwagę na celne odwołanie do Johna Wanamakera, ojca współczesnej reklamy i pioniera marketingu, który stwierdził: „Połowa pieniędzy, które wydaję na reklamę, jest zmarnowana; problem polega na tym, że nie wiem, która połowa".

Ostatni tekst „praktycznej" części naszego wydawnictwa napisał Mark Mandula, amerykański faktor z United Capital Funding, dobrze nam znany (uczestniczył w warszawskich kongresach faktoringu, jest autorem kilku artykułów z poprzednich roczników wydawnictwa). W artykule zatytułowanym *Polska branża faktoringu po COVID-19 – aspekty przywództwa* autor podejmuje próbę określenia najważniejszych problemów, przed którymi znalazł się polski faktoring. Pisze: „Popatrzmy więc, jak polski faktoring zaczyna ostatni kwartał 2020 roku, jak branża radziła sobie do tej pory. Czy branża już osiągnęła imponujący dziesięcioletni skumulowany roczny wskaźnik wzrostu wynoszący nieco ponad 16%? A może został przekroczony, czego można było się spodziewać? Może zdarzyło się jeszcze coś innego? Stwierdzenie, że z polską branżą faktoringową coś się stało (a tym bardziej z faktoringiem w skali globalnej), jest dużym niedopowiedzeniem. [...] Nie trzeba wielu słów, wystarczy powiedzieć tylko dwa: COVID-19". Dominujący dziś w naszym życiu wirus jest tłem dla rozmyślań autora. Jego podpowiedzi działań, które musimy podjąć, uwzględniają zmiany, z którymi branża już sobie radzi. Widzi też konieczność głębokiej rewizji motywów, praktyk i wizji branży faktoringowej dziś oraz w najbliższej przyszłości. Główną wskazówką M. Manduli jest zmiana modelu przywództwa, potrzeba kształtowania liderów, którzy będą potrafili budować relacje zorientowane na cel, którzy będą zorientowani na osiągnięcie korzyści dla wielu osób, a nie na egoistyczny cel: „Ja biorę wszystko". Uważna lektura tego rozdziału, mocno felietonowego w swoim charakterze, podpowiada poszukiwanie odpowiedzi na pytania, czym jest i gdzie jest moje „ja" w tym okropnym cza-

sie zmian wymuszonych przez niewidoczny, ale bezwzględny i śmiertelnie groźny COVID-19.

W drugiej części wydawnictwa zamieściliśmy artykuły, w których faktoring jest przedstawiony w teoretycznym ujęciu. Znajdują się tu obszerne fragmenty prac licencjackich i magisterskich obronionych w 2020 roku, nadesłanych na konkurs o „Złote Pióro PZF". Wyboru materiałów i redakcji naukowej tej części Almanachu dokonała prof. dr hab. Dorota Korenik z Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Więcej informacji znajduje się we wstępie do tej części Almanachu.

W ostatniej części wydawnictwa zamieściliśmy encyklopedyczne informacje o firmach należących do Polskiego Związku Faktorów. Jest to praktyczny informator *Kto jest kim* w polskim faktoringu. Informacje o faktorach przedstawiliśmy w ujednoliconej formie, dzięki czemu każdy, kto szuka kontaktu z konkretnym faktorem i informacji o świadczonych usługach, znajdzie potrzebne informacje, m.in. dane adresowe i kontaktowe, datę rozpoczęcia działalności, informację o obrotach za ostatni rok obrachunkowy oraz o portfelu produktowym faktora.

Liczymy na to, że dziesiąty rocznik naszego wydawnictwa będzie dla czytelników zawodowo związanych z branżą faktoringową, studentów i pracowników naukowych wyższych uczelni źródłem aktualnych informacji o branży oraz użytecznej i sprawdzonej wiedzy.

Życzę dobrej lektury.

Tomasz Biernat
Redaktor wydawniczy

Preface

The "Almanac of the Polish Factors Association" has been published since 2011 and is a unique, cyclical publication presenting materials on factoring and the other services comprising financing and management of receivables. The Almanac propagates factoring and is a platform on which recognized Polish and foreign factors share their rich experience. The tenth volume of the publication contains articles grouped in two sections, the first one – individual chapters have been written by practitioners and the second one is theoretical. I would like to emphasize that the contents here are extensive extracts from the diploma and master's theses on factoring awarded in the "PFA Gold Pen" competition of 2020 edition.

The tenth volume of the releases contains articles grouped in two sections: the first one, whose individual texts have been written by practitioners, and the second one – of a theoretical nature, the content of which consists of extensive excerpts from diploma and master's theses on factoring, awarded in the competition for "PFA Gold Pen" in the 2020 edition.

The tenth volume of "PFA Almanac" opens with an article by Dariusz Steć (Polish Factors Association) entitled *Factoring market in Poland in 2019*. The author presents current results of Polish factoring companies and analyses data on the turnover of Polish factors. The chapter draws an interesting, multifaceted picture of the industry, and what is particularly important, it is based on current statistical data collected both by the Polish Factors' Association and the Central Statistical Office.

Another article – *Factoring Market in Poland in 2019* – was prepared by Tomasz Biernat (Polish Factors Association); it is a kind of continuation of the previous one, written in English. The author's intention was to collect and present a basic set of information and data that can promote Polish factoring abroad and will be a good help for foreign experts conducting research on factoring on a global scale.

The third text is an article by Michał Polak (The Warsaw Institute of Banking) entitled *92% of Poles want compulsory financial education – broad cooperation is the only chance for long-term effects*. The author discusses the problem of the need to popularise economic knowledge and outlines the main issues and actions that should be taken as part of broad economic education of our society. The implementation of the sectoral programme "Bankers for Education" was undertaken as early as in June 2016 by the Warsaw Banking Institute, on the initiative of the Polish Bank Association. The programme also involves, among others, banks, as well as other financial institutions of the financial sector. Today, it is one of the largest financial education programmes in Europe; by the end of 2020, a total of 1,500,000 students and senior citizens will have participated in the programme. Almost 6,500 teachers and 1,500 bankers-volunteers are involved in the implementation of the "Bankers for Education" Program, which by the end of 2020 will conduct a total of nearly 60,000 lessons and lectures. Institutionally, WBI's educational activities are supported by more than 6500 schools and universities, 400 local government units and 180 banks and the companies representing the sector. Mass educational activities in the field of finance, investment, cyber security and entrepreneurship will be one of the foundations of building the "new reality". The project implementation includes extensive information and educational activities in the media, based on reports and manuals, educational films and radio broadcasts.

In the article entitled *Seizure of supplier's receivables by the enforcement authority and the possibility for the factor to release itself from joint and several liability within the meaning of Article 108a(5) of the VAT Act*, Ewa Guzowska (Legal Counselor's Office E. Guzowska & Co, Subs.) takes up the most pressing problem for Polish factors, namely how to deal effectively with the split payment mechanism. The author is well acquainted with the daily problems of the factors, she provides legal services to the factoring company and cooperates with the Polish Association of Factors on a regular basis. The presented analysis of the problem may, if only for that reason, help to find such solutions that will allow to introduce these regulations in a smooth and most secure way for the interests of the sector. The author's conclusion is pessimistic, she writes: "To date, the proposed solutions do not exist and the Factors base their actions on their own premonition, without the certainty that the actions they take will guarantee them a safe escape from the negative legal and tax consequences. If this issue is not directly regulated, the factoring community will develop a practice based on the so-

-called 'trial-and-error method' on how to free themselves from joint and several liability for the supplier's VAT due in the event of seizure of claims arising from goods and services covered by the mandatory split payment mechanism".

In the next text, entitled *United Control File – a new quality in risk assessment and monitoring systems*, Serhij Fuks, Adrian Suska and Krzysztof Telega (AMA Institute, a company implementing state-of-the-art AI and machine learning solutions) present a new tool to speed up control and treasury processes. The IT solution "Automatic Analysis of UCF" allows factoring companies to solve many problems encountered by their credit analysts working on a daily basis on clients' financial reports in the analogue version. In order to analyse the financial situation, the data contained in these documents must be entered into the factor's systems and processed in internal credit risk assessment or monitoring systems. This takes a lot of time, usually requires additional contacts with the client to clarify and detail the documentation provided, and yet at this stage of the analysis of the financing application both parties are interested in making a decision as soon as possible. The process of automatic analysis of the UCF largely solves the problems identified here and reduces operational risk and costs.

The sixth article, entitled *Modern marketing of factoring companies*, discusses the complex conditions of factoring marketing and promotion activities, which are aimed at reaching and precisely directing the message to a specific group of its recipients. The communication and advertising tools used 20 years ago are useless today. People in the factoring industry are still struggling with relatively low product awareness. How to use the Internet in factoring company marketing? This question pervades the whole article, developed by a group of experts composed of: Barbara Dzida and Mateusz Kowalski (Bibby Financial Services), Magdalena Szymańska, Aleksandra Grabarska and Waldemar Leszczyński (Human Signs), Robert Bernaciak, Przemysław Oskaldowicz and Paulina Różycka (PerformanceLabs.pl). Marketers working in the factoring industry claim that their product is more difficult to communicate and promote than e.g. credits or bank accounts. Nowadays, in the era of the Internet and intensification of communication through new media, they are forced to conduct multi-faceted marketing. It is from this, according to the authors, that a review of marketing strategy and practice is needed. The authors conclude that good factoring marketing must be non-standard. It should use all modern communication and advertising tools on the Internet. The authors lead the reader from A

to Z marketing tailored to the needs of a factoring company and cleverly point out examples of specific tasks that marketers have to perform. For example, let us see at least some of the problems discussed: *The customer in the centre*; *Factoring is not about the leads themselves, so why is it worth taking care of other customers*; *Factoring is not about credit*; *Good customer service is not just a nice lady on the hotline*; *The Magia of customer experience (CX)* and finally the question: *Does it pay off?* I recommend this article with special attention. For marketing department employees it will be the manual in which they will find answers to many of their questions and company bosses will confirm the rightness of decisions concerning expenditure on marketing campaigns – it is worth noting the customs appeal to John Wanamaker, the father of modern advertising and marketing pioneer, who said: "Half the money I spend on advertising is wasted; the problem is that I do not know which half".

The last text of the "practical" part of our publication was written by Mark Mandula, an American factor from United Capital Funding, well known to us (he participated in Warsaw factoring congresses and is the author of several articles from previous years of the publishing house). In the article entitled *Polish factoring industry after COVID-19 – aspects of leadership*, the author attempts to identify the most important problems faced by Polish factoring. He writes: "So let's take a look at how Polish factoring starts the last quarter of 2020, how the industry has been doing so far. Has the industry already achieved an impressive ten-year cumulative annual growth rate of just over 16%? Or has it been exceeded, what could have been expected? Perhaps something else has happened? The statement that something has happened to the Polish factoring industry (and even more so to factoring on a global scale) is a big understatement. [...] You don't need many words, you only need to say only: COVID-19". The virus that dominates in our lives today is a background for the author's thoughts. His hints for the action we have to take include changes that the industry is already coping with. He also sees the need for a profound review of the motives, practices and visions of the factoring industry today and in the near future. Mnadula's main message is change of the leadership model; there is the need to form leaders who will be able to build a goal-oriented relationship, who will be focused on the benefit of many people and not on the selfish goal: "I take it all". A careful reading of this chapter, which is very much in its character, suggests a search for answers to the questions of what is my "I" and where

is my "I" at this terrible time of change overwhelmed by the invisible but merciless and lethal COVID-19.

In the second part of the publication we have included articles in which factoring is presented in theoretical terms. There are extensive excerpts from bachelor and master's theses defended in 2020, submitted for the "PFA Gold Pen" competition. The selection of materials and the scientific editorial office of this part of the Almanac was made by Prof. Dorota Korenik from the Wrocław University of Economics. More information can be found in the introduction to this part of the Almanac.

In the last part of the publication we have included an encyclopedic information about companies belonging to the Polish Factors Association. This is a practical guide to who is who in Polish factoring. The presented information about the factors is shaped in an unified form, thanks to which anyone looking for contact with a particular factor and information about the services provided will find the necessary information, including address and contact details, date of commencement of business activity, information about turnover for the last financial year and about the product portfolio of the factor.

We hope that the tenth year of our publishing house will be a source of up-to-date information about the industry and useful and proven knowledge for readers professionally connected with the factoring industry, students and university researchers.

I wish you a good reading,

Tomasz Biernat
Editor-in-Chief

DARIUSZ STEĆ

Rynek faktoringu w Polsce w 2019 roku

Obraz rynku na podstawie danych GUS

Jak każdego roku, Główny Urząd Statystyczny przygotował raport z działalności faktoringowej przedsiębiorstw finansowych w Polsce[1]. Poniżej przedstawiam najważniejsze informacje z tego raportu.

W roku 2019 przedsiębiorstwa finansowe prowadzące działalność faktoringową sfinansowały 13,6 mln faktur o wartości 315 mld zł. Tym samym wartość wykupionych wierzytelności wzrosła w porównaniu z poprzednim rokiem o 27,9%. Z usług faktoringowych skorzystało 22 083 klientów.

Według najnowszych danych Głównego Urzędu Statystycznego, w 2019 roku usługi faktoringowe świadczyły 54 podmioty, wśród nich było 46 przedsiębiorstw niebankowych oraz 8 banków komercyjnych.

Niebankowe przedsiębiorstwa faktoringowe zatrudniały na koniec 2019 roku 1625 osób.

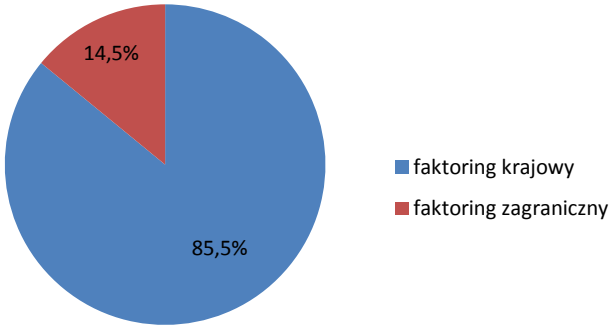
Obroty faktoringu krajowego stanowiły w 2019 roku 85,5% łącznej wartości zrealizowanych usług, a faktoringu zagranicznego pozostałe 14,5%. Wierzytelności sfinansowane w 2019 roku w ramach usług faktoringu krajowego wzrosły o 24,5%, do 269,4 mld zł, a w faktoringu zagranicznym o 53,2%, do 45,6 mld zł (zob. rys. 1).

Struktura usług faktoringowych w 2019 roku w obrocie krajowym przedstawiała się następująco: 54,3% w ramach faktoringu pełnego i 30,6% w ramach niepełnego. Dalsze 11,8% stanowił faktoring odwrócony, a pozostałe 3,3% – faktoring mieszany (zob. rys. 2).

---

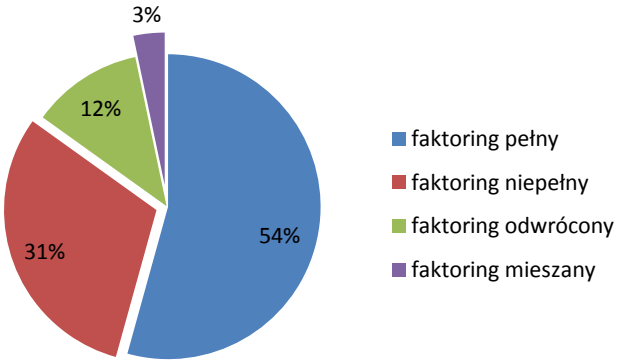
[1] „Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2019 roku", GUS, 13 lipca 2020 r., https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-finansowe/działalność-faktoringowa-przedsiębiorstw-finansowych-w-2019-roku.2.15.html.

Rys. 1. Struktura usług faktoringu krajowego i zagranicznego.



Źródło: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2019 r.*

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



Źródło: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2019 r.*

Wartość wierzytelności nabytych przez banki komercyjne prowadzące działalność faktoringową wzrosła o 3,9% – do kwoty 61,7 mld zł, z czego 86,6% stanowiły usługi faktoringu krajowego, a pozostałe 13,4% przypadało na faktoring zagraniczny.

W grupie faktorów niebankowych wartość wykupionych wierzytelności wzrosła o 35,6% – do kwoty 253,3 mld zł, z tego faktoring krajowy to 85,3%, a zagraniczny – 14,7%.

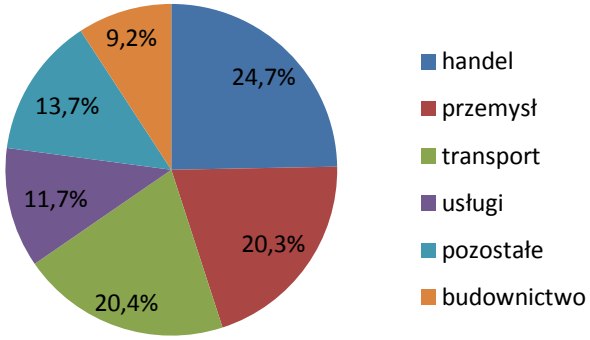
Wartość środków finansowych zaangażowanych przez przedsiębiorstwa prowadzące działalność faktoringową wzrosła na koniec 2019 roku o 29,8%

i wyniosła 42,5 mld zł. W tej kwocie 85,4% środków było zaangażowane w faktoring krajowy, a 14,6% – w faktoring zagraniczny.

Banki zaangażowały do swojej działalności faktoringowej środki w kwocie 14 mld zł, z tego 86,4% przypadło na faktoring krajowy, a 13,6% – na faktoring zagraniczny. Przedsiębiorstwa niebankowe natomiast środki o wartości 28,5 mld zł, z tego 84,9% przypadło na faktoring krajowy, a pozostałe 15,1% – na faktoring zagraniczny.

Z usług faktoringu skorzystało w 2019 roku 22 083 klientów, tj. o 12,8% więcej niż w roku poprzednim. Z tej liczby 24,7% przedsiębiorstw prowadziło działalność handlową, 20,4% – transportową, 20,3% – przemysłową, 11,7% – usługową, a dalsze 9,2% – w zakresie budownictwa.

Rys. 3. Wykorzystanie usług faktoringu według sektora działalności.



Źródło: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2019 r.*

Analiza rynku na podstawie danych Polskiego Związku Faktorów

Pełniejszy obraz faktoringu w Polsce w roku 2019 otrzymamy po uzupełnieniu danych z GUS o informacje z innych źródeł, w tym przede wszystkim z Polskiego Związku Faktorów[2], który dysponuje danymi nieobjętymi badaniem GUS. Przede wszystkim jednak należy podkreślić bardzo wysoką dynamikę wzrostu obrotów faktoringowych w Polsce w ostatnich pięciu

[2] http://faktoring.pl.

latach. Faktorzy należący do Polskiego Związku Faktorów nabyli w 2019 roku wierzytelności o wartości 281,6 mld zł, tj. o 16% więcej niż w roku poprzednim, a poziom udzielonego finansowania na koniec roku wyniósł 32,5 mld zł. Istotną cechą rynku faktoringu w Polsce jest utrzymujący się nieprzerwanie od 2009 roku stały i silny trend wzrostowy. Wzrost rynku w tym okresie charakteryzuje się wysoką dynamiką, mierzoną w dwucyfrowej skali. Branża faktoringowa rośnie szybciej niż cała gospodarka i najszybciej spośród usług finansowych (zob. rys. 4).

O wysokiej pozycji polskiego rynku faktoringu na tle Unii Europejskiej świadczą dane za 2019 rok pochodzące z „EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry"[3] za rok 2019. Polska jest na ósmym miejscu wśród największych rynków faktoringowych Unii Europejskiej, z czwartą największą dynamiką wzrostu. Wskaźnik penetracji w Polsce, mierzony jako stosunek wartości obrotów względem PKB, jest powyżej średniej EU i EUF i wynosi 13%.

Tabela 1. Rynek faktoringu w Unii Europejskiej (w mln EUR).

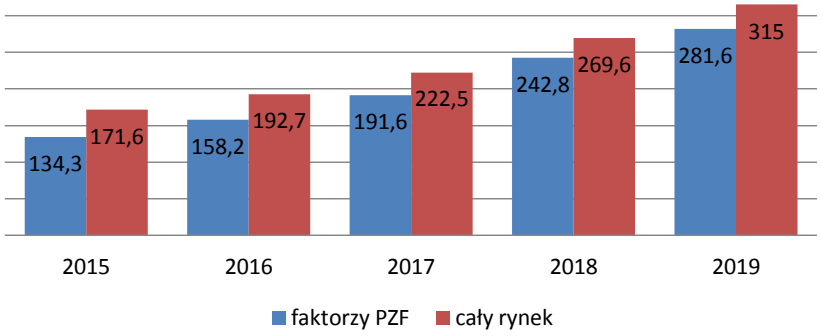
	Kraj	Obroty 2019	Zmiana 2019/2018	Wskaźnik penetracji
1	Francja*	349 714	9%	14%
2	Wielka Brytania*	328 966	–1%	13%
3	Niemcy*	275 491	14%	8%
4	Włochy*	263 364	6%	15%
5	Hiszpania*	185 559	12%	15%
6	Holandia*	112 148	14%	14%
7	Belgia*	84 819	11%	18%
8	Polska*	66 141	19%	13%
9	Portugalia*	33 800	6%	16%
10	Irlandia	28 424	8%	8%
11	Finlandia	28 000	9%	12%
12	Austria*	27 220	13%	7%
13	Norwegia*	26 441	1%	7%
14	Szwecja	20 625	4%	4%

[3] EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry, [on-line:] http://euf.eu.com.

	Kraj	Obroty 2019	Zmiana 2019/2018	Wskaźnik penetracji
15	Dania*	18 838	0%	6%
16	Grecja*	15 045	3%	8%
17	Węgry	8 550	24%	6%
18	Czechy*	7 240	6%	3%
19	Rumunia	4 854	–3%	2%
20	Estonia	3 900	8%	14%
21	Bułgaria	3 532	10%	6%
22	Litwa	3 400	–7%	7%
23	Cypr	3 181	–11%	14%
24	Słowacja	2 032	–19%	2%
25	Słowenia	2 000	43%	4%
26	Chorwacja*	1 140	4%	2%
27	Łotwa	805	3%	3%
28	Malta	696	26%	5%
29	Luxemburg	339	0%	1%
	Unia Europejska	**1 906 265**	**7,9%**	**11,3%**
	Członkowie EUF*	**1 795 927**	**8,0%**	**12,0%**

Źródło: EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry; http://euf.eu.com/category.

Rys. 4. Obroty faktoringu w Polsce w latach 2015–2019 (mld zł).



Źródło: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2019 r.*; PZF, http://faktoring.pl.

Przy występujących rozbieżnościach do dalszego opisu rynku faktoringu w Polsce wykorzystam dane Polskiego Związku Faktorów, pochodzące od 22 firm członkowskich. Dane PZF zawierają skategoryzowane informacje sprawozdawcze, są usystematyzowane według zdefiniowanych kryteriów odpowiadających międzynarodowym standardom branżowym. Dodam, że związek dysponuje danymi za 15 lat wstecz.

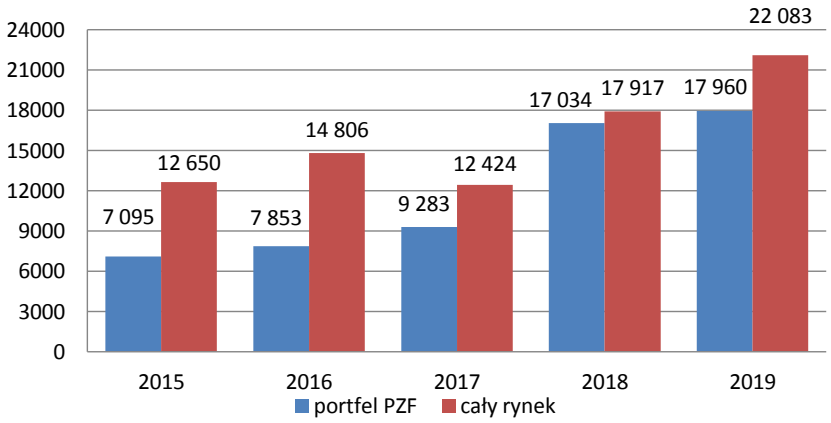
PZF jest silną reprezentacją branży. W roku 2019 podmioty zrzeszone w związku zrealizowały 89,4% łącznych obrotów faktoringowych w Polsce.

Do związku należy 23 członków, z czego 19 to wyspecjalizowane spółki faktoringowe, a 4 to banki komercyjne.

Rosnące obroty przekładają się proporcjonalnie na większą liczbę umów i tym samym, na większą liczbę faktorantów i kontrahentów. W 2019 roku do 17 960 wzrosła liczba klientów korzystających z faktoringu (wzrost o 5,4%). Rosnąca z roku na rok liczba klientów jest dowodem na umocnienie się usługi w świadomości klientów. Dla wielu z nich faktoring jest usługą pierwszego wyboru.

Zmiany w okresie 2015–2019 przedstawia poniższy wykres.

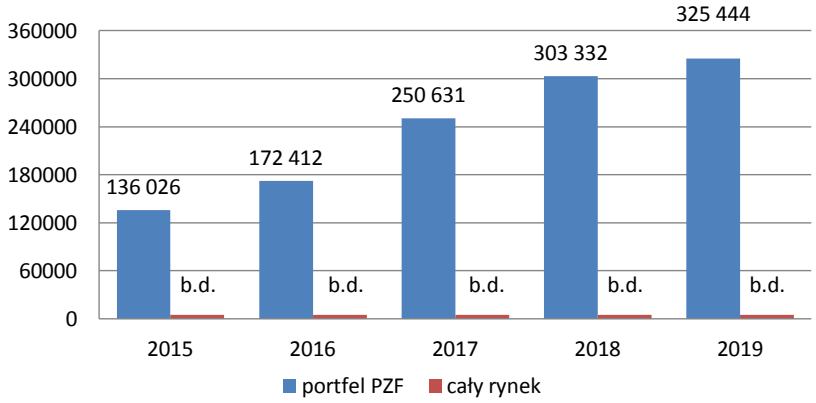
Rys. 5. Liczba klientów korzystających z faktoringu w latach 2015–2019.



Źródło: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2019 r.*; PZF, http://faktoring.pl.

Liczba kontrahentów obsługiwanych w ramach umów faktoringowych wzrosła do 325,4 tys. (wzrost o 7,3%). Wykres poniżej pokazuje zmiany ilościowe tylko na bazie danych PZF, GUS nie dysponuje takimi informacjami.

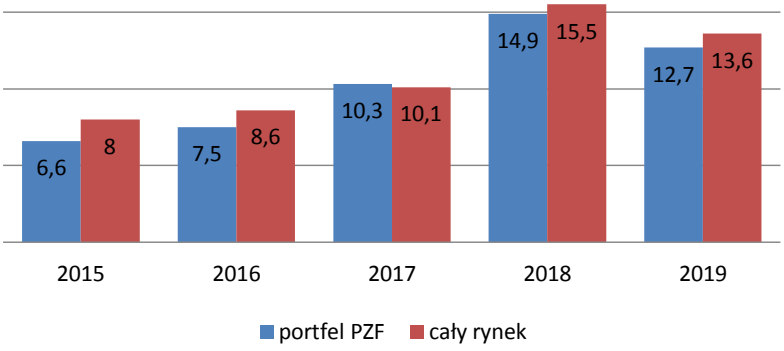
Rys. 6. Liczba kontrahentów w umowach faktoringowych w 2015–2019.



Źródło: PZF, http://faktoring.pl.

W 2019 roku faktorzy sfinansowali 12,7 mln faktur (spadek o 15%).

Rys. 7. Liczba sfinansowanych faktur w latach 2015–2019 (mln szt.).



Źródło: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2019 r.*; PZF, http://faktoring.pl.

W kolejnej tabeli została zaprezentowana wielkość obrotów zrealizowanych przez członków PZF w roku 2019 w porównaniu do roku poprzedniego. Zauważyć należy istotne zmiany w rankingu wśród trzech największych

faktorów. Na faktorów nienależących do PZF przypada 11% rynku o wartości 33,4 mld zł.

Tabela 2. Faktoring w Polsce w 2019 roku. Wartość obrotów (w mln zł).

	Firma	Obroty 2019	Obroty 2018	Zmiana
1	Pekao Faktoring	48 987	27 839	176%
2	BNP Paribas Faktoring	45 462	43 710	104%
3	ING Commercial Finance	35 647	31 538	113%
4	Santander Factoring	29 555	27 281	108%
5	mFaktoring	22 295	19 171	116%
6	Bank Millennium	21 044	19 767	106%
7	PKO Faktoring	20 702	17 978	115%
8	Coface Poland Factoring	18 790	17 422	108%
9	Citi Handlowy	9 822	8 567	115%
10	HSBC Bank Polska	4 974	4 815	103%
11	BOŚ Bank	3 582	3 396	105%
12	Eurofactor Polska	3 330	2 820	118%
13	Alior Bank	3 330	4 246	78%
14	Bibby Financial Services	3 123	2 763	113%
15	IFIS Finance	2 551	2 493	102%
16	KUKE Finance	2 481	2 029	122%
17	UBI Factor	2 101	2 032	103%
18	Idea Money	1 792	2 303	78%
19	BPS Faktor SA	696	495	141%
20	BFF Polska	581	408	142%
21	PragmaGO	522	615	85%
22	Faktorzy	294	294	100%

Źródło: PZF, http://faktoring.pl.

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

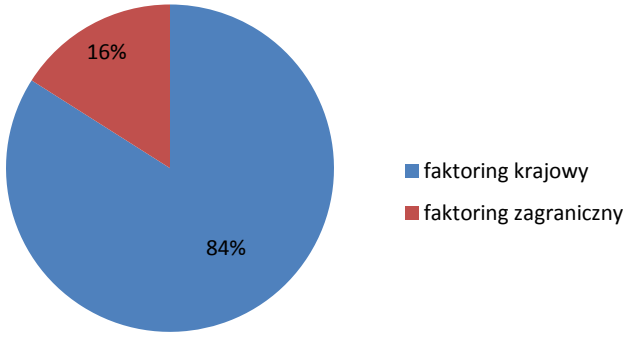
Tabela 3. Obroty faktoringu w Polsce w latach 2018–2019 według poszczególnych produktów (w mln zł).

Produkt	2018	2019	Zmiana
Faktoring pełny (krajowy)	98 873	118 163	19,5%
Faktoring niepełny (krajowy)	65 063	69 212	6,4%
Faktoring pełny (eksportowy)	24 593	26 872	9,3%
Faktoring niepełny (eksportowy)	16 072	17 245	7,3%
Faktoring importowy	1 601	1 330	–16,9%
Faktoring odwrócony	36 636	48 838	33,3%

Źródło: PZF, http://faktoring.pl.

Wartość obrotów w faktoringu krajowym w roku 2019 wyniosła 236,2 mld zł i było to o 18% więcej niż w roku poprzednim. Natomiast w faktoringu międzynarodowym obroty wyniosły 45,5 mld zł, tj. o 8% więcej niż w 2018 roku. Poniższy rysunek przedstawia udział tych produktów w całości obrotów w roku 2019.

Rys. 8. Udział faktoringu krajowego i zagranicznego w obrotach ogółem.



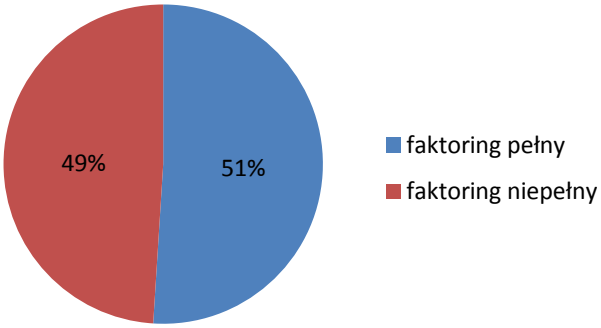
Źródło: PZF, http://faktoring.pl.

W ostatnich latach można było zaobserwować dynamiczny wzrost faktoringu pełnego. Przedsiębiorcy dostrzegli jego wyjątkową zaletę, gdyż oprócz finansowania produkt ten obejmuje ryzyko niewypłacalności kontrahentów, z którymi współpracują. W efekcie faktoring pełny stał się w Polsce bardziej popularny niż niepełny, co jest zbieżne z trendami na rynkach globalnych. Obroty w faktoringu pełnym w roku 2019 wyniosły 145,1 mld zł i były o 17%

większe w porównaniu do roku 2018. Faktoring niepełny urósł w ciągu roku o 15%, co przyniosło obroty w kwocie 136,6 mld zł (zob. rys. 9).

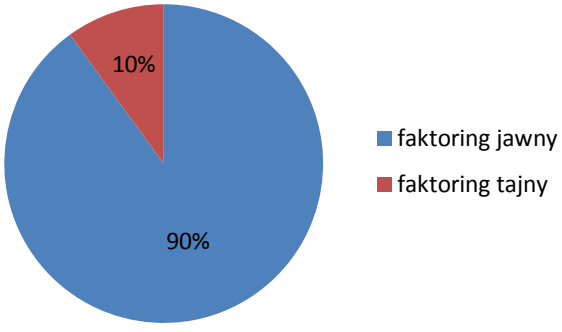
Porównanie obrotów faktoringu jawnego i tajnego wskazuje na dominację faktoringu jawnego, którego obroty w roku 2019 wyniosły 257,1 mld zł, były wyższe o 17% w porównaniu z rokiem 2018. Faktoring tajny wygenerował obroty w wysokości 24,5 mld zł i były one o 10% większe niż w roku poprzednim (zob. rys. 10).

Rys. 9. Udział faktoringu pełnego i niepełnego w obrotach ogółem w roku 2019.



Źródło: PZF, http://faktoring.pl.

Rys. 10. Udział faktoringu jawnego i tajnego w obrotach ogółem w roku 2019.



Źródło: PZF, http://faktoring.pl.

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

W 2019 roku z usług faktoringu najczęściej korzystały firmy z branży chemicznej, spożywczej i metalowej, a także przedsiębiorcy zajmujący się handlem hurtowym. Podmioty działające w tych branżach postrzegają faktoring nie tylko jako źródło finansowania, ale także sposób na zminimalizowanie ryzyka niewypłacalności swoich kontrahentów.

Poniższa tabela ilustruje wykorzystanie faktoringu przez przedsiębiorstwa w układzie branżowym.

Tabela. 4. Obroty faktoringu w Polsce w 2019 roku według branż (w mln zł).

	Branża	Obrót	Udział
1	Chemiczna	30 670	11,0%
2	Handel hurtowy – pozostałe	26 291	9,4%
3	Spożywcza	22 724	8,1%
4	Metalowa	18 570	6,7%
5	Handel hurtowy – artykuły spożywcze	15 996	5,7%
6	Handel detaliczny	12 798	4,6%
7	Motoryzacyjna	11 708	4,2%
8	Transportowa	8 964	3,2%
9	Energetyczna	8 142	2,9%
10	Górnictwo	7 768	2,8%
11	Handel hurtowy – elektronika	7 427	2,7%
12	Handel pojazdami samochodowymi	6 928	2,5%
13	Usługi	6 610	2,4%
14	Handel hurtowy – materiały budowlane	6 388	2,3%
15	Handel hurtowy – farmaceutyka	5 862	2,1%
16	Handel hurtowy – energetyka	5 643	2,0%
17	Handel hurtowy – agro	5 254	1,9%
18	Papiernicza i opakowania	4 817	1,7%
19	Elektroniczna	4 512	1,6%
20	Maszynowa	4 500	1,6%
21	Handel hurtowy – metale	4 267	1,5%
22	Handel hurtowy – tekstylia	3 929	1,4%
23	Handel hurtowy – chemia	3 455	1,2%
24	Produkcja pozostała	3 263	1,2%

	Branża	Obrót	Udział
25	Budowlana	3 209	1,1%
26	Meblarska	2 648	0,9%
27	Handel hurtowy AGD	2 378	0,9%
28	Agro	1 908	0,7%
29	Farmaceutyczna	1 236	0,4%
30	Handel hurtowy – maszyny	1 091	0,4%
31	Tekstylna	954	0,3%
32	Handel hurtowy – meble	176	0,1%
33	Pozostałe	28 980	10,4%

Źródło: PZF, http://faktoring.pl.

TOMASZ BIERNAT

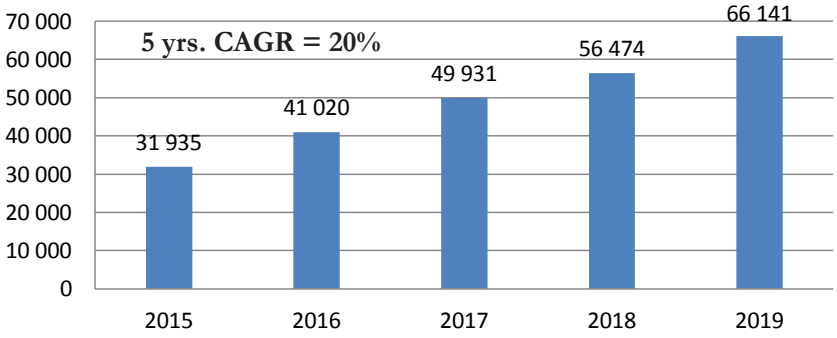
Factoring Market in Poland in 2019

Reading the figures illustrating the Polish factoring market of 2019 it's evident, there is a significant industry's expansion.

Polish factors ended year 2019 with an increase in turnover by 16 percent. Twenty three companies affiliated to the Polish Factors Association purchased receivables with a total value of EUR 66.141 billion. Nearly 18 thousand clients took advantage of factoring in 20. Nonetheless, maintaining a double-digit growth rate (within next year in a row), factoring demonstrates its strong resistance to negative market phenomena.

Detailed figures collected from 23 PFA members represent around 90 percent of country market total, thus the estimated value of total turnover for the Polish factoring industry gained EUR 72 billion in 2019[1]. Over the last five years the market has shown a compound growth rate of 20.3 percent in volume, see in the graph below:

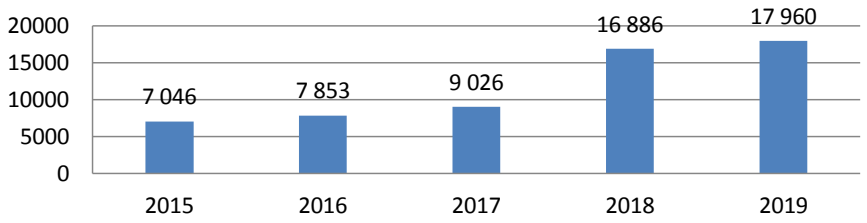
Chart 1. Total factoring volume 2015–2019 (EUR millions).



Source: As from data collected by Polish Factoring Association, Dec. 31st 2015 – Dec. 31st 2019.

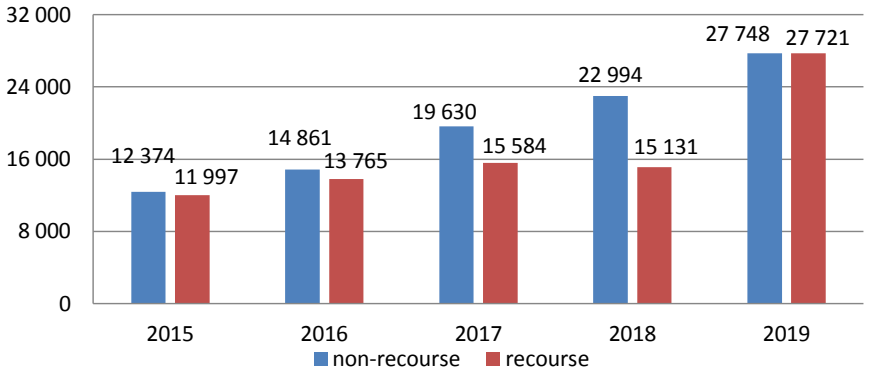
[1] Estimated turnover for whole Polish marked, by PFA. The factoring turnover by entities from outside PFA is EUR 6 billion in 2019.

Chart 2. Clients evolution 2015–2019.



Source: As from data collected by Polish Factoring Association, Dec. 31st 2015 – Dec. 31st 2019.

Chart 3. Domestic factoring volume 2015–2019 (EUR millions).



Source: As from data collected by Polish Factoring Association, Dec. 31st 2015 – Dec. 31st 2019.

The volumes of factoring turnover have been incessantly increasing since 2008, and it is the most dynamic sector of the domestic financial services. That is evidenced by the market's growth by 16 percent in 2019. Such the impressive change much over the economy's growth rate of 4.0 percent and above the growth rate for the financial services sector (between 5 and 10 percent) is not a surprise.

The GDP penetration ratio increased to 13 percent in 2019 (EU average 11.3 percent). Taking 3.5 percent of the EU's factoring market, Polish market is the eighth largest in the EU[2].

[2] EUFederation newsletter/April 2020/Issue 18.

Poland is the eighth economy in Europe. Economic growth remained resilient in 2019. Poland's GDP grew by 4.0 percent in 2019[3]. The growth rate of the Polish economy was well above the European average which was about 1.7 percent. The good condition of the country's economy has been noted in various OECD reports and appraised by international rating agencies.

The main driver of the economy's growth has been domestic consumer demand, which rose by 3.8 percent in 2019. But the macroeconomic situation had insensibly changed and in the second half of the year we could observe economic slowdown Enterprises recorded a weakening dynamics of industrial production and sales. The downward trend was also seen in exports, even if during the whole year the volume of export activity was changeable in 2019 attaining the level of EUR 217.3 billion (up by 5 percent). Just over 80 percent of exports went to other EU countries. The five largest export markets are listed in the table below:

Table 1. Polish exports by country in 2019.

Country	Volume (EUR bn)	% of share
Germany	60.1	27.0
Czechia	15.0	6.1
Great Britain	14.7	6.0
France	12.7	5.9
Italy	9.9	4.6

Source: National Statistic Office of Poland, Foreign trade turnover of goods, January 2020.

The value of imports also grew in 2019 amounted the value of imported goods at EUR 215.4 billion (up by 2.3 percent only).

Table 2. Polish imports by country in 2019.

Country	Volume (EUR bn)	% of share
Germany	47.1	21.9
China	26.9	12.5

[3] Gross Domestic Product in 2019 Preliminary estimate, National Statistic Office, January 29th 2020.

Country	Volume (EUR bn)	% of share
Russia	13.1	6.1
Italy	10.7	5.0
The Netherland	7.8	3.6

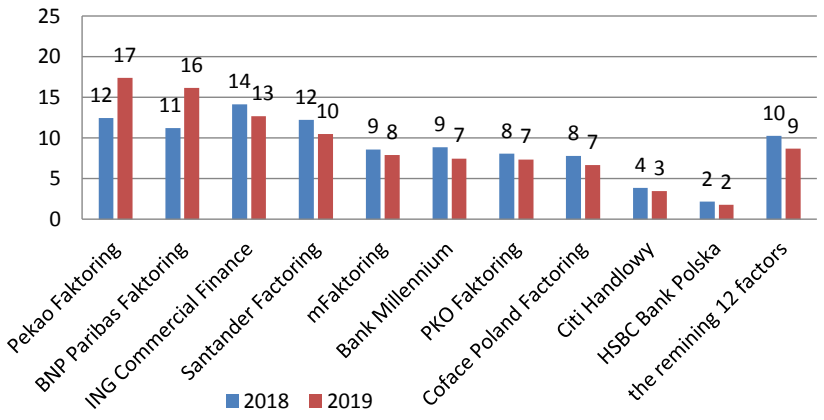
Source: National Statistic Office of Poland, Foreign trade turnover of goods, January 2020.

The trade balance was positive amounting EUR 1.9 billion in 2019 (compared with EUR 5.1 billion in 2018)[4].

Market Performance and Supply

The value of the Polish factoring market in 2019 was EUR 66.1 billion. The industry is at a mature stage, and the market is highly competitive. Five mayor players have a combined 64 percent share, and the leader holds 17 percent. Even though there is quite strong competition between the players, there is still room for new players to enter the market. A market niche is being created by new entities which are mostly fintechs.

Chart 4. Market share by factoring service provider (%).



Source: As from data collected by Polish Factoring Association, Dec. 31st 2015 – Dec. 31st 2019.

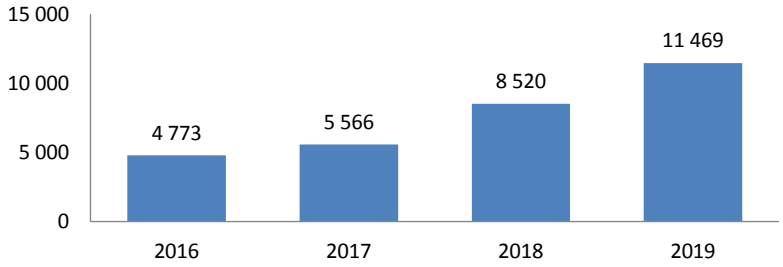
[4] Foreign trade turnover of goods in total and by countries in January–November 2019, National Statistic Office, January 14th 2020.

In 2019 in Poland there were 50 financial entities providing factoring facilities of which 39 were non-bank organization specializing in factoring services. The other 11 were trade finance departments of commercial banks.

As to the Polish Factoring Association, of the 23 members: 18 are specialized factoring companies, the next 5 are commercial banks.

The chart above illustrates market shares of the factors belonging to the Polish Factors Association the 2019. They make up about 90 percent of the total market.

Chart 5. Domestic reverse factoring (EUR millions).



Source: As from data collected by Polish Factoring Association, Dec. 31st 2015 – Dec. 31st 2019.

It is worth noting that 75 percent of the market share belongs to the subsidiaries of banks (ING Commercial Finance, Santander Factoring, BNP Paribas Faktoring, Pekao Faktoring, mFaktoring, PKO Faktoring, IFIS Finance, Idea Money, BFF Banking Group, BPS Faktor, UBI Factor and Faktorzy SA, Eurofactor), next 15 percent banks (Millennium Bank, Citi Handlowy, Alior Bank, HSBC and BOŚ Bank) and the last 10 percent belongs to independent entities not affiliated with the banks (Bibby FS, Coface, Poland Factoring, KUKE SA, PragmaGO, and SMEO).

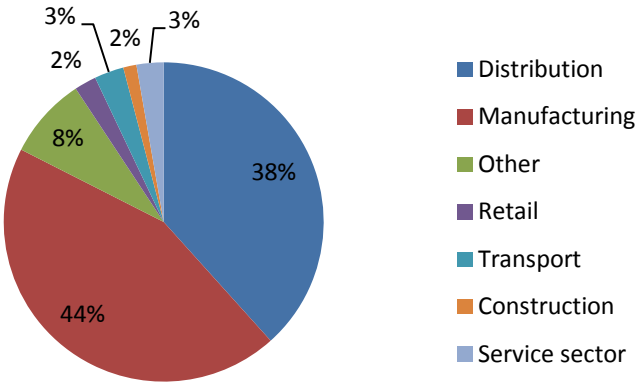
The mix of factoring facilities (in terms of type of service) is in line with global trends. In 2019 the value of domestic operations of non-recourse factoring totalled EUR 27.7 billion. The next EUR 27.7 billion were accomplished in domestic recourse and reverse factoring services. This reflects a long-term trend where non-recourse factoring has been consistently growing as a proportion of the total turnover balancing nearly fifty-fifty year by year.

Polish factors increased their international factoring operations in 2019 by 9 percent from EUR 9.8 billion to EUR 10.7 billion. The value of export

factoring was EUR 10.4 billion, while the turnover of import factoring was just as in previous year, i.e. EUR 0.3 billion.

The use of factoring services by industry sectors is shown in the pie chart below:

Chart 6. Market share by industry sector in 2019.



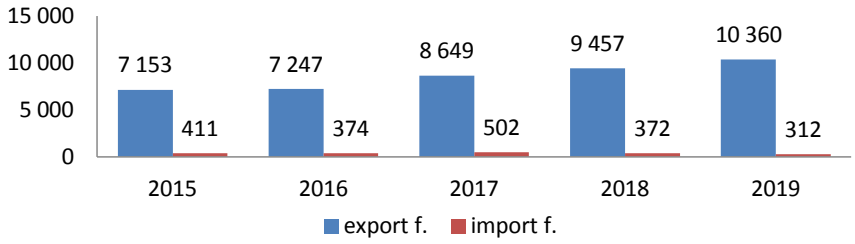
Source: As from data collected by Polish Factoring Association, Dec. 31st 2015 – Dec. 31st 2019.

18 000 clients were using factoring facilities in 2019. Such an increase was largely due to the growth of clients from the micro business sector.

Factors had processed 13 million of invoices in 2019.

The representative Polish factoree was trading with 20 contractors making the turnover of a value of EUR 4 million and issuing 700 of invoices. The average value of an invoice was EUR 5k.

Chart 7. International factoring volume 2015–2019 (EUR millions).



Source: As from data collected by Polish Factoring Association, Dec. 31st 2015 – Dec. 31st 2019.

Future Trends

Poland is the eight economy in Europe and that there are over 2 million businesses. The current number of factoring clients is 18 000, thus the potential for factoring is colossal, the number of the clients looking for factoring could be as much as hundred thousand. The increasing level of product awareness is based not only on clients' demands for short-term financing but also on recognition that factoring gives a helping hand to decrease the risk level of day-today operations. Clients are offered wide range of products derived from the trade receivables model, the performance of the services' quality corresponds to world standards.

The statistics of Polish factoring were generally good until the first quarter of 2020. However, with the economy coming to a sudden halt, it should be expected to decrease sharply later the year.

We are see now, the future is stridently not be foreseen. The tough time of "covideconomy" make all the forecasts just the forecast. Despite this let's look over the predictions of "likely" indicators for Poland for 2020 and 2021. See the table below:

	Poland's Ministry of Finance	EU Commission	S&P	Moody	Fitch
2020	–3.4%	–4.3%	–4%	–2%	–1.7%
2021	4%	4.1	ca 5%	4.1%	4.3%

Source: Author's research.

Foretelling the future for industry one should take into account that the industry's development factor lies in the fundamental feature of factoring facility – it is an extremely helpful tool for businesses both in prosperous years as well as in times of recession.

But whatever not to say, the conclusion remains the same: Poland is an outstanding place for doing factoring business.

Factoring Products and Services

The product portfolio offered by Polish factors is comprehensive. Every factor is able to deliver either the classic factoring facilities or the tailored one.

Domestic factoring:
- non-recourse factoring,
- recourse factoring,
- collection only,
- reverse factoring,
- maturity factoring.

All of these services are delivered either as notified or non-notified type. The most common payment terms: 30 to 90 days.

International factoring (export):
- export, non-recourse factoring based on Two Factors' system,
- export, recourse factoring based on Two Factors' system,
- direct export factoring,
- collection only.

The most common payment terms: up to 120 days.

International factoring (import):
- import factoring, backing the co-working export factor (cover and collection),
- collection only.

Legal Framework

The law in Poland does not specify whether factoring is a banking activity, hence factors in Poland do not need the permission of the National Bank of Poland in order to trade nor do they need to obtain a permit from the Polish Financial Supervision Authority. This creates ideal conditions for the development of the factoring market, in which Polish entrepreneurs are more and more eager to engage in.

Factoring agreements have to be in accordance with the provisions of the Civil Code (the Act of 23 April 1964) or since 2005 article 1: 102 (1) Principles of European Contract Law. There isn't a ban on the assignment of receivables in general, although in practice a ban on the assignment of receivables to commercial contracts is becoming more and more common in Poland. The law governing the assignment of receivables is the Code of Civil Procedure, and it results directly from article 509 § 1 of the Civil Code.

Legal changes implemented by the government in the second half of 2019 had deeply interfered with the functioning of factoring companies and raised the most concerns. Adaptation to new regulations was particularly

demanding and had an impact on the sector. The introduction of the split payment mechanism, first voluntary and then obligatory, launching the white list of VAT payers and regulations regarding payment deadlines, were associated with very intensive market involvement both in the legislative consultation process and at a later stage – in adapting sector participants to new conditions. These changes had an impact on stunting market growth, especially in the last phase of 2019.

Unstable law shall be for sure a problem affecting entrepreneurs next months and years.

MICHAŁ POLAK*

92% Polaków chce obowiązkowej edukacji finansowej – szeroka współpraca jedyną szansą na długoterminowe efekty

Ponad połowa Polaków (52%) uważa, że ich wiedza o finansach jest mała lub bardzo mała. Jednocześnie aż 92% badanych jest zdania, że zajęcia edukacyjne z tego obszaru powinny mieć charakter obowiązkowy. Najsłabiej oceniają się osoby młode (83%), wśród których co druga deklaruje, że przy podpisywaniu umów finansowych sprawdza jedynie podstawowe zapisy i zgodność danych osobowych – to główne wnioski z tegorocznej edycji badania „Poziom wiedzy finansowej Polaków 2020". Jednak eksperci podkreślają, że podobnie jak w przypadku innych dziedzin życia, również edukacja finansowa będzie wymagała przedefiniowania po COVID-19.

Wynika to m.in. z kluczowej roli banków dla gospodarki, rozwoju kraju, stabilizacji sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych czy rozwoju nowoczesnych technologii. Warto przywołać w tym miejscu także opinie prezentowane na różnego rodzaju forach i w grupach dyskusyjnych funkcjonujących przy Komisji Europejskiej i Europejskiej Federacji Bankowej. Wynika z nich bowiem, że niezwykle ważne w najbliższych miesiącach i latach będą m.in. długookresowa inwestycja w edukację finansową, a nie jedynie spektakularne działania PR, a także konieczność prowadzenia dialogu i współpracy publicznych instytucji z prywatnymi w zakresie edukacji finansowej.

Szczególnie że, jak wynika ze wspomnianych już dorocznych badań przeprowadzonych na zlecenie Warszawskiego Instytutu Bankowości i Fundacji GPW, jedynie 12% Polaków określa swoją wiedzę finansową jako dobrą lub bardzo dobrą. Zdecydowanie najsłabiej w sferze wiedzy finansowej czują

* Wiceprezes Zarządu Fundacji Warszawski Instytut Bankowości.

się osoby młode, w wieku 18–24 lata (83%), oraz mieszkańcy wsi (71%). Nie dziwi więc fakt, że jedynie 8% Polaków nie widzi potrzeby wprowadzenia obowiązkowych zajęć z zakresu wiedzy finansowej na którymkolwiek z etapów nauczania. Jednocześnie 31% badanych jest zdania, że to nauka w szkole średniej jest właściwym czasem takiej edukacji, 24% jest za wprowadzeniem takich zajęć w szkole podstawowej, a 12% – w przedszkolu.

Cyberwiedza pilnie potrzebna

Wśród różnych aspektów wiedzy finansowej najwięcej problemów niezmiennie jest skupionych wokół tematu cyberbezpieczeństwa (54%). W dalszej kolejności wskazano na deficyt znajomości obszarów finansów publicznych (41%) oraz przedsiębiorczości (34%). Jednocześnie, w stosunku do 2019 roku, dane wskazują na znaczącą poprawę wiedzy z zakresu oszczędzania (spadek wskazań negatywnych z 34% do 5%) oraz kredytów i pożyczek (z 44% do 12%).

„Wśród wyników badań WIB i Fundacji GPW należy zwrócić uwagę na fakt, że 65% Polaków jako główne źródło wiedzy o finansach po raz pierwszy wskazało banki i inne instytucje finansowe. Odbieramy to jako przejaw rosnącego zaufania do pośredników i doradców, ale również traktujemy jako dużą odpowiedzialność, która codziennie spoczywa na barkach ponad 150 tys. pracowników sektora bankowego. W kontekście tegorocznych wyników badań coraz istotniejszą rolę mogą odegrać także kampanie edukacyjne, zarówno te o charakterze międzybankowym, jak i prowadzone bezpośrednio przez banki. Jednocześnie warto podkreślić, że popularność bankowości elektronicznej i usług cyfrowych w zestawieniu z niedoborem wiedzy w zakresie cyberbezpieczeństwa zadeklarowanym przez 54% ankietowanych stanowi bardzo ważny sygnał, którego nie można zlekceważyć” – powiedział prezes Związku Banków Polskich Krzysztof Pietraszkiewicz podczas IV Kongresu Edukacji Finansowej i Przedsiębiorczości, na którym prezentowano wyniki badania.

Problemy z wiedzą na temat cyberbezpieczeństwa potwierdzają sami bankowcy. W lutowym badaniu „Monitor Bankowy”, przeprowadzonym na zlecenie ZBP, 47% z nich oceniło, że klienci mają jedynie podstawową wiedzę w tym zakresie lub w ogóle nie zapoznają się z komunikatami przekazywanymi przez banki. Jednocześnie jako najtrudniejsze zagadnienie do

przyswojenia dla klientów 54% badanych pracowników sektora bankowego wskazało inwestowanie.

Inwestowanie wciąż zbyt wymagające

Ocena ekspertów pokrywa się z podobną opinią respondentów. Jak wynika z badania WIB i Fundacji GPW, znacząco wzrósł odsetek osób deklarujących brak jakiejkolwiek wiedzy o zasadach funkcjonowania giełdy – z 18% do 27%. Niedostateczna wiedza jest zresztą również dla 57% Polaków kluczową barierą w inwestowaniu na GPW. Jednocześnie jednak do 32% spadł odsetek osób wskazujących jako główne powody braku zainteresowania giełdą obawy związane z ryzykiem lub poniesieniem strat.

Ogólna samoocena poziomu wiedzy Polaków na temat rynku giełdowego nie rzutuje wprost na znajomość instrumentów inwestycyjnych. Wśród tych najczęściej rozpoznawanych ankietowani wskazali na akcje (78%) i obligacje (51%). Zdecydowana większość badanych (83%) zna co najmniej jeden ze sposobów oszczędzenia długookresowego. Wśród wskazań dominują Pracownicze Plany Kapitałowe (74%) oraz Indywidualne Konta Emerytalne (67%). Jak wskazują autorzy badania, znajomość sposobów długookresowego oszczędzania i praktyka w tym zakresie różnią się. Z co najmniej jednego z wymienionych korzysta 61% badanych – najwięcej z IKE (34%), a co piąty z PPK.

Jedną z podstaw praktycznej wiedzy finansowej Polaków jest umiejętność rzetelnego czytania zawieranych umów finansowych. Jak wynika z badania na zlecenie WIB i Fundacji GPW, 75% osób deklaruje, że dokładnie czyta lub przynajmniej stara się czytać wszystkie zapisy w umowach. Ponadto, w stosunku do 2019 roku, wzrósł odsetek osób analizujących je w sposób bardzo dokładny i konsultujących wątpliwości (z 32% do 39%).

Z badania wynika również, że informacje na temat finansów i ekonomii Polacy najchętniej czerpią z banków i innych instytucji finansowych (65%), a także z Internetu (59%). Wśród ankietowanych znacząco w tym zakresie spadła popularność mediów (z 68% do 37%). Jednocześnie jednak, zdaniem badanych, to właśnie media powinny wykazywać największą aktywność w zakresie edukacji finansowej (71%). W drugiej kolejności ankietowani wskazali na rolę szkoły i nauczycieli (66%). Co czwarty z Polaków widziałby w aktywniejszej roli instytucje państwowe, a co dziesiąty jest zwolennikiem

korzystania przede wszystkim z własnych doświadczeń życiowych w tym obszarze.

Banki dały przykład

Jednym z wniosków, jakie sektor finansowy wypracował po ogólnoświatowym kryzysie, którego apogeum przypadło na lata 2007–2008, była konieczność podejmowania działań o charakterze edukacyjnym, ukierunkowanych na wzrost poziomu wiedzy klientów. Pomimo że polska gospodarka, na tle innych, nie została aż tak istotnie dotknięta skutkami zawirowań o charakterze globalnym, również w naszym kraju w wielu instytucjach i branżach podjęto decyzje o zaangażowaniu w tę wspólną misję. W ciągu ostatnich lat szczególną aktywnością w tym obszarze wyróżniał się sektor bankowy. Banki, jako instytucje o kluczowej roli dla finansowania rozwoju gospodarki i kumulowania kapitału polskich firm i gospodarstw domowych, wzięły na siebie ciężar szerokich działań edukacyjnych – realizowanych w różnych formach, na różną skalę i do różnych grup docelowych. Co warto podkreślić, oprócz bardzo wartościowych działań poszczególnych banków, w czerwcu 2016 roku podjęto decyzje o uruchomieniu sektorowego Programu „Bankowcy dla Edukacji", realizowanego z inicjatywy ZBP przez WIB, we współpracy z m.in. bankami, firmami infrastruktury bankowej i sektorem finansowym. Dziś to jeden z największych programów edukacji finansowej w Europie, w którym do końca 2020 roku uczestniczyć będzie łącznie 1 500 000 uczniów, studentów i seniorów.

W realizację Programu „Bankowcy dla Edukacji" zaangażowanych jest blisko 6500 nauczycieli oraz 1500 bankowców-wolontariuszy, którzy do końca tego roku przeprowadzą łącznie blisko 60 000 lekcji i wykładów. Instytucjonalnie działania edukacyjne WIB wspiera już ponad 6500 szkół i uczelni, 400 jednostek samorządów terytorialnych i 180 banków oraz firm infrastruktury i sektora finansowego. Jednym z kluczowych elementów ich realizacji są również szerokie działania informacyjno-edukacyjne w mediach, w oparciu o opracowywane raporty i poradniki, filmy edukacyjne i audycje radiowe.

Program „Bankowcy dla Edukacji" to m.in. współpraca z:

- instytucjami publicznymi, jak m.in.: Ministerstwo Finansów, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Ministerstwo Rozwoju czy Ministerstwo Cyfryzacji,

- instytucjami otoczenia bankowego, na czele z Narodowym Bankiem Polskim i Komisją Nadzoru Finansowego,
- sektorem finansowym, w tym m.in. blisko 200 bankami, Biurem Informacji Kredytowej, Krajową Izbą Rozliczeniową, Zakładem Ubezpieczeń Społecznych i Giełdą Papierów Wartościowych,
- jednostkami samorządu terytorialnego różnej wielkości oraz reprezentacjami JST, jak m.in.: Związek Miast Polskich, Związek Powiatów Polskich, Związek Gmin Wiejskich RP,
- środowiskiem akademickim w ramach projektu „Aktywny Student", w tym uczelniami, Konferencją Rektorów Akademickich Szkół Polskich, Parlamentem Studentów RP, komisjami branżowymi i samorządami studenckimi.

COVID-19 nie powstrzymał działań edukacyjnych

Jednym z głównych założeń sektorowych działań edukacyjnych jest skuteczne i bezpośrednie dotarcie do grup docelowych, w dużej mierze oparte na wypracowanych relacjach ze szkołami i uczelniami. Jednak miniony rok szkolny i rok akademicki 2019/2020, a w szczególności ich druga połowa, były ogromnym wyzwaniem dla całego systemu szkolnictwa w Polsce. Konieczność wymuszona sytuacją epidemiczną związaną z koronawirusem wymagała błyskawicznego dostosowania się szkół i uczelni, ale także studentów, uczniów i rodziców, do nowej rzeczywistości.

W działania w tym obszarze mocno wpisał się także sektor bankowy – i to zarówno w wymiarze indywidualnych akcji edukacyjnych poszczególnych banków, jak również właśnie w ramach Programu „Bankowcy dla Edukacji". Mimo że sytuacja w kraju uniemożliwiała realizację działań stacjonarnych, m.in. w szkołach, na uczelniach czy w ramach konferencji, to dzięki wykorzystaniu doświadczeń i wypracowanych relacji już w drugiej połowie marca br. działania edukacyjne realizowane przez WIB osiągnęły zdolność operacyjną umożliwiającą realizację aktywności (również z dotarciem bezpośrednim) za pomocą kanałów zdalnych i platform multimedialnych.

Bilans działań zrealizowanych od początku pandemii COVID-19 w Polsce w ramach Programu „Bankowcy dla Edukacji" to m.in. blisko 40 000 uczniów, studentów i seniorów na ponad 500 otwartych lekcjach i wykładach *on-line* na temat finansów, bankowości i bezpieczeństwa w cyberprze-

strzeni oraz blisko 70 rodzin i domów dziecka wspartych urządzeniami do zdalnej nauki w ramach akcji „Komputer dla Ucznia".

W działania te aktywnie włączyły się inne instytucje. Popularność lekcji, spotkań *on-line* czy konkursów dla uczniów to efekt m.in. ponad 400 porozumień na temat współpracy w zakresie edukacji finansowej, podpisanych przez WIB i ZBP z jednostkami samorządu terytorialnego. W tym gronie znajdują się reprezentacje praktycznie wszystkich szczebli samorządności – od związków zrzeszających JST, przez urzędy marszałkowskie, powiaty i miasta różnej wielkości, aż po małe gminy wiejskie.

Działania na uczelniach, w tym blisko 250 wykładów dla ponad 16 000 studentów, wspierał m.in. Parlament Studentów RP, a webinary dla seniorów z zakresu cyberbezpieczeństwa przygotowano we współpracy z Krajowym Instytutem Gospodarki Senioralnej. W obszarze bezpieczeństwa w cyberprzestrzeni przeprowadzono również blisko 60 szkoleń *on-line* dla ponad 1500 uczestników, w tym m.in.: nauczycieli, pracowników JST i księgowych. Wykorzystano przy tym specjalnie przygotowane materiały merytoryczne w formie cyfrowej – filmy z zakresu popularyzacji postaw bezgotówkowych i cyberbezpiecznych (we współpracy z Bankowym Centrum Cyberbezpieczeństwa ZBP i ponad 15 bankami) oraz podcasty edukacyjne z zakresu różnych aspektów funkcjonowania w gospodarce w dobie pandemii (we współpracy z 10 rozgłośniami studenckimi).

Na uwagę zasługuje także inna inicjatywa prospołeczna ZBP, WIB i banków, czyli akcja „Komputer dla Ucznia", zainicjowana w ostatnich dniach marca br. Jest to program przyznawania dotacji na zakup sprzętu i oprogramowania oraz przekazywanie w pełni sprawnego i funkcjonalnego sprzętu komputerowego. Nie ulega bowiem wątpliwości, że w obliczu COVID-19 i związanych z tym ograniczeń, m.in. w zakresie funkcjonowania szkół, szczególnie trudna jest sytuacja w rodzinach i instytucjach sprawujących opiekę zastępczą nad niepełnoletnimi podopiecznymi. Łącznie w ramach akcji zebrano blisko 55.000 zł, a sprzęt komputerowy w postaci laptopów i tabletów trafił do 70 rodzin i domów dziecka.

Nie ulega wątpliwości, że najbliższe lata dla polskiej i światowej gospodarki upłyną pod znakiem dynamicznych zmian w większości obszarów i dziedzin życia. Czynnik ekonomiczny będzie w istocie rezonował podejmowane decyzje zarówno przez przedsiębiorców (bez względu na skalę działania), jak i gospodarstwa domowe. Wszystko to w coraz bardziej cyfrowym świecie, gdzie wraz z rozwojem nowych technologii będą w naturalny sposób pojawiać się też nowe zagrożenia. Wydaje się więc, że masowe i skuteczne

działania edukacyjne z zakresu finansów, inwestowania, cyberbezpieczeństwa czy przedsiębiorczości będą stanowić jeden z fundamentów budowy „nowej rzeczywistości". I to od zaangażowania wszystkich zainteresowanych efektami tych działań będzie zależała stabilność tych fundamentów.

ZESPÓŁ KANCELARII RADCOWSKIEJ
E. GUZOWSKA I SKA, SP.K.

Zajęcie wierzytelności dostawcy przez organ egzekucyjny a możliwość zwolnienia się przez faktora z solidarnej odpowiedzialności w rozumieniu art. 108a ust. 5 ustawy o VAT

Ostatni czas jest nie lada wyzwaniem dla sektora faktoringowego, który nadal mierzy się z adaptacją licznych i obszernych zmian prawnych. Zmiany te przyjmowane są na poziomie legislacyjnym w oderwaniu od codzienności faktorów, specyfiki ich działalności i stosowanych rozwiązań systemowych. Przepisy wchodzą w życie bardzo szybko, a Ustawodawca pozostawia faktorom dylemat, jak je wdrożyć, jak je interpretować, jak je stosować. Ostatni rok był szczególnie zasobny w prawne nowości, które w istotny sposób wpływają na sposób działania faktorów i na oferowane przez nich produkty, a dotyczą one m.in. wprowadzonego rejestru podatników VAT (tzw. *white list*) oraz walki z zatorami płatniczymi.

Wciąż jednak jednym z najbardziej problematycznych zagadnień dla faktorów jest wdrożenie mechanizmu podzielonej płatności (dalej także: MPP) i odnalezienie takich rozwiązań, które pozwolą na wprowadzenie tych regulacji w sposób płynny i najbardziej bezpieczny dla interesów sektora.

Dotychczasowe doświadczenia faktorów z mechanizmem podzielonej płatności wyłoniły istotne zagadnienie, które stanowi pewną lukę. Ustawodawca bowiem, wprowadzając przedmiotowe przepisy, skupił się na sytuacji podatników w osobach dostawcy i odbiorcy towarów i usług, nie pochylił się jednak nad statusem innych podmiotów, które przecież pojawiają się w tym łańcuchu dostawy i sprzedaży pomiędzy dostawcą a odbiorcą. I dlatego jak dotąd brak jest legislacyjnego rozwiązania czy jednoznacznych

wyjaśnień lub interpretacji, które pozwoliłyby faktorom na przyjęcie konkretnego schematu działań. Chodzi mianowicie o sytuację, w której:

- faktor, w związku z wdrożeniem przepisów o mechanizmie podzielonej płatności i możliwości otrzymywania takich płatności od odbiorców, przyjął w umowie faktoringu taki sposób rozliczenia z klientem (z dostawcą), w którym finansuje klienta bez MPP, a w razie otrzymania od odbiorcy płatności w MPP i w celu zwolnienia się z odpowiedzialności solidarnej nałożonej art. 108a ust. 5 ustawy z dnia 11 marca 2004 roku – Ustawy o podatku od towarów i usług (tj. z 9 grudnia 2019 r., Dz.U. z 2020 r., poz. 106 ze zm.), dalej zwaną „Ustawą o VAT", przekazuje otrzymaną od odbiorcy kwotę VAT na rachunek VAT dostawcy również z wykorzystaniem MPP, co w konsekwencji powiększa zobowiązanie klienta względem faktora;
- wobec klienta (dostawcy) wszczęto postępowanie egzekucyjne;
- faktor jako kontrahent dostawcy otrzymuje zawiadomienie o zajęciu wszelkich wierzytelności dostawcy, w tym wierzytelności od faktora wynikających z umowy faktoringu – zobowiązujące faktora do dokonywania wszelkich płatności z tytułu takich wierzytelności na rachunek organu egzekucyjnego.

Wówczas rodzi się pytanie, w jaki sposób faktor może zrealizować zobowiązanie nałożone na niego przez organ egzekucyjny, a zarazem zwolnić się z odpowiedzialności solidarnej za kwotę VAT wynikającą z przepisów Ustawy o VAT (art. 108a ust. 5). Czy zawsze jest to możliwe?

Aby odpowiedzieć na powyższe, należy pokrótce przedstawić zagadnienie solidarnej odpowiedzialności za zobowiązania z tytułu podatku VAT, uwzględnić różnice wynikające z procedury zajęcia skarbowego w egzekucji administracyjnej i zajęcia w egzekucji komorniczej również na gruncie przepisów prawa bankowego, a także pozycji faktora w ramach rozliczeń z tytułu konkretnej faktury (nie można do niej wprost odnosić dotychczasowych interpretacji dotyczących prostej relacji dostawca–odbiorca towarów/usług).

Odpowiedzialność solidarna faktora z dostawcą za nierozliczony VAT

Przypomnijmy: obowiązkowy mechanizm podzielonej płatności został wprowadzony Ustawą z dnia 9 sierpnia 2019 roku o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2019 r.,

poz. 1751). Należy zauważyć, że już od 1 lipca 2018 roku polscy przedsiębiorcy mogli dobrowolnie korzystać z mechanizmu podzielonej płatności. Ustawodawca zdecydował się na wprowadzenie obowiązkowego mechanizmu podzielonej płatności od 1 listopada 2019 roku, obejmując towary i usługi wymienione w Załączniku 15 do ustawy. Płatność za nabyte towary i usługi, udokumentowane fakturą wystawioną przez czynnego zarejestrowanego podatnika VAT, której kwota wynosi zgodnie z art. 19 pkt 2 ustawy z dnia 6 marca 2017 roku – Prawo przedsiębiorców (tj. z dnia 11 czerwca 2019 r., Dz.U. z 2019 r., poz. 1292 ze zm.) ogółem 15.000 złotych lub przewyższa tę kwotę, dokonuje się z zastosowaniem mechanizmu podzielonej płatności.

Zgodnie z art. 108a ust. 5 ustawy o VAT: „W przypadku gdy płatność zostanie dokonana w sposób określony w ust. 2 **na rzecz podatnika innego niż wskazany na fakturze** [podkr. – Zespół Kancelarii], o której mowa w ust. 3 pkt 3, podatnik, na rzecz którego dokonano tej płatności, odpowiada solidarnie wraz z dostawcą tych towarów lub usługodawcą za nierozliczony przez dostawcę towarów lub usługodawcę podatek wynikający z tej dostawy towarów lub tego świadczenia usług do wysokości kwoty otrzymanej na rachunek VAT".

Jasnym jest, co zostało oficjalnie potwierdzone przez Ministerstwo Finansów[1], że powyższy ustęp dotyczy odpowiedzialności solidarnej faktora, który może od odbiorców otrzymywać płatności w MPP.

Faktor może z tak powstałej odpowiedzialności uwolnić się tylko w sposób przewidziany w ustępie kolejnym (art. 108a ust. 6 ustawy o VAT): „6. Odpowiedzialność solidarna podatnika, o którym mowa w ust. 5, jest wyłączona w **przypadku dokonania przez tego podatnika płatności na rachunek VAT dostawcy towarów lub usługodawcy wskazanego na fakturze**, o której mowa w ust. 3 pkt 3, albo **zwrotu otrzymanej płatności na rachunek VAT podatnika, od którego otrzymano tę płatność**, niezwłocznie po powzięciu informacji o jej otrzymaniu, w kwocie otrzymanej na rachunek VAT. Przepis ust. 3 stosuje się odpowiednio" [podkr. – Zespół Kancelarii].

Z powyższego wynika, że ustawodawca przewidział tylko dwie możliwości uwolnienia się przez faktora z odpowiedzialności solidarnej, tj.: albo poprzez dokonanie płatności należności w MPP na rachunek VAT dostawcy, albo poprzez zwrot otrzymanej płatności osobie, która dokonała płatności należności – również w MPP.

[1] Objaśnienia podatkowe z 23 grudnia 2019 roku w sprawie mechanizmu podzielonej płatności, s. 10.

Egzekucja komornicza a egzekucja administracyjna

Sytuacja, która wymaga analizy w niniejszym artykule, opiera się na następującym stanie faktycznym: odbiorca płaci faktorowi za nabyte od dostawcy towary z zastosowaniem mechanizmu podzielonej płatności, w związku z tym kwota netto znajduje się na rachunku rozliczeniowym faktora, a kwota odpowiadająca należnemu podatkowi VAT znajduje się na rachunku VAT faktora (rachunku VAT przypisanym do danego rachunku rozliczeniowego). Następnie faktor chce przekazać kwotę VAT na rachunek dostawcy, ponieważ zgodnie z art. 108a ust. 6 ustawy o VAT przyjął takie zobowiązanie w umowie, ale otrzymuje zawiadomienie o zajęciu wierzytelności dostawcy i obowiązku uiszczenia płatności z tego tytułu wyłącznie na rachunek organu egzekucyjnego. Jak ma się zachować faktor, chcąc jednocześnie uwolnić się od odpowiedzialności solidarnej za VAT dostawcy? Czy powinien dokonać w MPP zapłaty na rachunek organu egzekucyjnego, skoro art. 108a ust. 6 ustawy o VAT nie przewiduje takiej możliwości? Czy może dokonać tylko wpłaty kwoty odpowiadającej kwocie netto na rachunek organu egzekucyjnego, a kwotę VAT przelać na rachunek VAT dostawcy w celu uwolnienia się z odpowiedzialności solidarnej?

Powyższe zagadnienie należy rozważyć odrębnie dla dwóch trybów egzekucyjnych, gdyż rządzą się one innymi prawami. Zajęcie egzekucyjne wierzytelności może przybrać postać: zajęcia komorniczego przewidzianego w Ustawie z dnia 17 listopada 1964 roku – Kodeks postępowania cywilnego (tj. z 7 sierpnia 2020 r., Dz.U. z 2020 r., poz. 1575 ze zm.), dalej zwaną „Kodeksem postępowania cywilnego", lub zajęcia administracyjnego regulowanego przez Ustawę z dnia 17 czerwca 1966 roku o postępowaniu egzekucyjnym w administracji (tj. z dnia 7 sierpnia 2020 r., Dz.U. z 2020 r., poz. 1427 ze zm.), dalej zwaną „Ustawą o postępowaniu egzekucyjnym w administracji".

Zajęcie wierzytelności, przewidziane przez Kodeks postępowania cywilnego, dokonuje się na podstawie doręczenia przez organ egzekucyjny – tut. komornika – kontrahentom dłużnika (w tym faktorowi) zawiadomienia o dokonanym zajęciu egzekucyjnym wierzytelności zobowiązanego wraz z tytułem egzekucyjnym, przy jednoczesnym zobowiązaniu do uiszczenia należności wobec dłużnika (dostawcy) komornikowi.

Drugą możliwością jest zajęcie wierzytelności w rozumieniu Ustawy o postępowaniu egzekucyjnym w administracji, które określa się jako ode-

branie zobowiązanemu swobody rozporządzania przysługującym mu prawem majątkowym przez organ egzekucyjny. Zgodnie z art. 89 Ustawy o postępowaniu egzekucyjnym w administracji, organ egzekucyjny dokonuje zajęcia wierzytelności pieniężnej innej niż określonej w art. 72–85 wskazanej ustawy, zatem ma to zastosowanie do zajęcia wierzytelności dostawcy, poprzez przesłanie zawiadomienia o zajęciu wierzytelności zobowiązanego przy jednoczesnym zobowiązaniu dłużnika do nieuiszczania zobowiązanemu należności, a do przekazania należnej kwoty organowi egzekucyjnemu na pokrycie należności.

Te procedury należy rozważyć odrębnie z uwagi na obowiązujące przepisy ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 roku – Prawo bankowe (tj. z dnia 8 października 2020 r., Dz.U. z 2020 r., poz. 1896 ze zm.), dalej zwaną „Prawo bankowe", które to przewidują pewne przywileje właśnie na rzecz egzekucji w administracji (art. 62b ust. 2 pkt 2 i 9 Prawa bankowego).

Zgodnie z art. 62d Prawa bankowego, **środki pieniężne zgromadzone na rachunku VAT, a także na rachunku rozliczeniowym w wysokości odpowiadającej kwocie podatku VAT (wskazanej w komunikacie przelewu) – są wolne od zajęcia na podstawie sądowego lub administracyjnego tytułu wykonawczego** dotyczącego egzekucji lub zabezpieczenia należności. Wyjątkiem od powyższej zasady są należności wskazane w art. 62b ust. 2 pkt 2. Należą do nich jedynie należności na rzecz Urzędu Skarbowego z tytułu podatku VAT, podatku CIT, podatku PIT, akcyzy czy cła oraz należności z tytułu składek ubezpieczeniowych. Należności te obejmują również kwoty odpowiadające należnym odsetkom oraz kosztom dodatkowym, takie jak koszt upomnienia czy koszty egzekucyjne.

Jednocześnie, zgodnie z art. 62 b ust. 2 pkt 9 Prawa bankowego, rachunek VAT może być obciążony w celu **realizacji zajęcia na podstawie administracyjnego tytułu wykonawczego**, dotyczącego egzekucji należności, o których mowa w pkt 2.

Zajęcie komornicze

Przyjmijmy, że faktor otrzymuje zajęcie wierzytelności dostawcy od komornika sądowego, zatem mamy do czynienia z zajęciem wierzytelności w rozumieniu Kodeksu postępowania cywilnego.

Brak jest obecnie jakichkolwiek oficjalnych interpretacji czy wyjaśnień dotyczących szczególnej sytuacji faktora. Pozostaje więc odnieść się do do-

stępnych interpretacji podatkowych, które podejmują zagadnienie zajęcia komorniczego wierzytelności wynikających ze sprzedaży towarów objętych obowiązkowym MPP w prostej relacji dostawca–odbiorca. W interpretacji indywidualnej z dnia 17 grudnia 2019 roku[2] Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej wskazał, że zapłata przez zobowiązanego (w tym wypadku przez odbiorcę towarów/usług) na rachunek komornika występuje pod nowym tytułem płatności – realizacji egzekucji z zajętej wierzytelności, a mechanizm podzielonej płatności nie ma zastosowania w tym przypadku:

„**Wskazać bowiem należy, że obowiązek zapłaty w podzielonej płatności nie dotyczy płatności z tytułu zajętej przez komornika wierzytelności, nawet jeżeli wierzytelność ta dotyczy sprzedaży, do której zastosowanie ma obligatoryjna podzielona płatność.** W takiej sytuacji dokonywana na rzecz komornika płatność nie stanowi zapłaty za nabyte towary lub usługi. W tym przypadku, w miejsce obowiązku zapłaty kontrahentowi za nabyte towary lub usługi, występuje nowy tytuł płatności, czyli realizacja egzekucji z zajętej wierzytelności. **Stąd w takiej sytuacji podatnik (nabywca) nie będzie miał obowiązku zapłaty do komornika w podzielonej płatności.** Mamy w tym przypadku do czynienia ze szczególnym charakterem relacji prawnej, który decyduje o braku zastosowania metody podzielonej płatności przez nabywcę w płatnościach na rzecz komornika. Spółka w tej sytuacji **nie powinna płacić w podzielonej płatności**, ponieważ dokonując zapłaty z tytułu zajętej wierzytelności, nie dokonuje płatności kwoty należności wynikającej z faktury za nabyte towary lub usługi od Dostawcy" [podkr. – Zespół Kancelarii].

Takie stanowisko potwierdziło również Ministerstwo Finansów w Objaśnieniach podatkowych w sprawie Mechanizmu Podzielonej Płatności opublikowanych na stronie Ministerstwa w dniu 23 grudnia 2019 roku:

„**Obowiązek zapłaty w podzielonej płatności nie dotyczy płatności z tytułu zajętej przez komornika lub organ egzekucyjny wierzytelności**, nawet jeżeli wierzytelność ta dotyczy sprzedaży, do której zastosowanie ma obligatoryjny mechanizm podzielonej płatności. W takiej sytuacji dokonywana na rzecz komornika lub organu egzekucyjnego płatność nie stanowi zapłaty za nabyte towary lub usługi [...]" [podkr. – Zespół Kancelarii].

Warto przytoczyć również kolejną interpretację indywidualną z dnia 3 stycznia 2020 roku[3], w której na zadane przez wnioskodawcę – spółkę bę-

[2] Pismo z dnia 17 grudnia 2019 roku, Mechanizm Podzielonej Płatności. Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej. Sygn. akt. 0114-KDIP1-1.4012.592.2019.1.RR.

dącą nabywcą usług budowlanych objętych obowiązkowym MPP – pytanie odnośnie prawidłowości dokonywania zapłaty wierzytelności w taki sposób, że kwota netto wskazana na fakturze jest przekazywana na rachunek bankowy wskazany przez komornika, a kwota podatku od towarów i usług wskazana na fakturze jest przekazywana na rachunek VAT podatnika, który wykonał usługi na rzecz spółki (dłużnika), Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej udzielił odpowiedzi, że całość kwoty wynikającej z faktury (kwota brutto) powinna być zapłacona na rachunek bankowy komornika, a do płatności nie stosuje się mechanizmu podzielonej płatności, ponieważ tytułem zapłaty jest realizacja egzekucji z zajętej wierzytelności. W piśmie Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej nie odniósł się do kwestii zwolnienia się z solidarnej odpowiedzialności za nierozliczony VAT. Z punktu widzenia faktora, odnosząc się do powyższej interpretacji indywidualnej, należy zauważyć, co następuje:

1. Z powyższego wynika, że całość kwoty odpowiadającej kwocie zajętej wierzytelności (kwota brutto) powinna zostać przekazana na rachunek wskazany przez organ egzekucyjny. Nie rozwiązuje to jednak praktycznego problemu faktorów, gdyż rozważania te dotyczą sytuacji odbiorcy, który jest przecież pierwszym „ogniwem" płatności, a więc dysponuje pełną kwotą należności i on podejmuje decyzję co do formy płatności, czy będzie ona podzielona, czy nie. W świetle cytowanych powyżej interpretacji, aby zrealizować nałożony na niego obowiązek, powinien zrezygnować z mechanizmu podzielonej płatności i dokonać przelewu pełnej kwoty na rachunek komornika. Interpretacja nie odpowiada jednak – i w przestrzeni prawnej w ogóle brak jest odpowiedzi – na pytanie, czy w takiej sytuacji odbiorca jest zwolniony z solidarnej odpowiedzialności wynikającej w obowiązku stosowania płatności w MPP (tak jak innych sankcji podatkowych, np. możliwości rozliczenia kosztu uzyskania przychodu).
2. Nie uwzględniają szczególnej sytuacji faktora, który otrzymał już płatność w MPP od odbiorcy (co czyni go niejako kolejnym ogniwem tych płatności), jednak w jego przypadku obowiązek zapłaty dotyczy **wyłącznie środków VAT**, a środki te są już ulokowane na rachunku VAT i możliwości rozporządzania nimi przez faktora są już bardzo ograniczone.

[3] Pismo z dnia 3 stycznia 2020 roku. Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej. Sygn. akt. 0112-KDIL1-1.4012.446.2019.1.HW.

I na tym etapie faktor „staje między młotem a kowadłem", bo z jednej strony chce wywiązać się z obowiązków wynikających z przepisów o postępowaniu egzekucyjnym i tę egzekucję realizować, z drugiej zaś ciążą na nim sankcje wynikające z ustawy o VAT, z których chce się zwolnić zgodnie z art. 108a ust. 6 ustawy o VAT.

Ustawa o VAT w sposób istotny ogranicza możliwość rozporządzania środkami, które znalazły się już na rachunku VAT, a jednocześnie brak jest rozwiązań legislacyjnych świadczących o tym, że zrealizowanie egzekucji z zajętej wierzytelności jednocześnie powoduje uwolnienie się nabywcy wierzytelności z odpowiedzialności solidarnej faktora za nierozliczony VAT dostawcy.

W związku z tym, że środki ulokowane u faktora znajdują się na rachunku VAT, faktorzy powinni mieć możliwość właśnie tymi środkami (pochodzącymi *de facto* z wierzytelności dostawcy) rozporządzić w taki sposób, aby zarówno zaspokoić żądanie organu egzekucyjnego, jak i uwolnić się od odpowiedzialności opisanej w art. 108a ust. 5 Ustawy o VAT. Powinna więc istnieć techniczna możliwość przekazania na te cele środków ulokowanych u faktora, tj. możliwość obciążenia rachunku VAT faktora.

Tymczasem, pomimo wypracowanych zmian w zakresie przepisów *split payment* i przyjętej już zasadzie otwierania rachunków VAT dla rachunków bankowych prowadzonych na rzecz komorników (według pierwotnych przepisów i interpretacji dla rachunków komorników nie otwierano rachunków VAT), nie ma prawnej (art. 62b Prawa bankowego nie przewiduje takiej sytuacji) ani technicznej możliwości dokonania przelewu środków pochodzących z rachunku VAT na rachunek rozliczeniowy. Przepisy Prawa bankowego umożliwiają obciążenie rachunku VAT wyłącznie w drodze komunikatu przelewu w MPP na inny rachunek VAT, uniemożliwiając ich przelew na rachunek rozliczeniowy komornika. Z tego powodu bank nie wykona takiego przelewu środków.

W tej sytuacji, biorąc pod uwagę również dotychczasowe doświadczenia faktorów, faktor mógłby dokonać zapłaty z zastosowaniem mechanizmu podzielonej płatności na rachunek VAT przypisany do rachunku rozliczeniowego wskazanego przez komornika. Warto zaznaczyć, że pomimo faktu, że komornik jako organ egzekucyjny nie jest podatnikiem podatku VAT, do rachunku rozliczeniowego komornika automatycznie jest utworzony rachunek VAT. Zatem istnieje techniczna możliwość dokonania realizacji egzekucji za pomocą dokonania zapłaty z zastosowaniem mechanizmu podzielonej płatności, co pozwoli na przekazanie – wykorzystanie środków

odpowiadających kwocie należnego podatku VAT znajdujących się na rachunku VAT faktora.

Na tę chwilę powyższe rozwiązanie wydaje się jedynym technicznie dostępnym i umożliwiającym realizację egzekucji **z wykorzystaniem środków już ulokowanych na rachunku VAT**. Jedynym, ponieważ bez otwartego rachunku VAT do rachunku rozliczeniowego komornika nie ma technicznej ani prawnej możliwości przekazania środków z rachunku VAT faktora, o czym była mowa powyżej. Rozwiązanie to jednak nadal pozostawia faktorów w niepewności co do zgodności z niejasnymi przepisami, szczególnie mając na uwadze przywołane powyżej interpretacje organów skarbowych. Należy jednak podkreślić, iż są to interpretacje indywidualne i dotyczą sytuacji odbiorcy, tymczasem zgoła odmienna jest sytuacja faktora, który otrzymał już od odbiorcy niczym gorący kartofel środki na rachunek VAT i tymi środkami powinien dalej rozporządzić. Rozwiązanie to jest też o tyle „dziurawe", że finalnie pozostawia środki na rachunku VAT komornika z wielkim znakiem zapytania: jak, na jakiej podstawie, komornik może je „uwolnić" na zaspokojenie wierzyciela?[4] Z punktu widzenia faktorów natomiast konieczne jest jak najszybsze uzyskanie od Ministerstwa Finansów (i nad tym aktualnie pracuje Polski Związek Faktorów we współpracy ze Związkiem Banków Polskich) albo gotowego rozwiązania legislacyjnego, albo potwierdzenia w formie oficjalnych objaśnień, że takie postępowanie faktorów stanowi realizację zajęcia komorniczego oraz wskazanie, że poprzez przelew środków na rzecz komornika faktor zwalnia się z solidarnej odpowiedzialności opisanej w art. 108a ust. 5 ustawy o VAT.

Egzekucja w trybie administracyjnym

Sytuacja wygląda nieco odmienienie w warunkach otrzymania zajęcia wierzytelności w rozumieniu Ustawy o postępowaniu egzekucyjnym w administracji. Należy zauważyć, że w Objaśnieniach podatkowych Ministerstwa Finansów w sprawie Mechanizmu Podzielonej Płatności przytoczonych wcześniej, a dotyczących realizacji egzekucji w trybie Kodeksu postępowania cywilnego, Ministerstwo wskazało, że brak obowiązku dokonywania zapłaty w mechanizmie podzielonej płatności odnosi się również do płatności z tytułu zajętej wierzytelności przez organ egzekucyjny (w administracji). Zatem wskazywanym przez Ministerstwo rozwiązaniem realizacji egzekucji wierzytelności zajętej przez Urząd Skarbowy jest dokonanie wpłaty na

rachunek Urzędu Skarbowego w kwocie odpowiadającej wysokości kwoty brutto wierzytelności zajętej.

Jednak zakładając, że organ egzekucyjny w ramach prowadzonego wobec dostawcy postępowania dokonuje zajęcia rachunku bankowego dostawcy, należy rozważyć możliwość przekazania środków ulokowanych na rachunku VAT faktora na rachunek VAT dostawcy przypisany do jego rachunku rozliczeniowego – rachunku zajętego przez organ egzekucyjny.

Taki przelew w MPP jest możliwy zgodnie z art. 62b ust. 2 pkt 4 Prawa bankowego, tj.: „[...] rachunek VAT można obciążyć w celu przekazania przy użyciu komunikatu przelewu kwoty odpowiadającej kwocie podatku od towarów i usług na rachunek VAT dostawcy towarów lub usługodawcy przez posiadacza rachunku, który:

- otrzymał płatność przy użyciu komunikatu przelewu oraz
- nie jest dostawcą towarów lub usługodawcą wskazanym na fakturze, za którą jest dokonywana płatność".

W ten sposób faktor zwolni się z solidarnej odpowiedzialności za VAT dostawcy zgodnie z art. 108a ust. 6 ustawy o VAT. Wymaga to jednak kontaktu z organem administracji skarbowej w celu ustalenia, czy rachunek VAT dostawcy jest zajęty przez organ, ponieważ faktor tam przekaże środki.

Jednocześnie zrealizowany zostaje cel egzekucji, jak zostało bowiem wskazane wcześniej, Urząd Skarbowy na podstawie art. 62b ust. 9 Prawa bankowego może zająć wierzytelność na rachunku VAT na podstawie administracyjnego tytułu wykonawczego, jeśli wierzytelność dotyczy należności z tytułu podatku VAT, podatku CIT, podatku PIT, akcyzy czy cła, pomimo niezrealizowania w pełni zajęcia – faktor nie dokonuje wpłat na numer rachunku bankowego wskazany w zajęciu. W tym przypadku, odmiennie niż w sytuacji zajęcia komorniczego, nie ma mowy o uszczupleniu

[4] Obecnie trwają prace nad nowelizacją Ustawy o VAT w zakresie możliwości wystąpienia podmiotów nie będących podatnikami podatku VAT (w tym komorników o uwolnienie środków znajdujących się rachunku VAT tych podmiotów). Podmioty takie będą mogły wystąpić o uwolnienie środków znajdujących się na rachunku VAT, a procedura uwalniania środków z rachunku VAT nie będzie oceniana pod kątem zalegania z należności podatkowymi, jak to ma miejsce w sytuacji podmiotów będących podatnikami podatku VAT. Powyższe wydaje się być przynajmniej częściową reakcją ustawodawcy na problem spowodowany koniecznością realizacji egzekucji zajętej wierzytelności wynikającej ze sprzedaży towarów objętych obowiązkowym mechanizmem podzielonej płatności i związanym z powyższym unieruchomieniem środków zgromadzonych na rachunku VAT faktora oraz potrzebą realizacji egzekucji wierzytelności z zastosowaniem mechanizmu podzielonej płatności.

w realizacji egzekucji w stosunku do należnej kwoty podatku VAT, z tego względu, że Urząd Skarbowy i tak może zająć wskazaną kwotę na rachunku VAT dostawcy.

Podsumowanie

Kwestia skutecznego uwolnienia się faktora z solidarnej odpowiedzialności za należny VAT dostawcy w sytuacji, w której dochodzi do zajęcia wierzytelności, z pewnością powinna zostać określona wprost w obowiązujących przepisach bądź też Ministerstwo Finansów powinno przynajmniej uzupełnić Objaśnienia podatkowe w tej kwestii, wskazując rozwiązanie zapewniające jednocześnie uwolnienie się od negatywnych konsekwencji dotyczących należności VAT podczas realizacji egzekucji zajętej wierzytelności. Sposobem na uregulowanie tego zagadnienia może być wskazanie, że w sytuacji zajęcia wierzytelności przez komornika, skutkiem dokonania płatności kwoty VAT zajętej wierzytelności przez nabywcę wierzytelności – faktora, na rachunek rozliczeniowy komornika, jest uwolnienie się z solidarnej odpowiedzialności za należny VAT dostawcy, analogicznie jak to ma miejsce w sytuacjach określonych w art. 108a ust. 6 Ustawy o VAT. Dodatkowo warto uregulować tę sytuację w art. 62b Prawa bankowego – wprowadzając możliwość obciążenia rachunku VAT faktora, w celu dokonania przelewu na rachunek rozliczeniowy komornika.

Pozostaje kwestia zwolnienia z solidarnej odpowiedzialności w przypadku zajęcia administracyjnego wierzytelności. Wprawdzie przepisy Prawa bankowego w określonym zakresie pozwalają na zajęcie środków znajdujących się na rachunku VAT zobowiązanego, jednak dla zapewnienia pewności relacji gospodarczych wskazane wcześniej rozwiązanie (zapłata kwoty odpowiadającej wysokości należności za podatek VAT na rachunek zobowiązanego, który może być zajęty przez Urząd Skarbowy) może posłużyć jako przykładowa forma uregulowania tego zagadnienia, która może zostać zaadoptowana przez ustawodawcę jako sposób uwolnienia się z solidarnej odpowiedzialności nabywcy wierzytelności w sytuacji zajęcia wierzytelności w rozumieniu Ustawy o postępowaniu egzekucyjnym w administracji.

Kolejnym rozwiązaniem może być uzupełnienie – zmiana Prawa bankowego w zakresie treści art. 62d ust. 1 dotyczącej zakazu egzekucji środków znajdujących się na rachunku VAT, w odniesieniu do poszerzenia wyjątku od wspominanej wcześniej szczególnej ochrony przed zajęciem o sytuację,

w której zakaz egzekucji na podstawie sądowego lub administracyjnego tytułu wykonawczego środków pieniężnych znajdujących się na rachunku VAT (oraz na rachunku rozliczeniowym w wysokości odpowiadającej kwocie podatku VAT wskazanej w komunikacie przelewu) nie dotyczy środków pieniężnych odpowiadających kwocie należnego podatku VAT z realizacji egzekucji zajętej wierzytelności wynikającej z należności dotyczących towarów i usług objętych obowiązkowym mechanizmem podzielonej płatności.

Na dzień dzisiejszy wskazane proponowane rozwiązania nie istnieją, a faktorzy opierają swoje działania na własnym przeczuciu, bez pewności, że podejmowane przez nich działania gwarantują im bezpieczne uwolnienie się od negatywnych konsekwencji prawno-podatkowych. Jeśli ta kwestia nie zostanie wprost unormowana, środowisko faktoringowe będzie na podstawie tzw. „metody prób i błędów" wypracowywać praktykę odnośnie sposobów uwolnienia się z solidarnej odpowiedzialności za należny VAT dostawcy w sytuacji zajęcia wierzytelności wynikających z towarów i usług objętych obowiązkowym mechanizmem podzielonej płatności.

SERHIJ FUKS, ADRIAN SUSKA, KRZYSZTOF TELEGA

Jednolity Plik Kontrolny – nowa jakość w systemach oceny ryzyka i monitoringu

Rozwój ekonomiczny zależy w głównej mierze od tego, czy przedsiębiorstwa posiadają szybki i łatwy dostęp do kapitału finansującego zarówno bieżące potrzeby, jak i innowacyjne przedsięwzięcia wprowadzające nowe produkty i usługi do obrotu gospodarczego. Instytucje finansowe, w tym firmy faktoringowe[1], odgrywały i nadal odgrywają wiodącą rolę w realizacji tych inicjatyw oraz w edukacji ekonomicznej przedsiębiorców, na co również warto zwrócić uwagę. Rozwój nauki oraz zachodzące zmiany technologiczne doprowadziły do powstania sztucznej inteligencji, uczenia maszynowego oraz Big Data. Czy doprowadziło to już do istotnych zmian w systemach oceny ryzyka kredytowego i monitoringu przedsiębiorstw? Czy w ostatnich latach można zauważyć przyspieszenie, uproszczenie i zwiększenie automatyzacji procesów kredytowych? Czy sami przedsiębiorcy lepiej rozumieją zasady oceny zdolności kredytowej swoich firm i dzięki temu podejmują bardziej świadome decyzje dotyczące finansowania oraz mogą skutecznie kontrolować własne zapisy księgowe?

Jednolity Plik Kontrolny (JPK) daje nieograniczone możliwości w zakresie rozpoznania transakcji oraz poznania sytuacji finansowej firm nie tylko dla organów podatkowych, ale również dla samych przedsiębiorstw oraz instytucji finansowych. Standard danych, który zawierają pliki JPK, może doprowadzić do pełnej automatyzacji procesów oceny ryzyka kredytowego i monitoringu kondycji finansowej przedsiębiorstw, prowadząc do istotnej poprawy efektywności tych procesów, spadku ilości nadużyć, a także do zmniejszenia asymetrii informacji pomiędzy przedsiębiorstwem oraz instytucjami finansowymi.

[1] W dalszej części artykułu będziemy używać zamiennie pojęć: instytucja finansowa, firma faktoringowa, faktor, mając na myśli każdą instytucję finansującą kapitał obrotowy.

1. Cele wprowadzenia standardu JPK oraz potencjał jego wykorzystania w procesach oceny zdolności kredytowej i monitoringu kondycji finansowej przedsiębiorstw

Jednolity Plik Kontrolny jest polskim odpowiednikiem standardu SAF-T[2], funkcjonującego w kilku krajach Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD); został on wprowadzony w 2015 roku w celu zwiększenia efektywności kontroli podatkowej działalności przedsiębiorstw poprzez wypracowanie jednolitego standardu danych w formacie XML. Jednym z jego istotnych celów było również przyspieszenie procesów kontrolno-skarbowych, a tym samym zmniejszenie kosztów związanych z ich prowadzeniem.

W skład systemu Jednolitych Plików Kontrolnych wchodzą następujące pliki:

- w zależności od typu prowadzonej księgowości:
  - JPK-KR – z danymi z ksiąg rachunkowych,
  - JPK-PKPIR – z danymi z podatkowej księgi przychodów i rozchodów,
  - JPK-EWP – z danymi z ewidencji przychodów;
- pliki ewidencyjne:
  - JPK_VAT – z danymi z ewidencji zakupu i sprzedaży VAT,
  - JPK_FA – z danymi o fakturach VAT,
  - JPK_WB – z danymi z wyciągów bankowych,
  - JPK_MAG – z danymi z magazynów;
- sprawozdania finansowe elektroniczne JPK_SF.

Od 1 października 2020 roku obowiązuje JPK_V7, który zastąpił plik JPK_VAT i deklaracje VAT, co oznacza dla przedsiębiorców skokowy wzrost znaczenia składanych plików JPK.

Jeśli jednym z celów nadrzędnych wprowadzenia JPK było szybkie ustalanie nieprawidłowości i ułatwienie organom skarbowym przeprowadzania kontroli, to naturalnym pytaniem jest, czy można wykorzystać standard JPK do automatyzacji procesów oceny zdolności kredytowej i monitoringu, znacząco skracając czas niezbędny do analizy kondycji finansowej przedsiębiorstwa i podjęcia decyzji o udzieleniu finansowania. Biorąc pod uwagę

[2] SAF-T – Standard Audit File for Tax.

fakt, że w Polsce został wprowadzony znacznie szerszy zakres danych, niż zakładała pierwotnie OECD, potencjał wykorzystania standardu JPK otwiera nowe możliwości przed instytucjami finansowymi. Z jednej strony mogą one zautomatyzować i przyspieszyć procesy kredytowe oraz przeciwdziałania nadużyciom, a z drugiej strony mogą posłużyć się tym narzędziem do edukacji przedsiębiorstw w zakresie analizy finansowej swojej własnej działalności i kontroli własnych praktyk księgowych.

2. Możliwy zakres analiz na podstawie standardu JPK

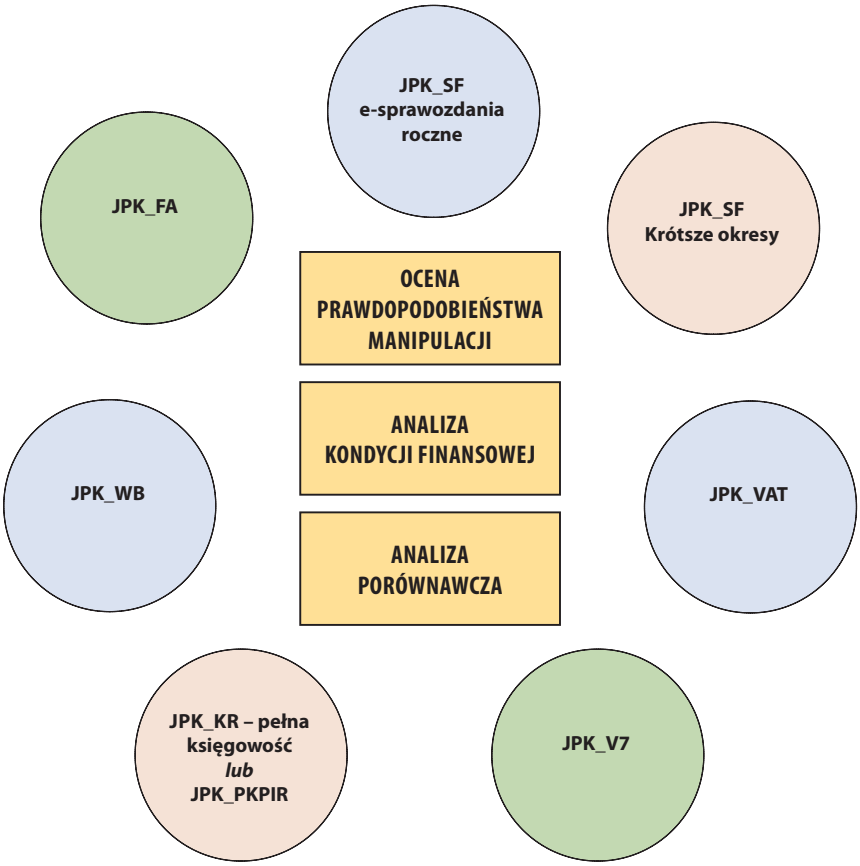
W procesach oceny ryzyka kredytowego i monitoringu po stronie faktora można zdefiniować następującą sekwencję działania:

A. krok 1. – ocena prawdopodobieństwa manipulacji danymi w sprawozdaniach finansowych,
B. krok 2. – analiza kondycji finansowej,
C. krok 3. – analiza porównawcza.

Badanie prawdopodobieństwa manipulacji danymi w sprawozdaniach finansowych jest niezbędne do przeprowadzenia prawidłowej, rygorystycznej oceny ich prawdziwości, a tym samym przeciwdziała nadużyciom. Po potwierdzeniu autentyczności i wiarygodności złożonych sprawozdań, w kolejnym kroku istotne jest przeprowadzenie szczegółowej analizy kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Ponadto, dokonując analizy kondycji finansowej, ważne jest wykonanie analizy porównawczej, która przedstawia wyniki oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa na tle konkurencji lub całej branży. Należy przy tym zaznaczyć, że wszystkie te kroki wykonywane są automatycznie, a ich zakres i szczegółowość zależą od potrzeb firmy faktoringowej.

Szeroki zakres plików JPK pozwala na analizę trendów i zmian kondycji finansowej przedsiębiorstwa w czasie oraz analizę poszczególnych transakcji i faktur, tworząc optymalny system powiązanych między sobą różnorodnych analiz. Tym samym jest realizowany jeden z najważniejszych celów wprowadzenia standardu JPK – ograniczenie ze strony przedsiębiorstwa kosztów związanych z kontrolą i weryfikacją kondycji finansowej, niezależnie od powodów dokonania takiej kontroli.

Rys. 1. Optymalny system analiz oraz zakres wykorzystywanych plików JPK.



Źródło: Opracowanie własne.

2.1. Krok 1. – Ocena prawdopodobieństwa manipulacji danymi w sprawozdaniach finansowych

Z punktu widzenia firmy faktoringowej bardzo ważnym aspektem decyzji o udzieleniu lub kontynuacji finansowania jest upewnienie się, że dane, które stanowią fundament do przeprowadzenia analizy kondycji finansowej przedsiębiorstwa oraz analizy transakcji, są autentyczne oraz że nie zostały poddane jakimkolwiek manipulacjom w celu uzyskania jak najlepszej oceny dokonanej przez instytucję finansową. Przeprowadzenie takiej oceny wiąże się z analizą następujących obszarów:

Twarde sprawdzenie wiarygodności dostarczonych danych

Przenosząc ciężar analizy na analizę opartą o pliki JPK, faktor zawsze musi się liczyć z ryzykiem, że dostarczone pliki w formacie XML nie odzwierciedlają rzeczywistej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Zazwyczaj dotychczasowe procesy opierały się na dostarczeniu formalnych dokumentów i sprawozdań finansowych w formie papierowej, podpisanych przez osoby uprawnione do reprezentacji spółki. Poza plikiem JPK_VAT przedsiębiorca nie jest zobowiązany do złożenia plików JPK do Urzędu Skarbowego w trybie regularnym, a jedynie zobowiązany jest do dostarczenia plików JPK na żądanie organów skarbowych podczas kontroli podatkowej.

Chociaż nie ma bezpośredniego mechanizmu sprawdzenia wiarygodności dostarczonych danych w plikach JPK, można zastosować niejawne sprawdzenie poprzez analizę krzyżową na podstawie pliku JPK_VAT i urzędowego poświadczenia odbioru (UPO) oraz na podstawie pliku JPK_SF (e-sprawozdanie). Zarówno UPO, jak i JPK_SF stanowią wiarygodne źródła danych, które mogą stanowić twardy punkt odniesienia do sprawdzenia ich wiarygodności w pozostałych plikach JPK.

Ponadto instytucja finansowa nadal może wymagać podpisania plików JPK podpisem elektronicznym, zapewniając sobie tym samym oświadczenie osób reprezentujących przedsiębiorstwo, że dostarczone dane stanowią wiarygodne źródło do przeprowadzenia analizy finansowej.

Ocena nietypowych transakcji

W celu sprawdzenia, czy dostarczone dane mogą stanowić podstawę do dalszych analiz finansowych, warto przeprowadzić analizę transakcji odbiegających od typowych lub standardowych oraz transakcji z podmiotami powiązanymi. Taka analiza pozwala na przeprowadzenie wstępnej oceny stopnia zależności wyników przedsiębiorstwa od transakcji niereprezentatywnych lub na ocenę zjawiska wprowadzania transakcji korygujących w danym okresie. W ten sposób firma faktoringowa może ocenić zarówno zależność przedsiębiorstwa od poszczególnych kontrahentów i podmiotów powiązanych, jak i prawdopodobieństwo wystąpienia powtarzalności wyników przedsiębiorstwa w przyszłości.

Zastosowanie istniejących modeli[3] w wykrywaniu manipulacji w sprawozdaniach finansowych

W erze Big Data możliwe jest skorzystanie z zaawansowanych modeli statystycznych, stosowanych przez biegłych rewidentów do weryfikacji zeznań podatkowych i identyfikacji potencjalnych nadużyć. Stosowany jest m.in. model Beneisha, który jest w stanie odróżnić potencjalnych manipulatorów od niemanipulatorów, wykorzystując dane z e-sprawozdania oraz JPK_KR. Na podstawie analizy setek tysięcy sprawozdań opracowano algorytm składający się z ośmiu zmiennych z odpowiednimi wagami, który określa prawdopodobieństwo dokonania manipulacji w sprawozdaniu finansowym. Podobnie ma się rzecz z rozkładem Benforda, który określa statystyczną częstotliwość występowania poszczególnych cyfr w sprawozdaniach finansowych; porównując dane sprawozdanie z modelowym rozkładem, od razu można zauważyć istotne odchylenia.

Pogłębiona analiza kosztów i praktyk księgowości

Jedną z dotychczasowych barier wykorzystania plików JPK dla automatycznej analizy finansowej przedsiębiorstwa był brak jednolitego standardu w zapisywaniu zdarzeń gospodarczych na kontach analitycznych, co oznacza, że w praktyce mogą się one różnić. Niemniej jednak skorzystanie ze sztucznej inteligencji pozwala na pokonanie tej bariery – automatyczna analiza tekstu[4] otwiera możliwość weryfikacji opisu kosztów oraz wyodrębnienie tych pozycji kosztowych, które mogą wzbudzać podejrzenia co do prawidłowości oraz autentyczności praktyk księgowych.

W rezultacie, na podstawie analizy prawdopodobieństwa manipulacji danymi, firma faktoringowa nie tylko może ocenić autentyczność i wiarygodność danych otrzymanych od nowych klientów, ale również może wdrożyć system wczesnego ostrzegania w postaci alertów dla portfela swoich dotychczasowych faktorantów. Taki system wczesnego ostrzegania automatycznie informuje o wystąpieniu niestandardowych zachowań lub podejrzeniu manipulacji danymi w sprawozdaniach dostarczonych przez klienta.

---

[3] Alternatywą jest budowa i zastosowanie własnych modeli w wykrywaniu manipulacji w sprawozdaniach finansowych.

[4] NLP – Natural Language Processing.

Tabela 1. Zakres wykorzystania plików JPK do oceny prawdopodobieństwa manipulacji danymi.

Ocena prawdopodobieństwa manipulacji danymi	JPK_VAT	JPK_V7 (VDEK)	e-sprawozdanie	JPK_KR	JPK_WB	JPK_FA	JPK_PKPIR
Twarde sprawdzenie wiarygodności dostarczonych danych	I. vs UPO II. Źródło do analizy krzyżowej		Źródło do analizy krzyżowej				
Model Beneisha			+	Uzupełnienie			+
Rozkład Benforda	+			+			
Badanie zagrożenia kontynuacji działalności			+	+			
Analiza transakcji korygujących	+			+	Uzupełnienie	Uzupełnienie	
Analiza transakcji z podmiotami i stronami powiązanymi		+					
Analiza transakcji niereprezentatywnych	+			+			+
Analiza kontrahentów	+			+			+
Pogłębiona analiza kosztów				+			+

Źródło: Opracowanie własne.

2.2. Krok 2. – Analiza kondycji finansowej rzedsiębiorstwa

Po potwierdzeniu autentyczności i wiarygodności otrzymanych danych, można przystąpić do przeprowadzenia szczegółowej analizy kondycji finansowej przedsiębiorstwa.

Analiza w oparciu o Rachunek Zysków i Strat (RZiS) oraz rachunek przepływów pieniężnych

Dla klientów prowadzących księgi rachunkowe, w oparciu o plik JPK_KR i JPK_SF (e-sprawozdanie) możliwe jest sporządzenie i analiza RZiS oraz rachunku przepływów pieniężnych (przy czym RZiS zarówno w wersji kalkulacyjnej, jak i w wersji porównawczej). Dla przedsiębiorcy jest to znaczą-

ce uproszczenie, ponieważ nie ma potrzeby specjalnego sporządzania RZiS w innej wersji, wymaganej przez instytucję finansową[5].

Sporządzając rachunek przepływów pieniężnych w oparciu o e-sprawozdania lub JPK_KR, instytucja finansowa może przeprowadzić ocenę płynności finansowej przedsiębiorstwa. Zazwyczaj tego typu analiza stanowi podstawę do automatycznego wyznaczenia wstępnego, orientacyjnego limitu kredytowego, w ramach którego możliwe jest oferowanie istniejących produktów kredytowych, zwiększających dostępny poziom kapitału obrotowego. Podobny mechanizm można zastosować przy przedłużeniu istniejącego finansowania czy też zwiększaniu jego poziomu.

Analiza wskaźnikowa

Na podstawie zarówno e-sprawozdań, jak i JPK_KR firma faktoringowa w ramach sprawdzania standingu finansowego faktoranta może przeprowadzić analizę wskaźnikową dla oceny różnych obszarów działalności przedsiębiorstwa. Zazwyczaj analiza wskaźnikowa jest prowadzona w czterech grupach mierników, obejmujących:

- płynność finansową,
- zadłużenie/wypłacalność,
- rentowność,
- aktywność gospodarczą / sprawność działania.

Analiza wskaźników płynności finansowej pozwala na badanie i monitorowanie zdolności przedsiębiorstwa do terminowego regulowania swoich zobowiązań. Badanie wskaźników zadłużenia dodatkowo wprowadza weryfikację obsługi krótko- i długoterminowych zobowiązań przedsiębiorstwa oraz pochodzenia środków, które są przeznaczane na spłatę zadłużenia. Wskaźniki rentowności przedsiębiorstwa dostarczają informacji na temat wyników finansowych, rentowności sprzedaży, majątku oraz kapitałów własnych. Wreszcie analiza aktywności i sprawności działania pokazuje, czy firma sprawnie gospodaruje posiadanymi zasobami.

Analiza ryzyka kontynuacji działalności przedsiębiorstwa

Warto zauważyć, że posiadając już wykonaną analizę RZiS, rachunku przepływów pieniężnych oraz analizę wskaźnikową, stosunkowo łatwo jest zbadać, czy występuje jakiekolwiek zagrożenie dla kontynuacji działalności

przedsiębiorstwa. Tak jak w przypadku wykorzystywania wspomnianych wyżej modeli do badania prawdopodobieństwa manipulacji danymi w sprawozdaniach finansowych, szeroko stosowane są modele do oceny ryzyka zagrożenia kontynuacji działalności przedsiębiorstwa. W Polsce wykorzystywane są różne modele, poczynając od najbardziej znanych, takich jak model Altmana czy prof. E. Mączyńskiej i E. Zawadzkiego, a kończąc na zasadach oceny ryzyka kredytowego każdej konkretnej instytucji finansowej[6]. Każdy z tych modeli może być zbudowany w oparciu o e-sprawozdania i JPK_KR.

Tabela 2. Zakres wykorzystania plików JPK do analizy kondycji finansowej przedsiębiorstwa.

Analiza kondycji finansowej przedsiębiorstwa	JPK_VAT	JPK_V7 (VDEK)	e-sprawozdanie	JPK_KR	JPK_WB	JPK_FA
RZiS: Kalkulacyjny			+	+		
RZiS: Porównawczy			+	+		
Analiza przepływu gotówki oraz uproszczony rachunek przepływów pieniężnych – działalność inwestycyjna, operacyjna i finansowa			+	+		
Analiza według dat transakcji: data operacji vs. data dokumentu				+		
Analiza wskaźnikowa: płynność			+	+		
Analiza wskaźnikowa: aktywność gospodarcza (obrotowość)			+	+		
Analiza wskaźnikowa: zadłużenie (wypłacalność)			+	+		
Analiza wskaźnikowa: rentowność (zyskowność)			+	+		

Źródło: Opracowanie własne.

[5] Na przykład przedsiębiorca prowadził RZiS w wersji kalkulacyjnej, a instytucja finansująca wymagała go w wersji porównawczej.

[6] Oprócz generycznych modeli każda instytucja finansowa może zbudować własny model w oparciu o dane historyczne. Wszystkie modele mogą być wykorzystywane zarówno osobno, jak i w połączeniu, tworząc kompleksowy system do oceny prawdopodobieństwa zagrożenia kontynuacji działalności.

Jak widać, na podstawie otrzymanych danych zawartych w e-sprawozdaniach oraz w JPK_KR faktor może przeprowadzić kompleksową analizę oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Przetwarzając i przeliczając w sposób automatyczny wszystkie niezbędne wskaźniki, zmienne i modele, firma faktoringowa może nie tylko przeprowadzić stosowne badanie na określoną datę, ale również przeanalizować zmiany i trendy dla każdego badanego obszaru.

2.3. Krok 3. – Analiza porównawcza

Po sprawdzeniu autentyczności i wiarygodności danych w sprawozdaniach oraz kondycji finansowej przedsiębiorstwa warto jeszcze przeprowadzić analizę porównawczą, przedstawiającą otrzymane dla danego przedsiębiorstwa wyniki analiz z pierwszych dwóch kroków na tle konkurencji (grupy rówieśniczej) lub całej branży, co pomoże w lepszym zrozumieniu pozycji rynkowej klienta. Tego typu analiza może być wykonana w sposób automatyczny[7], wykorzystując e-sprawozdania odpowiednich przedsiębiorstw dostępne w systemie Krajowego Rejestru Sądowego (KRS).

3. Wzmocnienie roli edukacyjnej instytucji finansowych

Automatyzacja procesu analizy finansowej przedsiębiorstw za pośrednictwem plików JPK otwiera nowe możliwości w zakresie pokonania asymetrii informacji pomiędzy przedsiębiorcą oraz instytucją finansową. Szczegółowe zapisy polityki kredytowej i istniejąca praktyka w zakresie oceny ryzyka kredytowego są często niejasne dla przedsiębiorcy i stanowią czasami wyraźną barierę w nawiązaniu relacji i spełnieniu warunków dla otrzymania finansowania. Wprowadzenie plików JPK oraz automatyczna ich analiza nie tylko skróci czas potrzebny na ocenę kondycji finansowej firmy i zmniejszy ilość wyłudzeń w firmach faktoringowych, lecz również da przedsiębiorcom możliwość przeprowadzenia we własnym zakresie analizy finansowej według najlepszych praktyk biegłych rewidentów.

Oczywiście, zakres i stosowane pojęcia w ramach analizy finansowej mogą nadal być niezrozumiałe dla przedsiębiorców. Niemniej jednak au-

[7] Na przykład w formie tabeli porównawczej.

tomatyzacja takiej analizy toruje drogę dla budowy procesów doradczych i edukacyjnych wyjaśniających skomplikowane pojęcia na bazie własnego przedsiębiorstwa. W rezultacie istnieje możliwość zwiększenia świadomości przedsiębiorców w kontekście podejmowanych przez nich decyzji biznesowych, które później znajdują odzwierciedlenie w wynikach finansowych. Tak zbudowana świadomość tworzy fundament dla nawiązania relacji pomiędzy przedsiębiorcą a firmą faktoringową, zwiększając szanse na zdobycie niezbędnego finansowania swojej działalności.

4. Studium przypadku – wykorzystanie oprogramowania AMA JPK Analytics

AMA JPK Analytics© jest autorskim oprogramowaniem stworzonym z myślą o firmach finansujących przedsiębiorstwa, pozwalającym na opisaną wyżej automatyzację procesów oceny zdolności kredytowej i monitoringu w oparciu o zawartość plików JPK.

Dla zobrazowania zastosowania w praktyce oprogramowania AMA JPK Analytics© przedstawiamy poniżej dwa przykłady:

4.1. Studium przypadku: Firma faktoringowa

Firma faktoringowa wskazała następujące potrzeby biznesowe jako główne cele do zrealizowania za pomocą oprogramowania AMA JPK Analytics©:

- wsparcie procesów monitoringu oraz oceny zdolności klienta ubiegającego się o przyznanie finansowania w procesach faktoringu,
- wsparcie procesu wykrywania potencjalnych prób nadużyć ze strony klientów,
- uproszczenie oraz automatyzacja powyżej wskazanych procesów w celu skrócenia czasu koniecznego do podjęcia decyzji o przyznaniu finansowania bądź odrzuceniu klienta,
- automatyzacja systemu wczesnego ostrzegania przy wystąpieniu niestandardowych zachowań kontrahentów,
- automatyczne odkładanie danych oraz szeroka analiza historyczna zachowań kontrahentów.

Zgodnie z przedstawionymi powyżej trzema krokami oceny przedsiębiorstwa (prawdopodobieństwo manipulacji danymi, analiza kondycji finansowej oraz analiza porównawcza), oprogramowanie AMA JPK Ana-

lytics© zrealizowało stawiane cele poprzez dostarczenie automatycznych analiz i informacji w zakresie:

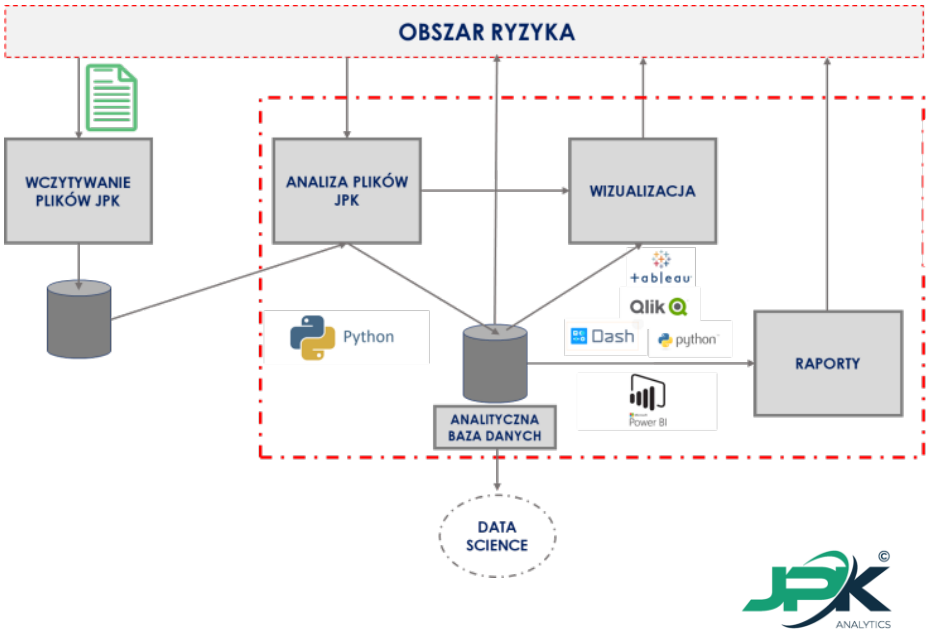
- analizy prawdopodobieństwa manipulacji danymi:
  - weryfikacja, czy faktury, które dostarczył klient, znajdują się faktycznie w dostarczonych przez klienta plikach JPK wraz z informacją o korektach, które można było obserwować na podstawie danych historycznych;
  - weryfikacja autentyczności dostarczonych plików JPK_VAT – zgodność plików złożonych do Urzędu Skarbowego z Urzędowym Poświadczeniem Odbioru (UPO);
  - sprawdzenie, czy kontrahenci klienta w momencie wykonywania transakcji byli płatnikami VAT;
- analizy kondycji finansowej:
  - prezentacja analizy zjawiska korekt stosowanych na przestrzeni analizowanego okresu dla wybranego kontrahenta – prezentacja informacji wynikowej w postaci dodatkowej analityki i szczegółowych dashboardów;
  - wdrożenie systemu wczesnego ostrzegania w postaci alertów – automatycznego wyświetlania komunikatów w sytuacji występowania niestandardowych zachowań klientów (np. wysoka ilość lub wartość korekt, spadek ilości kontrahentów, spadek ilości faktur, spadek przychodów itd.);
  - ogólna analiza kondycji finansowej kontrahenta na podstawie dostępnych informacji w KRS (e-sprawozdanie);
- analizy porównawczej:
  - automatyczne porównanie zestawu informacji zawartych w systemach wewnętrznych firmy faktoringowej ze zbiorczą informacją wynikającą z plików JPK w celu wykonania analiz krzyżowych;
  - automatyczne odłożenie danych wynikających z powyższych analiz w wewnętrznych zasobach firmy faktoringowej oraz przygotowanie na ich podstawie zestawu raportów podsumowujących wybranego przez użytkownika klienta lub kontrahenta (zob. rys. 2).

4.2. Studium przypadku: Bank

Bank jako cel biznesowy określił przyspieszenie i automatyzację procesów związanych z monitoringiem portfela kredytowego przedsiębiorstw, gdyż dotychczasowe procesy oparte były o dostarczane dokumenty papierowe.

Ponadto zdecydowano się na wprowadzenie dodatkowych usług dla swoich klientów, skłaniających do przejścia na formę elektroniczną dostarczania dokumentacji i pokazujących wynikające z tego korzyści.

Rys. 2. Architektura integracji oprogramowania AMA JPK Analytics©.

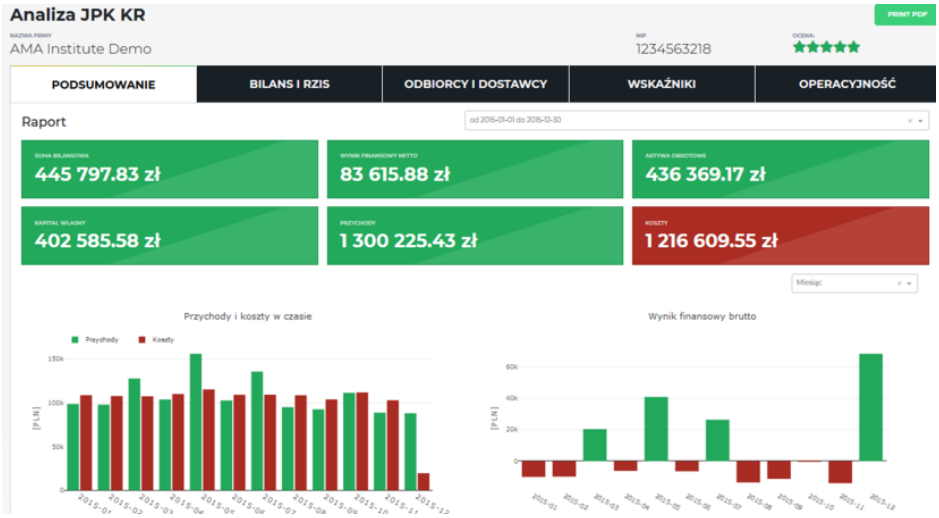


Źródło: Opracowanie własne.

Oprogramowanie AMA JPK Analytics© zrealizowało powyższe cele poprzez automatyczną analizę kondycji finansowej przedsiębiorstw w oparciu o dostarczane pliki JPK, prezentując analizy nie tylko w systemach wewnętrznych banku, związanych z monitoringiem ryzyka istniejącego portfela, ale również w dedykowanym dla danej firmy serwisie bankowości elektronicznej. W ten sposób przedsiębiorstwo poznawało punkt widzenia instytucji finansowej, co zawsze jest dobrą podstawą do lepszego zrozumienia i rozszerzenia współpracy.

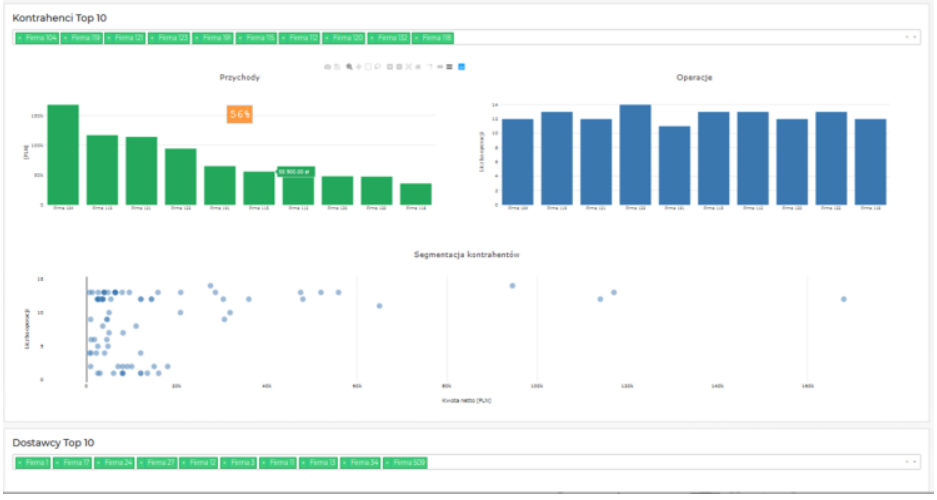
Poniżej znajdują się przykłady dostępnych raportów, przy czym należy zaznaczyć, że każdorazowo są one uzgadniane z instytucją finansową i odzwierciedlają kluczowe wskaźniki i mierniki obowiązującej polityki kredytowej i instrukcji monitoringu.

Rys. 3. Analiza kondycji finansowej w oparciu o JPK_KR.



Źródło: Opracowanie własne.

Rys. 4. Analiza kontrahentów w oparciu o JPK_VAT.



Źródło: Opracowanie własne.

Podsumowanie

Firmy faktoringowe, a w szczególności analitycy kredytowi, na co dzień mają do czynienia ze sprawozdaniami finansowymi klientów, które w większości docierają w wersji analogowej, tzn. w postaci wydruku lub skanu. W celu przeprowadzenia analizy sytuacji finansowej, potrzebnej do udzielenia finansowania lub wymaganego monitoringu, dane zawarte w tych dokumentach muszą zostać wprowadzone (zazwyczaj ręcznie) i przetworzone przez analityka w wewnętrznych systemach oceny ryzyka kredytowego lub monitoringu. Działania te zajmują dużo czasu i często wymagają dodatkowej interakcji z klientem w zakresie wyjaśnień i uszczegółowienia informacji zawartych w przekazanej dokumentacji. W sytuacji, kiedy analizowany jest wniosek o udzielenie finansowania lub mamy do czynienia z regularnym monitoringiem zmian kondycji finansowej przedsiębiorcy, obu stronom zależy na jak najszybszym uzyskaniu pełnego obrazu sytuacji i podjęciu szybkiej decyzji.

Automatyczna analiza Jednolitych Plików Kontrolnych stwarza szansę i możliwość rozwiązania powyżej opisanych problemów, przyczyniając się do istotnego zmniejszenia ryzyka operacyjnego i zwiększenia efektywności kosztowej. Ponadto w pełni wykorzystany potencjał plików JPK istotnie wzmacnia rolę instytucji finansujących w zakresie edukacji i doradztwa, szczególnie w przypadku mniejszych firm, wprowadzając ten obszar jako istotny element współpracy z klientami i filar efektywnego funkcjonowania całego obrotu gospodarczego.

BARBARA DZIDA, MATEUSZ KOWALSKI
MAGDALENA SZYMAŃSKA, ALEKSANDRA GRABARSKA
PAULINA RÓŻYCKA, PRZEMYSŁAW OSKALDOWICZ
ROBERT BERNACIAK*

Nowoczesny marketing firmy faktoringowej

Marketerzy w ostatnich latach musieli dostosować się do zmian w konsumpcji mediów i dynamicznie rosnącego znaczenia Internetu. Narzędzia komunikacji i reklamy, które działały jeszcze 20 lat temu, teraz stają się nieprzydatne. Tym bardziej w branży faktoringowej – wciąż zmagającej się ze stosunkowo niską świadomością produktu, a jednocześnie wymuszającej na klientach wysokie zaangażowanie. Internet daje możliwości szerokiego dotarcia, a także precyzyjnego skierowania komunikatu do specyficznej grupy odbiorców. Jak zatem wykorzystać Internet w marketingu firmy faktoringowej? Na to pytanie postaramy się odpowiedzieć w niniejszym artykule.

Marketerzy pracujący w branży faktoringowej są zgodni co do tego, że ich produkt jest trudniejszy do komunikowania i promowania niż np. kredyty czy konta bankowe. Dlaczego marketing w branży faktoringowej musi być nietypowy? Jednym z powodów jest niska świadomość produktu wśród przedsiębiorstw, zwłaszcza MŚP.

Wprowadzenie

Faktoring wciąż zmaga się z niską świadomością produktu

Jak wynika z badań Polskiego Związku Faktorów[1], 40% przedsiębiorców ocenia swoją wiedzę na temat faktoringu jako dobrą i bardzo dobrą, natomiast co czwarty – jako słabą i bardzo słabą. Wyniki te w ostatnich latach utrzymują się na podobnym poziomie. Wiedza nie idzie jednak w parze z korzystaniem. **Tylko 14% przedsiębiorców uznaje, że faktoring jest po-**

trzebny i aktywnie z niego korzysta. Tu również nie widać zmian w ostatnich latach.

W 2019 roku wiedzę o faktoringu firmy czerpały najczęściej ze spotkań z przedstawicielami handlowymi firm świadczących usługi, podczas gdy w 2020 roku więcej przyznało, że to strona internetowa była źródłem informacji (39%). Co piąte przedsiębiorstwo wskazało na porównywarki internetowe. Te dane potwierdzają fakt, że obecność firm faktoringowych w sferze online jest obowiązkowa.

Marketing usług profesjonalnych

Działania marketingowe prowadzone przez firmy faktoringowe możemy rozpatrywać w szerszym kontekście marketingu usług profesjonalnych. Pewne trendy są wspólne, warto więc pokusić się o analizę.

Dawniej usługodawcy profesjonalni bazowali na opiniach oraz marketingu szeptanym (*word of mouth marketing*). Obecnie, w dobie Internetu i intensyfikacji komunikacji za pośrednictwem nowych mediów, osoby praktykujące konkretne profesje oraz firmy świadczące wyspecjalizowane usługi są wręcz zmuszone do prowadzenia wielopłaszczyznowego marketingu.

Ten trend został wzmocniony na przestrzeni kilku ostatnich lat m.in. poprzez regulacje prawne dotyczące działań marketingowych i reklamowych w przypadku niektórych zawodów. Ponadto rozwój gospodarczy wpłynął na poziom edukacji, tym samym zwiększyła się liczba profesjonalistów na rynku, co stanowi powód umacniania się konkurencji w poszczególnych branżach. Dodatkowo era konsumpcjonizmu pogarsza *image* niektórych zawodów (np. bankier czy prawnik), przez co pojawiła się potrzeba poprawienia wizerunku i szczegółowego wyjaśnienia klientom, jak działają poszczególne usługi. Zatem: **konwencjonalne podejście do marketingu nie sprawdza się w przypadku usług profesjonalnych**[2].

---

* Barbara Dzida, Mateusz Kowalski – Bibby Financial Services; Magdalena Szymańska, Aleksandra Grabarska – Human Signs; Paulina Różycka, Przemysław Oskaldowicz, Robert Bernaciak – PerformanceLabs.pl.

[1] Badanie dotyczące faktoringu – raport z badania ilościowego, maj 2020 roku – zrealizowane przez ARC Rynek i Opinia na zlecenie Polskiego Związku Faktorów.

[2] https://hbr.org/1984/09/effective-marketing-for-professional-services [dostęp: 12.10.2020].

Przed marketerami, którzy zajmują się komunikacją usług profesjonalnych, stoi wiele wyzwań. Jednym z największych jest poszukiwanie przewag konkurencyjnych w sytuacji ograniczonego zróżnicowania oferty firm na rynku. W komunikacji firm możemy wyróżnić strategie bazujące na podkreślaniu np. doświadczenia, wiarygodności oraz kontaktów w branży lub na automatyzacji rozwiązań i udoskonalaniu procesów. Warto zwrócić uwagę na trend „mówimy Twoim językiem", czyli prowadzenie komunikacji z klientami w sposób zrozumiały, prosty, bez stosowania hermetycznego języka branżowego.

Od papierowej gazety do dominacji wideo – czyli zmiany w podejściu do mediów

Każdy, kto zajmuje się marketingiem i komunikacją dłużej niż 10 lat, przyznaje, że na naszych oczach dokonała się prawdziwa rewolucja. Koniec XX wieku to dominacja prasy i telewizji, istotne znaczenie odgrywało też radio. Telewizja dawała zasięg, umożliwiała dotarcie z przekazem do najszerszej grupy odbiorców. Z kolei prasa pozwalała na bardziej uważny i dłuższy kontakt. Wiek XXI to rosnąca siła Internetu. Obecnie w większości grup wiekowych jest to medium dominujące. Przykładowo: **w grupie 25–50 lat 97% osób codziennie korzysta z Internetu, a telewizję ogląda zaledwie 87%**.

Ciekawym zjawiskiem ostatnich 2 lat jest wzrost znaczenia radia internetowego i podcastów. To formaty trafiające przede wszystkim do lepiej wykształconych odbiorców, mieszkających w większych miastach.

Epidemia COVID-19 dodatkowo wzmocniła jeszcze znaczenie Internetu w życiu codziennym. Nie brakuje opinii, że ostatecznie pogrążyła tradycyjną prasę, czyniąc z niej tylko dodatek do multimedialnych treści prezentowanych przez redakcje w serwisach internetowych. Nawet największe dzienniki mają dziś swoje wideoreportaże, wideodebaty, rozmowy w formie podcastów itp.

Dlaczego wideo zaczyna dominować w komunikacji? Oto kilka danych z badań[3]:

- 81% badanych przekonało się do zakupu produktu lub usługi po obejrzeniu wideo,

[3] https://rocketmedia.pl/blog/content-marketing/marketing-dla-finansow-jak-radzic-sobie-z-reklama-w-trudnej-branzy [dostęp: 12.10.2020].

- 88% więcej czasu spędzają użytkownicy na stronie, na której są treści wideo,
- 76% firm wskazuje, że wideo zwiększyło ich sprzedaż,
- 76% firm mówi, że wideo zwiększyło ruch na stronie,
- 72% osób wolałoby obejrzeć film, żeby dowiedzieć się czegoś o produkcie lub usłudze.

Kanały dotarcia do potencjalnych klientów

Kim jest potencjalny klient firmy faktoringowej? Możemy wyróżnić tu kilka typów:

1. przedsiębiorca – właściciel lub zarządzający firmą klasyfikowaną jako MŚP; często mający siedzibę w mniejszej miejscowości lub na obrzeżach dużego miasta; musi być na bieżąco z wieloma aspektami prowadzenia działalności gospodarczej, dlatego aktywnie poszukuje informacji w mediach elektronicznych i tradycyjnych, chętnie również śledzi media branżowe;
2. księgowa lub główna księgowa – pracująca w średniej lub dużej firmie; na bieżąco czyta wszystkie materiały dotyczące podatków;
3. dyrektor finansowy w dużej firmie – interesuje się strategiami zarządzania finansami w przedsiębiorstwie, zagłębia się w *case studies*, śledzi również media zagraniczne.

Poza sferą zawodową każdy z tych typów klientów aktywnie korzysta z mediów społecznościowych. Nawet jeśli „po godzinach" trafi na treści interesujące ze względu na pracę, może je przejrzeć lub zapisać na przyszłość. Dlatego każda nowoczesna firma faktoringowa włącza do swojej komunikacji media społecznościowe – czy to jako kanały własne, czy reklamowe.

Wydatki reklamowe

Analiza zagregowanych wydatków reklamowych dla całego rynku polskiego pokazuje dobitnie dominację Internetu, jeszcze mocniej ugruntowaną w okresie pandemii. Nie nam oceniać, czy wprowadzenie lockdownu tylko przyspieszyło pewne i tak już nieuniknione procesy, dość powiedzieć, że w pierwszym półroczu 2020 roku Internet dogonił telewizję. Aż 42,3% wszystkich wydatków na reklamę w tym okresie stanowiła reklama internetowa, podczas gdy w pierwszym półroczu 2019 roku było to 35,8% (dla porównania, reklama telewizyjna to 42,6% w 2020 roku *vs.* 45,7% w 2019). Co

ciekawe, wydatki na reklamę mobilną zwiększyły się rok do roku o 4,4%, a ich udział w rynku reklamy internetowej – z 38,3% do 39,9%. Jeśli chodzi o typy reklam internetowych, to w pierwszym półroczu 2020 roku 48,4% budżetów przeznaczono na display, 29,4% – na SEM, a 20% – na wideo[4].

Analizy wydatków reklamowych w poszczególnych branżach wskazują na wieloletnich liderów: najwięcej reklamują się firmy handlowe, farmaceutyczne, producenci żywności, firmy motoryzacyjne i branża finansowa. W pierwszym półroczu 2020 roku, głównie za sprawą lockdownu, największe wolumenowe spadki wygenerowały trzy sektory: finanse (z reklam zrezygnowały duże firmy pożyczkowe, a znacznie ograniczyły – banki), żywność i motoryzacja. Jedynie branża komputerowa i audio-wideo oraz producenci sprzętów do użytku domowego zwiększyli wydatki na reklamę.

Warto zauważyć, że w branży finansowej największymi reklamodawcami są banki i firmy pożyczkowe, a przedmiotem promocji – głównie produkty dla klientów indywidualnych. Oferta dla klientów firmowych zdecydowanie rzadziej trafia do reklamy, zwłaszcza tej szeroko zasięgowej. Jest to pokłosie przekonania, że sprzedaż usług w modelu B2B opiera się raczej na relacjach niż na reklamie. Myślenie to przechodzi pewną ewolucję, przede wszystkim za sprawą wąsko targetowanej reklamy internetowej.

Część 1: Content marketing

Content is the king – czyli dlaczego warto tworzyć i dystrybuować treści

Po raz pierwszy hasło „*Content is the king*" zostało użyte przez Content Marketing Institute w 2011 roku. Od tego czasu coraz więcej firm przekonuje się do promowania swoich usług czy produktów nie wprost, a za pomocą edukacyjnych i poradnikowych treści, prowadzących czytelnika (potencjalnego klienta) od etapu poszukiwania informacji, poprzez porównywanie ofert, aż do zakupu. Formy prezentowania treści również ewoluowały w czasie. Na początku firmy koncentrowały się na tekstach: artykułach, e-bookach, sekcjach FAQ, newsletterach itd. Potem przyszedł złoty czas infografik. Te-

[4] Dane Publicis Groupe, https://www.wirtualnemedia.pl/artykul/rynek-reklamowy-polski-wydatki-spadly-w-ii-kwartale-o-28-proc-najbardziej-w-dol-outdoor-i-kina-internet-dogonil-telewizje [dostęp: 15.10.2020].

raz zdecydowanie wygrywa wideo (wideoporadniki, wideorozmowy z ekspertami, animacje itp.). Nic dziwnego, skoro według psychologów człowiek zapamiętuje 20% tego, co przeczyta, i aż 80% tego, co zobaczy. Obecnie format wideo jest faworyzowany przez wszystkie media społecznościowe, co oznacza, że posty zawierające wideo są wyświetlane użytkownikom częściej niż posty ze zdjęciem lub samym tekstem. Ponadto 90% treści udostępnianych przez użytkowników w mediach społecznościowych to wideo.

Jak zatem prowadzić promocję treści w polskich realiach przy niewielkim zaangażowaniu zasobów?

Tylko wysokiej jakości treści skupione na dostarczeniu użytecznej informacji czytelnikowi mają realną szansę na oddziaływanie na jego przyszłe decyzje. Jednak samo opublikowanie treści na stronie internetowej to tylko połowa drogi do celu. Druga jej część – czyli promocja (nazywana również dystrybucją) – pozwala zwiększyć zasięg treści i dotrzeć do większej grupy odbiorców. W konsekwencji więcej osób dowiaduje się o tym, co mamy do przekazania. W jaki sposób promować treść przy zerowym lub ograniczonym budżecie i zaangażowaniu niewielkich zasobów, opowiemy w dalszej części.

Promocja przy wykorzystaniu wewnętrznych zasobów

Social media – profile firmowe

Promocję treści należy zacząć od udostępnienia jej na firmowych profilach społecznościowych. Polskie firmy swoją obecność i aktywność w social mediach zaznaczają zazwyczaj na Facebooku, LinkedInie, Twitterze oraz YouTubie. To ostatnie medium dla niektórych może stanowić jeszcze pewną nowość. W panelu na YouTube należy szukać kart o nazwach „Społeczność" i „Dyskusje", gdzie znajduje się przestrzeń do publikowania wpisów i docierania do osób subskrybujących kanał firmy. Oprócz tekstu zapraszającego do odwiedzin udostępnionej treści warto pamiętać o użyciu hasztagów (znak #) oraz o wspomnieniu zarówno autorów, jak i źródeł (znak @), na które się powołujemy w promowanej treści.

Google Moja Firma

Jeśli firma faktoringowa posiada własne konto w narzędziu Google Moja Firma, to po zalogowaniu się do panelu warto poszukać opcji oznaczonej jako „Wpisy". Tam również można udostępnić wpis zachęcający do przeczytania promowanej przez nas treści. Dzięki temu użytkownicy odnajdujący w wyszukiwarce naszą firmę mają szansę już na tym etapie zapoznać się z promowanymi przez nas treściami.

Witryna internetowa

Jeśli witryna internetowa firmy posiada panel do zarządzania treścią, warto użyć zawartych w nim opcji do promocji naszej treści. Spotykane często na stronach głównych gotowe moduły, takie jak slider czy sekcja z promowanymi treściami, mogą zostać wykorzystane jako dodatkowe zaproszenie dla użytkowników naszej witryny do zapoznania się z nowo opublikowaną treścią.

Linki wewnętrzne

Gdy promowana treść jest logicznym uzupełnieniem lub kontynuacją szerszej myśli zawartej w innym, wcześniej opublikowanym tekście, warto dać możliwość czytelnikom płynnego przejścia między obydwoma artykułami. Dodanie i zaakcentowanie w starszym tekście odnośnika kierującego do nowego umożliwi jego odkrycie użytkownikom i korzystnie wpłynie na pozycjonowanie w wyszukiwarkach internetowych, takich jak Google czy Bing.

Mailing wewnętrzny

Firmy posiadające własne bazy mailingowe z udokumentowanymi zgodami na otrzymywanie wiadomości są na uprzywilejowanej pozycji. To otwiera drzwi do wysłania powiadomień o pojawieniu się nowej, promowanej treści. Mailing (np. w postaci newslettera) to świetne miejsce, gdzie może pojawić się zajawka i odnośnik kierujące do tekstu. Kluczowym czynnikiem jest odpowiednia segmentacja bazy w taki sposób, aby wysłana wiadomość stanowiła realną wartość dla odbiorcy.

Promocja przy wykorzystaniu zewnętrznych zasobów

Grupy w social mediach

Grupy tematyczne dostępne na LinkedInie i Facebooku, powiązane z tematyką naszej treści, to świetne miejsce do promocji. Po dołączeniu do tych społeczności warto nawiązać kontakt z ich administratorami w celu uzyskania zgody na udostępnienie w niej zajawki i linku do naszego tekstu. Pominięcie tego etapu może skutkować usunięciem naszego wpisu i usunięciem z grupy za niepotrzebne spamowanie społeczności.

Fora tematyczne

Mimo że klasyczne fora internetowe swoją świetność mają już za sobą, to nadal są chętnie odwiedzane i stanowią cenne źródło informacji. Zarejestrowanie się w takim miejscu (oczywiście powiązanym branżą, w której działamy) i utworzenie oficjalnego profilu firmy oraz aktywne udzielanie się – szczególnie przy rozwiązywaniu problemów – pomaga budować zaufanie do marki. Podobnie jak w grupach dostępnych w social mediach, za zgodą administratora forum możemy dodać post nawiązujący do promowanej treści i w ten sposób dotrzeć do kolejnych potencjalnych odbiorców.

Powiadomienie źródła, na które się powołujemy w tekście

Dobry tekst bazuje na sprawdzonych informacjach i odwołuje się do wiarygodnych źródeł. Warto powiadomić autorów, na których się powołujemy, że stanowią część bazową naszej treści. Najlepiej wysłać im maila lub wiadomość prywatną przez media społecznościowe. Wynikiem takiej korespondencji często jest udostępnienie dalej (przez autora źródła) naszej treści, a więc i dotarcie do kolejnych, nowych użytkowników.

Płatna promocja

Oprócz bezpłatnych sposobów promocji treści warto rozważyć również te płatne opcje. Jeśli przygotowany tekst wyróżnia się na tle innych i w naszej ocenie może przynieść wymierne korzyści dla firmy – warto zapłacić za jego

dodatkową promocję. Szybkim i relatywnie tanim sposobem jest wykorzystanie do tego narzędzi dostępnych w social mediach – tutaj do dyspozycji mamy Facebook Ads, LinkedIn Ads czy Twitter Ads. Opcjonalnie, jeśli jest możliwe ustalenie dokładnych słów kluczowych adekwatnie nawiązujących do promowanej treści, można pokusić się o akwizycję przy użyciu reklam tekstowych Google Ads.

Podsumowując: jeśli „*content is king*" to „*distribution is queen*". Opublikowanie nawet najlepiej przygotowanej treści w czasach silnej konkurencji jest niewystarczające. Ograniczenie się wyłącznie do efektu organicznego pozycjonowania się treści w wyszukiwarkach jest zazwyczaj rozłożone w czasie i nie przynosi efektu „tu i teraz". Odpowiednie zaplanowanie strategii promocji wymaga niekiedy dwa razy tyle zaangażowania, jednakże bez niej dotarcie do rozproszonej grupy odbiorców jest znacznie utrudnione, a same zasięgi wielokrotnie mniejsze.

Część 2: Reklama internetowa

Płatne kanały dotarcia do klientów – co wybrać?

Reklama w sieci reklamowej pozwala na dotarcie do sprecyzowanej grupy odbiorców poprzez ponad dwa miliony stron internetowych, aplikacji czy filmów.

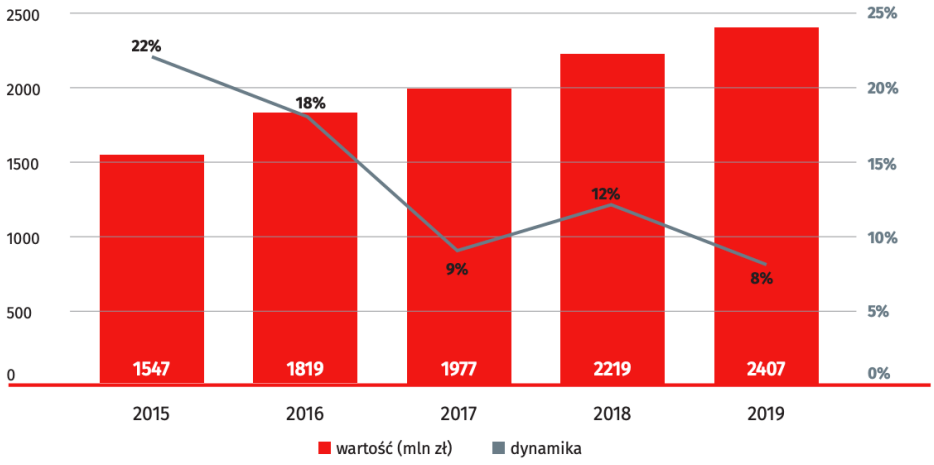
Z roku na rok kanał ten odnotowuje dynamiczne wzrosty wartości – w 2019 roku osiągnął wynik 2.407 mln złotych[5] (zob. rys. 1).

W grupie docelowej firmy faktoringowej są przedsiębiorcy, właściciele średnich i dużych firm, przedsiębiorcy z określonych branż, odwiedzający serwisy poświęcone faktoringowi, zatorom płatniczym, nowinkom biznesowym, oglądający treści wideo dotyczące przedsiębiorców, odwiedzający strony konkurencji. Mając to na uwadze, należy dostosować kampanie m.in. pod względem:

1. lokalizacji,
2. tematyki odwiedzanych witryn oraz oglądanych treści wideo,
3. adresów URL stron konkurencji oraz wyszukiwanych słów kluczowych.

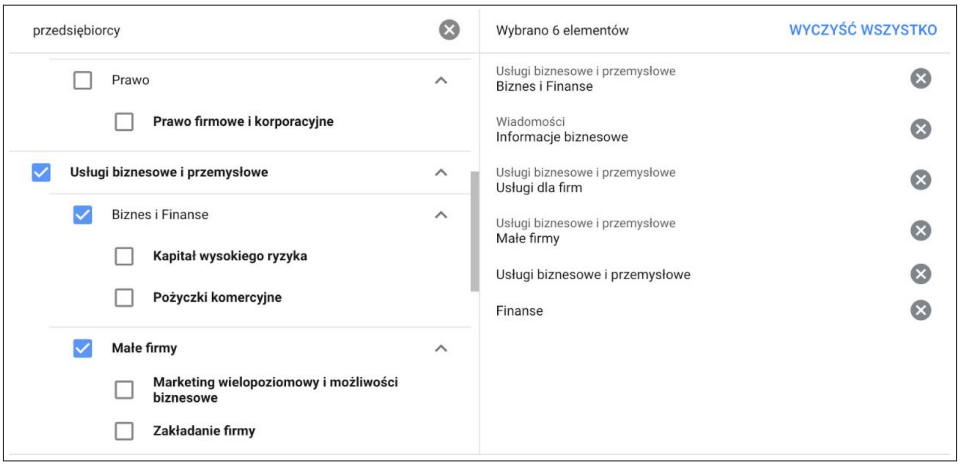
[5] Źródło: IAB Polska / PwC.

Rys. 1. Wartość (mln zł) i dynamika wzrostu reklamy graficznej w Polsce.



Wartość – oś lewa, seria kolumnowa, dynamika – oś prawa, seria liniowa.

Źródło: IAB Polska / PwC AdEx.



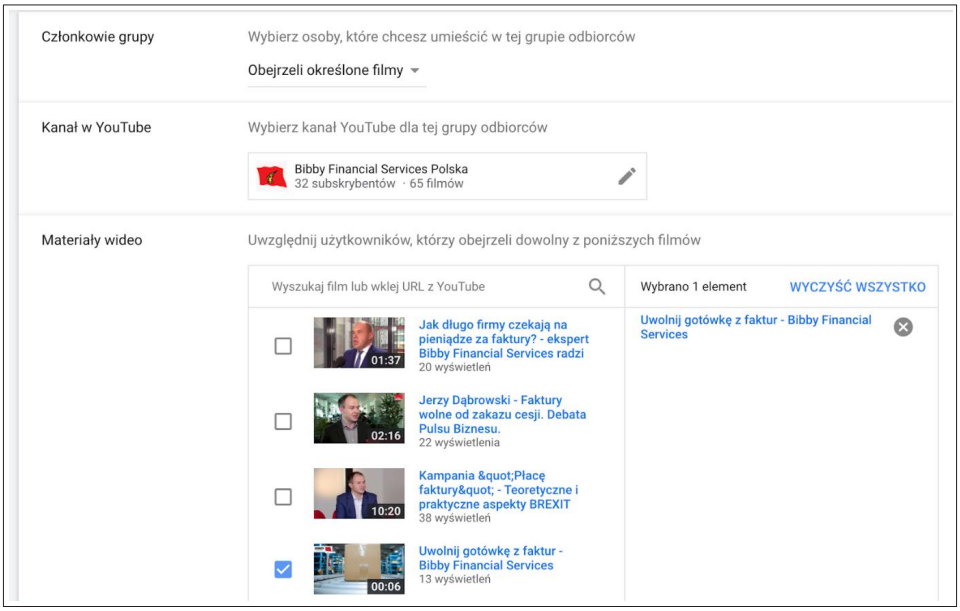
Prowadząc kampanię internetową, należy pamiętać o angażowaniu użytkowników, którzy już wcześniej odwiedzili stronę www firmy. Warto takich użytkowników podzielić na segmenty, np. osoby, które odwiedziły zakładkę kontakt, ale nie wypełniły formularza.

Kampanie remarketingowe cechuje niższy koszt oraz wysoki współczynnik konwersji.

Kampanie wideo

Kolejnym narzędziem usprawniającym kampanie internetowe jest remarketing wideo.

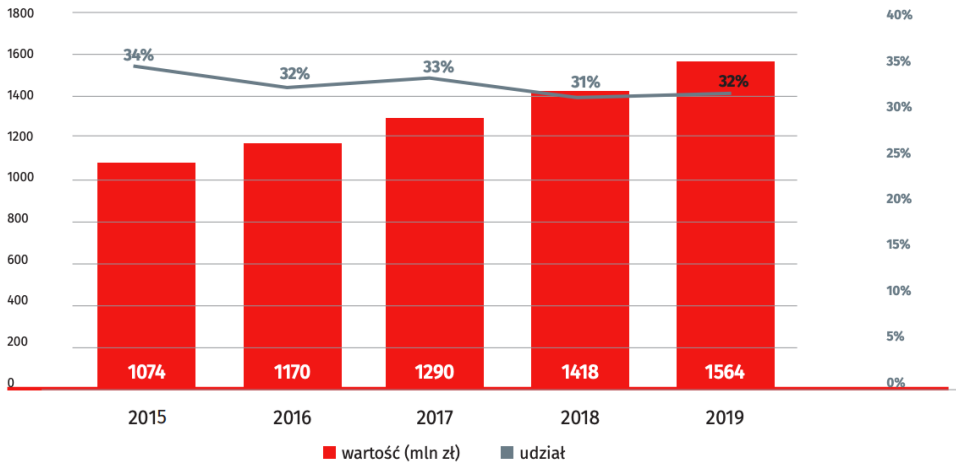
Jeśli kampania wideo składa się z kilku materiałów, gdzie każdy kolejny jest kontynuacją poprzedniego, pokazując np. pewne procesy zachodzące w twojej firmie czy informacje o nowej usłudze, należy stworzyć odpowiednie listy remarketingowe. Podstawą będzie segregacja użytkowników na podstawie wcześniej obejrzanych treści z firmowego kanału YouTube: użytkownikom, którzy widzieli krótki, 6-sekundowy materiał, należy wyświetlić dłuższy, 15–30-sekundowy format.



Sieć wyszukiwania

Wydatki na reklamę w wyszukiwarce dynamicznie rosną[6].

Rys. 2. Wartość (mln zł) i udział SEM w torcie reklamowym w Polsce.



Wartość – oś lewa, seria kolumnowa, dynamika – oś prawa, seria liniowa.

Źródło: IAB Polska / PwC AdEx.

Kampanie w wyszukiwarce są odpowiedzią na intencje użytkowników, szukających produktów i usług „tu i teraz".

Aby wyróżnić się na tle konkurencji, należy maksymalnie wykorzystać potencjał reklam.

Warto wykorzystać wszystkie znaki, które można wpisać w reklamie. Istotne jest również ciekawe „*Call to action*". Inna wskazówka dotyczy używania wielkich i małych liter, a także rozszerzeń reklam: rozszerzeń połączeń, lokalizacji czy formularzy kontaktowych (dzięki temu reklama zajmie więcej miejsca w wynikach wyszukiwania i będzie się bardziej rzucać w oczy).

[6] Źródło: IAB Polska / PwC.

Social media

Potencjalni klienci liczą na kontakt z firmą, jednak często formularze dostępne na stronie www są długie, niezrozumiałe i wymagają przejścia wielu etapów przed wysłaniem. Wypełnianie formularza na urządzeniach mobilnych – w przypadku, kiedy strony nie są responsywne – również jest trudnością.

Reklamy **Lead Ads na Facebooku** usprawniają procesy pozyskiwania nowych klientów poprzez dostosowany format reklamowy. Po kliknięciu w reklamę użytkownik widzi formularz ze wstępnie wypełnionymi danymi, zaciągniętymi z konta facebookowego, gotowy do wysłania.

Kampania Lead Ads sprawdzi się nie tylko w przypadku typowych kampanii pozyskujących nowych klientów, ale także w przypadku niestandardowych działań niesprzedażowych, np. promocji webinaru czy szkolenia.

Nowe kontakty otrzymane za pośrednictwem kampanii Lead Ads można zsynchronizować z wybranym narzędziem CRM. Pozwoli to na natychmiastowe dostarczenie nowych kontaktów zespołowi ds. sprzedaży i szybki kontakt z potencjalnym klientem.

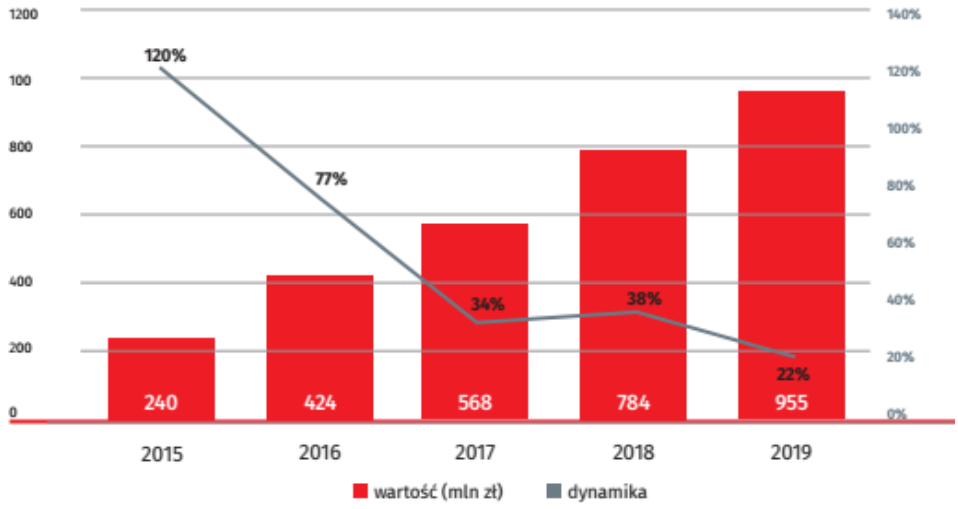
Programmatic

Jest to nieco odmienny od tradycyjnego model zakupu reklamy banerowej. Dostępne powierzchnie reklamowe są kupowane w czasie rzeczywistym na podstawie aukcji (proces ten nazywa się Real Time Bidding – RTB) i wyświetlane specjalnie wyselekcjonowanym klientom.

W tym modelu największy nacisk kładziony jest na to, „komu" wyświetlamy reklamę, gdyż komunikaty bardzo często są spersonalizowane dla wąskiego grona odbiorców, a nie „gdzie", ponieważ sama tematyka portalu nie jest tak ważna jak charakterystyka jego odbiorców.

Rynek reklamy programatycznej, ze względu na jej precyzyjność i uniwersalność, rośnie w ostatnich latach bardzo dynamicznie[7].

Rys. 3. Wartość (mln zł) i dynamika wzrostu programmatic w Polsce.



Wartość – oś lewa, seria kolumnowa, dynamika – oś prawa, seria liniowa.

Źródło: IAB Polska / PwC AdEx.

[7] Źródło: IAB Polska / PwC.

Na rynku dostępnych jest kilkadziesiąt hurtowni danych, które umożliwiają dostęp do interesującej nas kategorii klientów. Dla przykładu można uzyskać dostęp do użytkowników, którzy w ostatnich 30 dniach:

- czytali w Internecie artykuły poświęcone usłudze faktoringu lub problemowi zatorów pieniężnych,
- wchodzili na strony poświęcone ofertom firm faktoringowych,
- oglądali materiały wideo poświęcone tematyce faktoringowej

Przewagą takich rozwiązań jest bardzo precyzyjne dotarcie do interesującej nas grupy klientów. Minusem może być ograniczona możliwość skalowania tego typu działań, gdyż baza osób reprezentujących konkretny profil klienta jest raczej stała w czasie.

Data driven marketing – dlaczego analiza danych jest tak ważna?

Kilka ostatnich lat upływa pod znakiem dynamicznego rozwoju technologii oraz jej wpływu na działania – szczególnie w obszarze *digital marketingu*, czyli marketingu prowadzonego w Internecie. Big Data daje nam wręcz nieograniczone możliwości analizy danych, co wpływa na skuteczność prowadzonych działań reklamowych, czy szerzej – komunikacyjnych. Zwłaszcza w tak specyficznej grupie, jak potencjalni klienci firm faktoringowych, analiza danych pozwala na ciągłe optymalizowanie działań.

1st, 2nd, 3rd party data

Firmy najczęściej korzystają z *1st party data*, czyli danych własnych, stanowiących bazę do wszystkich działań. Do tych danych zaliczyć możemy CRM czy platformy transakcyjne, ale także analizę zachowań użytkowników na naszej stronie internetowej.

Dane pozyskiwane od naszych klientów powinny być dla nas najbardziej wartościowe – to informacje o naszych obecnych klientach, ich zachowaniach. Wykorzystanie tych danych poprzez personalizację przekazu, dopasowanie produktu do potrzeb klienta daje nam szansę na wyższą konwersję.

2nd party data to dane pochodzące od podmiotów zewnętrznych, takich jak Facebook czy DoubleClick Bid Manager (teraz Display & Video 360).

3rd party data to dane pozyskiwane od podmiotów zewnętrznych.

Dlaczego wykorzystywanie *data driven* w marketingu jest tak ważne?

Marketing oparty na danych pozwala marketerom:

- skuteczniej docierać do potencjalnych klientów na różnych etapach ścieżki,
- personalizować przekaz reklamowy na podstawie zebranych danych o zachowaniach użytkowników na stronie,
- oszczędzać zasoby oraz budżety mediowe poprzez inwestowanie środków w media z największym zwrotem z inwestycji – kierując przekazy reklamowe do grup odbiorców z wyższym potencjałem oraz wyższym prawdopodobieństwem konwersji.

Część 3: Relacje

Marketing to nie tylko reklama – dlaczego warto szerzej otworzyć drzwi dla agencji i partnerów

Do tego, że liczby i statystyki na rynku finansowym są ważne, nie trzeba nikogo przekonywać. To one dają nam wiedzę o tym, co działa, jaka jest nasza rzeczywista grupa docelowa i jakimi kanałami do niej docierać. Jednak aby skutecznie działać na rynku faktoringowym, potrzeba jeszcze jednego: dobrych relacji z partnerami.

Biznes oparty na relacjach

Korporacje finansowe kojarzą się jednoznacznie ze sztywnymi procedurami, wyliczeniami oraz skupieniem się na skalowaniu biznesu. To podejście, często przynoszące spore zyski, może okazać się ograniczające, jeśli w grę wchodzi współpraca z partnerami. Na rynku finansowym, na którym pośrednictwo i doradztwo jest tak powszechne, wygrywa ten, kto ma dobre relacje ze swoimi partnerami. Ale jak sprawić, aby partnerzy chcieli współpracować? Czy jedynym argumentem, który przekona pośrednika do współpracy z nami, jest wysokość prowizji? Oto kilka ważnych aspektów, którymi powinien kierować się faktor:

- **Elastyczność,** czyli odejście od sztywnych procedur, to coś, co cenią brokerzy, zwłaszcza tzw. „wolni strzelcy" (jednoosobowe firmy dorad-

cze). Często pracują oni w zupełnie innych godzinach, a spotykając się ze swoimi klientami, potrzebują szybkiej odpowiedzi na pytania. Dopasowanie do takiego partnera i kultury jego pracy przekona go do współpracy z nami.

- **Dostosowanie usługi, produktu** – to często niemożliwe w strukturach bankowych, a u niezależnych faktorów stała praktyka. Połączenie faktoringu ze sklepem internetowym partnera? Żaden problem.
- Otwartość na feedback od partnera, który może wprowadzić nową, bardzo cenną perspektywę na niektóre aspekty naszego produktu czy usługi.
- **Budowanie relacji.** Spotkania, regularne telefony, dedykowany opiekun, wspieranie dużych przedsięwzięć w biznesie naszego partnera – to tylko kilka z czynności, o które powinna zadbać firma faktoringowa. Musimy jednak pamiętać, że ograniczanie się do relacji biznesowej, która ma na celu tylko wyciągnięcie korzyści, to przepis na bardzo krótką współpracę.
- **Utrzymywanie zainteresowania.** Może to być zaproszenie do programu dla partnerów, element grywalizacji lub po prostu ciekawy newsletter. Z drugiej strony wydarzenia, na których wymienimy się cenną wiedzą lub po prostu poznamy lepiej swojego partnera biznesowego.

Lepsze zrozumienie klienta sposobem na skuteczny marketing

Podobnie wygląda sytuacja, gdy firma finansowa rozpoczyna współpracę z partnerami w obszarze marketingu. Agencje PR-owe, reklamowe czy studia graficzne, aby świadczyć swoje usługi na najwyższym poziomie, potrzebują „wejść w buty klienta", czyli dobrze zrozumieć jego sytuację i problem. Szukają więc tzw. insightów pomagających w stworzeniu skutecznej kampanii i bardziej dopasowanego komunikatu.

Paradoksalnie najważniejsze informacje potrzebne do stworzenia dobrej strategii nie są widoczne na pierwszy rzut oka. Poznanie specyfiki produktu, sposobu jego sprzedaży czy codziennych wyzwań klienta może dać agencji spojrzenie, którego często sam klient nie jest świadomy, a już na pewno nie zapisał tego w strategii swojej firmy. Dlatego tak ważna jest dobra wymiana informacji między agencją a firmą finansową. Mogą w tym pomóc takie praktyki, jak:

- zorganizowanie **wspólnych warsztatów** z pracownikami agencji, sprzedawcami, doradcami klienta, managerami,
- **spotkania z klientami**, w których uczestniczy agencja,
- **wspólna praca**, np. spędzanie dnia w tym samym biurze, sesje strategiczne, burze mózgów,
- **praca na personach**, czyli stworzenie konkretnych segmentów klientów i zdefiniowanie ich we współpracy z agencją.

Mając taki wgląd w problemy swojego klienta, agencje mogą tworzyć dopasowane usługi i rozwiązania. Pomaga im w tym szereg narzędzi marketingowych, ale przede wszystkim otwarte drzwi firm, które świadczą usługi finansowe.

Część 4: Klient w centrum

Nie samymi leadami żyje faktor – czyli dlaczego warto zadbać o innych klientów

Jak wynika z badań Forrester, jedynie 0,75% leadów wygenerowanych oznacza realizację przychodu w sektorze B2B[8]. Nawet zakładając różną konwersję w poszczególnych instytucjach finansowych, koszty pozyskiwania nowych klientów rosną z roku na rok. Optymalizacja kosztów jedynie po stronie sprzedaży nie jest jedynym rozwiązaniem. Zatrzymując dłużej klientów, można znacząco podnieść rentowność produktu i zwiększyć przychody bez obciążeń po stronie sprzedażowej. Tutaj pojawia się pytanie: jak zatrzymać klientów na dłużej?

Faktoring to nie kredyt

Często faktoring jest porównywany z kredytem. Zazwyczaj rozpisujemy się, porównując wady i zalety obu produktów, ale często pomijamy fakt, jak będzie wyglądać obsługa obu produktów po stronie klienta. W tym aspekcie faktoring jest jednak na gorszej pozycji. Nie da się ukryć, że codzienny kontakt z doradcą, obsługa systemu faktoringowego, przesyłanie faktur, rozliczanie spłat jest dużo bardziej angażujące niż miesięczna spłata raty kredy-

[8] https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/deloitte-digital/digital-marketing-newsletter-deloitte/digital-marketing-newsletter-pazdziernik-2020.html [dostęp: 20.10.2020].

tu. W takim wypadku obsługa klienta ma kluczowe znaczenie, aby uniknąć dysonansu pozakupowego.

Dobra obsługa klienta to nie tylko miła pani na infolinii

Z miesiąca na miesiąc możemy zauważyć coraz więcej firm, które uświadamiają sobie, że ich klienci się zmieniają i oczekują dużo więcej niż kilka lat temu. Dyspozycyjność i serdeczność doradcy klienta to już wymagany standard. Za normalne jest już przyjęte, że każda firma stara się, aby klientowi było szybko, łatwo i przyjemnie – oczywiście, to wszystko przy niskiej cenie i wysokiej jakości produktu lub obsługi.

Coś w tym jest, bo jak wynika z badań KPMG przeprowadzonych w Polsce, aż 40% klientów decyzje zakupowe opiera także na doświadczeniach pozacenowych[9]. Rosnący trend zainteresowania CX (Customer Experience) jest widoczny w naszym życiu codziennym. Coraz więcej dostawców produktów i usług dla konsumentów podnosi swoje standardy, próbując tym samym podnieść swoją konkurencyjność i obronić wysoką cenę.

Teraz pojawia się pytanie: jak dostosować się do zmieniających się preferencji klientów w sytuacji, gdzie instytucje finansowe są zbudowane z poszczególnych działów/departamentów, które mają różne procesy, własne, często sprzeczne cele? Klient widzi firmę jako jeden element i tłumaczenie, że któryś z działów przysłowiowo „zawalił", nie powinno mieć miejsca, bo nie ma to znaczenia dla klienta, który płaci za usługę i oczekuje wykonania usługi na wysokim poziomie. Można powiedzieć, że widzi ją jako całość i ocenia jako całość. Taka sytuacja to bardzo duże wyzwanie dla instytucji finansowych (i nie tylko), gdyż żeby dostarczyć właściwe doświadczenie klientom, należałoby dostosować wszystkie elementy, takie jak strategia, procesy, zarządzanie zespołami, pod klienta.

Magia Customer Experience (CX)

Coraz więcej firm chce „mieć" CX, licząc na to, że jest to proste narzędzie do wdrożenia. Nic bardziej mylnego. Budowanie pozytywnych doświad-

[9] KPMG, badanie „Jak budować pozytywne doświadczenia Klientów – 6 filarów CX", 2017, https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pl/pdf/2017/05/pl-Raport-KPMG-w-Polsce--Jak-budowac-pozytywne-doswiadczenia-klientow-top-100-brands.pdf [dostęp: 20.10.2020].

czeń klienta to nie metoda czy narzędzie i nie ma tutaj przygotowanych gotowych i prostych instrukcji. To podejście do prowadzenia biznesu, takie, w którym uwzględnia się klienta i jego percepcję we wszystkich działaniach firmy oraz uznaje klienta za kolejny zasób firmy. Skoro mówimy o podejściu do prowadzenia biznesu, a nie metodzie, niestety trzeba się liczyć z tym, że transformacja organizacji w prokliencką nie jest łatwym, krótkim czy jednowymiarowym działaniem. Jednym słowem, trzeba się nastawić na długotrwały proces trwający nawet kilka lat i obejmujący wiele (a może wszystkie) obszary działania organizacji, nie na poziomie poszczególnych departamentów, ale punktów styku klienta z firmą.

Czy taka inwestycja się opłaca?

Czy można prowadzić firmę, nie zwracając uwagi na jakość obsługi klienta? Zaskakujące, ale tak. Można funkcjonować, nie dbając o klienta, ale taka sytuacja jest możliwa tylko w niszach, gdzie klient nie ma innego wyjścia i musi korzystać z produktu. W innych przypadkach taka strategia jest niestety jedynie krótkoterminowa – ale i takich na polskim rynku nie brakuje.

Lepsza jakość obsługi klienta to na pewno wyższe koszty, więc pojawia się pytanie: czy to się opłaca? Czy wystarczy jedynie dociągnąć do standardów i ich nie przekraczać? Z inwestycją w poprawę doświadczeń klientów jest jak z wydatkami na kampanie marketingowe. „Połowa pieniędzy, które wydaję na reklamę, jest zmarnowana; problem polega na tym, że nie wiem, która połowa" – mówił John Wanamaker, ojciec współczesnej reklamy i „pionier marketingu". Kampania marketingowa przynosi (lub nie) efekty szybko. Na efekty w poprawie jakości obsługi klienta musimy trochę poczekać – zwłaszcza w branży faktoringowej, gdzie cykl życia klienta jest dosyć długi.

Jak policzyć, ile firmie przynosi to, że jej klient jest bardziej zadowolony, bo łatwo znajduje informacje, ma problemy, ale je rozwiązuje szybko i w przyjazny sposób, spotyka uśmiechniętych, pomocnych i kompetentnych doradców firmy? Niestety nie ma prostej odpowiedzi w tym przypadku, ale patrząc na wyniki badania przeprowadzonego przez Temkin Group (w 2020 roku), można wnioskować, że duże firmy (zarabiające ponad 1 mln USD rocznie) mogą spodziewać się średnio dodatkowych 700 mln USD w ciągu 3 lat od inwestycji w obsługę klienta. Patrząc z drugiej strony – na badania przeprowadzone przez PwC – aż 73% respondentów wskazuje, że doświadczenie jest ważnym czynnikiem przy podejmowaniu decyzji zakupowych, stojącym zaraz za ceną i jakością produktu. Klienci są skłonni za-

płacić więcej za najważniejsze dla nich cechy doświadczenia: 43% klientów zapłaciłoby więcej za większą wygodę, 42% zapłaciłoby więcej za przyjazne i przyjemne doświadczenie, a 65% klientów uważa, że marka ma większy wpływ niż świetna reklama[10].

Wyniki tych badań wskazują ewidentnie, że źródeł przewagi konkurencyjnej warto szukać w jakości obsługi klienta. Przykładając większą wagę do pozytywnego doświadczenia klientów, można uzyskać lepsze i szybsze efekty biznesowe w postaci wzrostu przychodu i marży.

Zakończenie

Dobrze prowadzony marketing firmy faktoringowej musi być niestandardowy. Powinien korzystać ze wszystkich nowoczesnych narzędzi komunikacji i reklamy w Internecie, a jednocześnie nie może zapominać o sprawdzonych relacjach z pośrednikami. „Ścigając" potencjalnych klientów, nigdy nie powinien tracić z oczu tych obecnych. To oni przecież stanowią o istnieniu firmy na rynku.

[10] PwC, Future of Customer Experience Survey, 2017/2018, https://www.pwc.com/us/en/services/consulting/library/consumer-intelligence-series/future-of-customer-experience.html [dostęp: 20.10.2020].

MARK MANDULA

Polska branża faktoringu po COVID-19 – aspekty przywództwa

Podnoście słowa, a nie głos.
One są deszczem, który zakwita,
nie grzmotem.

Dżalaluddin Rumi[1]

W ostatnim dziesięcioleciu branża faktoringowa w Polsce była jednym z filarów transformacji gospodarczej i motorem gwałtownego wzrostu sektora MŚP. Według danych Banku Światowego, Unii Europejskiej i Factors Chain International wzrost polskiej branży faktoringowej jest imponujący i może być wzorem dla tych krajów, które chcą, by faktoring stał się ważnym narzędziem wsparcia MŚP i ekspansywnych przedsiębiorstw.

Godny szczególnego podkreślenia jest fakt, że przedsiębiorstwa tworzące polską branżę faktoringową działają dopiero nieco ponad 20 lat. Na tle innych krajów, które stosują faktoring od kilkudziesięciu lat, osiągnięcia ciężko pracujących profesjonalistów polskiego faktoringu wyrastają z działań sięgających daleko poza „poczucie obowiązku". Paradoksalnie jednak, pomimo znacznego wzrostu wolumenów faktorowanych wierzytelności krajowych, branża jest nadal słabo rozwinięta. Ma jednak przed sobą ogromną szansę wzrostu, a w kolejnych latach może osiągnąć wskaźnik penetracji PKB o wiele wyższy niż odnotowany aktualnie.

Obiektywna analiza znaczącego sukcesu polskiej branży faktoringowej jest jeszcze lepsza, jeśli uwzględni się najnowsze dane branżowe, w tym takie jak:

[1] Dżalaluddin Rumi – ur. w 1207 roku w Wachszu (Persja), zm. 17 grudnia 1273 roku – najwybitniejszy poeta suficki, mistyk perski, teolog islamski; założyciel bractwa „wirujących derwiszy".

- 66,1 mld euro to łączna wartość faktorowanych wierzytelności w 2019 roku;
- polski rynek faktoringu wzrósł o ponad 17% w stosunku do roku poprzedniego (w 2018 roku łączna wartość stanowiła 56,4 mld euro);
- w przedziale lat 2013–2019 wolumen obrotów faktoringu w Polsce prawie podwoił się, rosnąc z 33,6 mld euro do 66,1 mld euro.

Jednak dla mnie najistotniejszym wyróżnikiem spośród wszystkich danych jest efektywny wskaźnik penetracji PKB (definiowany jako wolumen faktoringu w euro do całkowitego PKB), który w przypadku Polski z poziomu zaledwie 0,9% (20 lat temu) wzrósł do imponującego pułapu 12% w roku 2020. Żaden inny rozwinięty kraj o porównywalnej wielkości gospodarki nie może wykazać tak wysokiego trendu wzrostu wskaźnika penetracji PKB, jaki odnotowała polska branża faktoringowa.

Uwzględniając ten wskaźnik, branża faktoringowa w Polsce „rozkręcała się" do końca 2019 roku, a perspektywy na 2020 rok zapowiadały się również bardzo dobrze. W otoczeniu gospodarczym typowym dla silnej gospodarki polskie firmy faktoringowe miały w ofercie szeroki portfel produktów, w tym szeroką gamę usług faktoringowych, takich jak: faktoring krajowy, faktoring bez regresu, faktoring z regresem, faktoring wymagalnościowy, faktoring eksportowy (bez regresu i z regresem), usługi inkaso, faktoring importowy oraz inne, zindywidualizowane formy. Jeszcze na początku pierwszego kwartału 2020 roku można się było spodziewać, że rekordowe wyniki całej branży w 2019 roku będą przekroczone i będzie to kolejny rekordowy rok.

Popatrzmy więc, jak polski faktoring zaczyna ostatni kwartał 2020 roku, jak branża radziła sobie do tej pory. Czy branża już osiągnęła imponujący dziesięcioletni skumulowany roczny wskaźnik wzrostu wynoszący nieco ponad 16%? A może został przekroczony, czego można było się spodziewać? Może zdarzyło się jeszcze coś innego?

Stwierdzenie, że z polską branżą faktoringową coś się stało (a tym bardziej z faktoringiem w skali globalnej) jest dużym niedopowiedzeniem. Czegoś takiego, co stało się w naszym życiu, nie mógł przewidzieć nawet najbardziej utalentowany mag wróżący z kryształowej kuli. Nie trzeba wielu słów, wystarczy powiedzieć tylko dwa: COVID-19.

To ten wirus rzucił na kolana całą gospodarkę światową, rozsiał ludzkie cierpienie i spowodował bezprecedensową śmierć, a gospodarkę wprowadził w stan agonii, zniszczenia, w skali nigdy wcześniej nie odnotowanej w najnowszej historii świata.

Liczba ofiar śmiertelnych na świecie w wyniku obecnej (i utrzymującej się) pandemii COVID-19 przekracza 1 200 000, a w samej Polsce z powodu wirusa zmarło 5630 osób (stan na 31 października 2020 roku). W tym czasie w Polsce było zakażonych wirusem 362 700 osób, a cała gospodarka światowa została zdewastowana[2]. Lwią część szkód gospodarczych spowodowanych przez COVID-19 w Polsce, podobnie jak w UE i Stanach Zjednoczonych, poniósł segment MŚP operujący w kilku kluczowych sektorach gospodarki, w tym najbardziej w: transporcie, gastronomii, hotelarstwie i obsłudze turystyki.

Trzeba przyznać, że segment MŚP jest kręgosłupem prawie każdej rozwiniętej gospodarki. Bez wątpienia tak samo jest i w Polsce; od pamiętnego kryzysu finansowego z 2009 roku polskie MŚP umocniły swoją pozycję i były dominującą siłą napędzającą wzrost PKB. Według danych OECD, w Polsce działa ponad 2 000 000 przedsiębiorstw, co stanowi ponad 99% wszystkich krajowych podmiotów gospodarczych. Polskie MŚP zatrudniają blisko 7 000 000 osób, czyli około 70% łącznej liczby pracowników. Wytwarzają 56% wartości dodanej wszystkich przedsiębiorstw i ponoszą 46% wszystkich nakładów inwestycyjnych.

Jeszcze bardziej interesujące jest to, że spośród ponad 2 000 000 polskich MŚP aż 99% kwalifikuje się jako mikroprzedsiębiorstwa, czyli należy do przedsiębiorstw zatrudniających mniej niż 10 osób. Są to te same firmy, które COVID-19 zdewastował finansowo, i prawdopodobnie już teraz, a także w najbliższej przyszłości, stają się klientami krajowych firm faktoringowych. Nigdy wcześniej nie było większej potrzeby otwarcia się faktorów na firmy MŚP, a branża musi wykazać chęć, gotowość i zdolność do aktywnego wsparcia wielu biznesów spośród 2 000 000 firm MŚP w Polsce.

Łatwiej opisać stan zagrożenia, niż mu zaradzić. Tak to już jest, i to zarówno w Polsce, jak i na całym świecie. Wchodząc w kolejny miesiąc plagi COVID-19, jestem przekonany, że wielu z nas, faktorów, jest bardzo zaniepokojonych rozmiarem szkód już przyniesionych z powodu COVID-19, jak i tych, które wirus jeszcze przyniesie. W głowach rodzą się miliony pytań...

Czy polska gospodarka poradzi sobie z finansowymi skutkami COVID-19? Czy względnie szybkie otwarcie gospodarki w Polsce i UE po pierwszej fali epidemii rzeczywiście uwalnia nas od obaw przed drugą

[2] https://www.worldometers.info/coronavirus/?%20#countries.

(i kolejną) śmiertelną falą epidemii? Jak będzie wyglądać „nowa normalność" w Polsce? A może nowa normalność jest już teraz?

Mamy tak wiele tematów do przemyślenia. W przeciwieństwie do sytuacji, kiedy byliśmy w czwartej klasie i mogliśmy skorzystać z odpowiedzi na końcu podręcznika do matematyki, dziś nie mamy możliwości sprawdzenia poprawnej odpowiedzi na stojące przed nami pytania. Jestem pewny, że dziś potrzebujemy inspirujących liderów. Takich, którzy będą wiedzieli, jak przeprowadzić branżę faktoringową w Polsce i Stanach Zjednoczonych przez niezbadane, szalone wody. Pandemia już odsłoniła wszystkie złe cechy rządzących naszym światem, choćby takie, jak: nachalna autopromocja, żądza sławy i chęć bogacenia się. Nam zaś potrzeba liderów, którzy skromnie i uczciwie poprowadzą nas w dobrym kierunku.

Katastrofalne rozmiary pandemii pozwalają też zobaczyć prawdę o tym, z czego faktycznie jesteśmy stworzeni, my i nasi przywódcy. W opracowaniach McKinsey & Co. czytam: „[...] ścieżki prowadzą z powrotem do najbardziej podstawowego elementu przywództwa, tj. do umiejętności wprowadzania pozytywnych zmian w życiu ludzi". Tylko z tej perspektywy powinniśmy oceniać liderów działających w naszej branży, jeśli bowiem okaże się, że nie będą oni w stanie wdrożyć tego zadania jako jedynego celu swoich działań, to musimy znaleźć innych liderów, takich, którzy potrafią doprowadzić do poprawy. Liderzy polskiego faktoringu powinni powtarzać mantrę zapisaną przez największego sufickiego mistyka i poetę Rumiego (zasłynął z licznych wierszy i dydaktycznej epopei *Duchowe kuplety*). W tekstach napisanych około 800 lat temu wyjaśnia, że od liderów oczekujemy umiejętności przewodzenia realizowanego z przekonaniem, współczuciem i empatią. Potrzebujemy liderów, którzy są skoncentrowani na celu, a nie takich, którzy egocentrycznie popisują się tweetami, cytują egzotyczne wypowiedzi z telewizji kablowej i wygłaszają PR-owe teksty.

W badaniach przeprowadzonych przez Marka Horwitcha i Meredith Whipple z Bain & Company można znaleźć podpowiedź, w jaki sposób sprawdzić liderów pod kątem ich koncentracji na celu jako gwieździe północnej ich działań. W artykule zatytułowanym *How Leaders Inspire: Cracking the Code* prezentują oni analityczne podejście do inspirującego przywództwa[3]. Sądzę, że powinniśmy zastosować to w praktyce naszej branży.

[3] https://www.bain.com/contentassets/2024cdcfe439496d99d49e84e4c489d9/bain_brief_inspirational_leadership.

Prowadzone przez ponad trzy lata badania objęły 33 najbardziej inspirujące cechy, które według pracowników odnoszą się zarówno do menedżerów, jak i współpracowników. Ustalono, że wszystkie te cechy można pogrupować w cztery kluczowe klastry odnoszące się do najbardziej powiązanych typów interakcji. Są to:

1. formalne potwierdzenie umiejętności przywódczych lub przywództwa w zespole;
2. łączenie się w relacji jeden na jeden lub łączność z innymi;
3. umiejętność działania i radzenia sobie pod presją lub stresem, umiejętność rozwoju własnych wewnętrznych zasobów;
4. i wreszcie – umiejętność pracy z grupą lub nadawania tonu w warunkach formalnego przywództwa.

Do każdego z tych czterech obszarów przypisano osiem atrybutów wymaganych od lidera, aby mógł skoncentrować się na celu. Wielcy przywódcy nie muszą wykazywać się tymi wszystkimi cechami; powinni natomiast udowodnić, że te atrybuty kierują ich decyzjami. Cechy te może z powodzeniem zaadaptować polska branża faktoringowa. Kiedy zastosujemy ten model, pojawią się inspirujący liderzy, którzy z gotowością zaangażują wszystkie swoje talenty i pokażą w pełni swoje „ja" (zob. rys. 1).

Uważam, że trzeba porozmawiać o sposobie, w jaki polska branża faktoringowa może inspirować liderów, by uwzględniali nasze zachowanie. W wyspecjalizowanym komercyjnym biznesie musimy promować działania nacechowane większą wrażliwością oraz służące wyższym celom.

Dla mnie obydwie koncepcje idą w parze. Kiedy bowiem nasze usługi są opatrzone empatią i oznakami współczucia, nasza służba jest zorientowana na cele wyższe niż tylko osiąganie zysku. Z tego względu jest konieczne, abyśmy wszyscy byli inspirującymi i współczującymi liderami branży faktoringowej i nigdy nie zapomnieli, że COVID-19 jest przede wszystkim ludzką tragedią o niemal niewyobrażalnym zasięgu.

Wyjaśnię, jak w tym kontekście rozumiem słowo współczucie. Przede wszystkim uważam, że inspirujący przywódca umie okazać współczucie, przy czym nie znaczy to, że jest słaby czy naiwny; przeciwnie – umiejętność współczucia jest oznaką silnego charakteru. Współczujący lider potrafi wczuć się w sytuację innej osoby, ma wysoką inteligencję emocjonalną, jest rozważny i gotowy, by otwarcie i uczciwie uczyć tego innych. Dochodzimy więc do modelu lidera, który potrafi budować relacje zorientowane na cel, którym jest osiągnięcie korzyści przez wiele osób (a nie błędne podejście „ja biorę wszystko").

Rys. 1. Gotowość, rozwijanie zasobów wewnętrznych.

Inspirujący liderzy naszej branży muszą zrozumieć, że nieustanne uczenie się tego, jak być dobrym przywódcą, jest koniecznością. Muszą się doskonalić i wdrażać to, czego uczą się sami i czego nauczają innych. Koncepcja „lidera-sługi" stanowi jedną z najważniejszych i wspólnych właściwości skutecznego i inspirującego przywództwa. W Bain & Co. przeprowadzono obszerne badania poświęcone procesowi uczenia się przez całe życie[4]. Odwołam się do opracowania McKinsey & Co. z 2014 roku, które jest doskonałym poradnikiem, jak rozpocząć tę podróż i jednocześnie doskonalić w życiu i zawodowo swoje „Ikigai" (生き甲斐), co może być pomocne w tym, jak działać i jak zarządzać polskimi firmami faktoringowymi.

Opublikowany w kwietniu 2014 roku w „McKinsey Quarterly" artykuł Joanny Barsh i JoHanne Lavoies pt. *Lead at your best* jest dobrze napisanym przewodnikiem wskazującym, jak każdy z nas może rozpoznać i zmienić sposób myślenia oraz jak zmienić zachowania ograniczające nasze umiejętności przywódcze[5]. Znajdziemy tam pięć prostych ćwiczeń, które pomagają osiągnąć postawę współczującą. Jeszcze bardziej przydatny jest artykuł badawczy McKinseya pt. *Seven essential elements of a lifelong-learning mindset*[6].

Przytoczone prace są ważne, pomogą nam uświadomić sobie, że potrzeba ciągłego uczenia się i upewniania się w tej potrzebie jest naszym obowiązkiem (nie naszego pracodawcy, rządu czy kogokolwiek innego). McKinsey zaprezentował siedem praktycznych kroków prowadzących do sukcesu. Podkreślę tylko, że Ikigai (生き甲斐) odgrywa zasadniczą rolę w procesie samorozwoju, który, jak sądzę, ciężko przepracowali wszyscy inspirujący i współczujący liderzy. W każdym razie gorąco zachęcam do zapoznania się z tym i pozostałymi sześcioma etapami podróży, przedstawiam je na rysunku 2.

Na początek oczywiste pytanie: „Czym do diabła jest Ikigai?".

Ikigai to japońska koncepcja odnosząca się do celu życia, celu, który sprawia, że WARTO ŻYĆ. Myślę, że inspirujący liderzy rozumieją dokładnie, co to znaczy, i ciężko pracują nad rozwojem swoich umiejętności po to, by osiągnąć swój życiowy cel. Dobrze znają swój cel i potrafią wykorzystać autorytet, by motywować i przewodzić innym z przekonaniem. Moje Ikigai

[4] https://www.bainleadership.com/leadership-model.

[5] https://www.mckinsey.com/featured-insights/leadership/lead-at-your-best#.

[6] https://www.mckinsey.com/business-functions/organization/our-insights/seven-essential-elements-of-a-lifelong-learning-mind-set.

to służba innym. Ponieważ kocham to, co robię, poświęcam swój czas, aby nakierować innych na osiągnięcie ich własnych celów.

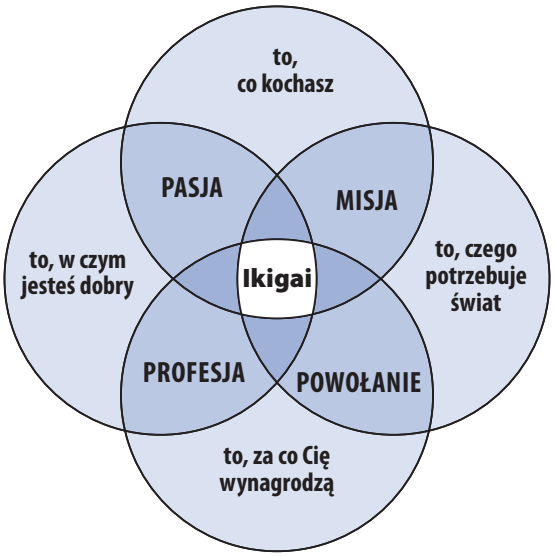
Rys. 2. Siedem podstawowych elementów myślenia w procesie uczenia się przez całe życie. Za: Nick van Dam, *Lear nor Loose*, Nyenrode Publishing, Nov. 2016 [przyp. tł.].

Dobrze wiem, że jeśli nie znam własnego celu, będę służyć innym nieprofesjonalnie. Ikigai jest po prostu motywem, który powoduje, że każdy z nas ma po co wstawać każdego ranka. Poniższy rysunek pokazuje, w jaki sposób można określić, czym jest moje Ikigai (zob. rys. 3).

Przedstawiona powyżej koncepcja jest ważna, na pewno została wykorzystana w praktyce polskich firm faktoringowych jako jeden z elementów bazy do rozwoju branży i jej sukcesów odnotowanych w ciągu ostatnich 20+ lat.

Badania McKinseya słusznie wskazują na to, że uświadomienie sobie celu jest dla każdego z nas niezbędne do dobrego życia. Obserwując ludzi na ich ścieżkach kariery, zarówno w branży faktoringowej, jak również innych, widziałem zbyt wiele zgorzkniałych osób próbujących zrealizować się przez dziesiątki lat. Praca odgrywa kluczową rolę w naszej psychice, ale nierobienie tego, co się kocha, sprawia, że „dzień od 8 do 17" jest dniem straconym. Poszukując swojego Ikigai, warto zapytać: skąd mam wiedzieć, czy je mam, czy nie? Czy mogę to w łatwy sposób rozpoznać?

Rys. 3. Powodem, dla którego wstajesz rano, jest twoje Ikigai. Za: Nick van Dam, *Lear nor Loose*, Nyenrode Publishing, Nov. 2016 [przyp. tł.].



Wróćmy więc do omawianego artykułu. Zawiera on mapę drogową do sukcesu i odpowiedź na powyższe pytania. Aby jednak poznać tę odpowiedź, trzeba postawić kolejne cztery bardzo interesujące pytania, a odpowiedzi na nie są trudniejsze, niż mogłoby się wydawać.

Zapytaj siebie:

1. Co kocham?
2. Co jest potrzebne światu?
3. Za co mogę otrzymać zapłatę?
4. W czym jestem dobry?

Twoje odpowiedzi będą zapewne nakładać się we wspólnym obszarze – jest nim Ikigai. Nikt za ciebie nie odpowie na te pytania, odpowiedzi nie zna nikt inny, tylko ty, i dla każdego będą to inne odpowiedzi.

W dalszej kolejności badania McKinseya prowadzą do innej kluczowej kwestii: co stanowi istotę „pracy"? jak każdy z nas postrzega swoją pracę? Przy czym w tych rozważaniach koniecznie trzeba uwzględnić własną motywację i cel pracy.

Co do mnie, to starałem się szczerze odpowiedzieć na te pytania i uświadomiłem sobie, że nabrały sensu dopiero wtedy, kiedy z odpowiedzi usunąłem pojęcie pieniądza i bogactwa. Zdałem sobie sprawę z tego, że jeśli

pozwolę, by kwestia wynagrodzenia przesłoniła moje myślenie, to nigdy nie dotrę do sedna sprawy, a mój rozwój zatrzyma się.

Uwielbiam służyć innym i pomagać im odnieść sukces. Firmy MŚP są światem, dla którego działam, to one potrzebują dostępu do dobrze ustrukturyzowanego kapitału obrotowego za sprawiedliwą cenę. Otrzymuję zapłatę tylko za dobrą pracę, a jestem dobry tylko w kilku dziedzinach, potrafię mianowicie rozwiązywać problemy, uczyć i mentorować. Gorąco zachęcam profesjonalistów w branży faktoringowej w Polsce do głębokiego przemyślenia swoich postaw, może być bowiem tak, że w tym bardzo trudnym i depresyjnym okresie COVID-19 mamy problemy z obsługą klientów.

Inny, fascynujący problem poruszony w artykule McKinseya dotyczy naszego postrzegania swojej pracy i powodów, dla których jest tak bardzo istotne, by dotrzeć do własnego Ikigai, czyli poznania wyśrodkowanej odpowiedzi na cztery zaprezentowane powyżej pytania. Jeśli poznamy, jak postrzegamy swoją pracę, będziemy wiedzieli, jak blisko (lub daleko) jesteśmy do Ikigai, słodkiej istoty sukcesu. Autorzy wskazują nam trzy obszary, w których lokujemy sens naszej pracy, zostało to opisane po raz pierwszy w 2015 roku, dziś przedstawiam je w poniższej tabeli.

Tabela 1.

Praca, czyli	Motywacja	Cel
zawód	dla gratyfikacji (finansowej / materialnej)	pozyskanie środków finansowych na prowadzenie innej działalności (np. chcę kupić samochód)
kariera	dla sukcesu	osiągnięcie osobistego awansu, uznanie i rozwój personalny (np. chcę wydać książkę)
wyzwanie	dla pracy samej w sobie	praca w imię wyższego dobra, a nie dla korzyści osobistej lub nagrody, np. bardzo zależy mi na tym, co robię

W moim przypadku przechodziłem powoli od punktu „to tylko praca" do miejsca, w którym mogę stwierdzić, że „postrzegam pracę jako powołanie" i że w łańcuchu procesu dobrej służby jestem tylko ogniwem. Troszczę się o to, co robię z pasją, a sama praca jest dla mnie motywacją do wstawania z łóżka. Staram się też przekazywać swoją pasję we wszystkim, co sam robię,

kiedy uczę tego, jak sprzedawać profesjonalne usługi na zasadzie *win-win*. Naszym pierwszoplanowym zadaniem jest edukować, a następnie upewnić się, że robimy dokładnie to, czego potrzebuje potencjalny klient i co możemy mu zapewnić. Jeśli nie jest tak, wyrządzamy sobie i MŚP szkodę, jest to po prostu próba wbicia kwadratowego kołka w okrągły otwór. Jestem przekonany, że to ta sama filozofia, którą przyjęli i wykorzystują odnoszący sukcesy liderzy polskiego faktoringu w codziennej służbie dla klientów sektora MŚP.

W jaki sposób możemy więc wykorzystać praktycznie tę energię, sprzedając w tych niespokojnych czasach polskim biznesom MŚP nasze profesjonalne rozwiązania w zakresie kapitału obrotowego? Myślę, że jedynym sposobem na dostosowanie się do nowej normalności jest wzmocnienie naszego zaangażowania w służbę, tak by można było nas postrzegać jako lojalnego partnera wspierającego polski sektor MŚP.

Nasza rutynowa praktyka spotkań z potencjalnymi klientami MŚP musi być zmodyfikowana, ponieważ możliwości podróżowania są w aktualnych warunkach towarzyszącej nam pandemii mocno ograniczone, jeśli nie całkiem niemożliwe. Ten brak bezpośredniego kontaktu twarzą w twarz jest dla nas ogromną zmianą. Osobiście uważam, że czynnikiem zdecydowanie osłabiającym naszą zdolność komunikowania się jest to, że w „realnym życiu" nie możemy pokazać woli naszego zaangażowania się z pełną uczciwością w służbę dla naszych klientów. W tej sytuacji musimy podwoić nasze zaangażowanie w służbę i udowodnić, że naszą pasją jest przekazanie pozytywnej energii i pomysłów, które mogą i mają wpływać na życie tych, którym mamy zaszczyt służyć, tj. naszych partnerów, kolegów oraz klientów.

Uwzględniając to, że rynek reorientuje się na sektor MŚP, branża faktoringowa musi być świadoma tego, że na rynek finansowania kapitału obrotowego wchodzi kilka bardzo interesujących i silnych nowych podmiotów. Trzeba zgodzić się z tym, że sektor MŚP w Polsce i na świecie szybko ewoluuje i zmienia się, a wiele z tych bezprecedensowych, odczytywanych przez nas impulsów zmian jest efektem utrzymującej się i rozszerzającej pandemii COVID-19. Polskie (jak również amerykańskie) MŚP działają w ogromnej mierze pod wpływem zawirowań gospodarczych, które już zmiażdżyły wiele kluczowych gałęzi przemysłu, w tym m.in. branże: hotelarską, gastronomiczną i turystyczną. Jednocześnie szereg ostatnich wydarzeń potwierdza, że branża faktoringowa jest postrzegana jako bardzo atrakcyjna i dochodowa, i pokazują się nowe podmioty, które „chcą wejść" na rynek. I nie ma co wątpić, wchodzą.

Czuję, że obserwowane aktualnie zjawiska są tylko czubkiem góry lodowej. Jeśli zaś chodzi o zauważalne nowe, prężne podmioty, to ich zamiarem jest odciągnięcie biznesu MŚP od krajowych i zagranicznych firm faktoringowych. Zadam pytanie za 64.000 dolarów: czy jesteśmy gotowi podjąć walkę o naszą pozycję i udział w rynku finansowania MŚP w Polsce / Stanach Zjednoczonych, czy też wszyscy, niczym strusie, schowamy głowy w piasek? Trudno powiedzieć, jaka będzie odpowiedź na to pytanie.

Branża faktoringowa, odkąd pamiętam, obawiała się szybkiego wzrostu i rozwoju branży FinTech. Było tak i w Stanach Zjednoczonych, i w UE, i w wielu innych krajach. Zmora branży faktoringowej w Stanach Zjednoczonych – MCA (Merchant Cash Advance Industry) – wprowadza całkiem nowy zestaw bardzo dobrych instrumentów finansowanych (w tym *private equity* i inne), którymi zachęcała firmy MŚP poszukujące szybkich, choć często drogich rozwiązań w zakresie pozyskania kapitału obrotowego. Mimo iż firmy tego typu zasługują na uwagę i działają po to, by pozostać na naszym rynku, uważam, że wkrótce pojawi się o wiele większa i silniejsza grupa nowych podmiotów, o których musimy naprawdę pomyśleć. Wkrótce zacznie ona zaciekle konkurować z nami, wobec czego my, faktorzy, powinniśmy już teraz przygotowywać strategię działań, które pozwolą nam zostać na pozycji dostawcy rozwiązań dla MŚP na całym świecie. Jako branża musimy przyspieszyć grę.

Chociaż przedstawione poniżej konkretne przykłady dotyczą głównie Stanów Zjednoczonych, to jestem pewien, że w Polsce oraz innych bardzo dobrze rozwiniętych gospodarkach na całym świecie rodzą się podobne scenariusze. Kim są więc nowi i wszechobecni konkurenci? Odnotujmy fakt, że już latem br. (w warunkach najbardziej burzliwego i niemal negatywnego otoczenia gospodarczego) miało miejsce kilka wydarzeń zapowiadających przyszły kształt branży finansowania MŚP. Co takiego więc się stało?

Pierwszym wydarzeniem, które potencjalnie zmieni najbardziej branżę w Stanach Zjednoczonych, było niedawne ogłoszenie, że globalny gigant American Express przejmuje firmę Kabbage, pożyczkowy FinTech wraz z platformą. Nie podano do wiadomości warunków finansowych, ale analitycy oszacowali łączną wartość transakcji na 800 milionów dolarów. Firma Kabbage sprzedaje swoje produkty pożyczkowe online dla MŚP od 2009 roku i przez ten czas rozwinęła swoją działalność, sprzedając również inne usługi finansowe dla tego segmentu. Nie sądzę, aby ktokolwiek mógł wątpić w to, że doskonała rozpoznawalność nazwy i pozycja finansowa American Express nie pomoże uczynić Kabbage 2.0 (po zamknięciu przejęcia przez

AMEX) ostrym i wyrafinowanym graczem. O przyszłych planach American Express wobec Kabbage dowiedziałem się ze źródeł branżowych oraz od samego American Express; niektóre z dotychczas poznanych faktów przytaczam poniżej:

1. American Express zamierza zintegrować cały pakiet produktów Kabbage na jednej platformie internetowej.
2. American Express nie kupuje pełnego portfela kredytowego (w tym 7 miliardów dolarów w kredytach PPP), dzięki czemu może zacząć działać na całkowicie czystym portfelu.
3. Nowy podmiot będzie zarządzany i prowadzony autonomicznie.

Tak więc American Express być może dostaje to, co najlepsze w obydwu światach, tj. otrzymuje możliwość natychmiastowego wykorzystania *know how* Kabbage'a (w tym naukowo opracowane algorytmy) w celu akwirowania tych małych i średnich przedsiębiorstw, które już zaufały i skorzystały z szerokiej gamy osobistych i korporacyjnych kart kredytowych American Express oraz innych usług AE. Ilu spośród nich to nasi obecni klienci? Powiem, że są całkiem liczni. American Express zamierza „korzystać z wielu danych wejściowych w celu określenia jeszcze bardziej całościowego obrazu sytuacji finansowej MŚP i dokładniej ocenić ryzyko kredytowe, zamiast podejmować decyzje kredytowe wyłącznie w oparciu o ocenę zdolności kredytowej". Czy nie przypomina to języka naszych firm faktoringowych?

Zapowiadają również, że do oceny zdolności kredytowej wykorzystają szeroki zakres danych z baz Kabbage, w tym tradycyjne wyciągi księgowe, sygnały z mediów społecznościowych oraz transakcji e-commerce, i będą w stanie podejmować decyzje kredytowe w czasie rzeczywistym, skracając proces składania wniosków do mniej niż 10 minut. W tej sytuacji ich rozwiązania w zakresie finansowania kapitału obrotowego będą dostosowane do potrzeb MŚP lepiej niż w aktualnej ofercie konkurencji. Czy faktorzy i tradycyjne banki poradzą sobie z taką konkurencją? Dobrze byłoby w to uwierzyć. Ile firm faktoringowych może odpowiedzieć w ciągu 10 minut lub mniej firmie MŚP poszukującej rozwiązania takiego jak opisane powyżej? Niewiele.

Zapewne wiecie, że jest to drugie przejęcie American Express w sektorze MŚP dokonane w ciągu ostatnich 2 miesięcy, i wątpię, by było ostatnie. Jeszcze w lipcu 2020 roku American Express kupił cyfrową firmę płatniczą o nazwie acompay. Kto jeszcze może być kolejnym 800-funtowym gorylem, konkurentem dla branży faktoringowej? American Express na pewno ruszył na polowanie.

Czy w takim razie i w polskiej przestrzeni MŚP pojawiają się podobne „nowe" podmioty? Myślę, że muszą już być, a penetrując głębiej amerykański sektor MŚP, widzimy, że przedstawiony powyżej przykład jest tylko epizodem na tle wydarzeń przełomowych dla branży faktoringowej. Pod koniec lipca 2020 roku Enova International kupiła OnDeck Capital, internetowego kredytodawcę MŚP, i bez wątpienia przejmie wprowadzoną na rynek przez OnDeck Capital pionierską technologię. W ten sposób kolejny silny i dobrze wspierany konkurent już w najbliższej przyszłości zaburzy istniejące w branży faktoringowej *status quo*.

Inne, bardzo interesujące wydarzenie branżowe, któremu ani nie poświęcono dużej uwagi, ani nie spotkało się z dużym zainteresowaniem prasy, to Intuit, bardzo dobrze finansowany i znakomity konkurent dla firm faktoringowych z branży B2B i B2G SME, oferujący rozwiązania w zakresie kapitału obrotowego. Intuit (tak się składa, że jest własnością Microsoftu i w 2019 roku osiągnął ponad 6 miliardów dolarów przychodu) zaproponował niedawno nową funkcję konta bankowego dla firm, która jest sprzedawana jako rozwiązanie zapewniające właścicielom MŚP „łatwiejsze zarządzanie swoimi finansami". Nowy produkt, o nazwie Quick Books Cash, ma aplikację do planowania finansowego, która pomoże firmie MŚP zaplanować przyszłość. Umożliwia np. sporządzenie 90-dniowej prognozy przepływów pieniężnych, w tym wskaże spodziewane daty prawdopodobnej zapłaty za fakturę. Zapowiada się to niby nieszkodliwie dla tradycyjnych faktorów i w istocie może okazać się doskonałym narzędziem dla MŚP. Ale moją uwagę zwrócił fakt, że Intuit też jest częścią usługi oferującej nową kartę debetową powiązaną z kontem Quick Books dla MŚP, która umożliwia firmie MŚP realizowanie wypłaty bezpośrednio z sald gotówkowych Quick Books. Może dzięki lepszemu zarządzaniu innymi środkami pieniężnymi zmniejszy to aktualne i przyszłe potrzeby finansowania należności B2B i B2G poprzez faktoring? Trudno powiedzieć, jest to jednak temat do przemyśleń.

Uważam więc, że właściwe pytanie, które należy zadać w tym momencie, brzmi: co jako poszczególne firmy faktoringowe i co jako cała branża możemy zrobić, by stanąć wobec nowych i bardzo silnych konkurentów w jak najkorzystniejszej pozycji konkurencyjnej? Co muszą zrobić firmy faktoringowe w Polsce, aby skutecznie konkurować z całą grupą nowych konkurentów po ich wejściu na rynek? Jakie kroki mogą podjąć polskie firmy faktoringowe finansujące polskie firmy MŚP sprawiedliwie wycenionym i dobrze zrestrukturyzowanym kapitałem obrotowym już teraz i w najbliż-

szym czasie, by zwiększyć udział w rynku (a może tylko utrzymać swoją słabnącą pozycję)?

Pisałem obszernie i wielokrotnie mówiłem na forum globalnym (w tym kilkakrotnie w Polsce), że jako profesjonalne firmy usługowe musimy szukać sposobów poprawy jakości i integralności narzędzi kapitału obrotowego udostępnianego klientom z segmentu MŚP. To jest kamień węgielny każdej z firm faktoringowych działających w Polsce, Stanach Zjednoczonych czy gdziekolwiek na świecie. Bez wątpienia wymaga to poddania się nieustannej i uczciwej samoocenie, która w efekcie może zaboleć.

Musimy ponadto być sprytniejsi, by zidentyfikować i wyeliminować te wszystkie elementy, które powodują, że kapitał obrotowy postawiony do dyspozycji naszych klientów jest „chropowaty" w swojej strukturze. I wreszcie, pełna przejrzystość i nieskazitelna uczciwość muszą stać się fundamentalnymi cechami obsługi naszych klientów, pracowników, partnerów i społeczności, w których żyjemy i działamy; w Polsce, Stanach Zjednoczonych i gdziekolwiek indziej na świecie.

Wszystko, o czym tu mówię, jest zapewne oczywiste i logiczne, warto jednak to powtórzyć w sytuacji, kiedy przybywa nam nowych konkurentów, których na pewno zobaczymy już wkrótce w świecie usług finansowych dla MŚP. Sądzę jednak, że im bardziej potrzebujemy rozmowy o sprawach istotnych dla branży faktoringowej, tym bardziej należy zająć się tą kwestią jako podstawową i kluczową.

Czego więc, podejmując konkurencję, nie powinniśmy robić jako branża i jako poszczególne firmy faktoringowe w Polsce? Odpowiedź jest, jak sądzę, dość jasna: nie możemy dać się połknąć w sposób nazywany powszechnie „efektem strusia".

Przypomnijmy, co kryje się pod tą nazwą. Termin „efekt strusia" jest używany powszechnie w akademickich dyskusjach o finansach na określenie sytuacji, w której inwestorzy ignorują negatywne informacje finansowe. Po raz pierwszy użyto go w 2006 roku i przypisuje się go George'owi Loewensteinowi, ekonomiście behawioralnemu z Uniwersytetu Carnegie Mellon w Pittsburghu, w Pensylwanii. Jego badania dotyczyły przyczyn, dla których inwestorzy działający na kiepskich rynkach wydawali się chować głowę w piasek. Dodatkowe badania – Dana Galaia i Orly Slade'a – przeprowadzone w 2006 roku, zostały opisane w „Journal of Business" w artykule pt. *Efekt strusia* i opisują zależności między płynnością a dochodami osią-

ganymi z aktywów finansowych. Polecam tę bardzo interesującą lekturę[7]. Efekt ten zdefiniowali jako „unikanie pozornie ryzykownych sytuacji finansowych poprzez udawanie, że nie istnieją". Późniejsze badania poszerzyły definicję o „oraz nieprzyjmowanie informacji (finansowych), których zaistnienie w świadomości mogłaby stworzyć dyskomfort psychiczny".

Myślę, że powinniśmy na chwilę przerwać i trochę obronić biednego strusia, skądinąd bardzo złośliwego i źle postrzeganego zwierzaka. Struś musi czuć się w królestwie zwierząt niczym Rodney Dangerfield[8], z powodu prawdopodobnie zupełnego braku szacunku. Jednak obserwacje poczynione przez zoo w San Diego dowodzą, że struś w momencie, kiedy wyczuwa niebezpieczeństwo i nie może uciec, tak naprawdę nie chowa głowy w piasek, ale rzuca się na ziemię z głową i szyją płasko ułożoną przy ziemi. Stonowane barwy głowy i szyi powodują, że wtapiają się one w kolor piaszczystego gruntu.

W życiu jednak każdy może postępować zgodnie z tym modelem osobistych zachowań i podjąć decyzję „zakopię głowę w piasku" wtedy, kiedy otrzymuje negatywne informacje. Czyż nie robimy tak? Według przeprowadzonych badań, ten efekt występuje najczęściej wtedy, gdy w informacje, które właśnie otrzymaliśmy lub poznaliśmy, jesteśmy zaangażowani emocjonalnie. Wzorzec zachowania jest tu zdumiewająco jasny: jesteśmy narażeni na kontakt lub otrzymujemy informacje, które są dla nas niewygodne lub zagrażające, więc zamiast zaniepokoić się i zająć się nimi, wybieramy inny sposób działania – po prostu ignorujemy je.

Ignorancja może być w rzeczy samej błogosławieństwem, ale na dłuższą metę przyjmowanie, że problem po prostu rozpłynie się powietrzu, rzadko działa. Nasza ludzka skłonność selektywnego odbioru przyjmuje różne kształty i formy, np. nie idziemy do lekarza w obawie przed tym, jakie mogą być wyniki badań; rodzice wolą ignorować złe zachowanie swoich dzieci, mimo iż inne osoby wyraźnie widzą ten stan rzeczy; dyrektor generalny ignoruje dane i fakty na temat rzeczywistej kondycji biznesowej lub nowego zakupu, oraz wiele, wiele innych. Sam przyznaję, że w czasie otaczającej nas pandemii udało mi się zrezygnować z oglądania telewizji, mam dzięki temu dużo mniej powodów do strachu i obaw z tym związanych.

---

[7] http://orly-sade.huji.ac.il/sites/default/files/ostrich.pdf.

[8] Rodney Dangerfield, właśc. Jacob Cohen – amerykański stand-upowiec, aktor, producent i scenarzysta. Przyp. tłumacz.

Innym, ciekawym wynikiem badań Loewensteina jest stwierdzenie tendencji, w której ludzie lub inwestorzy w rzeczywistości mogą opóźniać poszukiwania lub dotarcie do dodatkowych informacji, nawet jeśli może to pogorszyć ogólną jakość podejmowanych decyzji. Analizując różnice w zachowaniu inwestorów działających na dobrych i złych rynkach, stwierdził, że dobrzy inwestorzy regularnie i prawie zawsze szukali informacji dotyczących swoich inwestycji. Jednakże, kiedy sprawy szły w złym kierunku lub inwestycje okazywały się złe, mieli tendencję do ignorowania otrzymywanych informacji i dużo rzadziej sprawdzali wyniki.

Myślę więc, że wszyscy możemy udawać, że nie jest to strategia wobec nowych, silnych konkurentów działających w Polsce i Stanach Zjednoczonych (oraz innych już istniejących w naszej branży), która może lub nigdy się nie sprawdzi. Brak decyzji co do stworzenia spójnego planu gry jest w rzeczywistości decyzją, która w większości przypadków kończy się niepowodzeniem. Jeśli takie stwierdzenie jest trafne, to co jako pojedyncze firmy faktoringowe w Polsce i jako branża możemy zrobić wspólnie, by utrzymać proaktywność i stawić czoła przyszłym wyzwaniom konkurencji?

Oczywiście, nie twierdzę, że znam lub mam wszystkie odpowiedzi. Myślę jednak, że musimy zgodzić się z tym, że mamy do czynienia z efektem strusia. Może to okazać się bardzo szkodliwym czynnikiem, który blokuje postęp i stanowi zagrożenie dla przyszłej rentowności i sukcesu branży faktoringu w Polsce i Stanach Zjednoczonych. Dodatkowe lektury i opisy badań pomogły mi w poszukiwaniu odpowiedzi na pytanie, jak stłumić ten efekt, i według mnie jednym z najlepszych źródeł informacji na ten temat jest seria artykułów „Bias Busters" dostępna na stronie internetowej McKinsey & Co.

Eileen Kelly Rinaudo, starszy ekspert ds. wiedzy nowojorskiego biura McKinsey, opublikowała artykuł pt. *Bias Busters: Lifting your head from the sand*[9]. Autorka przedstawia szereg praktycznych kroków, które mogą wykonać wszyscy, aby podnieść głowy z piasku. W swojej pracy podkreśla, że „rozmowy biznesowe idą i skutkują lepiej, jeśli liderzy biznesowi aktywnie rozpoznają potencjalnie nieprzyjemne informacje, zamiast zaczynać «uciekać przed nimi»". Jak już powiedziałem, praca omawia błąd poznawczy zwany efektem strusia, w którym jednostki w przenośni chowają głowę w piasek i unikają nieprzyjemnych, ich zdaniem, informacji. W szczegól-

[9] https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/bias-busters-lifting-your-head-from-the-sand.

ności mogą ignorować przedstawione im informacje lub zinterpretować te informacje, ignorując potencjalnie kłopotliwe konsekwencje.

Jednym z bardziej interesujących i praktycznych sposobów minimalizujących możliwość wystąpienia efektu strusia jest potrzeba zaangażowania wszystkich uczestników rozmowy w takim stopniu, by poszczególne osoby lub zespoły mogły sformułować podsumowanie dyskusji w miarę jej trwania. Autorka zauważa, że odczyt w czasie rzeczywistym daje wszystkim informacje potrzebne do podejmowania dobrych decyzji i zwiększa prawdopodobieństwo, że wszyscy odejdą od stołu rozmów z takim samym stopniem zrozumienia tego, co powiedziano.

Pięcioetapowy proces, z którego wszyscy możemy wyciągać wnioski i wykorzystać je w dalszym procesie odczytu, wygląda tak;

1. syndykacja agendy,
2. wskazanie osoby spisującej, a następnie spisującego dla każdego tematu agendy,
3. wychwycenie punktów krytycznych,
4. przedstawienie tych punktów grupie,
5. werbalne potwierdzenie wszystkich uczestników, że przyjmują przedstawione podsumowanie.

W konkluzji Rinaudo stwierdza, że jasny i praktyczny proces odczytu prowadzi do sytuacji, w której wszyscy uczestnicy mają jednakowe poczucie odpowiedzialności, co w efekcie zmniejsza ryzyko błędnej interpretacji przebiegu spotkań biznesowych. W pełni się z tym zgadzam!

W tej sytuacji musimy, nie tylko jako branża, przygotować się do obsługi MŚP w Polsce i na świecie w „nowej, normalnej" przyszłości, ale też musimy już świadomie to zaplanować. Trzeba skupić się na tym, jak lepiej służyć naszym obecnym i przyszłym klientom w najbardziej efektywny kosztowo sposób, tak by osiągali jak największą wartością dodaną. Nie możemy zakładać, że to, co zadziałało w przeszłości, wystarczy do utrzymania satysfakcji obecnych MŚP w Polsce, oraz musimy za wszelką cenę unikać sytuacji, w której efekt strusia zdławi nasz indywidualny i zbiorowy przyszły wzrost i wyniki w nowej, normalnej erze po COVID-19.

Kończąc, mogę stwierdzić, że jestem nastawiony bardzo optymistycznie i wierzę, że firmy faktoringowe w Polsce i na świecie staną na wysokości niezliczonych wyzwań, z którymi w wyniku pandemii COVID-19 mamy teraz do czynienia. Na gruncie osobistym staram się więcej czytać i pisać, dzięki temu mogę odwrócić uwagę od większości, jeśli nie wszystkich, przygnębiających i niekończących się wiadomości o pandemii.

W ramach mojej własnej, rozpraszającej strategii przeczytałem w ciągu ostatnich 8–10 tygodni prawdopodobnie więcej książek niż przez ostatnie pięć lat.

Dziękujemy wszystkim bohaterom, którzy służą ludziom w czasie tej tragedii. Choć wielu z nich jest dla nas niewidocznych (wciąż pozostajemy we własnych domach, praca na odległość), to jesteśmy im winni bezwarunkową wdzięczność i szacunek.

Na zakończenie moich rozważań chcę przytoczyć fragment jednej z najlepszych książek, z których się uczyłem – w pewnym sensie przywracam ją do życia. Esej, o którym mówię, napisał w 1903 roku angielski pisarz James Allen (żył w latach 1864–1912). Sławę przyniosły mu inspirujące książki i wiersze, jest uważany za pioniera literatury poświęconej samopomocy i doskonaleniu. Jego książki pozwalają zrozumieć związki zachodzące między tym, co myślimy, a tym, do czego zmierzamy w naszym życiu. Zwraca uwagę na to, że każdy z nas ma klucz do osiągnięcia w życiu stanu dobra lub zła. Cierpliwe i inteligentne poszukiwania wiedzy o akcie myślenia pomogą znaleźć wskazówki, jak moglibyśmy zmienić życie i jego uwarunkowania. Myślę, że rady Allena są równie trafne dziś, w chwilach poszukiwania rozwiązań na czas po pandemii COVID-19, jak i w czasie, kiedy ukazała się książka – przed 120 laty. Kończąc, pragnę przytoczyć jeden rozdział z książki, myślę, że jest warty przemyślenia. Zwracam uwagę na trafność myśli Allena, które mimo upływu lat pozostają mądre i wnikliwe.

James Allen, *Tak jak człowiek myśli*[10]

Przedmowa

Ta niewielka książka – owoc medytacji i doświadczenia – nie jest wyczerpującym traktatem na temat powszechnie opisywanej siły oddziaływania myśli. Przedstawia raczej sugestie niż wyjaśnienia. Ma zainspirować zarówno kobiety, jak i mężczyzn do odkrycia i dostrzeżenia prawdy, w myśl której sami siebie tworzą poprzez myśli, które wybierają i wzmacniają. Ma także ukazać, że umysł to „najważniejszy tkacz" zarówno naszej wewnętrznej (charakter), jak i zewnętrznej (zdarzenia, okoliczności) szaty. Do tej pory

[10] Wyd. One Press, Helion, 2019.

oba jej rodzaje utkane były z ignorancji i bólu; teraz ich tworzywem może być oświecenie i szczęście.

Rozdział IV. Myśl i cel

Dopóki myśl nie jest powiązana z celem, nie ma mądrego rozwiązania. W większości przypadków żaglowiec myśli może „dryfować" po oceanie życia. Brak celu jest szkodliwy, taki dryf nie może mieć miejsca u tego, kto chce uniknąć katastrofy i zniszczenia.

Ci, którzy nie mają wyznaczonego celu w swoim życiu, są dobrą pożywką dla trosk, strachu, kłopotów i użalania się nad sobą. Wszystko to jest oznaką słabości, która prowadzi ku niepowodzeniu, nieszczęściu i utraci tak samo pewnie jak celowo zaplanowane grzechy (choć inną drogą), bo słabość nie może mieć miejsca w nabierającym mocy wszechświecie. Człowiek powinien obrać w sercu słuszny cel i dążyć do jego osiągnięcia, a obrany cel powinien stać się centralnym punktem jego myśli. Może on stosownie do jego natury przybrać formę duchowej idei, ale równie dobrze może być realnym obiektem. Jednak cokolwiek by to nie było, człowiek powinien cały czas skupiać siły swojego umysłu na obiekcie, który postawił przed sobą. Z celu powinien uczynić swój najwyższy obowiązek i poświęcić się jego osiągnięciu, nie pozwalając, aby myśli rozpłynęły się w efemerycznych fantazjach, tęsknotach i wyobrażeniach. To jest królewską drogą do samokontroli i prawdziwej koncentracji myśli. Nawet jeśli za każdym razem próba osiągnięcia celu będzie bezskuteczna (trzeba koniecznie próbować, dopóki nie przezwycięży się słabości), siła utrwalonego charakteru będzie miarą prawdziwego sukcesu, a to stanie się nowym punktem wyjścia dla miary przyszłej mocy i zwycięstwa.

Ci, którzy nie są gotowi pojąć wielkiego celu, powinni skupić myśli na nienagannym wykonywaniu swoich obowiązków, bez względu na to, na ile znaczące są te obowiązki. Jedynie w ten sposób można zebrać i ukierunkować myśli, wzmocnić stanowczość i energię, kiedy bowiem robi się to w ten sposób, nie ma niczego, czego nie dałoby się osiągnąć. Najsłabszy umysł, jeśli tylko zna własną słabość i wierzy w tę prawdę – że siła może wzmocnić się tylko przez wysiłek i praktykę, podejmie natychmiast ten wysiłek, a wynik dodawania wysiłku do wysiłku, cierpliwości do cierpliwości i siły do siły nigdy nie przestanie rosnąć, aż w końcu osiągnie boską moc.

Tak jak słaby fizycznie człowiek może poprzez ostrożny i cierpliwy trening stać się silnym, tak człowiek o słabych myślach poprzez poprawianie siebie samego w dobrym myśleniu może uczynić je silnymi.

Trzeba odsunąć bezcelowość i słabość i zacząć myśleć celowo, aby dołączyć do szeregów tych, dla których porażka jest tylko jedną ze ścieżek do osiągnięcia celu; do tych, którym sprzyjają wszystkie warunki i których myśli są mocne, podejmują próby bez strachu i mistrzowsko osiągają cel. Obrazując swój cel, człowiek powinien bez rozglądania się ani na prawo, ani na lewo wytyczyć w swoich myślach prostą drogę do niego. Lęki i wątpliwości należy bezwzględnie wykluczyć, są to elementy rozpadu, które przełamują prostą linię wysiłku, wykrzywiając ją i czyniąc nieskuteczną i bezużyteczną.

Zwątpienie i obawy nie poprowadzą do czegokolwiek, nigdy nie mogą, wiodą zawsze do porażki. Cel, energia, moc czynienia oraz wszystkie silne myśli ustają, kiedy wkradnie się wątpliwość i strach. Tak jak fizycznie słaby człowiek może wzmocnić się dzięki uważnemu i cierpliwemu treningowi, tak człowiek o słabych myślach może je wzmocnić, ćwicząc się we właściwym myśleniu.

Wola działania wynika z wiedzy, że możemy. Strach i zwątpienie są wielkimi wrogami wiedzy, a ten, kto je wzmacnia, kto ich nie niszczy, zatraca się na każdym kroku. Kto pokonał zwątpienie i strach, pokonał porażkę, każda jego myśl jest sprzymierzona z mocą, a wszystkie trudności są pokonywane z odwagą i rozsądkiem. Jego cele są osadzone we właściwym czasie, kwitną i przynoszą owoce, które nie opadają przedwcześnie na ziemię[11].

Myśl bez strachu sprzymierzona z celem staje się twórczą siłą. Ten, kto to wie, jest gotów, by stać się wyższym i silniejszym, być ponad kłębowiskiem wzburzonych myśli i zmiennych wrażeń. Kto tak robi, staje się świadomym władcą mocy swoich myśli.

Bądźcie bezpieczni i zdrowi. Dziękuję za możliwość podzielenia się moimi przemyśleniami na temat branży faktoringowej w Polsce i Stanach Zjednoczonych oraz moją optymistyczną wizją przyszłości naszych wyspecjalizowanych firm faktoringowych działających tu i tam.

Tł. Tomasz Biernat

[11] J. Allen, *As a Man Thinketh*, Chapter 4; © Thinketh. All Rights Reserved. Visit http://www.thinketh.io.

Konkurs o
„Złote Pióro PZF 2019"
Prace nagrodzone

Wstęp

Prezentowany Państwu tom ma charakter teoretyczno- oraz empiryczno-poznawczy. Zawiera podstawową wiedzę literaturową o instytucji faktoringu oraz ważniejszych kierunkach badań ekonomicznych nad faktoringiem. Te właśnie zagadnienia teoretyczno-poznawcze znajdą zainteresowanie wśród Czytelników chcących zaznajomić się z faktoringiem i zrozumieć jego działanie oraz przydatność w zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa. Dla tej grupy Czytelników dedykowany jest głównie rozdział pierwszy. Z kolei osobom zainteresowanym poznaniem praktycznych aspektów wykorzystania i rozwoju usług faktoringowych, głównie w Polsce, dedykowane są pozostałe, poza ostatnim, rozdziały. Rozdział ostatni ma charakter informacyjny i dotyczy podstawowych charakterystyk prac dyplomowych i magisterskich, które zostały nagrodzone oraz wyróżnione w tegorocznym Konkursie o „Złote Pióro PZF".

W strukturze tomu, w jego warstwie praktyczno- i empiryczno-poznawczej, wyodrębniono zagadnienia odzwierciedlające dwa różne punkty widzenia: użytkowników/podmiotów tworzących popyt na usługi faktoringowe (rozdziały 2–5) oraz ich dostawców, czyli faktorów (rozdziały 6 i 7). Omawiane w nich zagadnienia są interesujące zarówno dla praktyków, jak i badaczy faktoringu. Przy czym dla środowiska naukowo-badawczego wartościowe są zwłaszcza te rozdziały, które przedstawiają rezultaty badań własnych autorów prac nagrodzonych w tegorocznym Konkursie.

W tegorocznej edycji tomu na plan pierwszy po stronie popytowej wysuwają się aspekty utylitarne wynikające z korzystania z faktoringu oraz ich odbiór wśród praktykujących faktorantów w Polsce. A po stronie podażowej na plan pierwszy wysuwają się czynniki prawne i technologiczne postępujących zmian w branży faktoringowej. Poza tym nakreślony został obraz stanów i efektów działania tej branży, przede wszystkim polskiej, a także wskazane spodziewane wśród faktorów kierunki zmian rozwojowych.

W skład tomu wchodzą wybrane i bardzo obszerne fragmenty tekstów przygotowanych pod kierunkiem opiekunów naukowych. Autorami są absolwenci Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Prezentowany materiał pochodzi z najlepszych prac w ocenie kapituły Konkursu o „Złote Pióro Polskiego Związku Faktorów". Wyrażamy nadzieję, że w ten sposób skutecznie wspierana jest promocja badań nad usługą faktoringu prowadzonych w instytucjach akademickich w Polsce oraz popularyzowana wiedza o faktoringu w środowiskach akademickich i biznesowych.

Wśród prac docenionych w tegorocznej edycji Konkursu znalazły się następujące:

- nagrodzona „Złotym Piórem" praca magisterska Krzysztofa Janka pt. „Motywy korzystania z faktoringu w polskich przedsiębiorstwach", przygotowana pod kierunkiem dra Mariusza Lipskiego;
- nagrodzona „Złotym Piórem" praca dyplomowa Aleksandry Pawlik pt. „Faktoring – formy, wpływ na działalność przedsiębiorstwa oraz perspektywy rozwoju rynku", przygotowana pod kierunkiem dra Marcina Mikołajczyka;
- wyróżniona praca magisterska Michała Pokrywy pt. „Wpływ zmian prawnych i technologicznych na rynek faktoringu w Polsce", przygotowana pod kierunkiem dr hab. Katarzyny Kreczmańskiej-Gigol, prof. SGH.

Wyrażamy nadzieję, że treści zawarte w tym tomie okażą się wartościowe dla młodych adeptów branży faktoringowej, ale też – przynajmniej jako inspiracja do badań pogłębionych – dla świata polskiej nauki.

Zapraszam do lektury.

prof. dr hab. Dorota Korenik

ROZDZIAŁ 1 (KRZYSZTOF JANEK)

Instytucja faktoringu – funkcjonowanie, kierunki badawcze

1.1. Definicje i podstawy prawne faktoringu

Początki idei faktoringu sięgają już starożytnej Mezopotamii, pierwsze zachowane ślady datuje się na 5000 lat p.n.e.[1] Taka praktyka była znana także w Egipcie, Grecji oraz – na co wskazywałaby już sama nazwa wywodząca się od łacińskiego *facere* ('robić coś lub czynić') – w Cesarstwie Rzymskim[2]. Rozwój tej instytucji w nowożytnej postaci nastąpił w Stanach Zjednoczonych Ameryki na przełomie XVIII i XIX wieku[3]. Z końcem lat 50. XX wieku faktoring pojawił się w Wielkiej Brytanii, a później rozpowszechnił się w Europie[4], początkowo Zachodniej, a z czasem i wraz z postępującymi przemianami ustrojowymi – także Centralnej i Wschodniej. Od lat 60. XX wieku w statystykach obserwuje się ciągły wzrost popularności tej usługi, w perspektywie globalnej szczególnie w latach 90. XX wieku oraz w pierwszej dekadzie XXI wieku.

Faktoring, jako produkt złożony, obejmuje szereg funkcji i w związku z tym dopracował się przez lata licznych definicji. W zależności od autora poszczególne funkcje mogą być mniej lub bardziej uwypuklane, a z punktu widzenia tematyki niniejszej pracy najwłaściwsze wydaje się analizowanie definicji właśnie pod kątem akcentowania poszczególnych funkcji. Co do

---

[1] L. Graslin, D. Agut-Labordère, V. Chankowski, *Factoring. Origins Rooted in Ancient Times*, [w:] P. Villepin, *Factors and Actors. A global perspective on the present, past and future of factoring*, Bern 2018, s. 71.

[2] *Factoring and Commercial Finance. A Whitepaper. The EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry*, s. 5, [on-line:] https://euf.eu.com/what-is-euf/whitepaper-factoring-and-commercial-finance.html [dostęp: 11.12.2018].

[3] K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału*, Warszawa 2013, s. 16.

[4] M. Stoke, *Factoring*, „Management Decision", Nr 3, 1967, s. 25.

zasady przyjmuje się, że faktoring to „zakup wierzytelności pieniężnych z transakcji towarowych i usługowych z przejęciem bądź nie ryzyka wypłacalności dłużnika”[5]. Definicja odnosi się zatem do czynności pomiędzy faktorem (instytucją finansową) a faktorantem (przedsiębiorstwem korzystającym z usługi), polegającej na wykupieniu wierzytelności, która powstała jako skutek sprzedaży produktów lub świadczenia usług – z odroczonym terminem płatności, czyli na zasadzie kredytu kupieckiego. Odbiorca, czyli dłużnik faktoranta nabył produkt lub usługę i zobowiązał się do zapłacenia za nią w określonym terminie, oznaczonym na fakturze.

Pytaniem, które należy zadać, jest więc: w jakim celu doszło do zakupu powstałych należności przez faktora? Jedną z odpowiedzi może być definicja bodaj najbardziej związana z potocznym rozumieniem faktoringu: „faktoring to forma finansowania działalności przedsiębiorstwa”[6]. W rozumieniu faktoringu jako źródła finansowania przedsiębiorstwa, jak stwierdza K. Kreczmańska-Gigol, można uznać tę formę jako surogat finansowania. Takie określenie oznacza, że faktoring nie jest sam w sobie źródłem finansowania, nie wpływa na zobowiązania (nie zwiększa ich), nie zmienia więc struktury kapitału przedsiębiorstwa[7]. Z perspektywy finansowej można też uznać faktoring „za refinansowanie kredytu handlowego udzielonego przez przedsiębiorstwo swojemu kontrahentowi”[8].

W większym stopniu na usługi zarządzania należnościami niż na samo finansowanie zwraca uwagę M. Stoke w artykule *Factoring* sprzed ponad 50 lat. Jak pisze, faktoring „obejmuje zakres usług, a także opcjonalną funkcję finansowania”. Co prawda finansowanie jest tu jako jedyne wymienione wprost, jednak w drugim rzędzie i z uwagą, że jest to funkcja dodatkowa[9].

Odmienną perspektywę prezentuje D. Kirkby. W jego przekonaniu, „poprzez współpracę z firmą faktoringową przedsiębiorstwo może otrzymać

---

[5] I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Kozioł, *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki (cesja, faktoring, dyskonto, sprzedaż publiczna i niepubliczna)*, Warszawa 1998, [cyt. za:] *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. T. Cicirko, Warszawa 2010, s. 177. Zob. *Global Development Finance – Harnessing Cyclical Gains for Development*, World Bank 2004, s. 129, [on-line]: http://documents.worldbank.org/curated/en/357741468128409068/Analysis-and-summary-tables [dostęp: 15.12.2018].

[6] M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Kraków 2005, [cyt. za:] *Podstawy zarządzania płynnością...*, s. 190.

[7] K. Kreczmańska-Gigol, op. cit., s. 9.

[8] J. Grzywacz, *Faktoring*, Warszawa 2005, s. 37.

[9] M. Stoke, op. cit., s. 25.

finansowanie, ponieważ faktor poprzez swoją usługę pożycza środki, a następnie samemu odzyskuje je od faktycznych dłużników przedsiębiorstwa”[10]. Jakkolwiek nadal wskazuje się tutaj na świadczenie usługi przez faktora, to jednak nacisk położony jest na zapewnienie finansowania przedsiębiorstwu. Podobnie stwierdza się w Białej Księdze przygotowanej przez Europejską Federację Faktoringu. Jej autorzy piszą wprost, że faktoring to „metoda zapewnienia przedsiębiorstwu kapitału obrotowego”[11].

Znacznie bardziej złożoną definicję zaproponowała Konwencja Ottawska, uchwalona 28 maja 1988 roku w celu ułatwienia stosowania i rozwoju faktoringu w perspektywie globalnej[12]. W myśl tej definicji, umowa faktoringu zawierana jest pomiędzy dwiema stronami, faktorem i dostawcą (faktorantem), w celu nabycia wierzytelności powstałych od klientów faktoranta, przy poinformowaniu dłużnika o zaistniałej cesji należności, a także przy wykonaniu przez faktora przynajmniej dwóch z wymienionych funkcji. Są to:

- finansowanie faktoranta poprzez pożyczki lub zaliczki,
- zajmowanie się rozrachunkami z odbiorcą – księgowaniem wpłat dotyczących należności,
- windykacja należności,
- ochrona przed niewypłacalnością dłużnika – przejęcie ryzyka braku spłaty należności[13].

Łatwo dostrzec zatem, że definicja ta wymienia możliwe zadania wypełniane przez faktora, które ogólnie można określić jako wspierające zarządzanie należnościami w przedsiębiorstwie.

Również w publikacjach Banku Światowego faktoring jest definiowany w szeroki sposób. Mianowicie w artykule dotyczącym roli tego produktu w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw można znaleźć następującą definicję faktoringu: „wszechstronna usługa finansowa obejmująca ochronę należności handlowych, usługi księgowe, usługi windykacyjne oraz finansowanie”[14].

---

[10] D. Kirkby, *Finance Through Factoring*, „Managerial Finance”, nr 3, Bradford 1976, s. 211.

[11] *Factoring and Commercial Finance*..., s. 7.

[12] A. Wowerka, *Umowa faktoringu w świetle konwencji ottawskiej o faktoringu międzynarodowym*, „Problemy Prawa Prywatnego Międzynarodowego”, t. 5 (2009), s. 57–85.

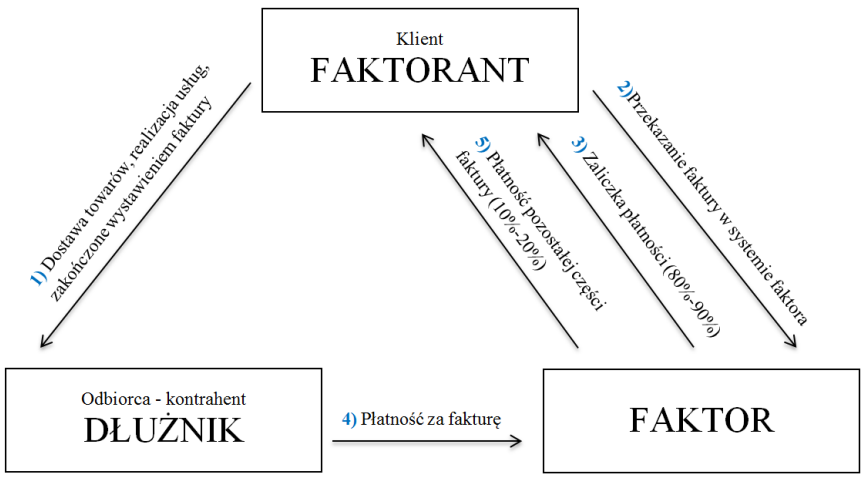
[13] Unidroit Convention on International Factoring, Ottawa 1988, [on-line]: https://www.unidroit.org/instruments/factoring [dostęp: 2.12.2018].

[14] L. Klapper, *The role of factoring for financing small and medium enterprises*, WPS3593, Waszyngton 2005, s. 12; raport Banku Światowego dostępny [on-line:] https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/8939 [dostęp: 12.01.2019].

Podsumowując, podkreślić należy dwa fundamenty faktoringu: finansowanie oraz usługi dodatkowe. Finalnie uznać można za K. Kreczmańską-Gigol, że faktoring jest usługą złożoną, różnorodną i poprzez długookresową współpracę pomiędzy faktorem a faktorantem pozwala – wskutek przelewu wierzytelności – zapewnić przedsiębiorstwu (faktorantowi) finansowanie oraz szereg usług nastawionych na zarządzanie tymi wierzytelnościami[15].

Patrząc na faktoring jako na proces, wyróżnić można kolejne działania wspomnianych trzech podmiotów: przedsiębiorstwa, dłużnika i faktora. W momencie wystawienia faktury przez dostawcę towarów lub usług u dłużnika powstaje należność. To ona jest nabywana przez faktora, który wypłaca dostawcy zaliczkę. Gdy dłużnik reguluje swoje zobowiązanie handlowe – spłaca udzielony przez sprzedawcę kredyt kupiecki, faktor wypłaca faktorantowi pozostałą część płatności. Za usługę faktor pobiera swoje wynagrodzenie. Schematycznie proces ten przedstawia rys. 1.

Rys. 1. Działanie faktoringu.



Źródło: Opracowanie na podst.: K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring jako instrument zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, [w:] *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. T. Cicirko, Warszawa 2010, s. 179; D. Kirkby, *Finance Through Factoring*, „Managerial Finance", nr 3, Bradford 1976, s. 226.

[15] K. Kreczmańska-Gigol, op. cit., s. 28.

Biorąc pod uwagę współczesne dążenie do znacznego kodyfikowania, regulowania wszelkich przejawów życia gospodarczego, można by się spodziewać, że również faktoring jest przedmiotem szeregu regulacji prawnych. W perspektywie międzynarodowej najbardziej rozpowszechnionym dokumentem pozostaje wspomniana już Konwencja Ottawska. Rozwiązania w niej przyjęte miały stanowić wzór dla regulacji krajowych. Nie była to jednak pierwsza regulacja w zakresie funkcjonowania faktoringu. W 1958 roku Komisja ONZ do spraw międzynarodowego prawa handlowego (UNICITRAL) przyjęła Konwencję Nowojorską, dotyczącą przelewu wierzytelności[16]. W zakresie prawodawstwa krajowego, w Polsce faktoring pozostaje umową nienazwaną, wynikającą z przepisów ogólnych Kodeksu cywilnego, tj. ze swobody zawierania umów pomiędzy stronami. Model taki występuje współcześnie w większości państw. Natomiast odmiennie w USA oraz Wielkiej Brytanii, czyli w krajach, gdzie historycznie instytucja ta rozwijała się najwcześniej, powstały szczegółowe zapisy regulujące ten obszar[17]. Zaletą rozwiązania, które funkcjonuje w Polsce, jest to, że treść umowy może być swobodnie modyfikowana, dostosowana do potrzeb i oczekiwań obu stron. Wadą jednak jest, że w przypadku sporu to sąd będzie rozstrzygał o interpretacji umowy, brak bowiem oparcia w szczegółowych rozwiązaniach prawnych.

Kluczową kwestią dla poprawnego funkcjonowania faktoringu jest cesja wierzytelności. Jest ona możliwa na mocy artykułu 509 Kodeksu cywilnego. Zgodnie z jego treścią: „Wierzyciel może bez zgody dłużnika przenieść wierzytelność na osobę trzecią (przelew)". Kodeks ogranicza to prawo do ewentualnego zakazu ustawowego, odpowiedniego zastrzeżenia w umowie albo właściwości zobowiązania[18]. Do ograniczeń ustawowych zalicza się m.in. wierzytelności powstałe z prawa odkupu, pierwokupu, udziałów wspólników w określonych spółkach. Druga obostrzona kategoria, tzn. ze względu na właściwość zobowiązania, to m.in. należności o charakterze osobistym

[16] Ibidem, s. 17. 60-lecie przyjęcia konwencji zostało uhonorowane przez UNICITRAL, m.in. poprzez przygotowanie interesującego filmu ukazującego prace nad dokumentem. Wideo można obejrzeć na stronie Agencji: https://uncitral.un.org oraz za pośrednictwem serwisu YouTube: https://www.youtube.com/watch?v=MMpApbfTjqY&t=151s [dostęp: 2.12.2018].

[17] Ibidem.

[18] Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93).

(np. prawo do alimentów), niemajątkowym (np. prawo do autorstwa) lub publicznoprawnym[19].

W praktyce gospodarczej dużo istotniejszym problemem jest zastrzeżenie umowne, *pactum de non cedendo*, które polega na wyłączeniu lub ograniczeniu możliwości przelewu wierzytelności na inny podmiot. Obrót wierzytelnością nastąpić może tylko, jeżeli dłużnik wyrazi na to zgodę. Z reguły zapis taki w kontraktach handlowych stosują duże spółki, które mając silniejszą pozycję w stosunku do mniejszych dostawców, opóźniają regulowanie płatności na ich rzecz. W przypadku zmiany właściciela, np. na bank lub inny podmiot o podobnej lub silniejszej pozycji (ze względu na rozbudowane działy prawne itp.), presja na terminową płatność może być dużo większa. W ten sposób dłużnicy, wbrew intencji Ustawodawcy (którą była chęć eliminacji niepewności co do podmiotu, na rzecz którego należy regulować płatność), mają lepszą pozycję, a wierzyciel nie może swobodnie i efektywnie zarządzać swoją wierzytelnością. Problem ten jest szczególnie widoczny w branży spożywczej oraz budowlanej, gdzie partnerami małych producentów są duże sieci handlowe[20]. Dzięki wydłużaniu terminów płatności, sieci finansują się kosztem swoich dostawców. Dla dostawców zaś sytuacja ta to szereg problemów. Głównym jest oczywiście problem z płynnością, a zakaz cesji tylko go pogłębia, uniemożliwiając zaciągnięcie kredytu – z zabezpieczeniem właśnie w postaci należności – lub skorzystanie z faktoringu. Występują także inne problemy. Ze względu na to, że dość powszechnie stosuje się ubezpieczenie należności handlowych, które w razie braku płatności nakłada obowiązek rozpoczęcia windykacji, dostawcy muszą dodatkowo negocjować odmienne warunki ubezpieczenia dla dużych sieci[21]. Rozwiązaniem tych problemów mogłaby być zmiana Kodeksu, usuwająca zastrzeżenie umowne jako zakaz cesji. Z tego powodu, w 2018 roku z inicjatywy Polskiego Związku Faktorów powstała inicjatywa „Stop zakazowi cesji", którą poparły także inne fora – ZPP, firmy windykacyjne[22]. Obecnie dyskutowane są różne formy zmiany art. 509. W radykalniej formie mówi się o całkowitym zakazie ograniczania cesji należności w umowach. W łagodniejszej zaś zakaz ten miałby przestać obowiązywać z chwilą,

---

[19] K. Kreczmańska-Gigol, op. cit., s. 21.

[20] Doświadczenie zawodowe autora pracy.

[21] Ibidem.

[22] PZF przygotował informację prasową na temat prowadzonej kampanii, [on-line:] http://faktoring.pl/2018/10/09/wolne-faktury-bez-zakazu-cesji [dostęp: 15.12.2018].

gdy wierzytelność staje się wymagalna[23]. Aktualnym przykładem takiej legislacyjnej zmiany jest wprowadzenie przez Wielką Brytanię od 1 stycznia 2019 roku zakazu wyłączania cesji w kontraktach handlowych[24].

Usługę faktoringu świadczą faktorzy, którymi najczęściej są banki lub wyspecjalizowane spółki w ramach grupy danego banku, rzadziej spółki spoza grup bankowych. Sytuacja faktorów, którzy realizują usługi jako bank, jest inna niż spółek niebędących bankami. Aby świadczyć usługi faktoringu, nie ma konieczności posiadania koncesji, uprawnień NBP czy KNF. Faktor, na gruncie ustawy Prawo bankowe, nie jest bankiem, natomiast spełnia znamiona instytucji finansowej. Wynika to z faktu, że większość przychodów wypracowanych w toku prowadzenia działalności polega na wykonywaniu czynności w formie „świadczenia usług w zakresie nabywania i zbywania wierzytelności"[25]. Natomiast banki w ramach swojej działalności mogą również oferować faktoring i wówczas usługi te są już traktowane jako czynności bankowe. Oba typy instytucji – banki oraz firmy faktoringowe – mają różne przewagi konkurencyjne. Banki posiadają większe możliwości w zakresie oceny kredytowej swoich klientów. W przypadku firm faktoringowych – ze względu na mniejsze struktury organizacyjne – proces jest szybszy i prostszy. Dlatego też firmy te w większym stopniu kładą nacisk na jakość przejmowanego portfela należności niż wypłacalność klienta. Z drugiej strony, patrząc na konsekwencje kwestii organizacyjnych, firmy te są zwykle znacznie bardziej elastyczne, negocjacje warunków przebiegają z reguły szybciej (mniej jednostek decyzyjnych, mniej formalności). Warunki cenowe oferowane przez te dwa typy faktorów mogą się różnić ze względu na różny koszt pozyskania pieniądza – co do zasady jest on niższy w przypadku banków. Różnice można również dostrzec w polityce dotyczącej samego zarządzania portfelem przejmowanych należności. Banki z reguły dążą do szybkiej windykacji środków w przypadku braku płatności od dłużnika, natomiast firmy faktoringowe są skłonne tolerować opóźnienia mieszczące się w przyjętym przedziale czasu[26].

---

[23] S. Wedziuk, *Stop zakazowi cesji wierzytelności*, „Puls Biznesu", 17.05.2018, [on-line:] https://www.pb.pl/stop-zakazowi-cesji-wierzytelnosci-929780 [dostęp: 15.12.2018].

[24] [On-line:] http://www.nortonrosefulbright.com/knowledge/publications/169125/the-government-restricts-bans-on-assignment [dostęp: 15.12.2018].

[25] Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (Dz.U. z 2002 r., Nr 72, poz. 665 ze zm.).

[26] M. Łączyńska, *Faktoring bankowy w Polsce*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", R. II (2012), s. 201–204.

Faktoring tradycyjnie uważany był za instrument dla małych i średnich firm[27]. Wynikało to oczywiście z mniejszego przygotowania takich firm do wyspecjalizowanego zadania, jakim jest zarządzanie należnościami, przede wszystkim rozrachunkami z dłużnikami, windykowaniem przeterminowanych należności. Taką opinię, zaczerpniętą z jednego z raportów FED, przytaczał także M. Stoke, pisząc, że faktoring jest „szczególnie przystosowany do potrzeb małego biznesu wytwórczego i handlowego"[28]. Obecnie nie brakuje jednak także dużych przedsiębiorstw, które korzystają z faktoringu, dla których akurat funkcja związana z zarządzaniem należnościami jest mniej istotna – co zostanie ukazane w dalszej części pracy.

Co ciekawe, stopień finansowania firm za pomocą faktoringu w perspektywie całej krajowej gospodarki może być pewnym miernikiem rozwoju dobrobytu krajowego oraz systemu finansowego. Jak wskazał L. Klapper, w przypadku państw o wyższym dochodzie na mieszkańca udział faktoringu jest znacznie wyższy niż w państwach o niższym stopniu zamożności[29].

1.2. Rodzaje faktoringu

Jako że faktoring ma już tak bogatą historię, na przestrzeni lat doszło do powstania wielu jego form i odmian. Potrzeby firm, a także możliwości faktorów (tak organizacyjne, jak i finansowe), rozwój rynku i postępująca konkurencja sprawiły, że obecnie przedsiębiorstwa mogą korzystać z najbardziej opłacalnej dla siebie formy. Usługi faktoringowe mogą być klasyfikowane na różne sposoby, w zależności od tego, jaki czynnik zostanie przyjęty za kryterium podziału[30].

Ze względu na ponoszenie ryzyka:

- Faktoring pełny, bez regresu, właściwy (ang. *non-recourse factoring*) – faktor przejmuje na siebie ryzyko braku spłaty wierzytelności przez dłużnika. Jest to tzw. funkcja *del credere* (odpowiedzialność za nie swój dług). Skoro faktor zaczyna odpowiadać za zobowiązanie, musi rekompensować to sobie wyższym kosztem usługi (w stosunku do faktoringu niepełnego, o którym poniżej).

---

[27] *Factoring and Commercial Finance...*, s. 4.
[28] M. Stoke, op. cit., s. 27.
[29] L. Klapper, op. cit.
[30] Podziały podaję za: J. Grzywacz, op. cit., oraz K. Kreczmańska-Gigol, op. cit.

- Faktoring niepełny, z regresem, niewłaściwy (*recourse factoring*) – brak spłaty wierzytelności przez dłużnika pozostaje ryzykiem faktoranta, pomimo cesji wierzytelności na faktora. Jeśli dojdzie do sytuacji, że dłużnik nie zapłaci wymagalnej i bezspornej faktury, faktor będzie domagał się zwrotu przelanych wcześniej środków bezpośrednio od faktoranta. Dlatego też dla faktorów nadal istotna pozostaje ocena sytuacji finansowej faktoranta, w razie konieczności odzyskania od niego wypłaconej zaliczki.

Pomiędzy tymi dwoma modelami istnieje możliwość rozwiązania hybrydowego, czyli tzw. faktoringu mieszanego. Wówczas faktor przejmuje na siebie ryzyko braku spłaty należności częściowo – np. do wysokości wypłaconej zaliczki.

Ze względu na świadomość dłużnika:

- Faktoring jawny, otwarty, notyfikowany (*notification*, *disclosed factoring*) – dłużnik zostaje poinformowany o cesji wierzytelności i umowie faktoringowej. Z punktu widzenia faktora jest to sytuacja korzystniejsza, jest bowiem transparentna, dłużnik spełnia świadczenie na konto faktora, trudniej potem kwestionować mu obowiązek zapłaty wobec nowego podmiotu.
- Faktoring tajny, cichy (*confidential*, *undisclosed factoring*) – dłużnik nie jest informowany o cesji wierzytelności i umowie faktoringowej. Takie rozwiązanie pozwala rozwiązać problem korzystania z faktoringu przy zakazie cesji należności, o czym wspomniano wcześniej. Schematycznie proces faktoringu cichego przedstawia rys. 2.

Tak jak w przypadku poprzedniej klasyfikacji, również tutaj praktyka gospodarcza wykształciła model pośredni, który zakłada informowanie dłużnika o faktoringu, gdy zbliża się termin wymagalności faktury.

Ze względu na szybkość płatności:

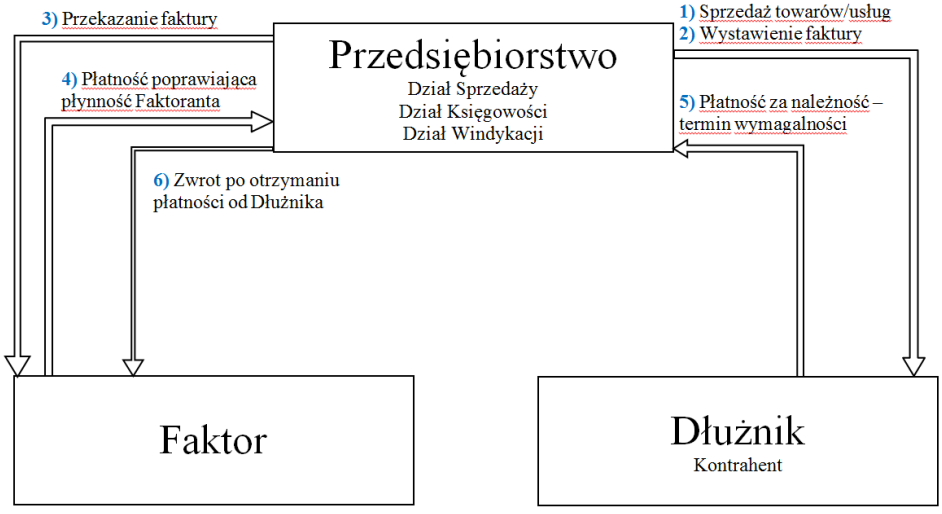
- Faktoring przyspieszony – gdy faktorant po przesłaniu faktur bezzwłocznie otrzymuje pełną kwotę należności.
- Faktoring zaliczkowy – podobnie jak powyżej, faktorant otrzymuje od faktora środki po przesłaniu faktur, jednak nie w pełnej wysokości, a w formie zaliczki o określonej wysokości (najczęściej 80–90%). Pozostałą część, która pierwotnie nie była wypłacona, faktorant otrzymuje w momencie płatności za fakturę dokonanej przez dłużnika. Ten rodzaj faktoringu – jako najpowszechniejszy – został przedstawiony na omówionym wcześniej rys. 1.

- Faktoring wymagalnościowy – faktorant otrzymuje płatność za przesłane faktorowi należności dopiero w momencie zapłaty przez dłużnika. Rozwiązanie takie wydaje się przeczyć idei faktoringu jako wcześniejszego finansowania faktur. Stosuje się go, jeżeli przedsiębiorstwu zależy na usługach związanych z zarządzaniem należnościami, windykacją. Jest to oczywiście znacznie tańsza usługa niż w formie przyspieszonej lub zaliczkowej. Nie ma tu bowiem odsetek – brak jest finansowania ze strony faktora.

Ze względu na zasięg terytorialny:

- Faktoring krajowy – dotyczący sprzedaży odbiorcom z kraju faktoranta.
- Faktoring międzynarodowy – skierowany do przedsiębiorstw realizujących sprzedaż eksportową. Faktoring międzynarodowy można dalej dzielić na kolejne podkategorie (przede wszystkim importowy i eksportowy, ale także: dwufazowy, *back-to-back* i inne), jednak ze względu na charakter pracy nie będzie dokładniej omawiana ich specyfika.

Rys. 2. Działanie faktoringu cichego.



Źródło: Opracowanie na podst.: D. Kirkby, *Finance Through Factoring*, „Managerial Finance", nr 3, Bradford, 1976, s. 226.

Kończąc wątek zróżnicowanych typów faktoringu, należy jeszcze zwrócić uwagę na tzw. faktoring odwrotny. Odnosi się on do relacji przedsiębiorstwa nie z odbiorcami, ale z dostawcami. Finansowaniu zatem podlegają

nie należności, ale bezpośrednio krótkoterminowe zobowiązania przedsiębiorstwa – takie jak pożyczka. Zatem uznać można, że jest to faktoring jedynie z nazwy (w tradycyjnym znaczeniu). Inne również są prawne podstawy tego produktu, mianowicie art. 518 kc, w myśl którego „Osoba trzecia, która spłaca wierzyciela, nabywa spłaconą wierzytelność do wysokości dokonanej zapłaty – w tym – jeżeli płaci cudzy dług, za który jest odpowiedzialna osobiście albo pewnymi przedmiotami majątkowymi [...]"[31]. Większa skłonność do tego rozwiązania będzie wśród firm, które borykają się z problemem kupna produktów, za które nie można płacić z odroczonym terminem lub terminy kredytu kupieckiego są relatywnie krótkie. Firma zyskuje zatem możliwość wydłużenia wcześniejszych terminów płatności, uzyskania rabatów za wcześniejszą spłatę.

1.3. Przegląd wybranych kierunków badawczych w literaturze przedmiotu

Wraz z rozwojem faktoringu w XX wieku usługa ta stale była przedmiotem badań nauk związanych z finansami, rachunkowością. Początkowo duży nacisk kładziono oczywiście na badanie sposobu działania faktoringu. W latach 50.–70. XX wieku w czasopismach z obszaru zarządzania finansami przedsiębiorstwa lub zajmujących się rachunkowością często ukazywały się artykuły analizujące schemat działania faktoringu, księgowań. Zaliczyć do nich można publikacje: L. Hopkinsa[32], H. Wessella[33], J.M. Samuelsa[34], C. Phelpsa[35] czy cytowanych wcześniej M. Stoke'a[36] i D. Kirkby[37]. Wskazywały one na rolę faktoringu w zarządzaniu finansami oraz na kwestie zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstw.

W kolejnych latach faktoring stał się jednym z elementów w ramach całego obszaru badawczego związanego z opóźnieniami w płatnościach w transakcjach handlowych, zatorów płatniczych. W Wielkiej Brytanii w drugiej

[31] Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93).

[32] L. Hopkins, *An easier way of controlling the sales ledger*, „Accountancy Age" 1972.

[33] H. Wessell, *The costs and advantages of factoring your sales ledger*, „Accountancy Age" 1971.

[34] J.M. Samuels, F.M. Willres, *Management of Company Finance*, London 1971.

[35] C. Phelps, *The Role of Factoring*, Baltimore 1956.

[36] M. Stoke, op. cit.

[37] D. Kirkby, op. cit.

połowie lat 90., w związku z uznaniem zatorów płatniczych za największy problem dla małych przedsiębiorstw[38], powstała specjalna grupa, The Better Payment Practice Group, zrzeszająca podmioty publiczne oraz prywatne, ośrodki badawcze jak również stowarzyszenia przedsiębiorców, której celem było zdiagnozowanie problemu i wypracowanie rozwiązań mających przeciwdziałać opóźnieniom płatniczym[39]. Do organizacji dołączyły podmioty takie, jak: ACCA, CIMA, The Forum of Private Business, British Bankers' Association, Factors & Discounters Association oraz ośrodki badawcze. W ramach swojej działalności Grupa wydała broszurę dotyczącą dobrych praktyk w zakresie regulowania płatności i udzielania kredytu kupieckiego[40]. W związku z działalnością tej Grupy przeprowadzono także szereg badań, ukazało się wiele artykułów naukowych. Jednym z nich była praca C. Howort i N. Wilsona[41]. Autorzy skorzystali z wykonanego wcześniej badania, które obejmowało 500 małych firm, i wybrali z nich 13 przedsiębiorstw do głębszej analizy w postaci wywiadów pogłębionych. Celem pracy było szukanie powiązań pomiędzy cechami firm a ich wrażliwością na problemy opóźnień płatniczych. W obszarze związanym z kapitałami i finansowaniem potwierdzono intuicyjną zależność, że największe problemy zgłaszały firmy, których dominującym finansowaniem były źródła krótkoterminowe. Mniejsze problemy z płynnością dotykały firm z kapitałami długoterminowymi, następnie z kombinacją obu form wraz z faktoringiem. Do czynników, które „uodparniały" firmy na problemy, zaliczano czynności wykonywane przez faktorów, czyli: systematyczna windykacja należności, wdrażanie i aktualizowanie polityki zarządzania należnościami, weryfikacja odbiorców na etapie przed dokonaniem sprzedaży (źródła oficjalne i nieoficjalne).

Rozwijając ten kierunek, K. Soufani[42] badał rolę faktoringu w finansowaniu małych i średnich firm w Wielkiej Brytanii. Na podstawie wywiadów

---

[38] Raport Organizacji FPB: *Forum of Private Business. 40th Quarterly Survey of Small Firms*, FPB, Knutsford, Cheshire, FPB, 1996, [on-line:] http://business-school.open.ac.uk/research/quarterly-survey/archive [dostęp: 7.01.2019].

[39] Better Payment Practice – *Your guide to paying and being paid on time*, [on-line:] http://www.monkey-island.biz/Guide%20to%20Better%20Payments.pdf [dostęp: 7.01.2019].

[40] Ibidem.

[41] C. Howorth, N. Wilson, *Late payment and the small firm. An examination of case studies*, „Journal of Small Business and Enterprise Development" 1998, nr 4.

[42] K. Soufani, *The role of factoring in financing UK SMEs. A supply side analysis*, „Journal of Small Business and Enterprise Development" 2001, nr 1, s. 37–46.

pogłębionych z prezesami i menedżerami największych faktorów w kraju autor ten zbudował profile przedsiębiorstw obsługiwanych przez faktorów – zarówno banki, jak i firmy faktoringowe. W toku badania dostrzeżono, że o ile faktorzy zapewniają, że ich produkt jest świetnym rozwiązaniem dla małych, młodych i szybko rozwijających się przedsiębiorstw, to jednak kanał dystrybucyjny skierowany jest raczej na większe firmy. Autor wskazuje, że większa otwartość na małe przedsiębiorstwa mogłaby poprawić ich płynność finansową, zwiększyć kapitał obrotowy i wspomóc ich wzrost i rozwój.

W ostatnich latach istotnym kierunkiem badawczym był także faktoring odwrotny. Zespół U. Iacono, M. Reindorp i N. Dellaert starał się wyłonić czynniki, które wpływają na stosowanie tego produktu[43]. Zaliczono do nich konkurencję rynkową, stopy procentowe, poziom należności w danej firmie, cele firmy odnośnie kapitału obrotowego. We wnioskach pracy podkreślono, że o ile faktoring odwrotny może przynieść znaczne i bezpośrednie korzyści przedsiębiorstwom, to jednak korzyści te w bardzo dużym stopniu wynikają z aktualnych warunków rynkowych.

J. Liebl, E. Hartmann i E. Feisel przyczyn stosowania swoistej formy faktoringu odwrotnego, tj. finansowania łańcucha dostaw[44], szukali w sile negocjacyjnej poszczególnych podmiotów oraz ich różnorodnych celów[45]. Kupujący może szybciej regulować swoje zobowiązania handlowe i to od jego siły przetargowej wobec dostawcy zależy korzystanie z faktoringu odwrotnego. To strona kupująca może skorzystać z tego rozwiązania, zatem kupujący z silniejszą pozycją przetargową mogą w ten sposób uzyskać lepsze warunki cenowe. Z drugiej strony, dla kupującego o słabszej pozycji wobec dostawcy będzie to jedynie instrument do zacieśnienia relacji ze swoimi kontrahentami. Dla faktorów zaś jest to sposób na dotarcie do wielu nowych potencjalnych klientów, ponieważ dzięki współpracy z jednym kupującym finansowane są należności wielu dostawców jednocześnie.

Na poprawę zarządzania, wydajności operacyjnej i efektywności dzięki stosowaniu faktoringu odwrotnego wskazywali S. Lekkakos i A. Serrano[46]. Model, który stworzyli, dowodzi, że korzystanie z faktoringu odwrotnego

---

[43] U. Iacono, M. Reindorp, N. Dellaert, *Market adoption of reverse factoring*, „International Journal of Physical Distribution & Logistics Management" 2015, nr 3, s. 286–308.

[44] Czyli takiej formy, która ma zasięg międzynarodowy i w której uczestniczy kilkunastu faktorów.

[45] J. Liebl, E. Hartmann, E. Feisel, *Reverse factoring in the supply chain: objectives, antecedents and implementation barriers*, „International Journal of Physical Distribution & Logistics Management" 2016, nr 4, s. 393–413.

zwiększa wartość przedsiębiorstw, które działają w branżach o długich terminach płatności, a także zwiększa odporność małych i średnich firm na fluktuacje gospodarcze oraz zatory płatnicze.

Na przewagę faktoringu odwrotnego wobec kredytu, z perspektywy zarządzania ryzykiem, zwracał uwagę P. Niedziółka[47]. Autor ten wskazywał, że dzięki właściwej strukturyzacji ekspozycji kredytowej (np. z udziałem różnych form faktoringu), poprzez przyznawanie finansowania na konkretne kontrakty, bank redukuje ryzyko klienta. A skoro ryzyko kredytowe składa się z ryzyka klienta i transakcji, to w ten sposób – poprzez finansowanie kontraktu – poprawia się standing finansowy klienta. Dzięki faktoringowi można rozłożyć ryzyko na różne podmioty i kontrolować przepływy pieniężne. Redukuje to więc ryzyko systemowe (powiązane z ryzykiem niewypłacalności), które po kryzysie finansowym stało się uważniej analizowane.

[46] S. Lekkakos, A. Serrano, *Supply chain finance for small and medium sized enterprises: the case of reverse factoring*, „International Journal of Physical Distribution & Logistics Management" 2016, nr 4, s. 367–392.

[47] P. Niedziółka, *Strukturyzacja finansowania kontraktów z wykorzystaniem produktów faktoringowych*, „Economics and Management" 2014, nr 3.

ROZDZIAŁ 2 (KRZYSZTOF JANEK)

Funkcje faktoringu oraz produkty alternatywne odpowiadające na te funkcje

2.1. Typy funkcji

Liczne definicje, do których odwołano się w rozdziale 1, wskazywały na obejmowanie przez faktoring dwóch podstawowych celów: finansowania oraz usług dodatkowych związanych z zarządzaniem należnościami. W tej części pracy funkcje te zostaną szczegółowo prześledzone; wskazane też zostaną inne produkty, które również mogą je pełnić.

Odchodząc od klasycznego podziału: finansowanie i usługi dodatkowe, autor uważa, że można zaproponować inny podział funkcji faktoringu, tzn. według następujących trzech grup: funkcje podstawowe, handlowe oraz procesowo-administracyjne. Do tych grup zaliczyć należy takie korzyści, które oddziałują odpowiednio na: finanse przedsiębiorstwa, jego sprzedaż (działalność handlową) oraz operacje (działania administracyjne). Naturalnie nie każdy rodzaj faktoringu spełnia wszystkie funkcje, tak ze swojej istoty (np. faktoring z regresem nie chroni przed ryzykiem niewypłacalności kontrahenta), jak również ze względu na specyfikę kontraktową – tzn. faktor z faktorantem mogą umówić się na ograniczenie produktu według potrzeb czy intencji stron. Zatem funkcje omawiane w tym rozdziale będą związane z faktoringiem pełnym, chyba że zaznaczono inaczej. Bezpośrednio do poszczególnych funkcji odniesione zostaną alternatywne produkty oraz ich charakterystyka, z podkreśleniem różnic w stosunku do faktoringu.

Do pierwszej grupy, funkcji podstawowych, zaliczone zostały:
- finansowanie przedsiębiorstwa, poprawa płynności finansowej,
- zabezpieczenie ryzyka transakcyjnego – *del credere*.

Do drugiej grupy, funkcji dodatkowych, należą:
- funkcje wspierające sprzedaż faktoranta,
- funkcje procesowo-administracyjne, w tym:

- rozliczenia z kontrahentami i analiza należności,
- windykacja należności.

2.2. Finansowanie potrzeb przedsiębiorstwa

Jak wynikało z dotychczasowej analizy literatury przedmiotu, aspekt finansowy jest najistotniejszym elementem faktoringu. Wykup należności handlowych powstałych wskutek udzielenia kredytu kupieckiego zapewnia przedsiębiorstwu poprawę płynności finansowej[48]. Samą płynność finansową można analizować w różnych aspektach: majątkowym, majątkowo-kapitałowym czy wreszcie przepływów pieniężnych[49]. Oznacza ona „zdolność przedsiębiorstwa do regulowania bieżących zobowiązań i koniecznych wydatków"[50]. O tym, jak jest to kluczowa cecha, świadczy fakt, że przedsiębiorstwa bankrutujące są często rentowne[51], generują przychody, zyski, jednak nie są w stanie regulować swoich zobowiązań w terminie. Jak pisze D. Wędzki, wskaźniki płynności odpowiadają za około 80% bezbłędności modeli prognostycznych wskazujących, czy przedsiębiorstwo upadnie[52]. Kluczową kwestią jest oczywiście zachowanie odpowiedniej relacji pomiędzy wpływami i wydatkami pieniężnymi – ich dopasowanie i zarządzanie zasobami gotówki. Problemy tworzą zwykle wysokie wahania wpływów i wydatków, które utrudniają ich bieżące regulowanie. Wówczas powstaje konieczność dysponowania większymi zasobami gotówkowymi – korzystaniem z rezerw. Ich źródła mogą być wewnętrzne i zewnętrzne. Do pierwszej kategorii zaliczają się aktywa obrotowe o wysokiej płynności, do drugiej zaś przede wszystkim kredyty, pożyczki, ale też np. faktoring.

---

[48] B. Baran [i in.], *Leasing, kredyt, faktoring jako formy finansowania przedsiębiorstw. Analiza porównawcza i korzyści dla przedsiębiorcy*, Warszawa 2015, s. 228.

[49] *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red. T. Cicirko, Warszawa 2010, s. 11–13.

[50] *Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki. Aspekty makroekonomiczne i mikroekonomiczne*, red. U. Wojciechowska, Warszawa 2001, s. 14, [cyt. za:] *Podstawy zarządzania płynnością finansową...*, s. 9.

[51] *Podstawy zarządzania płynnością finansową...*, s. 9.

[52] D. Wędzki, *Wielowymiarowa analiza bankructwa na przykładzie budownictwa*, „Badania Operacyjne i Decyzje" 2005, nr 2, s. 20–29, [za:] *Podstawy zarządzania płynnością finansową...*, s. 9, 83.

Badanie sytuacji danego przedsiębiorstwa umożliwiają wspomniane już wskaźniki płynności. W literaturze wymienia się trzy główne wskaźniki ukazujące relacje pomiędzy kolejnymi kategoriami aktywów obrotowych (według stopnia płynności) a zobowiązaniami krótkoterminowymi. Są to: wskaźnik bieżącej płynności (aktywa obrotowe do zobowiązań bieżących), wskaźnik płynności szybkiej (aktywa obrotowe pomniejszone o zapasy do zobowiązań bieżących) oraz wskaźnik środków pieniężnych (środki pieniężne pomniejszone o wartość papierów wartościowych do zobowiązań bieżących)[53]. Pożądaną sytuacją jest stan, gdy aktywa obrotowe pokrywają bieżące zobowiązania z nadwyżką. Wartość zalecanej nadwyżki różni się w zależności od autora. Najwyższa wskazywana wartość to dwukrotność aktywów obrotowych do zobowiązań bieżących lub półtorakrotność dla wersji szybkiej, czyli z odliczeniem zapasów[54]. Natomiast z praktyki gospodarczej wynika, że w zależności od branż poziomy te mogą być niższe, a mimo to dane przedsiębiorstwa nie wykazują cech problemów z płynnością[55]. Trzeba też zauważyć, że wskaźniki te bazują na kategoriach bilansowych, opartych na zasadzie memoriałowej. Dopiero analiza rachunku przepływów pieniężnych, sporządzonego na podstawie zasady kasowej, da lepszy wgląd w płynność finansową danego przedsiębiorstwa. Również tutaj powstało szereg wskaźników, dzielonych na trzy kategorie: struktury przepływów środków finansowych, wydajności gotówki oraz wystarczalności gotówki[56]. O ile dwie pierwsze grupy w mniejszym stopniu wskażą na zdolność do realizacji zobowiązań (dają bowiem ogólny obraz relacji gotówki do przychodów, zysku czy majątku), to już wskaźniki wystarczalności gotówki informują o możliwościach dotyczących pokrywania wydatków. Szczególnie istotny wydaje się wskaźnik spłaty zobowiązań ogółem, liczony jako następująca relacja:

$$\frac{\textit{środki pieniężne z działalności operacyjnej}}{\textit{spłata zobowiązań ogółem}}$$

[53] *Podstawy zarządzania płynnością finansową*..., s. 85–90.

[54] Ibidem, s. 86, 89; G. Gołębiowski, A. Tłaczała, *Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym*, Warszawa 2006, s. 113.

[55] Doświadczenie zawodowe autora pracy.

[56] *Podstawy zarządzania płynnością finansową*..., s. 103–108.

Należy tu jednak podkreślić, że zobowiązania są ujęte zbiorczo, tymczasem ich regulowanie jest rozłożone w czasie. Zatem zasadą jest, że im więcej jest zobowiązań długoterminowych, tym przedsiębiorstwo może sobie pozwolić na niższą wartość powyższego wskaźnika.

Konstrukcja wyżej wskazanych wskaźników pokazuje, jak ważna jest odpowiednia strategia zarządzania składnikami aktywów obrotowych. Ich częścią są należności przedsiębiorstw, powstałe z dostaw i usług fakturowanych z odroczonym terminem płatności.

Samo udzielenie kredytu przy sprzedaży jest w literaturze dzielone na dwie kategorie: kredytu manipulacyjnego i handlowego. Pierwsza forma dotyczy odroczenia płatności tylko ze względu na motywy techniczne, tzn. różnicę w czasie pomiędzy przyjęciem dostawy a rzeczywistym dokonaniem przelewu. Pomimo różnicy w czasie, pierwsza forma co do zasady jest traktowana jako sprzedaż gotówkowa, która nie zwiększa ryzyka i nie powoduje wahań w przepływach finansowych.

Kredyt handlowy jest natomiast formą, która wymaga właściwego zarządzania należnościami[57]. Ten rodzaj sprzedaży znacznie podnosi ryzyko utraty płynności finansowej. Dlaczego więc przedsiębiorcy decydują się na to ryzyko? W zamian za nie zyskują możliwość realizowania większej sprzedaży. Dla kontrahenta możliwość dokonania zakupu z odroczoną spłatą jest zwykle korzystniejsza, niż gdyby miał skorzystać z kredytu bankowego. Koszt natomiast, który w takim wypadku ponosi sprzedawca, powinien zostać uwzględniony w cenie sprzedaży, tj. wyższej marży (lub odwrotnie – ustalenie stopy procentowej opustu z kalkulacją terminu jego wykorzystania)[58]. Jeżeli przedsiębiorstwo korzysta z ubezpieczenia należności handlowych, koszt ten powinien uwzględnić też możliwość zabezpieczenia ryzyka. Gdy udzielenie kredytu jest rynkowym standardem, bez którego przedsiębiorstwo nie ma możliwości realizowania sprzedaży do interesujących odbiorców, konieczne może być szukanie innych źródeł finansowania – w tym rozważenie faktoringu.

Literatura poza typowo sprzedażowym motywem udzielenia kredytu kupieckiego wymienia także inne powody: motyw cenowy (możliwość ofe-

[57] K. Kreczmańska-Gigol, *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Warszawa 2010, s. 97.

[58] R.A. Schwarz, *An economic model of trade credit*, „Journal of Financial and Quantitative Analysis", volume 9, s. 643–657, [za:] J. Folga, P. Stępień, *Ryzyko kredytowe w przedsiębiorstwie komercyjnym – uwarunkowania windykacji*, s. 37, [w:] *Windykacja należności, ujęcie interdyscyplinarne*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Warszawa 2011.

rowania wyższych cen w przypadku sprzedaży kredytowej – wyższe przychody), motyw planistyczny (lepsze planowanie przepływów pieniężnych), motyw marketingowy (spełnianie oczekiwań klientów i zyskiwanie przewagi konkurencyjnej), motyw inwestycyjny (lokowanie nadwyżek finansowych), motyw redukcji kosztów transakcyjnych (obniżanie tego rodzaju kosztów poprzez sterowanie terminami płatności), motyw redukcji kosztów zapasów (pozbywanie się zapasów, które zalegają w magazynach)[59].

Jak podaje Barometr Praktyk Płatniczych – coroczne badanie Towarzystwa Ubezpieczeń Atradius – w praktyce polskiej sprzedaż z odroczonym terminem płatności wynosi około 29%[60] ogółu wartości sprzedaży. Wartość na takim poziomie utrzymuje się od kilku lat i jest najniższą wśród krajów regionu Europy Wschodniej[61], które objęte są badaniem Atradius. Odpowiedzi z ankiet przeprowadzonych w 1447 przedsiębiorstwach (około 200 na jeden kraj)[62] wskazywały, że sprzedaż z odroczonym terminem to „pielęgnacja" długoterminowych relacji biznesowych z klientami B2B i niejako nagroda za ich lojalność. Jak zauważył jeden z uczestników badania: „[...] sprzedajemy z odroczeniem płatności, ponieważ chcielibyśmy zwiększyć sprzedaż i zdobyć pozycje na nowych rynkach"[63]. Główne czynniki, które sprawiają, że dane przedsiębiorstwo nie udziela kredytu kontrahentowi, to ryzyko gospodarcze i polityczne[64] (25% wśród polskich respondentów), słaba pozycja finansowania / dyscyplina płatnicza kontrahenta (blisko 20% odpowiedzi), ryzyko walutowe (32,4%). Z kolei badania K. Kreczmańskiej-Gigol wskazują, że dla badanych przedsiębiorców udzielanie kredytu kupieckiego jest niezbędne (59%) lub znacznie pomaga w prowadzeniu działalności (22%). Zatem, patrząc łącznie, dla 81% badanych przedsiębiorców to bardzo ważny lub niezbędny instrument wspierania sprzedaży[65].

---

[59] K. Kreczmańska-Gigol, *Zarządzanie należnościami jako proces obejmujący windykację*, [w:] *Windykacja należności, ujęcie interdyscyplinarne*..., s. 28.

[60] *Barometr Praktyk Płatniczych*, Atradius, 2019, [on-line:] https://businessfirst.com.pl/press/barometr-praktyk-p%C5%82atniczych-dla-polski-2018.html [dostęp: 20.01.2019].

[61] Badane kraje to: Bułgaria, Czechy, Polska, Rumunia, Słowacja, Turcja.

[62] W Polsce – 216 odpowiedzi, tj. około 14,9% w całej próbie badawczej.

[63] *Barometr Praktyk Płatniczych*, Atradius, op. cit.

[64] Ryzyko polityczne w ubezpieczeniu należności odnosi się jedynie do sprzedaży eksportowej i braku płatności spowodowanej np. moratorium płatniczym, zawieszeniem wymienialności waluty – czyli czynników niezwiązanych z wewnętrznymi problemami dłużników, ale uniemożliwiających realizację zobowiązania.

[65] K. Kreczmańska-Gigol, *Zarządzanie należnościami*..., s. 26.

Dla oceny poziomu należności danego przedsiębiorstwa dość łatwym kryterium jest ocena tempa ich wzrostu wobec tempa wzrostu sprzedaży[66]. Jeżeli przedsiębiorstwo rozpoczyna strategię ekspansyjną, chce zwiększyć swój udział w rynku, jego należności będą rosły szybciej niż sprzedaż. Aby odpowiednio kształtować płynność finansową przedsiębiorstwa, ważną informacją jest tzw. rotacja należności. Najważniejszym wskaźnikiem do jej oceny jest DSO (*days sales outstanding*), który jest relacją należności do przychodów ze sprzedaży w ustalonym okresie. Sam wskaźnik posiada różne odmiany (średniej dziennej sprzedaży, średniej ważonej, LIFO oraz Best DSO i Past Due DSO)[67]. Wartość wyliczonych wskaźników informuje o cyklu regulowania należności. W Polsce średnio wskaźnik ten wynosił w 2018 roku 75 dni[68]. Jest to wynik dużo lepszy niż w poprzednich latach (jeszcze w 2017 roku było to 13 dni dłużej) natomiast nadal pozostaje on większy niż w regionie – 59 dni.

Podane powyżej wartości są średnie i nie wskazują na charakterystyki poszczególnych branż. Aby je prześledzić, pomocne jest opracowanie innego ubezpieczyciela – Euler Hermes. W ramach oferowanego produktu – Analizy Należności[69] – ubezpieczyciel ten zbiera informacje o tym, jak należności są regulowane wobec 250 tysięcy firm od ponad 3,5 miliona podmiotów[70].

Tabela 1. Średni okres obiegu należności w wybranych branżach.

	Średni okres obiegu należności			**Średni udział należności przeterminowanych**		
Branża	**2018**	**2017**	**Zmiana**	**2018**	**2017**	**Zmiana** [w punktach procentowych]
Artykuły spożywcze	56	50	12%	18,3%	13,5%	4,8
Alkohole	63	46	37%	20,1%	15,7%	4,4

[66] *Podstawy zarządzania płynnością finansową*..., s. 167.

[67] Ibidem, s. 168–170.

[68] *Barometr Praktyk Płatniczych*, Atradius, op. cit.

[69] [On-line:] http://www.eulerhermes.pl/inne-uslugi/Pages/analizy-naleznosci.aspx [dostęp: 20.01.2019].

[70] *Rozliczenia na rynku – analiza branż*, Raport Euler Hermes za Q4 2018, [on-line:] http://www.eulerhermes.pl/analizy-ekonomiczne/Pages/default.aspx [dostęp: 20.01.2019].

	Średni okres obiegu należności			Średni udział należności przeterminowanych		
Branża	**2018**	**2017**	**Zmiana**	**2018**	**2017**	**Zmiana** [w punktach procentowych]
RTV	61	65	–6%	5,9%	7,0%	–1,1
AGD	89	95	–6%	4,0%	9,2%	–5,2
Kosmetyczno-higieniczna	67	59	14%	17,8%	11,9%	5,9
Farmacja	69	73	–5%	6,8%	6,3%	0,5
Transport i spedycja	63	59	7%	19,0%	17,0%	2,0
Opakowania	69	72	–4%	20,3%	16,9%	3,4
Stalowa	63	61	3%	22,4%	20,7%	1,72
Produkcja materiałów budowlanych	68	72	–6%	20,8%	22,0%	–1,2
Hurtownie budowlane	80	77	4%	36,1%	35,7%	0,4

Źródło: Opracowanie na podst.: *Rozliczenia na rynku – analiza branż*, raport Euler Hermes za Q4 2018.

Jak wskazują autorzy raportu, z danych wynika pogłębianie się negatywnych zmian w rotacji należności, które były widoczne w poprzednich edycjach badania. Przede wszystkim dotyczy to branż konsumpcyjnych. Natomiast w branżach inwestycyjnych obieg należności uległ skróceniu, jednak przy istotnym zwiększaniu obrotów, co też zwiększa ekspozycję na ryzyko. Raport odnosi te zmiany do istotnego pogorszenia w zakresie wzrostu niewypłacalności przedsiębiorstw. Szerzej ta kwestia zostanie rozwinięta w dalszej części dotyczącej samego ryzyka braku płatności.

Z perspektywy bilansowej przedsiębiorstwo, które udzieliło kredytu kupieckiego, zapisze po stronie aktywów wierzytelności wobec kontrahentów (aktywa obrotowe, należności krótkoterminowe). Jeżeli przedsiębiorstwo skorzysta z faktoringu, to w momencie przekazania faktorowi faktur, na skutek cesji wierzytelności, należności zmieniają się w gotówkę. Gotówka ta jest zapłatą za sprzedane wierzytelności, zatem zmiana ta nie powoduje wzrostu zobowiązań (wobec faktora) po stronie pasywnej. Podsumowując te operacje: w aktywach zmniejszają się należności i zwiększają się środki pieniężne, a w pasywach nie ma zmian. W ten sposób poprawia się rotacja należności, a wpływająca gotówka nie musi być przeznaczona na konkretny cel, pozostaje do wolnej dyspozycji przedsiębiorstwa. Zmniejsza się rów-

nież zapotrzebowanie na kapitał, następuje efektywniejsze wykorzystanie majątku obrotowego przedsiębiorstwa[71].

Różnica w odzwierciedleniu tych zdarzeń w księgach może pojawić się przy skorzystaniu z faktoringu z regresem. Kluczowy dla oceny jest stosunek przedsiębiorstwa do należności, tzn. czy utraciło, czy też zachowało kontrolę nad wierzytelnością[72]. Jeżeli wszystkie prawa i całe ryzyko zostało przelane na faktora, wówczas przedsiębiorstwo robi księgowania tak, jak wskazano powyżej, tzn. zmianie ulega tylko strona aktywna, wierzytelności są usuwane z ksiąg faktoranta. Jest to sytuacja tożsama z operacją sprzedaży wierzytelności. Natomiast jeżeli faktor przy braku spłaty ze strony dłużnika może wrócić do faktoranta z żądaniem spłacenia wypłaconych wcześniej środków, wówczas księgowania będą inne. W aktywach pojawi się otrzymana od faktora gotówka, pozostają jednak wierzytelności. Druga strona księgowania odbędzie się na pasywach, jako zobowiązanie wobec faktora[73]. Należności w księgach faktoranta pozostaną do momentu zapłaty przez dłużnika.

Porównując faktoring do kredytu bankowego, widać zatem istotną różnicę w kwestii pozyskania finansowania wobec ujęcia go w księgach rachunkowych przedsiębiorstwa. Kredyt bankowy wykazywany jest w pasywach, zobowiązaniach przedsiębiorstwa. Zgodnie z Ustawą o rachunkowości, istotnym terminem różnicującym zobowiązania jest ich wymagalność w okresie do i ponad 12 miesięcy. W ten sposób wyróżnia się kategorie zobowiązań krótkoterminowych i długoterminowych. Kredyt jest więc prezentowany w pasywach w zależności od części rat, które przypadają w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego, i tych, które podlegają spłacie w dłuższym terminie. W bilansie uwzględnia się zarówno wartość samego zobowiązania, jak i odsetki dotyczące całego okresu sprawozdawczego[74]. Wysoki udział kapitałów obcych istotnie wpływa na strukturę kapitału przedsiębiorstwa i utrudnia zachowanie elastyczności finansowej, pogarszając rating kredytowy. Przedsiębiorstwu o wysokim zadłużeniu trudniej jest uzyskać kolejny kredyt (lub jest to droższe) – w tym także handlowy. Jak podaje literatura, zadłużenie powinno być utrzymywane na pozio-

[71] *Podstawy zarządzania płynnością finansową*..., s. 191.

[72] Międzynarodowy Standard Rachunkowości 39, paragrafy 17–20.

[73] Notatki własne z wykładów: A. Tłaczała, *Zaawansowana rachunkowość finansowa*, SGH, semestr letni 2016/2017. Zob. A. Tłaczała, *Wpływ należności przeterminowanych na sprawozdanie finansowe*, [w:] *Windykacja należności, ujęcie interdyscyplinarne*..., s. 135.

[74] B. Baran [i in.], op. cit., s. 238.

mie niższym niż optymalny (tzn. takim, który wynika ze zrównoważenia marginalnych odsetkowych korzyści podatkowych i kosztów finansowych oraz zapewniających minimalizację średniego ważonego kosztu kapitału w przedsiębiorstwie)[75].

Kolejna różnica pomiędzy faktoringiem a kredytem bankowym wynika z kwestii zabezpieczeń. W przypadku kredytu bank dokonuje oceny zdolności kredytowej kredytobiorcy oraz ustala zabezpieczenia kredytu i odsetek (np. hipoteka na nieruchomości, zastaw na majątku ruchomym lub papierach wartościowych, weksle i in.). W faktoringu zaś podstawowym zabezpieczeniem pozostają same faktury oraz weksel własny. Dlatego też faktoring zapewnia dostępność finansowania dla szerszej grupy odbiorców, głównie przedsiębiorstw młodych, które nie posiadają dużego własnego majątku, nie mogą skorzystać z kredytu, ale poprzez faktoring mogą *de facto* zabezpieczyć się wiarygodnością kredytową swoich kontrahentów.

W odróżnieniu od kredytu wskazać można również przewagi operacyjne w obsłudze faktoringu, tzn. samospłacalność. Przedsiębiorstwa nie płacą miesięcznych rat za udzielone finansowanie, ponieważ należności są spłacane bezpośrednio przez dłużników (poza faktoringiem cichym). Jednocześnie to faktor, w ramach monitorowania należności i ewentualnej windykacji, zajmuje się egzekwowaniem realizowania spłat przez dłużników. Należy zwrócić również uwagę, że jedną z cech kredytu, poza zwrotnością i odpłatnością, jest również celowość. W przypadku faktoringu, jak wcześniej wspominano, otrzymywane środki pozostają do swobodnej dyspozycji przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwo, które potrzebuje zewnętrznego źródła finansowania, może korzystać również z leasingu. Jest to jednak forma, która jest związana z zakupem rzeczy przez przedsiębiorstwo przy sfinansowaniu tego zakupu przez leasingodawcę[76]. O ile tradycyjnie leasing kojarzył się z najmem rzeczy połączonym z opcją wykupu po terminie umowy, obecnie jest to znacznie bardziej rozwinięta forma. Rola leasingodawcy jest bowiem wyłącznie kredytowa, nie ingeruje w przedmiot zakupu, finansując go jedynie oraz umożliwiając korzystanie z danej rzeczy. Niezwykle istotny jest podział na leasing operacyjny i finansowy. W pierwszym przypadku korzystający (leasingobiorca) płaci jedynie raty za korzystanie z danego przedmiotu i wpi-

[75] A. Duliniec, *Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty*, Warszawa 2011, s. 99.

[76] B. Baran [i in.], op. cit., s. 19.

suje je w koszty. W drugim zaś przedmiot umowy zostaje wpisany w księgi korzystającego, mimo że nie jest on właścicielem, ale sprawuje kontrolę nad tym przedmiotem. W przeszłości funkcjonowało jedynie rozwiązanie, gdzie nie wykazywano przedmiotu w księgach (jak w leasingu operacyjnym), co wpływało korzystnie na wskaźniki przedsiębiorstwa (np. ROA) i dawało lepszą pozycję niż przedsiębiorstwu, które zakupiło dany przedmiot na kredyt. Obecnie więc, zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości[77], Krajowymi Standardami Rachunkowości[78], Ustawą o rachunkowości[79], podstawa klasyfikacji zależy od ekonomicznej treści umowy, a nie jej formy[80]. Istotne jest, kto ponosi ryzyko i pożytki korzystania z danego przedmiotu leasingu. Jeżeli następuje przeniesienie zasadniczo całego ryzyka i pożytków, umowa zaliczana jest do leasingu finansowego. W przeciwnym wypadku mówimy o leasingu operacyjnym[81]. W porównaniu do leasingu, faktoring jest więc bardziej elastycznym źródłem finansowania. Może służyć także do finansowania bieżącej działalności, podczas gdy leasing służy sfinansowaniu konkretnego aktywa, które przedsiębiorstwo zamierza wykorzystywać.

Innym instrumentem służącym do zarządzania płynnością finansową jest *cash pooling*. Polega on na wykorzystaniu struktury wielu przedsiębiorstw w ramach jednego holdingu, grupy kapitałowej lub po prostu wielu rachunków w ramach jednej firmy. Poprzez współpracę z bankiem (*pool leaderem*) koncentruje się salda z wielu rachunków pieniężnych na jednym rachunku i korzysta się z niego, zarządzając gotówką w ramach efektu skali[82]. W ten sposób można kompensować niedobory środków pieniężnych jednej grupy podmiotów nadwyżkami z rachunków pozostałych podmiotów. Jednostki z nadwyżkami inwestują swoje środki w powiązanych podmiotach, a łącznie cała grupa zyskuje, optymalizując efekt odsetkowy. Jest to więc instrument, który może być wykorzystany jedynie w organizacjach

---

[77] Międzynarodowy Standard Rachunkowości 17, paragraf 8.

[78] Krajowy Standard Rachunkowości 5.

[79] Ustawa z dnia 29 września 1994 roku – Ustawa o rachunkowości (Dz.U. z 1994 r., Nr 121, poz. 591 ze zm.), art. 3, ust. 4 i 5.

[80] Notatki własne z wykładów: A. Tłaczała, *Zaawansowana Rachunkowość Finansowa*, SGH, semestr letni 2016/2017.

[81] I. Olchowicz, A. Tłaczała, *Rachunkowość finansowa w przykładach*, Warszawa 2008, s. 578.

[82] P. Russel, *Cash pooling jako metoda zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, [za:] *Podstawy zarządzania płynnością finansową*..., s. 195.

o złożonych strukturach, z wieloma podmiotami. Kolejnym zaś warunkiem jest występowanie w danej organizacji zróżnicowania podmiotów pod względem nadwyżek i niedoborów gotówki. O ile więc rozwiązanie to może być atrakcyjne kosztowo, to jednak jest możliwe do zastosowania tylko w specyficznej grupie przedsiębiorstw. Faktoring będzie zatem produktem znacznie bardziej uniwersalnym, łatwiej dostępnym, ale także zdecydowanie droższym.

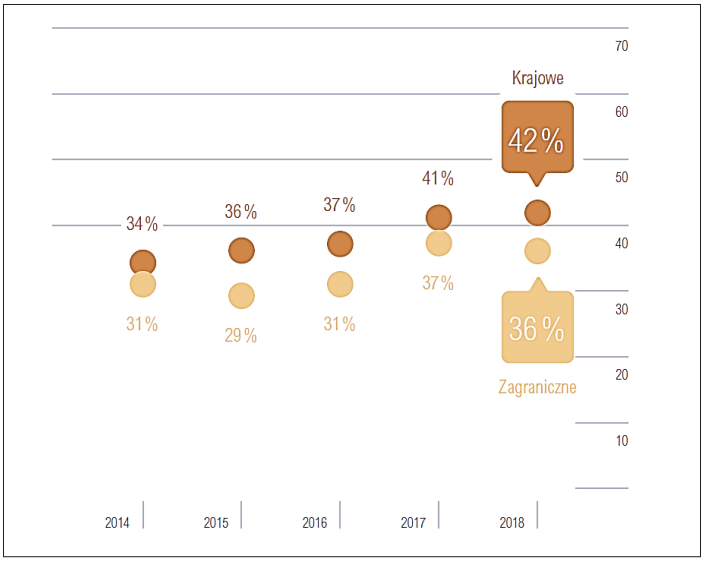
Podsumowując: faktoring jest jedną z zewnętrznych form finansowania przedsiębiorstw. Poza innymi możliwościami, które daje rynek finansowy (kredyty, pożyczki) lub tzw. własne formy (emisje akcji, dopłaty wspólników, akcjonariuszy, wkłady, udziały), faktoring jest obok leasingu tzw. szczególną formą finansowania, z której mogą korzystać przedsiębiorstwa.

2.3. Zabezpieczenie ryzyka transakcyjnego – *del credere*

Jak wcześniej wskazano, sprzedaż do odbiorców z odroczonym terminem płatności istotnie zwiększa ryzyko finansowe przedsiębiorstwa. W Polsce problemy z opóźnieniami w płatnościach w 2017 roku zgłaszało 89,2% ankietowanych (jak podano w cytowanym w poprzednim podrozdziale badaniu Atradius[83]). Najnowsze dane za 2018 rok wskazują pewną poprawę (86%), która wynika z mniejszych opóźnień kontrahentów zagranicznych, przy niestety gorszej dyscyplinie krajowych dłużników (90,4% wskazań). Liczby te wskazują, ilu ankietowanych miało do czynienia z przeterminowaniami (i w jakiej grupie odbiorców), nie zaś jaki udział należności był przeterminowany. W tym zakresie sytuacja jest stabilna, odsetek zaległych faktur wśród sprzedaży pomiędzy podmiotami biznesowymi wynosił w 2018 roku 39% (rok wcześniej 38,8%). Jest to wartość średnia, natomiast rozkład według branż odnaleźć można w opracowaniach Euler Hermes (jak podano w tab. 1).

[83] *Barometr Praktyk Płatniczych*, Atradius, op. cit.

Rys. 3. Udział należności przeterminowanych wśród polskich przedsiębiorstw badanych w Barometrze Praktyk Płatniczych w latach 2014–2018.



Źródło: *Barometr Praktyk Płatniczych*, Atradius, 2019.

Od roku 2016 w Polsce stale obserwowany jest wzrost liczby prawnie stwierdzonych niewypłacalności. Prognozy na rok 2019 wskazują, że dynamika wzrostu nieznacznie wyhamuje, jednak nadal obserwowana będzie rosnąca liczba upadających przedsiębiorstw. Taki stan rzeczy może się wydawać sprzeczny z ogólnymi dobrymi wynikami polskiej gospodarki. W pierwszym kwartale 2018 roku wzrost PKB w ujęciu r/r wyniósł 5,2%, co było najwyższym poziomem od 10 lat, dając Polsce tytuł lidera wzrostu w Unii Europejskiej[84]. Agencja Standard & Poor's podniosła Polsce rating z BBB+ do A–[85]. Stopa bezrobocia w czerwcu 2018 roku wyniosła 5,9%, co było najlepszym wynikiem od początku transformacji gospodarczej[86]. Bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 2017 roku było ponad 300

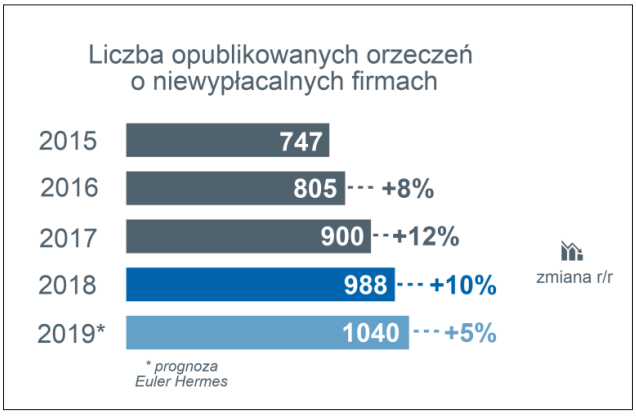
[84] [On-line:] https://businessinsider.com.pl/finanse/makroekonomia/wzrost-pkb-polski-i-krajow-ue-w-i-kwartale-2018/5rk8bcr [dostęp: 15.01.2019].

[85] [On-line:] https://www.bankier.pl/wiadomosc/Agencja-S-P-podniosla-rating-Polski-7620501.html [dostęp: 15.01.2019].

[86] [On-line:] https://www.bankier.pl/wiadomosc/Stopa-bezrobocia-w-czerwcu-wyniosla-5-9-proc-7602170.html [dostęp: 15.01.2019].

(o wartości 13 mld EUR), co również było najlepszym wynikiem w EU[87]. Wreszcie deficyt sektora publicznego w 2017 roku wyniósł zaledwie 1,5% PKB, co było najlepszym wynikiem od 1995 roku. Tak dobre dane makroekonomiczne można przeciwstawić trudnościom, którą napotykają polskie przedsiębiorstwa[88]. Zaliczyć do nich można: trudniejsze niż w poprzednich latach uzyskanie kredytu[89], wyhamowanie wzrostu zatrudnienia i trudności w pozyskiwaniu pracowników, wzrost kosztów pracy, zwiększoną ilość kontroli skarbowych[90].

Rys. 4. Liczba opublikowanych orzeczeń o niewypłacalnych firmach w latach 2015–2019.



Źródło: Monitor Sądowy i Gospodarczy, dane przeanalizowane przez Euler Hermes, [on-line:] https://www.eulerhermes.com/pl_PL/aktualnosci/wiadomosci/2019-01-16-niewyplacalnosci-za-rok-2018.html [dostęp: 15.01.2019].

Jak wskazuje Tomasz Starus, członek Zarządu Towarzystwa Euler Hermes, wiele polskich przedsiębiorstw zbyt długo trwało przy strategiach

[87] Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce – Raport Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii, [on-line:] https://www.mpit.gov.pl/media/52460/BEZPOSREDNIE_INWESTYCJE_ZAGRANICZNE_W_POLSCE_2018 0228.pdf [dostęp: 15.01.2019].

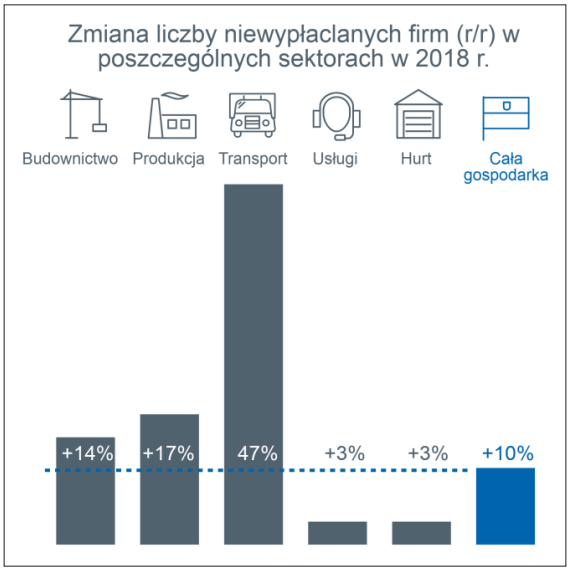
[88] K. Janek, M. Olczak, *Dlaczego jest tak dobrze, czyli źle?* – opracowanie wewnętrzne dla klientów Marsh, w posiadaniu autora.

[89] AB, *Coraz trudniej o kredyt. NBP: banki przewidują zaostrzenie polityki kredytowej dla firm*, [on-line:] https://alebank.pl/coraz-trudniej-o-kredyt-nbp-banki-przewiduja-zaostrzenie-polityki-kredytowej-dla-firm [dostęp: 15.01.2019].

[90] K. Janek, M. Olczak, op. cit.

opracowanych w realiach niskich kosztów pracy i cen usług towarzyszących. Firmy „przespały" moment na dokonanie transformacji i optymalizacji biznesowych modeli, tak by dopasować się do nowych okoliczności[91]. Cechą charakterystyczną polskich firm są raczej niskie marże (szczególnie w porównaniu do zachodnich przedsiębiorstw), co wskazuje na etap zdobywania rynku, cenowej walki o pozycję. Rodzime przedsiębiorstwa nie wytwarzają często większej wartości dodanej, nakłady na badania i rozwój nie są duże i spotykane są raczej w międzynarodowych przedsiębiorstwach.

Rys. 5. Zmiana liczby niewypłacalności firm w poszczególnych sektorach w 2018 roku – w ujęciu r/r.



Źródło: Monitor Sądowy i Gospodarczy, dane przeanalizowane przez Euler Hermes, [on-line:] https://www.eulerhermes.com/pl_PL/aktualnosci/wiadomosci/2019-01-16-niewyplacalnosci-za-rok-2018.html [dostęp: 15.01.2019].

Wskazane problemy powodują, że ryzyko braku płatności ze strony kontrahenta staje się coraz istotniejsze. Pierwszym krokiem do jego zabezpieczenia jest wdrożenie polityki kredytowej, określającej procedury, zasady działania wobec dłużników. W jej ramach należy określić: okres kredyto-

[91] Materiał prasowy Euler Hermes, [on-line:] https://www.eulerhermes.com/pl_PL/aktualnosci/wiadomosci/2019-01-16-niewyplacalnosci-za-rok-2018.html [dostęp: 15.01.2019].

wania odbiorców (przy czym okresy mogą być różne dla poszczególnych grup odbiorców, w zależności np. od znaczenia kontrahenta, oszacowanego ryzyka, kraju pochodzenia, ale też decyzji limitowej ubezpieczyciela należności), standardów kredytowych (tzn. określenia minimalnych wymogów, które muszą spełniać dane finansowe odbiorcy), procedury ściągania należności (sposobu windykacji)[92].

Jeżeli szacowane ryzyko jest istotne i jego realizacja może utrudnić funkcjonowanie przedsiębiorstwa lub nawet mu zagrozić, przedsiębiorstwo może skorzystać z ubezpieczenia należności handlowych. Jego początków – podobnie jak faktoringu – można doszukiwać się już w starożytności. W nowożytnej formie natomiast ubezpieczenie rozwinęło się w XIX wieku, początkowo w Anglii, a z czasem w innych krajach z gospodarkami kapitalistycznymi, głównie w Niemczech, Belgii, Włoszech i innych[93]. Dużym impulsem rozwoju tego rodzaju ubezpieczenia było powoływanie państwowych agencji wspierających eksport, których zadaniem było ubezpieczanie kredytów eksportowych. Wiele z takich instytucji powstało w latach 20. XX wieku, część z nich z czasem zaczęła oferować także produkty komercyjne (tzn. bez wsparcia skarbów państw). Kolejnym etapem rozwoju była ekspansja międzynarodowa, towarzystwa te otwierały zagraniczne oddziały. Taki rodowód posiada francuski Coface (Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur) czy niemiecki Hermes (obecnie Euler Hermes, po połączeniu Hermes Kreditversicherungs AG z francuskim Euler SFAC). W Polsce w okresie PRL ubezpieczeniem należności zajmowała się Warta, a w 1991 roku powstała polska agencja eksportowa – Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA.

Ubezpieczenie należności zapewnia odszkodowanie w wypadku braku zapłaty należności za sprzedaż towarów lub usług. W praktyce zdarzeniami szkodowymi w ubezpieczeniu należności jest brak płatności od kontrahenta, który wynika z prawnie stwierdzonej niewypłacalności (ang. *insolvency*) lub tzw. faktycznej niewypłacalności (ang. *protracted default*)[94]. Prawnie potwierdzona niewypłacalność to w świetle warunków ubezpieczeń głów-

[92] J. Folga, P. Stępień, *Ryzyko kredytowe w przedsiębiorstwie komercyjnym – uwarunkowania windykacji*, [w:] *Windykacja należności, ujęcie interdyscyplinarne*..., s. 37.

[93] J. Kukiełka, D. Poniewierka, *Ubezpieczenia finansowe*, Bydgoszcz–Warszawa 2003, s. 24.

[94] Ogólne Warunki Ubezpieczenia Ryzyka Kredytu Kupieckiego z Opcją Windykacji Należności 2004 – Euler Hermes, [on-line:] http://www.eulerhermes.pl/ubezpieczenie-naleznosci/Pages/pliki-do-pobrania.aspx [dostęp: 28.01.2018]; Polisa Globalliance – Ogólne Warunki Ubezpieczenia – Coface, materiał w posiadaniu autora.

nie upadłość, układ, likwidacja, sanacja[95] lub odrzucenie takich wniosków przez sąd ze względu na brak majątku. Niewypłacalność faktyczna zaś to określony okres, w którym przedsiębiorstwo nie otrzymuje płatności za swe należności. Obecnie rynkowym standardem – tak w Polsce, jak i na świecie – jest kalkulowanie tego okresu od terminu płatności faktury (zazwyczaj 6 miesięcy) lub od daty zgłoszenia należności do windykacji (zazwyczaj 4 miesiące)[96].

W zakresie ryzyka niewypłacalności prawnie stwierdzonej warto wspomnieć o dużych zmianach prawnych. W 2016 roku weszło w życie Prawo restrukturyzacyjne oraz znowelizowano Prawo upadłościowe[97]. Ideą zmian była chęć zwiększenia możliwości kontynuacji działalności firm, które popadły w kłopoty. Wcześniejsze regulacje, jak oceniano, były niewystarczające, a najczęstszą formułą upadłości była likwidacja majątku dłużnika, bez działań restrukturyzacyjnych w ramach upadłości układowej. Na tej kanwie pojawiło się zupełnie nowe rozwiązanie – postępowanie sanacyjne. Oznacza ono przekazanie zarządu nad przedsiębiorstwem doradcy restrukturyzacyjnemu (rola podobna do syndyka) oraz niemożność egzekucji wobec danego podmiotu (brak możliwości zaspokojenia roszczeń przez wierzycieli z majątku – masy sanacyjnej). Z punktu widzenia ubezpieczenia otwarcie postępowania sanacyjnego już jest wypadkiem ubezpieczeniowym.

Ubezpieczenie opiera się na limitach kredytowych, które ubezpieczyciele przyznają odbiorcom ubezpieczającego. Są to indywidualne decyzje wydawane przez analityków towarzystw – po wcześniejszej analizie ryzyka kredytowego. Alternatywnie, powszechnym rozwiązaniem jest tzw. limit ryczałtowy, kwota najczęściej około 50.000–150.000 zł, którą ubezpieczający może przyznać swoim odbiorcom samodzielnie, w oparciu o pozytywne doświadczenia płatnicze, raporty akceptowanych wywiadowni gospodarczych lub własne procedury kredytowe, które zostały wcześniej przeanalizowane i zaakceptowane przez ubezpieczyciela. Limity mają charakter odnawialny (rewolwingowy) i każda sprzedaż pomniejsza dostępny limit, a każda spłata

[95] I inne tożsame zdarzenia – w zależności od aktualnego prawodawstwa restrukturyzacyjnego i upadłościowego.

[96] Informacje w tym podrozdziale – jeśli nie zaznaczono inaczej – podawane są na podstawie doświadczenia zawodowego autora pracy.

[97] *Upadłości i restrukturyzacje w Polsce. Wskaźniki prognozujące trudności finansowe oraz wybrane skutki zmian w przepisach z zakresu upadłości i restrukturyzacji*, 2017, PWC, [on-line:] https://www.pwc.pl/pl/pdf/upadlosci-restrukturyzacje-w-polsce-2017-raport-pwc.pdf [dostęp: 27.01.2019].

ze strony kontrahenta uwalnia go. Wysokość limitu powinna więc uwzględniać najwyższe spodziewane saldo należności od danego kontrahenta.

Co do zasady, ubezpieczenia należności handlowych są rozwiązaniami portfelowymi i dotyczą całego obrotu, który powstaje w kredycie kupieckim. Zdarzają się również polisy selektywne na pojedyncze ryzyka, są one zdecydowanie droższymi produktami. W przypadku ubezpieczenia całego portfela koszt (w zależności od branży) wynosi w Polsce około 0,1–0,2%[98] od ubezpieczanego obrotu. Polisy selektywne natomiast mogą charakteryzować się stawkami liczonymi w procentach.

W przypadku gdy przedsiębiorstwo nie otrzyma płatności za fakturę, w pierwszej kolejności podejmuje samodzielne próby odzyskania należności. Wynika to z faktu, że kontrahenci często płacą nieznacznie po terminie i rozpoczęcie windykacji w takiej sytuacji mogłoby popsuć relacje handlowe. Termin tzw. akceptowalnej zwłoki wynosi zazwyczaj 60–90 dni. Jeżeli po tym okresie dłużnik nadal nie uregulował należności, wówczas sprawa musi zostać skierowana do windykacji. Towarzystwa ubezpieczeń najczęściej w ramach swoich Grup oferują także usługi windykacyjne, zdarzają się także rozwiązania – najczęściej po odpowiednich negocjacjach – gdy windykację prowadzą zewnętrzne firmy. W obu przypadkach możliwa jest refundacja tych kosztów przez ubezpieczyciela. Niezgłoszenie sprawy do windykacji w wymaganym terminie oznacza utratę ochrony dla przeterminowanego salda. Jednocześnie, przy zgłoszeniu sprawy następuje automatyczne zatrzymanie ochrony dla dalszej sprzedaży. Ma to na celu zapobieżenie powiększaniu szkody przez przedsiębiorstwo.

W trakcie kolejnych kilku miesięcy – zwykle około 4 – następuje proces windykacji. W przypadku spłaty należności możliwy jest powrót do współpracy z danym dłużnikiem – o ile limit kredytowy zostanie przywrócony. Jeżeli kwoty nie uda się odzyskać i upływa termin przewlekłej zwłoki, wówczas przedsiębiorstwo ma prawo do odszkodowania. W praktyce, jeżeli trwa windykacja i są szanse na jej pozytywne efekty, ubezpieczający często czekają z wnioskiem o wypłatę odszkodowania, licząc na działania windykacyjne, tak by nie generować szkodowości na polisie.

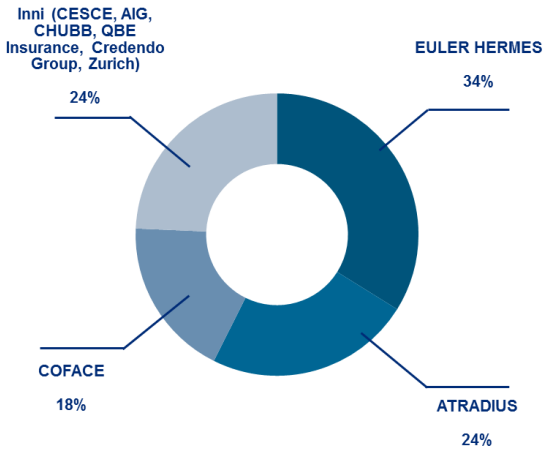
Odszkodowanie sięga zazwyczaj 90% długu, pozostała część to udział własny pozostający na ryzyku przedsiębiorstwa. Po wypłacie odszkodowa-

[98] Choć zdarzają się także zacznie niższe stawki, głównie w dużych programach międzynarodowych, gdzie ubezpieczany obrót sięga często kilku miliardów EUR.

nia, w związku z subrogacją[99], prawo do należności przechodzi na ubezpieczyciela, a przedsiębiorstwo może nadal (często wspólnie z ubezpieczycielem) próbować odzyskać udział własny od dłużnika.

Według ICISA, międzynarodowej organizacji zrzeszającej ubezpieczycieli należności handlowych, rynek tego rodzaju ubezpieczeń wynosił w 2016 roku około 2.300 mld EUR[100]. Pod względem wielkości jest to więc rynek zbliżony do rynku faktoringu. Udziały poszczególnych ubezpieczycieli prezentuje rys. 6. W poszczególnych rejonach geograficznych udziały te mogą się różnić, np. w krajach Europy Centralnej i Wschodniej silniejsza jest pozycja Euler Hermes i Coface. Natomiast w krajach skandynawskich blisko 50-procentowy udział rynkowy notuje Atradius.

Rys. 6. Udział ubezpieczycieli należności handlowych w rynku w 2015 roku – perspektywa globalna.



Źródło: Opracowanie firmy brokerskiej Marsh na podstawie danych ICISA. Materiał w posiadaniu autora.

Na polskim rynku pozycję lidera również zajmuje Euler Hermes, przy czym rynkowy udział jest wyższy i wynosił w 2016 roku około 43,5%. Drugie miejsce zajmował Coface (25,9%), a trzecie Atradius (13,5%)[101]. Dane dotyczące wielkości rynku oraz poszczególnych udziałów są niestety sza-

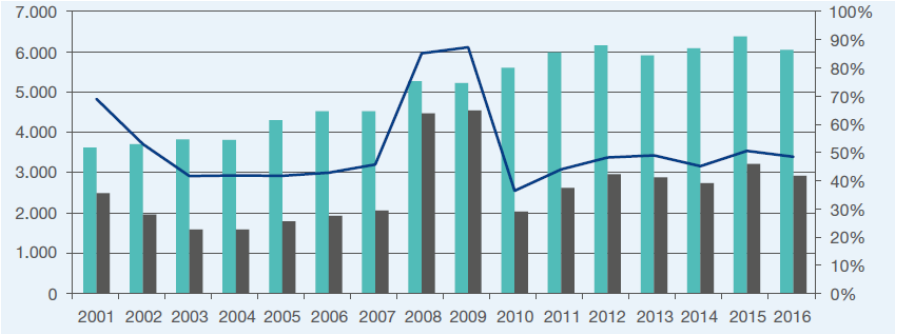
[99] Kodeks cywilny, art. 828.

[100] *ICISA Yearbook 2017–2018*, 1st Edition, [on-line:] http://www.icisa.org/publications/-1583/mercury.asp?page_id=1559 [dostęp: 28.01.2019].

cunkowe z uwagi na fakt, że wiele podmiotów nie jest polskimi towarzystwami ubezpieczeń, a oddziałami zagranicznego podmiotu (Coface, Atradius). Stąd dane wynikają z rozmów z kierującymi tymi podmiotami i są oszacowane łącznie dla całego rynku.

Poza tzw. wielką trójką, która dominuje na świecie, w Polsce należności można także ubezpieczyć w polskiej agencji eksportowej, tj. KUKE (niecałe 8%), belgijskim Credendo (4%) oraz Ergo Hestii (4%). W przypadku ostatniego ubezpieczyciela, bardzo silnego w innych liniach ubezpieczeń majątkowych, kredyt kupiecki jest zabezpieczany jedynie w Polsce, natomiast Grupa Ergo nie oferuje go w innych krajach. Ostatni podmiot z produktem ubezpieczenia należności to PZU. Jednak oferta kierowana jest jedynie do wybranych, nielicznych przedsiębiorstw, co daje rynkowy udział na poziomie około 1%. Co pewien czas PZU zapowiada otwarcie się na ten produkt, natomiast wydaje się, że ze względu na pozycję KUKE w ramach Polskiego Funduszu Rozwoju oraz oferowanie komercyjnych produktów przez tę instytucję, PZU nie będzie na razie budowało swojej pozycji w tej części ubezpieczeń.

Rys. 7. Składki, odszkodowania oraz współczynniki szkodowości w ubezpieczeniu należności handlowych w latach 2001–2016 – perspektywa globalna.



Kolor ciemny – odszkodowania; kolor jasny – składki; linia – procentowy współczynnik szkodowości. Dane w mld EUR.

Źródło: *ICISA Yearbook 2017–2018*, 1st Edition.

[101] Opracowanie wewnętrzne brokera ubezpieczeniowego Marsh, w posiadaniu autora pracy.

Warto zwrócić także uwagę na opłacalność prowadzenia tego rodzaju działalności gospodarczej. Jak wskazano na rys. 7, po kryzysie gospodarczym z lat 2008–2009 sytuacja rynkowa ubezpieczeń należności ustabilizowała się, tzn. szkodowość liczona jako relacja wypłacanych odszkodowań do zbieranych składek utrzymuje się na poziomie zapewniającym pokrycie kosztów (w tym reasekuracji) oraz generowanie zysków. Biorąc pod uwagę roczną składkę na poziomie około 6 mld EUR oraz ubezpieczany obrót w kwocie około 2.350 mld EUR[102], otrzymamy średnią globalną stawkę około 0,255%. Jest to wartość zdecydowanie wyższa niż na rynku polskim (około 0,1–0,2%). Biorąc zaś pod uwagę przedstawione wcześniej negatywne scenariusze związane ze wzrastającą liczbą niewypłacalności oraz gorsze wyniki ubezpieczycieli, należy raczej spodziewać się wzrostu stawek w najbliższych latach.

Zarówno ubezpieczenie, jak również skorzystanie z faktoringu (w tym wypadku pełnego) pozwalają przedsiębiorstwu przetransferować ryzyko braku płatności ze strony kontrahenta na inną instytucję. Również faktorzy – tak banki, jak i firmy faktoringowe – zabezpieczają nabywane należności poprzez tego rodzaju ubezpieczenia. Zdarza się co prawda, że część należności pozostawiana jest na ryzyku własnym, są to jednak wyjątkowe sytuacje. Faktorzy, jako klienci „hurtowi", mają zwykle lepszą pozycję negocjacyjną i są często w stanie uzyskać od towarzystw niższe stawki. Zauważyć jednak należy, że nierzadkimi sytuacjami jest opieranie faktoringu pełnego na własnej, kupowanej bezpośrednio przez przedsiębiorstwo polisie. Wówczas faktor staje się cesjonariuszem odszkodowania w ramach umowy ubezpieczenia zawartej pomiędzy przedsiębiorstwem a towarzystwem ubezpieczeń. W praktyce zawiera się także tzw. porozumienie trójstronne, które szczegółowo reguluje zakres zadań, obowiązków, praw poszczególnych stron. Konstrukcje polis przedsiębiorstw oraz faktorów są w swoich ramach takie same, poza wyjątkami związanymi m.in. z kwestią nabycia należności. Stąd w podrozdziale analizowano tę funkcję łącznie jako zabezpieczenie ryzyka handlowego – niezależnie, czy poprzez ubezpieczenie, czy faktoring bez regresu.

2.4. Funkcje wspierające sprzedaż

Patrząc na obszary przedsiębiorstwa, na które wpływ może mieć faktoring, poza finansami, księgowością i kontrolą należności wskazać należy także

[102] *ICISA Yearbook 2017–2018*, op. cit.

dział sprzedaży, funkcję handlową przedsiębiorstwa, wzmocnienie pozycji, konkurencyjności przedsiębiorstwa. Wpływ ten może być pośredni, wynikający z aspektów finansowych, które przekładają się na wsparcie sprzedaży, ale też bezpośredni, tzn. związany z konkretnymi czynnościami, które może wykonać faktor.

W wariancie bez faktoringu przedsiębiorstwo sprzedające z odroczonym terminem płatności „zamraża" część środków i otrzymuje je dopiero po 30, 60, 90 dniach, a często i dłuższym okresie. Aby zakupić towar do dalszej sprzedaży albo surowce, podzespoły do wyprodukowania kolejnych produktów, potrzebne są środki finansowe. Skorzystanie z kredytu, faktoringu, faktoringu w wersji odwrotnej pozwala uzyskać środki i realizować dalszą sprzedaż. W taki więc ogólny i pośredni sposób faktoring pozwala na zwiększenie wolumenu sprzedaży danego przedsiębiorstwa.

Wiele przedsiębiorstw uzależnia (a przynajmniej silnie wiąże) swoją politykę sprzedażową od możliwości zabezpieczenia ryzyka, które jest spowodowane odraczanym terminem. W praktyce przedsiębiorstwa sprzedają często kontrahentom tyle towaru, ile „zmieści się" w wysokości limitu kredytowego przyznawanego przez ubezpieczyciela należności. Charakterystyka tych ubezpieczeń nie przewiduje co prawda mechanizmu tzw. „niedoubezpieczenia", czyli proporcjonalnego obniżania odszkodowania o wielkość niepodlegającą, niezgłoszoną ubezpieczeniu. Jednak sprzedaż zrealizowana ponad limit pozostaje na ryzyku własnym przedsiębiorstwa. Zauważyć tu trzeba, że limity mają charakter odnawialny i możliwa jest sytuacja, że sprzedaż przekraczająca limit po spłatach starszych faktur przesunie się „pod limit" i będzie chroniona przez ubezpieczyciela. Niemniej polityką wielu przedsiębiorstw jest sprzedaż wyłącznie do wysokości przyznawanego limitu. Jak wspomniano, faktorzy są „hurtowymi" klientami ubezpieczycieli i ich wpływ na towarzystwa jest większy niż przeciętnego przedsiębiorstwa. Stąd i wysokość limitu, jakie na danego dłużnika otrzyma faktor, może być wyższa. Szczególnie obecnie, gdy ubezpieczyciele odczuwają skutki wprowadzenia dyrektywy Solvency II, dany dłużnik może być przedmiotem zbyt dużego zaangażowania, które przekłada się na brak limitu dla wszystkich zainteresowanych ubezpieczających. Taka blokada ekspozycji sprawia, że limity pozostają dla ubezpieczających, którzy wcześniej złożyli wnioski, a brakuje ich dla nowych ubezpieczających. Faktor, który posiada silną pozycję przetargową, jest czasami w stanie, w toku komercyjnego uzasadnienia, uzyskać od towarzystwa limit niedostępny dla innego podmiotu. W ten sposób, poprzez faktoring, dział handlowy realizować może większą sprzedaż.

Posiadając możliwość szybkiej transformacji należności w gotówkę, przedsiębiorstwo będzie również bardziej skłonne do wydłużenia terminu płatności do poziomu oczekiwanego przez dłużnika. Jeżeli firma musiałaby czekać na spływ gotówki do terminu wymagalności faktur, możliwości stosowania dłuższego terminu mogłyby być mniejsze. Taka otwartość na oczekiwania odbiorcy zdecydowanie wpływa na wzmacnianie relacji handlowych oraz ułatwia pozyskiwanie nowych odbiorców. Daje zatem silną kartę negocjacyjną pracownikom działów handlowych.

Dział sprzedaży, szukając potencjalnych klientów, analizuje wiele podmiotów, z którymi przedsiębiorstwo mogłoby rozpocząć współpracę. W tym zakresie często korzysta się z baz wywiadowni gospodarczych. Instytucje takie gromadzą informacje o podmiotach gospodarczych i weryfikują ich wiarygodność kredytową[103]. Ich źródłami danych są głównie Krajowy Rejestr Sądowy, ewidencje działalności gospodarczej, poszczególne rejestry dłużników, upadłości. Produktami zaś są gotowe raporty, które prezentują zestawienie najważniejszych danych finansowych z ostatnich lat, przegląd majątku, wskazanie zarządu, akcjonariatu, spółek zależnych. Wnioskiem raportu jest zwykle ocena scoringowa i sugerowana wysokość maksymalnego kredytu, którego można udzielić takiemu podmiotowi. Na polskim rynku najpopularniejszymi wywiadowniami są: Bisnode (w partnerstwie z amerykańskim Dun & Bradstreet), Coface, Euler Hermes. Korzystając natomiast z ubezpieczenia należności – także pośrednio w ramach faktoringu – ubezpieczający za kwotę około 100 zł ma możliwość zweryfikowania potencjalnego kontrahenta poprzez złożenie wniosku o limit. Jakkolwiek informacje, na podstawie których towarzystwa podejmują decyzje, są zazwyczaj poufne, to w razie problemów z limitem pojawiają się komentarze, które uzasadniają odmowę lub niepełne przyznanie. Podobnie w faktoringu, gdy faktor korzysta z ubezpieczenia, otrzymuje decyzję z komentarzami. Dla przedsiębiorstwa są to więc informacje, które pozwalają podejmować decyzje handlowe. W tym kontekście warto też wspomnieć o nowym produkcie, który od stycznia 2019 roku wprowadza na rynek jeden z ubezpieczycieli i jednocześnie faktor – Coface[104]. *Coface Business Finder*, jak podaje informacja prasowa, ma być interaktywnym narzędziem, dzięki któremu klienci

[103] *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, red. G. Gołębiowski, Warszawa 2014, s. 51.

[104] Informacja prasowa Coface, [on-line:] http://www.coface.pl/Aktualnosci-i-media/Biuro-prasowe/Coface-wprowadza-nowy-produkt-online-Business-Finder [dostęp: 2.02.2019].

Coface będą mogli poszukiwać nowych partnerów biznesowych. W bazie danych tego ubezpieczyciela, dla regionu Europy Środkowo-Wschodniej, znajduje się 30 mln podmiotów. Zostały one zweryfikowane w zakresie wiarygodności kredytowej, a dzięki dostępnym funkcjom, filtrom klient powinien móc łatwo odnaleźć interesujących go partnerów handlowych.

W przypadku problemów z należnościami, tzn. gdy dłużnik nie realizuje terminowo swoich zobowiązań handlowych, powstają często napięcia na linii sprzedawca – odbiorca. W zależności od pozycji rynkowej odbiorca może zmuszać dostawcę do akceptowania przeterminowań, grożąc, że ewentualne kroki windykacyjne popsują współpracę i przesądzą o zakończeniu dalszych odbiorów towarów, szukaniu innego dostawcy. Często też w tego typu rozmowach uczestniczy nie tylko dział kontroli kredytu, ale również dział handlowy – jako opiekun relacji z danym partnerem. Tego rodzaju sytuacje stawiają handlowców w niekorzystnym położeniu. Z jednej strony, muszą oni bowiem realizować swoje cele sprzedażowe, z drugiej – kierownictwo przedsiębiorstwa oczekuje skutecznych rozmów z kontrahentem, które mogą negatywnie wpływać na realizację dalszej sprzedaży. W przypadku korzystania z ubezpieczenia należności lub z faktoringu możliwości działania działów handlowych znacznie się zmniejszają. Ich ewentualne relacje z kontrahentami, które mają wpłynąć na zgodę na przedłużenie terminu płatności, wypierane są przez procedury ustalone umową ubezpieczenia lub umową faktoringu. Wówczas szanse na odstępstwa wprawdzie są, zwykle jednak nieduże, wymagają dodatkowo potwierdzenia ubezpieczyciela lub faktora. Paradoksalnie może to stawiać handlowca w bardziej komfortowej sytuacji. Procedury są bowiem ustalone dla wszystkich i dział sprzedaży zyskuje niejako „alibi", zasłaniając się zewnętrznym partnerem, na którego działanie nie ma wpływu. W określonych sytuacjach może to wpłynąć korzystnie na relacje z odbiorcami, a na pewno na większą dyscyplinę płatniczą.

2.5. Funkcje procesowo-administracyjne

2.5.1. Rozliczenia z kontrahentami i analiza należności

Analizując artykuły dotyczące faktoringu z lat 50.–60. XX wieku, można odnieść wrażenie, że tak samo istotną funkcją jak finansowanie czy zabezpieczenie ryzyka były także kwestie operacyjne związane z księgowaniem, rozliczaniem płatności. W 1967 roku M. Stoke podkreślał, że faktorzy, jako

duże i wyspecjalizowane przedsiębiorstwa, są w stanie analizować, przetwarzać bardzo duże ilości dokumentów, co pozwala zapewnić przedsiębiorstwu rzetelne, zbiorcze informacje o często rozdrobnionym portfelu, a na tej podstawie – odpowiednią kontrolę i planowanie biznesu. Autor ten zauważał, że przetwarzanie danych w obszarze księgowości przeszło dość łatwo na rynek brytyjski, jako technologia przez lata wypracowywana przez faktorów ze Stanów Zjednoczonych[105]. Uznać więc można, że ówcześnie wprowadzane rozwiązania w dziedzinie komputerowego przetwarzania danych, które były dostępne raczej dla dużych przedsiębiorstw, właśnie poprzez faktorów stały się dostępne także dla mniejszych podmiotów.

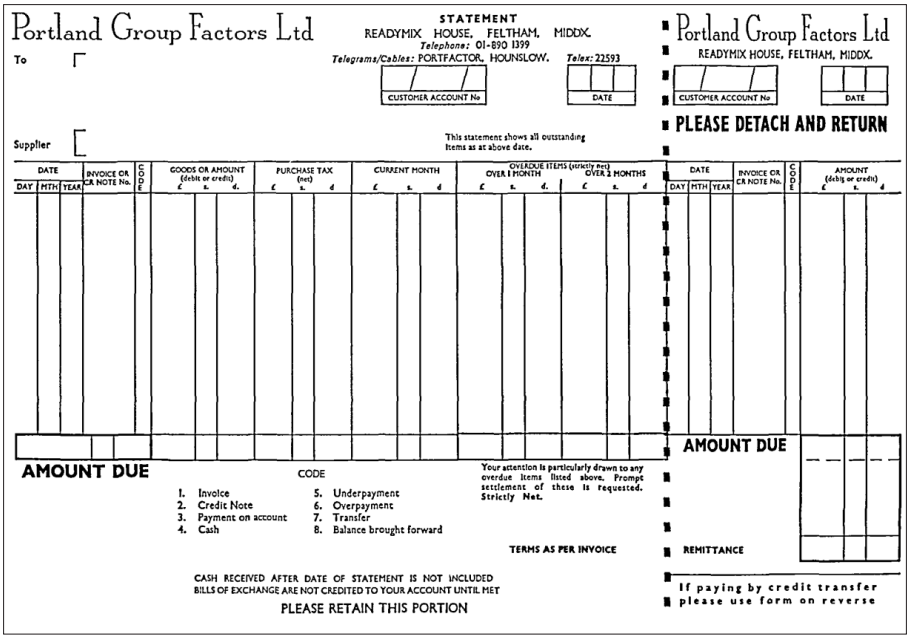
Autor wspomnianego artykułu dużą wagę przykładał do oszczędności w ramach zarządzania należnościami, które przedsiębiorstwa mogły osiągać, korzystając z faktoringu. Wzory formularzy, sposoby ich przetwarzania (przede wszystkim przy udziale komputera) – ten obszar stanowił istotny element, który miał zachęcać do korzystania z faktoringu. Choć z dzisiejszej perspektywy wydaje się to oczywiste, podkreślano, że z komputerową analizą faktora można uniknąć błędów popełnianych przez pracowników analizujących dane w sposób tradycyjny. Szczególnie istotna wydawała się możliwość szybkiego tworzenia zestawień, struktury czy wiekowań należności, na podstawie wprowadzanych pojedynczych danych. Omawianym przykładem był formularz jednego z faktorów z USA, który miał na celu ułatwianie rozliczeń oraz był przystosowany do późniejszego łatwego przetworzenia danych dla systemu komputerowego. Prezentowany na rys. 8 formularz z dzisiejszej perspektywy prezentuje się dość oczywiście, jednak traktowany był wówczas jako przewaga konkurencyjna i wyspecjalizowana technika zarządzania należnościami.

Współczesne przedsiębiorstwa, nawet najmniejsze, dysponują obecnie znacznie szybszymi komputerami niż ówczesne instytucje finansowe. Także oprogramowanie, które jest dostępne na rynku, w porównaniu do standardów z połowy XX wieku charakteryzuje się ogromnym postępem. Stąd ta tradycyjnie ważna rola obecnie zeszła na dalszy plan. Faktorzy – jako właściciele przejmowanych należności – zajmują się oczywiście ich ewidencjonowaniem, rozliczaniem, księgowaniem, monitorowaniem. Na podstawie gromadzonych danych tworzą raporty, zestawienia, analizy, mogą pomóc przedsiębiorstwu w ich ocenie, podejmowaniu decyzji. Natomiast nie są to

[105] M. Stoke, op. cit., s. 26.

zadania, z którymi przedsiębiorstwa mają szczególne problemy i które wymagają szczególnego wsparcia ze strony instytucji finansowych.

Rys. 8. Formularz dokument księgowy ułatwiający rozliczanie należności firmy Portland Group Factors Ltd.



Źródło: M. Stoke, *Factoring*, „Management Decision", nr 3, 1967, s. 26.

2.5.2. Windykacja należności

Windykacja należności również należy do obszaru zarządzania należnościami, przy czym jest jego ostatnim etapem[106]. Jak barwnie opisał to J. Rauk, w każdym przedsiębiorstwie, które sprzedaje z odroczonym terminem płatności, zdarzy się moment, kiedy okaże się, że w portfelu klientów jest „mina", tzn. istnieją spore należności od klienta, od którego – jak już po

[106] K. Kreczmańska-Gigol, *Windykacja polubowna i przymusowa. Proces, rynek, wycena wierzytelności*, Warszawa 2015, s. 9.

czasie wiadomo – należało się trzymać z daleka[107]. Aby ustalić, że do takiego stanu doszło, przede wszystkim trzeba prowadzić monitoring należności. Jest to już pierwszy etap windykacji, kolejne zaś to działania podejmowane w ramach tzw. windykacji polubownej, a następnie windykacji sądowej[108].

W ramach monitoringu przeterminowanych należności wyróżnić można następujące działania:

- zebranie danych o należnościach,
- bieżące monitorowanie wpłat,
- informowanie dłużnika o tym, że są przeterminowanie należności.

Na etapie gromadzenia danych o należnościach zdecydowanie wyróżnić należy kwestię zabezpieczenia dowodów realizacji sprzedaży, odbioru towaru, czyli dokumentów, które będą potrzebne na późniejszych etapach, jeżeli dana wierzytelność nie zostanie spłacona w toku działań polubownych[109].

W toku windykacji polubownej dział kontroli kredytu, zarządzania należnościami, windykacji należności lub czasem księgowość (w zależności od tego, która z jednostek została w przedsiębiorstwie do tego przewidziana)[110] realizuje następujące działania:

- kontakty z dłużnikiem, by ustalić powód przeterminowania – głównie w formie elektronicznej (poczta email, fax) lub osobiście (co rzadziej, ale również się zdarza),
- czynności zmierzające do odzyskania należności – informowanie o dalszych krokach, które będą czynione w razie braku spłaty,
- przyjmowanie zabezpieczeń, które mogą zaspokoić roszczenie.

W razie niepowodzenia na tym etapie pozostaje jeszcze windykacja sądowa, do której zalicza się:

- ostateczne, przedsądowe wezwanie do zapłaty,
- skierowanie sprawy do sądu, otrzymanie klauzuli wykonalności,
- ewentualna windykacja prowadzona przez komornika[111].

---

[107] J. Rauk, *Zintegrowany system zarządzania kredytem kupieckim w przedsiębiorstwie*, [w:] *Windykacja należności, ujęcie interdyscyplinarne*..., s. 77.

[108] K. Kreczmańska-Gigol, *Istota windykacji*, [w:] *Windykacja należności, ujęcie interdyscyplinarne*..., s. 135.

[109] Doświadczenie zawodowe autora pracy.

[110] Szerzej o umiejscowieniu komórek do spraw windykacji w strukturach przedsiębiorstw zob. M. Miazga *Organizacja procesu windykacji w przedsiębiorstwach niefinansowych*, [w:] *Windykacja należności, ujęcie interdyscyplinarne*..., s. 367–383.

[111] K. Kreczmańska-Gigol, *Istota windykacji*..., s. 135.

Poza wykorzystaniem zasobów własnych przedsiębiorstwa mogą również zlecić tego rodzaju czynności wyspecjalizowanym firmom windykacyjnym. Podmioty te świadczą dwa rodzaje usług: inkaso (czyli windykacja na zlecenie, bez przejęcia prawa własności do należności przez firmę windykacyjną) lub zakup portfela przeterminowanych należności. W segmencie *business-to-business* korzysta się z pierwszej formy – inkasa. Zakup wierzytelności przez windykatorów dotyczy raczej rynku konsumenckiego. Gdy przedsiębiorstwa regularnie współpracują z odbiorcami, posiadając z nimi relacje handlowe, sytuacja długiego przeterminowania powyżej 120–150 dni oznacza, że dłużnik ma poważne problemy. Wówczas przejęcie jego zobowiązań – i tylko tych zobowiązań – byłoby bardzo kosztowne, o ile w ogóle udałoby się znaleźć nabywcę. Biorąc pod uwagę powszechność stosowania ubezpieczenia należności handlowych, kwestią pozostaje więc raczej proces windykacyjny niż samo zabezpieczenie ryzyka braku płatności.

Zewnętrzny i wyspecjalizowany podmiot windykujący przynosi przedsiębiorstwu szereg korzyści. Rozmowy z dłużnikami wymagają profesjonalnego podejścia – bez emocji – których często trudno uniknąć w przypadku pracowników wierzyciela. Jak każdy outsourcing, pozwala przenieść zadania na podmiot, który zajmuje się tylko tą dziedziną, do niej został powołany. Zwykle firmy windykacyjne zapewniają systemy informatyczne, w których na bieżąco można śledzić status spraw, windykatorzy mają obowiązek aktualizować je w określonych maksymalnych odstępach czasu[112]. Pozytywnym efektem jest zwykle również efektywność kosztowa. Co prawda powstają bezpośrednie koszty, jednak wobec kosztów stałych utrzymywania własnego działu powinny być one mniejsze.

Wadą outsourcowania windykacji jest natomiast brak bezpośredniej kontroli nad procesem. Informacje pochodzą zazwyczaj jedynie z systemu, przedsiębiorstwo nie posiada pełnej wiedzy o stanie prowadzonej windykacji[113]. Zdarza się, że klienci narzekają na zdawkowość informacji podawanych w systemach, konieczność dalszego pytania, wykonywania telefonów, by otrzymać szersze informacje o aktualnym statusie sprawy[114].

W Polsce usługi inkasa świadczą firmy windykacyjne (samodzielne), spółki z grup ubezpieczycieli należności handlowych, wyspecjalizowane

[112] M. Bekas, *Windykacja należności w praktyce*, Warszawa 2013, s. 194.
[113] K. Kreczmańska-Gigol, *Windykacja polubowna i przymusowa*..., s. 25.
[114] Doświadczenie zawodowe autora pracy.

w tym obszarze kancelarie prawne, komornicy, faktorzy[115]. Opłaty i prowizje za te usługi są zwykle zróżnicowane w zależności od kwoty roszczenia oraz długości przeterminowania. Prowizje mieszczą się zazwyczaj w przedziale od 3 do 20% (przy czym im wyższa kwota długu oraz im krótsze przeterminowanie tym niższa prowizja). Wyjątkiem są tutaj bardzo niskie kwoty, tzn. do około 2–3 tys. zł. Dla takich należności prowizje mogą wynosić nawet do 50%, co ma zapewnić pokrycie kosztów standardowych czynności, które muszą zostać wykonane nawet dla tak niedużych kwot. W przypadku długów zagranicznych prowizje sięgają nawet 30%. Zauważyć należy, że są to prowizje za skuteczne zwindykowanie długu (*success fee*), liczone od kwoty zwindykowanej. Do tego często należy doliczyć także tzw. opłaty wstępne, które wynoszą zazwyczaj od 50 do 300 zł[116].

Rynek windykacji zrzeszony jest w Polskim Związku Zarządzania Wierzytelnościami, który powstał w 2003 roku (wówczas pod nazwą Polski Związek Windykacji)[117]. Obecnie skupia on około 70 podmiotów. Wśród nich wymienić można spółki z grup ubezpieczeniowych (np. Atradius Collections B.V.) oraz duże samodzielne podmioty (np. Arvato Polska, Biuro Obsługi Wierzytelności INFOS, Consensus, CRIF, EOS KSI, Euleo, Kaczmarski Inkasso). Do dużych podmiotów pozostających poza Związkiem należą także inne spółki z grup ubezpieczeniowych, tj. Euler Hermes Collections oraz Coface.

Istotne w zakresie windykacji pozostają od lat kwestie etyczne. Potocznie niestety postrzega się windykatora jako postać krótko ostrzyżonego dżentelmena, ubranego w dres i z kijem bejsbolowym jako narzędziem pracy. Jak zauważa M. Bekas, to mit, który psuje wizerunek polskiej branży windykacyjnej[118]. W rzeczywistości firmy te zatrudniają prawników, psychologów, detektywów, finansistów. Pracownicy w swoich działaniach, rozmowach raczej starają się łagodzić sytuację, a nie grozić, straszyć czy szantażować. Takiego rodzaju działania są nie tylko sprzeczne z kodeksem etycznym branży, ale przede wszystkim z Kodeksem karnym[119].

---

[115] K. Kreczmańska-Gigol, *Windykacja polubowna i przymusowa*..., s. 55.

[116] Doświadczenie zawodowe autora pracy.

[117] [On-line:] http://pzzw.pl/polski-zwiazek-zarzadzania-wierzytelnosciami [dostęp: 27.01.2019].

[118] M. Bekas, op.cit., s. 196.

[119] Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny (Dz.U. z 1997 r., Nr 88, poz. 553), art. 191.

Korzystając z faktoringu, przedsiębiorstwo zyskuje także windykację należności (przejętych już przez faktora). W cenie tej szerokiej usługi jest to więc kolejny produkt, który w przeciwnym razie należałoby oddzielnie kontraktować. Pod względem kosztowym – podobnie jak w ubezpieczeniu należności – przedsiębiorstwo ma szansę skorzystać z lepszych stawek wynegocjowanych przez faktora.

Podsumowując: faktoring pozwala uprościć wiele procesów, które realizowane są w przedsiębiorstwie. W ramach jednej usługi skupia kompleksowe wsparcie w zarządzaniu należnościami. Począwszy od rewizji polityki kredytowej, czynności rozliczeniowo-księgowych, aż po przejęcie procesu windykacyjnego. Wszystkie te czynności prowadzone są przez wyspecjalizowany podmiot, co pozwala przedsiębiorstwu w większym stopniu kształtować swoją strukturę organizacyjną w kierunku działalności podstawowej, ograniczając komórki wspierające, związane z rozrachunkami, kontrolą należności, windykacją.

ROZDZIAŁ 3 (MICHAŁ POKRYWA, ALEKSANDRA PAWLIK)

Efekty finansowe i gospodarcze wykorzystania faktoringu

3.1. Koszty finansowe faktoringu – rodzaje i opłacalność kosztowa (*Michał Pokrywa*)

Patrząc z perspektywy przedsiębiorcy zainteresowanego faktoringiem, koszt korzystania z tej usługi jest dość wysoki w porównaniu z innymi formami finansowania. Wynika to przede wszystkim z dodatkowych funkcji, które pełni faktoring. Faktor, poprzez zarządzanie należnościami czy monitowanie spóźniających się ze spłatą odbiorców, odciąża swojego klienta, dając mu tym samym możliwość skupienia się na prowadzeniu działalności operacyjnej. Obiektywnie rzecz biorąc, znaczną część tych kosztów i tak poniósłby faktorant, gdyby działał na własną rękę (np. w procesie windykacji). Podstawowe opłaty, z którymi wiąże się faktoring, to: prowizje (przygotowawcza, faktoringowa), odsetki (oprocentowanie) oraz inne opłaty dodatkowe. Wszelkie koszty faktoringu są bezpośrednio związane z funkcjami, które towarzyszą danej transakcji faktoringowej.

Pierwszą z opłat, jakie ponosi potencjalny klient faktoringowy, jest prowizja przygotowawcza. Ma ona pokryć wszelkie koszty związane z przygotowaniem umowy faktoringowej, jej wysokość jest więc proporcjonalnie zależna od pracochłonności, której wymaga dany wniosek faktoringowy. Może być określona jako procentowa wartość limitu zaangażowania lub kwotowo. Standardowo jest ona pobierana przy rozpoczynaniu współpracy z potencjalnym faktorantem, jednak może być również naliczona w przypadku rocznego przeglądu ekspozycji faktoringowej.

Prowizję przygotowawczą determinuje wiele czynników:

- Jest wyższa, jeżeli faktor nie miał wcześniej relacji z nowym klientem. Jeżeli takowa relacja występowała (faktorant występował jako odbiorca w innej umowie faktoringu bądź przedsiębiorstwo ponownie zawiera umowę z tym samym faktorem), pracochłonność danego wniosku jest

niższa, ponieważ faktor dysponuje już wiedzą oraz doświadczeniami na temat danego przedsiębiorstwa. Wpływ ma również forma prawna prowadzonej działalności, determinuje ona bowiem jakość oraz szeroko pojętą dostępność informacji na temat przedsiębiorstwa oraz ich zakres.
- Zależy od kwoty limitu faktoringowego oraz stopy procentowej. Niska wysokość limitu prawdopodobnie będzie umożliwiała zastosowanie szybszej ścieżki procesowania. Wysoki limit z kolei wymaga zaangażowania osoby z odpowiednimi kompetencjami (analityka), który przygotuje aplikację kredytową i zidentyfikuje potencjalne ryzyka w danej transakcji.
- Wzrasta wraz z liczbą potencjalnych dłużników oraz liczbą wierzytelności, które należy zweryfikować przed zawarciem umowy – im dłuższa liczba potencjalnych odbiorców, tym więcej czasu zajmie przeanalizowanie przebiegu dotychczasowej współpracy pomiędzy nimi a potencjalnym faktorantem.
- Jest wyższa, jeżeli transakcje są nietypowe, tworzone specjalnie na potrzeby danego klienta. Typowość potencjalnej transakcji znacząco zmniejsza pracochłonność przy przygotowaniu wniosku oraz sporządzeniu umowy.

Jedną z podstawowych opłat jest prowizja administracyjna, zwana też przez faktorów prowizją faktoringową. Pokrywa ona wszelkie koszty związane z bieżącą obsługą wierzytelności scedowanych na faktora. W przeważającej większości źródeł jest ona określona jako wartość procentowa od kwoty brutto faktury, jednak może to być również stała kwota w danym okresie (np. miesięcznym, kwartalnym lub rocznym). Faktor może zastosować jedną stawkę procentową lub kilka – zależnie od terminu płatności. Jej wysokość zależy bezpośrednio od:
- obrotów z potencjalnym faktorantem – im są one wyższe, tym można zaproponować klientowi niższą prowizję, ponieważ wpływy faktora, wyrażone jako procent od obrotu, będą wyższe;
- średniej wartości faktury – wyższa wartość faktury pozwala zaoferować klientowi niższą prowizję faktoringową, gdyż w ramach przyznanego mu limitu przedstawi on do finansowania co prawda mniejszy wolumen, jednak faktury będą miały wyższą wartość;
- okresu udzielanego kredytu kupieckiego – dłuższy okres płatności wymusza zastosowanie wyższej prowizji faktoringowej, gdyż tym samym zmniejsza się liczba możliwych do zrealizowania cykli faktoringowych;

- liczby odbiorców w portfelu faktoringowym – prowizja jest tym niższa, im mniej jest dłużników objętych cesją; większa ich liczba wymaga większej pracochłonności, co ma z kolei swoje odzwierciedlenie w wysokości prowizji;
- w miarę stałego kręgu dłużników faktoringowych – na wysokość prowizji ma wpływ historia dotychczasowej współpracy pomiędzy faktorem a partnerami; pozytywna opinia na ich temat, a także historycznie niski poziom płatności dokonywanych po terminie wymagalności, czy mała ilość potrąceń (faktur korygujących, reklamacji) przekładają się na niższą prowizję.

Powyższe prowizje są bezpośrednio związane z funkcją administracyjną (tzw. usługową). Ich wysokość zależy przede wszystkim od zakresu usług, które są wykonywane w ramach tej funkcji. Z tytułu wykonywanych czynności faktor pobiera opłaty: prowizję przygotowawczą oraz administracyjną. Może się jednak zdarzyć, że nie są to dwie opłaty, lecz jedna. To z kolei rodzi ryzyko poniesienia straty na danej transakcji, jeżeli nie dojdzie do wykupu wierzytelności z jakiegoś powodu.

Instytucje zajmujące się faktoringiem na polskim rynku można podzielić na dwie grupy: spółki faktoringowe oraz banki. Ponadto wśród spółek faktoringowych należy wydzielić również te, które są związane z bankami, tj. spółki bankowe, oraz pozostałe spółki. Banki finansują prowadzoną działalność faktoringową z tych samych źródeł, co swoją działalność kredytową. Są to kapitały własne, ale przede wszystkim depozyty klientów (czyli zobowiązania banku). Bank może korzystać również ze środków z rynku międzybankowego. W przypadku spółek faktoringowych, źródłem finansowania będą kredyty oraz w mniejszym stopniu kapitały własne. Naliczane oprocentowanie ma pokryć koszt pozyskania pieniądza oraz marżę na ponoszone ryzyko. Można wyróżnić odsetki od zaangażowania (określone jako procentowa wartość aktualnego zaangażowania na dany dzień) lub też dyskontowe, pobierane od faktury. Występują odsetki dyskontowe do terminu płatności wierzytelności, odsetki procentowe po terminie płatności, obowiązujące w okresie tolerancji, odsetki po terminie płatności (karne), a także odsetki od salda zaangażowania powyżej należnego finansowania. Odsetki te mogą być pobierane poprzez potrącenie kwot z należnych do wypłaty zaliczek lub faktor może je osobno księgować na innym koncie rozliczeniowym faktoranta. Są one spłacane osobnym przelewem w ustalonym przez umowę terminie.

Wysokość pobieranych przez faktora odsetek zależy więc od trzech czynników:

- stopy procentowej – jej wysokość jest uzależniona zarówno od źródła finansowania, jak i od sytuacji na rynku pieniądza; czynnikiem decydującym będzie jednak polityka faktora oraz rynkowa konkurencja; nawet posiadając tanie źródło finansowania (co umożliwia stosowanie niskiej marży), faktor może albo maksymalizować swoją marżę, albo nastawić się na zwiększanie obrotów; zwykle wysokość oprocentowania jest powiązana z jednomiesięczną stawką WIBOR;
- okresu finansowania – opłaty są tym wyższe, im dłuższy jest stosowany termin płatności;
- kwoty wierzytelności – wraz ze wzrostem kwoty wierzytelności rośnie wysokość odsetek.

Zdecydowanej większości transakcji towarzyszy funkcja finansowa, która jak do tej pory ma w Polsce największe znaczenie. Tylko w przypadku faktoringu wymagalnościowego nie dochodzi do finansowania faktoranta. Wciąż jednak może on skorzystać z usług, które uaktywniają funkcję finansowania (wykorzystanie okresu tolerancji, wykup na dłuższy okres lub dodatkowe kredytowanie).

W przypadku transakcji faktoringu, gdzie faktor przejmuje całość (faktoring bez regresu, tj. pełny) lub część (faktoring mieszany) ryzyka niewypłacalności dłużnika, faktorant jest obciążany kolejną prowizją, która pokrywa koszty przejęcia ryzyka (prowizja *del credere*). Jest ona określona zazwyczaj jako wartość procentowa od kwoty brutto wierzytelności. Wśród głównych czynników determinujących jej wysokość można wyróżnić koszty weryfikacji wypłacalności dłużnika faktoringowego oraz ryzyka danej transakcji. Koszty analizy standingu finansowego odbiorców są wliczone w prowizję przygotowawczą, stąd wysokość prowizji za przejęcie ryzyka jest określana tylko w oparciu o analizę ryzyka. Ryzyko transakcji jest determinowane przez:

- liczbę dłużników faktoringowych – im bardziej portfel faktoringowy jest rozproszony, tym prawdopodobieństwo niedokonania zapłaty przez wszystkich kontrahentów jest mniejsze;
- okres płatności – wraz z jego wydłużaniem rośnie ryzyko pogorszenia się sytuacji finansowej kontrahenta, która w efekcie może opóźnić lub wręcz uniemożliwić dokonanie zapłaty za daną wierzytelność;
- obroty z poszczególnymi dłużnikami – w przypadku gdy portfel faktoringowy jest bardzo słabo rozproszony (tj. obrót faktoringowy jest

generowany przede wszystkim z jednym lub maksymalnie kilkoma kontrahentami), nieterminowe spłaty mogą zachwiać płynnością finansową zarówno faktora, jak i faktoranta; ryzyko to mitygują wiarygodność oraz dobra kondycja finansowa dłużników;
- wzajemne powiązania osobowe lub kapitałowe pomiędzy faktorantem i dłużnikiem – w takim przypadku finansowanie w ramach faktoringu pełnego w ogóle nie powinno mieć miejsca z uwagi na potencjalne problemy w dochodzeniu płatności; zdarza się, że faktorzy podejmują takie ryzyko ze względów biznesowych.

Prowizja *del credere* wynika wprost z funkcji zabezpieczającej, którą pełni faktoring. Zdarza się, że opłata ta jest wliczona w ogólną, łączną prowizję, w której faktor nie wyszczególnia, jaka jej część pokrywa koszty przejęcia ryzyka. Instytucja faktoringowa może oferować przejęcie ryzyka niewypłacalności w oparciu o swoją polisę ubezpieczenia należności, zawartą z jedną lub kilkoma ubezpieczycielami (Coface, Euler Hermes, Atriadus itp.) lub w oparciu o polisę klienta. W pierwszym przypadku do faktury doliczana jest prowizja *del credere*, zazwyczaj stanowiąca około 0,1–0,5% wartości brutto faktury. W drugim przypadku faktor dokonuje cesji praw z polisy ubezpieczeniowej faktoranta, a także dolicza osobną prowizję za obsługę tej polisy, zazwyczaj 0,1–0,3% od kwoty wierzytelności. Dokładną wysokość opłaty determinuje kwota przyznanego limitu faktoringowego.

Umowa faktoringowa przewiduje również szereg opłat dodatkowych, które nie są bezpośrednio związane z obsługą wykupywanych wierzytelności. Opłaty te wynikają z zakresu czynności faktoringowych oraz ich pracochłonności. Należą do nich m.in.:
- opłata za rozpatrzenie wniosku faktoringowego (w praktyce jest ona wliczana do prowizji przygotowawczej),
- opłata za aneks do umowy (w ramach przedłużenia lub zmiany warunków w czasie jej trwania),
- opłata za zweryfikowanie wypłacalności potencjalnego dłużnika (zwłaszcza gdy z powodu braków dokumentacji finansowej faktor zmuszony jest korzystać z usług wywiadowni gospodarczej),
- opłata za włączenie nowego dłużnika do umowy oraz nadanie mu limitu finansowania (faktoring z regresem) lub limitu kredytowego (faktoring pełny),
- opłata za pomoc w windykacji wierzytelności (w transakcji faktoringu z regresem),
- opłata za monit wysłany do dłużnika spóźniającego się z zapłatą,

- opłata za przelew natychmiastowy SORBNET,
- opłata za brak wykorzystania udzielonego limitu faktoringowego, tzw. opłata za gotowość.

W przypadku faktoringu suma ponoszonych kosztów jest wyższa niż przy kredycie. Wynika to z faktu, że nie obejmuje ona tylko prowizji przygotowawczej, jak w przypadku zaangażowania kredytowego, ale również opłaty dla faktora z tytułu czynności, które wykonuje (administracyjne, przejęcie ryzyka czy świadczenie usług dodatkowych). Korzyścią dla faktoranta jest jednak zmniejszenie kosztów obsługi należności w swoim przedsiębiorstwie, gdyż część czynności spoczywa na faktorze. Warto zaznaczyć, że do wszystkich opłat jest doliczana 23-procentowa stawka VAT.

Kredyt obrotowy i faktoring wspierają działalność przedsiębiorstwa, dostarczając mu bieżącego finansowania. Pojawienie się zatoru finansowego to niekomfortowa oraz stwarzająca ryzyko sytuacja, niestety coraz częściej spotykana w dzisiejszych realiach. Współpraca biznesowa pomiędzy przedsiębiorstwami bazuje jednak na odroczonych terminach płatności, stąd przedsiębiorstwo musi dobrze się przygotować do ich udzielania. Oferta kredytu to przede wszystkim zapewnienie finansowania – przedsiębiorstwo otrzymuje środki finansowe, które może spożytkować na finansowanie bieżącej działalności, a które musi zwrócić bankowi najczęściej w okresie jednego roku. W transakcji faktoringowej faktorant oprócz finansowania – w zależności od rodzaju faktoringu – otrzymuje szereg innych usług. Porównywanie więc kosztów obu produktów jest *de facto* porównaniem różnych usług finansowych, spełniających odmienne funkcje. Podsumowanie podstawowych parametrów obu produktów przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Porównanie faktoringu oraz kredytu obrotowego.

Faktoring	Kredyt
Przeznaczenie	
Dla przedsiębiorstwa o co najmniej średnio dobrym standingu finansowym, poszukującego możliwości optymalizacji swoich kosztów wynikających z posiadanego portfela należności, poprawy struktury swojego bilansu oraz dywersyfikacji źródeł finansowania.	Dla przedsiębiorstwa o bardzo dobrym standingu finansowym, szukającego możliwości poprawy płynności finansowej.

Faktoring	Kredyt
Procedura oraz kryteria przyznania	
Procedura przyznania jest prostsza, jednak bardziej czasochłonna. Faktorzy analizują przede wszystkim wypłacalność dłużników faktoringowych, ich dyscyplinę płatniczą oraz poziom potrąceń w rozrachunkach. Standing finansowy faktoranta ma znaczenie w przypadku ewentualnego regresu ryzyka niewypłacalności dłużnika do przedsiębiorcy. Umowa z faktorantem jest z reguły zawierana na czas nieokreślony[120].	Podstawą udzielenia kredytu jest posiadanie przez przedsiębiorstwo zdolności kredytowej. Umowa kredytowa ma charakter terminowy, spłata może być jednorazowa lub w ratach. Maksymalny okres kredytowania to 10 lat.
Wymagane oraz stosowane zabezpieczenia	
Podstawowym zabezpieczeniem transakcji faktoringowej, oprócz samej wierzytelności, jest weksel *in blanco*, wystawiony przez przedsiębiorstwo. Dodatkowo faktor może poprosić o poręczenie udziałowców lub właścicieli przedsiębiorstwa, a także o pełnomocnictwo do rachunku klienta w banku[121].	Bank może zastosować szeroki wachlarz zabezpieczeń, np.: cesję wierzytelności, weksel *in blanco*, hipotekę, zastaw rejestrowy na zapasach lub majątku trwałym, poręczenie lub gwarancje instytucji państwowych (np. Banku Gospodarstwa Krajowego).
Koszty	
Są wyższe niż w przypadku kredytu obrotowego z uwagi na ponoszone przez faktoranta dodatkowe koszty w postaci prowizji i opłat.	Mniejsze niż w przypadku faktoringu, obejmują bowiem tylko prowizję za udzielenie kredytu oraz oprocentowanie.
Korzyści oraz wpływ na strukturę bilansu	
Możliwość scedowania na faktora czynności związanych z administrowaniem oraz monitoringiem wierzytelności. W przypadku faktoringu pełnego, faktorant pozbywa się ryzyka niewypłacalności swojego kontrahenta. Ponadto stosowanie faktoringu wyraźnie przekłada się na poprawę dyscypliny płatniczej odbiorców. Wypłacona przez faktora zaliczka może być dowolnie przez przedsiębiorstwo spożytkowana. Stosowanie faktoringu powoduje zmniejszenie stanu należności (a tym samym skrócenie cyklu ich rotacji) przy jednoczesnym zwiększeniu stanu środków pieniężnych.	Udzielenie kredytu to transakcja typowo finansowa. Środki z kredytu mogą zostać wykorzystane na działania, które z perspektywy banku są uzasadnione. Środki są udostępniane jednorazowo lub w transzach. Kredyt zwiększa wykazywane w bilansie zadłużenie.

Źródło: Opracowanie na podst.: Z. Biskupski, *Faktoring w praktyce*, Warszawa 2014, s. 22–23, oraz informacji uzyskanych od jednego z faktorów.

[120] Faktorzy stosują również umowy na czas określony, np. na rok, które – w przypadku braku wypowiedzenia jednej ze stron – ulegają automatycznemu przedłużeniu na kolejne 12 miesięcy. Informacje uzyskane od jednego z faktorów.

[121] Szczególnie jeśli spółka faktoringowa jest podmiotem należącym do banku komercyjnego.

Przed wyborem sposobu finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa trzeba uwzględnić możliwości przedsiębiorstwa, a także oferowane usługi. Mimo zalet kredytu obrotowego to jednak faktoring jest usługą o wiele bardziej elastyczną. Po pierwsze, przedsiębiorstwo powinno ocenić, czy aktualne oraz przewidywane zasoby wystarczą, aby spełnić rygorystyczne wymogi banków. Zaciągnięcie jednego kredytu obrotowego może utrudnić czy wręcz uniemożliwić wzrost zadłużenia z uwagi na wymóg dostarczenia zabezpieczeń. Faktoring dla takiego przedsiębiorstwa z kolei może być wciąż dostępny z uwagi na inne stosowane zabezpieczenia. Po drugie, przedsiębiorstwo powinno ocenić, czy przygotowana oferta kredytowa zaspokaja jego potrzeby w odpowiednim stopniu. Uwzględniając jedynie parametr prowizji i oprocentowania (marży), kredyt obrotowy będzie tańszy niż faktoring. Gdy jednak przedsiębiorstwo weźmie pod uwagę dodatkowe kryteria, takie jak m.in. elastyczność wykorzystania środków czy świadczone usługi dodatkowe, decyzja nie jest już tak oczywista. Błędem jest jednak uznanie tych usług za całkowicie przeciwstawne. Wiele parametrów różni te produkty, co w pewnym sensie sprawia, że mogą one być dla siebie bardzo dobrym uzupełnieniem.

Przez okres funkcjonowania faktoringu na polskim rynku wokół tej usługi narosło wiele mitów, powielanych jest też sporo informacji nieprawdziwych. Szczególnie dotyczy to kosztu faktoringu. Często zdarza się, że osoba, słysząc, że wypłacane jest np. tylko 90% wartości faktury, od razu utożsamia pozostałą część (tj. 10%) z kosztem finansowania. Ze stwierdzeniem „faktoring jest drogi" ciężko polemizować, z uwagi na pewną trudność w znalezieniu odpowiedniego punktu odniesienia. Najczęściej jednak koszt jest odnoszony do kosztu kredytu obrotowego. Porównanie kosztu faktoringu jest bardziej skomplikowane niż w przypadku kredytu. Wynika to bezpośrednio z charakteru tej usługi oraz szerokiej palety oferowanych w transakcji faktoringowej usług, których nie znajdzie się przy kredycie.

W przypadku faktoringu ocena atrakcyjności ofert nie jest wcale taka prosta, wymaga bowiem dokładnej analizy wszystkich parametrów. Przy porównaniu kosztu kredytu przedsiębiorca analizuje wysokość marży, ewentualną prowizję przygotowawczą oraz prowizję za gotowość do udzielenia kredytu. W przypadku faktoringu parametrów cenowych jest więcej, a dodatkowo faktorzy mogą stosować różne ich nazewnictwo i odmienne definiowanie. Stąd tak ważne jest przeanalizowanie nie konkretnych liczb, ale realnych kosztów faktoringu, np. w odniesieniu do faktury o określonej wartości. Przy takiej analizie każdy faktor wspomoże swojego klienta,

ponieważ z reguły przedstawione oferty zawierają przykładową kalkulację kosztu finansowania danej wierzytelności.

Biorąc pod uwagę parametry cenowe, można stwierdzić, że o koszcie usługi nie decydują faktorzy, ale stawka WIBOR/EURIBOR/LIBROR, na której bazuje finansowanie. Aktualnie, kiedy te stawki są na rekordowo niskich poziomach, dostęp do finansowania zewnętrznego jest bardzo ułatwiony. Kolejnym pozytywnym aspektem, który sprzyja faktorantom, jest dość duża konkurencja na rynku faktoringowym, ponieważ instytucje faktoringowe konkurują głównie ceną. To wszystko przekłada się na to, że realny koszt finansowania faktury przy pomocy faktoringu jest o wiele niższy niż jeszcze kilka lat temu, a w przyszłości być może będzie bardzo zbliżony do kosztu kredytu obrotowego. Należy przy tym pamiętać, że faktoring oferuje o wiele szerszą paletę usług.

Kosztu faktoringu nie powinno się sprowadzać tylko do tego, ile przedsiębiorstwo zapłaci za daną usługę. Przy analizowaniu oferty nie wolno zapomnieć o ocenie współpracy z potencjalnym faktorem. Przedsiębiorstwo powinno sobie postawić kilka pytań, np.: w jaki sposób są realizowane jego potrzeby?, jak działa system faktoringowy?, jak zostaną rozwiązane sprawy techniczne (np. dosyłanie faktur)?, czy zostanie przypisana dedykowana osoba lub osoby do obsługi przedsiębiorstwa?, jaki jest czas oczekiwania na decyzję czy weryfikację potencjalnego odbiorcy? itp. Po przeanalizowaniu tych kwestii należy wziąć pod uwagę parametry cenowe oraz podsumować koszty finansowania konkretnej faktury.

Aby dokonać przykładowej kalkulacji kosztu faktoringu, przyjęto parametry oszacowane dla transakcji na następujących warunkach:

- faktoring krajowy z regresem w walucie PLN,
- umowa na czas określony – 1 rok, z opcją automatycznego przedłużenia,
- kwota limitu: 1.000.000 PLN,
- zabezpieczenie: weksel własny *in blanco* wraz z deklaracją wekslową,
- poziom zaliczki: 90%,
- prowizja przygotowawcza: 0,5% kwoty limitu,
- prowizja faktoringowa: 0,3% wartości faktury brutto,
- oprocentowanie (marża): 2% (stopa bazowa: 1,65%),
- maksymalny poziom potrąceń w rozliczeniach z odbiorcami: 5%,
- kwota faktury: 10.000 PLN,
- stosowane terminy płatności: (A) 45, (B) 60, (C) 90 dni,
- roczny obrót do faktoringu: 5.000.000 PLN,

- liczba odbiorców do faktoringu: 5,
- roczna ilość faktur do faktoringu: 300,
- maksymalny termin płatności faktury: 90 dni,
- maksymalny termin finansowania po terminie płatności faktury (okres regresu lub tolerancji): 60 dni.

Opłaty dodatkowe:

- opłata za nadanie limitu: 50 PLN,
- opłata za monit do odbiorcy: 10 PLN,
- opłata za błędną wpłatę na rachunek cesji, zwróconą do klienta: 10 PLN,
- opłata za aneks do umowy: 200 PLN,
- opłata za przelew Sorbnet: 30 PLN,
- opłata za notę odsetkową wystawioną odbiorcy na wniosek faktoranta: 20 PLN,
- opłata za inny dokument przygotowany na wniosek faktoranta: 30 PLN.

W przypadku kredytu obrotowego do kalkulacji przyjęto następujące założenia:

- kwota limitu: 1.000.000 PLN,
- prowizja przygotowawcza: 0,5% wartości limitu,
- oprocentowanie: 2,5% (stopa bazowa: 1,65%).

Kalkulację zawiera tabela 3.

Tabela 3. Kalkulacja kosztu faktoringu oraz kredytu obrotowego.

Faktoring	**Kredyt**
Kwota limitu	
1.000.000 PLN	1.000.000 PLN
Prowizja przygotowawcza (kwota netto + VAT):	
0,5% wartości limitu 5.000 PLN + 1.150 PLN = 6.150 PLN	0,5% wartości limitu 5.000 PLN
Prowizja faktoringowa (kwota netto + VAT)	
0,3% wartości brutto faktury 10.000 PLN 0,3% × 10.000 PLN = 30 30 PLN + 7 PLN = 37 PLN	

Faktoring	Kredyt
Oprocentowanie (kwota netto + VAT)	
2% (stopa bazowa: 1,65%) Kwota faktury: 10.000 PLN Zakładany poziom zaliczki: 90% Kwota zaliczki do wypłaty: 9.000 PLN Termin płatności: A. 45 dni: (0,0365 : 8) × 9.000 PLN = 41 PLN 41 PLN + 9 PLN = 50 PLN B. 60 dni: (0,0365 : 6) × 9.000 PLN = 55 PLN 55 PLN + 13 PLN = 68 PLN C. 90 dni: (0,0365 : 4) × 9.000 PLN = 82 PLN 82 PLN + 19 PLN = 101 PLN	2,5% (stopa bazowa: 1,65%) 0,0415 × 1.000.000 PLN = 41.500 PLN
Koszt łącznie brutto (% faktury)	
A. 37 PLN + 50 PLN = 87 PLN (0,9%) B. 37 PLN + 68 PLN = 106 PLN (1,06%) C. 37 PLN + 101 PLN = 138 PLN (1,38%)	
Całkowity koszt danego produktu	
Wartość faktury brutto: 10.000 PLN Roczna liczba faktur do faktoringu: 300 A. 300 PLN × 87 PLN = 26.100 PLN 26.100 PLN + 6.150 PLN = 32.250 PLN B. 300 PLN × 106 PLN = 31.800 PLN 31.800 PLN + 6.150 PLN = 37.950 PLN C. 300 PLN × 138 PLN = 41.400 PLN 41.400 PLN + 6.150 PLN = 47.550 PLN	5.000 PLN + 41.500 PLN = 46.500 PLN

Źródło: Opracowanie na podstawie informacji uzyskanych od jednego z faktorów oraz jednego z banków komercyjnych.

Powyższa kalkulacja nie uwzględnia kosztów ustanowienia zabezpieczenia, które są niezbędne w przypadku kredytu obrotowego. Przedstawione wyliczenia pokazują, że faktoring jest droższy tylko w przypadku 90-dniowego terminu płatności. Należy mieć jednak na uwadze fakt, że ostateczny całkowity roczny koszt faktoringu zależy od kilku zmiennych czynników. Faktorant ponosi szereg opłat, zależnych chociażby od liczby odbiorców w portfelu faktoringowym (np. opłatę za nadanie limitu finansowania). Przedstawiona kalkulacja bazuje na stałej wartości faktury, co w praktyce występuje niezwykle rzadko. Biorąc pod uwagę także obliczenia bazujące na innych parametrach transakcji oraz cenach, można wysunąć stwierdzenie, że średni koszt finansowania faktoringiem oscyluje w granicach 1–1,5%

wartości brutto faktury. Jeżeli przedsiębiorstwo przekazuje do faktoringu znaczny obrót, to z dużym prawdopodobieństwem można stwierdzić, że łączny koszt finansowania faktoringiem będzie wyższy niż w przypadku udzielonego kredytu obrotowego na zbliżonych warunkach.

Pytanie, czy faktoring jest usługą drogą, czy tanią, należy uzupełnić o stwierdzenie, w jakim celu przedsiębiorstwo będzie korzystało z faktoringu. Czy faktoring pozwoli oferować dłuższe terminy płatności, co da przedsiębiorstwu możliwość nawiązania relacji biznesowych z nowymi kontrahentami? Czy szybszy spływ należności umożliwi przedsiębiorstwu wcześniejsze uregulowanie zobowiązań, co pozwoli wynegocjować lepsze warunki cenowe z dostawcą? Są to podstawowe pytania, na które faktorant musi znaleźć odpowiedzi przed rozpoczęciem poszukiwań faktora. Wtedy może się okazać, że faktoring zapewni finansowanie, które będzie niezbędne do dalszego rozwoju przedsiębiorstwa.

3.2. Wpływ faktoringu na sytuację bilansowo-finansową faktoranta (*Aleksandra Pawlik*)

Do skorzystania z usług faktoringu mogą zachęcić przedsiębiorstwo przede wszystkim takie czynniki, jak: występowanie wielu negatywnych następstw nieterminowych płatności wzrastające wraz ze zwiększeniem poziomu sprzedaży, zapotrzebowanie na kapitał obrotowy rosnące wraz z przedłużeniem kontrahentom terminów płatności, konieczność posiadania środków niezbędnych do finansowania działalności w sytuacji, gdy poziom własnych środków nie jest wystarczający, czy też wynikające ze specyfiki działalności (zwłaszcza w przypadku handlu hurtowego) ciągłe udzielanie kredytów kupieckich swoim odbiorcom[122].

W zależności od rodzaju umowy faktoringowej, transakcje zostaną zaksięgowane w księgach faktoranta w różny sposób, czyli inaczej będą wpływać na strukturę kapitału. Podstawowym skutkiem zawarcia umowy faktoringowej jest udostępnienie przedsiębiorcy środków pieniężnych, które pozwalają mu na pokrywanie bieżących zobowiązań oraz kontynuowanie

[122] J. Grzywacz, *Finanse przedsiębiorstwa. Możliwości i ograniczenia finansowe*, Warszawa 2018, s. 22–23.

działalności bez wzrostu zapotrzebowania na kapitał obrotowy pomimo udzielonych kredytów kupieckich. Kluczowym aspektem księgowania przenoszonych wierzytelności jest określenie, czy pozostają one w księgach rachunkowych dotychczasowego wierzyciela, czy też zostaną one ujęte po stronie faktora. Zależy to od tego, czy prawa faktoranta do środków są aktywne, czy nastąpiło przeniesienie całości ryzyka oraz korzyści na faktora, czy też pozostało ono po stronie faktoranta oraz czy to faktorant sprawuje kontrolę nad przeniesionymi wierzytelnościami. Według Międzynarodowego Standardu Rachunkowości nr 39, przelana wierzytelność zostaje usunięta z ksiąg rachunkowych przedsiębiorstwa, gdy:

- przedsiębiorstwo nie posiada już prawa do środków pieniężnych,
- całe ryzyko oraz wszystkie korzyści zostały przeniesione z faktoranta na faktora,
- faktorant nie pełni już kontroli nad przeniesioną wierzytelnością.

Pierwszy z warunków jest spełniony w przypadku umów faktoringu zarówno właściwego, jak i niewłaściwego. Drugi natomiast jest spełniony w pełni w transakcjach faktoringu pełnego, ponieważ w faktoringu niepełnym nie następuje przeniesienie na faktora ryzyka. Ostatni warunek, o ile w umowie nie znajdzie się specjalny zapis, jest spełniony w każdej opcji, ponieważ to faktor po podpisaniu umowy decyduje o wierzytelności[123].

Skoro w faktoringu pełnym (bez regresu, właściwym) całość ryzyka niewypłacalności dłużnika zostaje przeniesiona na faktora, to zgodnie z informacjami zawartymi w poprzednim akapicie następuje zmiana wierzyciela skutkująca wyksięgowaniem należności będących przedmiotem zawartej umowy faktoringowej z ksiąg rachunkowych faktoranta[124].

Przykładowe ujęcie transakcji faktoringu pełnego w księgach faktoranta, który sprzedał odbiorcy swoje produkty za 61.500 zł brutto z terminem płatności 30 dni, a następnie podpisał z faktorem umowę, w której wysokość wynagrodzenia faktora została ustalona na poziomie 1.000 zł plus 230 zł VAT (rys. 9). Faktorant otrzymuje całość wartości przeniesionych należności po podpisaniu umowy.

Inaczej sytuacja wygląda w przypadku zawarcia umowy faktoringu niewłaściwego (z regresem, niepełnego), ponieważ ryzyko niewypłacalności dłużnika nadal spoczywa po stronie faktoranta, w związku z czym fakt takiej transakcji jest ujmowany w księgach rachunkowych faktoranta analo-

[123] K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania...*, s. 57–58.
[124] B. Baran [i in.], op. cit., s. 231.

gicznie do kredytu/pożyczki. Wartość transakcji objętych umową widnieje w księgach faktoranta aż do momentu spłaty swojego zobowiązania przez dłużnika[125].

Rys. 9. Przykładowe ujęcie transakcji faktoringu pełnego w księgach faktoranta.

1. Faktura VAT wystawiona odbiorcy produktów

Rozrachunki z odbiorcami	
Dt	Ct
61.500	

Przychody ze sprzedaży towarów	
Dt	Ct
	50.000

VAT należny	
Dt	Ct
	11.500

2. Nabycie wierzytelności przez faktora

Rozrachunki z odbiorcami	
Dt	Ct
	61.500

Rozrachunki z bankiem	
Dt	Ct
	61.500

3. Wpływ środków za sprzedane należności

Rachunek bankowy	
Dt	Ct
61.500	

Rozrachunki z bankiem	
Dt	Ct
	61.500

4. Faktura VAT wystawiona przez faktora

Koszty finansowe	
Dt	Ct
1.000	

VAT naliczony	
Dt	Ct
	230

Rozrachunki z bankiem	
Dt	Ct
	1.230

Źródło: Opracowanie na podst.: B. Baran [i in.], *Leasing, kredyt, faktoring jako formy finansowania przedsiębiorstw. Analiza porównawcza i korzyści dla przedsiębiorcy*, Warszawa 2016, s. 231–232.

Przykładowe ujęcie transakcji faktoringu niepełnego w księgach faktoranta, który sprzedał odbiorcy swoje produkty za 61.500 zł brutto z terminem płatności 30 dni, a następnie podpisał z faktorem umowę, w której wysokość wynagrodzenia faktora została ustalona na poziomie 1.000 zł plus 230 zł VAT, przedstawiono na rys. 10. Faktorant otrzymuje całość wartości przeniesionych należności po podpisaniu umowy.

Rys. 10. Przykładowe ujęcie transakcji faktoringu niepełnego w księgach faktoranta.

1. Faktura VAT wystawiona odbiorcy produktów

Rozrachunki z odbiorcami	
Dt	Ct
61.500	

Przychody ze sprzedaży towarów	
Dt	Ct
	50.000

VAT należny	
Dt	Ct
	11.500

2. Nabycie wierzytelności przez faktora

Rozrachunki z odbiorcami	
Dt	Ct
	61.500

Rozrachunki z bankiem	
Dt	Ct
	61.500

3. Wpływ środków za sprzedane należności

Rachunek bankowy	
Dt	Ct
61.500	

Rozrachunki z bankiem	
Dt	Ct
	61.500

[125] Ibidem, s. 233.

4. Faktura VAT wystawiona przez faktora

Koszty finansowe		VAT naliczony		Rozrachunki z bankiem	
Dt	Ct	Dt	Ct	Dt	Ct
1.000		230			1.230

Źródło: Opracowanie na podst.: B. Baran [i in.], *Leasing, kredyt, faktoring jako formy finansowania przedsiębiorstw. Analiza porównawcza i korzyści dla przedsiębiorcy*, Warszawa 2016, s. 231–232.

Ze względu na różnorodność i mnogość rodzajów faktoringu w różny sposób może on wpływać na sprawozdania finansowe przedsiębiorstwa czy jego wskaźniki finansowe. K. Kreczmańska-Gigol poza pozytywnym wpływem na płynność finansową przedsiębiorstwa oraz strukturę jego kapitału zwraca również uwagę na pozostałe efekty faktoringu, do których zalicza:

- efekt racjonalizacji – pracownicy firmy (faktoranta) skupieni są w pełni na podstawowej działalności przedsiębiorstwa, podczas gdy obowiązek zarządzania wierzytelnościami przejmuje faktor;
- niższe koszty administracyjne, wynikające z faktu ponoszenia ich przez faktora;
- efektywniejsze zarządzanie należnościami – zajmuje się nimi jednostka specjalizująca się w tym, posiadająca odpowiedni *know-how*;
- mniejsze ryzyko działalności wynikające z efektywniejszego zarządzania wierzytelnościami oraz weryfikacji i unikania współpracy z kontrahentami zagrożonymi niewypłacalnością;
- zwiększenie dyscypliny finansowej dłużników – większość zadłużonych podmiotów stara się szybciej spłacić swoje długi wobec instytucji finansowej niż wobec innego przedsiębiorstwa;
- zwiększenie obrotów wynikające ze zwiększonej płynności przedsiębiorstwa i terminowych spłat zobowiązań wobec dostawców, co pozwala na zwiększanie swoich zakupów i kontynuowanie działalności;
- wyższy rating, do którego przyczynia się wzrost samofinansowania, poprawa płynności oraz wielu wskaźników finansowych[126].

[126] K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring jako jeden z instrumentów...*, s. 62–63.

Tabela 4. Efekty stosowania faktoringu wierzytelności istniejących w zależności od rodzaju transakcji („+" – efekt występuje, „–" – brak efektu, „+/–" – efekt występuje lub nie).

Rodzaj faktoringu	efekt racjonalizacji	niższe koszty administracyjne	lepsze zarządzanie wierzytelnościami	zmniejszenie ryzyka prowadzonej działalności	zdyscyplinowanie dłużników	poprawa płynności	poprawa struktury bilansu	zwiększenie obrotów	eliminacja ryzyka kredytowego	lepszy rating	łatwiejszy dostęp do nowych międzynarodowych rynków	eliminacja ryzyka różnic kursowych	unikanie skutków ryzyka polityczne-go i gospodarczego kraju dłużnika
pełny	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	–	–	–
niepełny	+	+	+	+	+	+	+	+	–	+	–	–	–
mieszany	+	+	+	+	+	+	+	+	–	+	–	–	–
przyspieszony	+	+	+	+	+	+	+	+	+/–	+	–	–	–
zaliczkowy	+	+	+	+	+	+	+	+	+/–	–	–	–	–
wymagalnościowy	+	+	+	+	+	–	–	–	+/–	+	–	–	–
jawny	+	+	+	+	+	+	+	+	+/–	+	–	–	–
tajny	–	–	–	+	–	+	–	+	–	–	–	–	–
półjawny	+	+	+	+	–	+	+	+	+/–	+	–	–	–
krajowy	+	+	+	+	+	+	+	+	+/–	+	–	–	–
międzynarodowy	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
tradycyjny	+	+	+	+	+	+	+	+	+/–	+	–	–	–
e-faktoring	+	+	+	+	+	+	+	+	+/–	+	–	–	–
metafaktoring	+	+	+	+	+	+	+	+	+/–	+	–	–	–
powierniczy	+	+	+	+	+	+	+	+	+/–	+	–	–	–

Źródło: K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału*, Warszawa 2013, s. 64.

Wskaźniki finansowe, na których wysokość zauważalny wpływ ma faktoring, można podzielić na pięć kategorii: wskaźnik struktury finansowania, ryzyka kredytowego, wskaźniki rotacji i cyklu należności, inne wskaźniki oceny należności oraz wskaźnik rentowności aktywów. W kwestii wskaźnika struktury finansowania należy zauważyć, że faktoring powoduje zmniej-

szenie udziału kapitału obcego w finansowaniu aktywów ogółem, a także wpływa na obniżenie stosunku wartości zaangażowanego kapitału obcego do wysokości kapitału własnego. Fakt ten sprawia, że ryzyko kredytowe faktoranta również ulega zmniejszeniu. Faktor przed podjęciem decyzji o zawarciu umowy faktoringowej bada wiarygodność i prawdopodobieństwo spłaty swoich zobowiązań przez dłużnika. Fakt przeprowadzania takiej analizy kondycji finansowej kontrahentów faktoranta oraz ewentualna windykacja należności sprawiają, że zmniejsza się liczba i wartość utraconych przez przedsiębiorstwo należności, co polepsza jego wskaźnik ryzyka kredytowego. Fakt zmniejszenia wartości należności faktoranta przy zachowaniu przychodów ze sprzedaży na takim samym poziomie wpływa na zwiększenie szybkości rotacji należności. Zwiększenie tejże rotacji należności nie powoduje jednakże utraty niektórych z kontrahentów, a co za tym idzie – zmniejszenia przychodów, ponieważ przedsiębiorstwo w tej sytuacji nie skraca terminu płatności swoim dłużnikom, jedynie owe należności przenosi na inny podmiot. Faktoring wpływa również na inne wskaźniki związane z oceną należności. Zmniejszenie wartości należności w bilansie powoduje zmniejszenie ich udziału zarówno w aktywach obrotowych, jak i w aktywach ogółem. Można powiedzieć, że faktoring odwraca pozycję przedsiębiorstwa. Z jednostki oferującej kredyt kupiecki staje się ono podmiotem korzystającym z niego. Wskaźnikiem, którego poziom może zmienić się wraz z faktem zawarcia umowy faktoringowej, jest wskaźnik rentowności aktywów. Zmniejszenie wartości należności powoduje bowiem zmniejszenie wartości aktywów ogółem, co skutkuje zwiększeniem wartości wskaźnika ROA[127].

[127] D. Korenik, *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Warszawa 2007, s. 65.

ROZDZIAŁ 4 (KRZYSZTOF JANEK)

Oferta firm faktoringowych w Polsce w perspektywie korzyści finansowych i gospodarczych przedsiębiorstw

4.1. Rynek usług faktoringowych w Polsce – podmioty

Rynek faktorów w Polsce, pomimo istnienia tak wielu podmiotów, jest dosyć silnie zjednoczony w ramach Polskiego Związku Faktorów. Wartościowo, 26 faktorów skupionych w ramach PZF generowało około 85% polskiego rynku, natomiast po dołączeniu w 2018 roku Citibanku oraz SMEO (kadrowo – dawni managerowie Idea Bank) szacuje się, że wartość ta osiągnie w 2019 roku około 90%.

Rynkowym liderem jest ING Commercial Finance będący częścią Grupy ING. Od kilku lat na drugiej pozycji plasuje się BZ WBK Faktor, który w 2018 roku, wraz z rebrandingiem całej Grupy BZ WBK, zmienił nazwę na Santander Factoring sp. z o.o. Silną pozycją charakteryzował się w ostatnich latach również Raiffeisen, zajmujący miejsca na podium, w tym i pierwsze w 2013 roku. Jego pozycja w 2018 roku znacznie się osłabiła. Stało się to za sprawą sprzedaży w połowie roku polskiej części operacji Raiffeisen na rzecz Banku BGŻ BNP Paribas[128]. W statystyce widać zatem bardzo duży wzrost obrotów BGŻ BNP Paribas Faktoring. Według najnowszych danych, po III kwartale 2018 roku wzrost wobec analogicznego okresu przekroczył 42%. Natomiast największym wzrostem w tym okresie charakteryzował się najmłodszy członek PZF, tzn. Citi Handlowy. Bank ten dołączył do grona PZF w maju 2018 roku[129]. Ogromny wzrost (blisko 3-krotny) tłumaczy za-

[128] [On-line:] http://wyborcza.pl/7,155287,23248866,zmiany-na-polskim-rynku-bankowym-bgz-bnp-paribas-kupil-raiffeisen.html [dostęp: 30.01.2019].

[129] [On-line:] http://faktoring.pl/2018/03/05/nowi-czlonkowie-polskiego-zwiazku-faktorow [dostęp: 30.01.2019].

pewne start z relatywnie niskiego poziomu obrotów, przy dużym zasięgu banku (Bank Handlowy jest pod względem wielkości aktywów 10. wśród największych banków w Polsce[130]).

Bardzo duże wzrosty cechowały dwa podmioty o znacznym udziale Skarbu Państwa (SP): Pekao Faktoring oraz PKO Faktoring. O ile Bank PKO od lat charakteryzuje się podobną strukturą akcjonariatu, to Pekao od końca 1999 roku należało włoskiej grupy UniCredit. Na bazie tzw. repolonizacji banków, PZU oraz PFR kupiły pod koniec 2016 roku od dotychczasowego właściciela blisko 33% akcji Pekao SA[131]. Jest to o tyle warte podkreślenia, że w ostatnich kilku latach uwidacznia się zmiana strategii wśród przedsiębiorstw z dużym udziałem SP w akcjonariacie. Mianowicie starają się one dobierać partnerów wśród instytucji będących również w posiadaniu SP, np. PZU, PKO. Być może jest to więc jeden z czynników tłumaczących tak duże wzrosty tych podmiotów.

Tabela 5. Wartość obrotów faktorów zrzeszonych w PZF.

Lp.	Faktor	Obroty po 3Q 2018 [mln PLN]	Zmiana w stosunku do analogicznego okresu 2017 [%]	Łącznie w 2017 [mln PLN]
1.	ING Commercial Finance	22.386	14,14%	27.789
2.	Santander Factoring Sp. z o.o.	19.695	17,52%	23.356
3.	BGŻ BNP Paribas Faktoring	18.000	42,06%	18.627
4.	Pekao Faktoring	15.899	47,47%	14.984
5.	Bank Millennium	14.273	16,21%	16.796
6.	mFaktoring	13.619	42,58%	13.738
7.	Raiffeisen Polbank	13.538	3,12%	18.318
8.	PKO Faktoring	13.055	54,61%	11.601
9.	Coface Poland Factoring	12.646	18,62%	15.016
10.	Citi Handlowy	5.892	284,60%	
11.	HSBC Bank Polska	3.610	29,02%	3.962
12.	Alior Bank	3.100	–22,11%	5.028
13.	BOŚ Bank	2.449	7,46%	3.095

[130] [On-line:] https://prnews.pl/raport-prnews-pl-aktywa-bankow-ii-kw-2018-r-437553 [dostęp: 30.01.2019].

[131] [On-line:] https://www.money.pl/gielda/wiadomosci/artykul/sprzedaz-akcji-pekao-pzu-unicredit-knf,218,0,2311898.html [dostęp: 30.01.2019].

Lp.	Faktor	Obroty po 3Q 2018 [mln PLN]	Zmiana w stosunku do analogicznego okresu 2017 [%]	Łącznie w 2017 [mln PLN]
14.	Bibby Financial Services	1.988	23,02%	2.258
15.	EurofactorPolska	1.947	28,43%	2.192
16.	IFIS Finance	1.877	25,55%	2.069
17.	Idea Money	1.758		
18.	KUKE Finance	1.452	33,70%	1.459
19.	UBI Factor	1.433	6,23%	1.856
20.	Arvato Financial Solutions	645	5,74%	835
21.	Pragma Faktoring	475	–1,25%	666
22.	BPS Faktor SA	379	–32,68%	741
23.	BFF Polska (d. Magellan)	301	–2,90%	431
24.	Faktorzy	216	37,58%	225
	Razem	**170.633**	**27,66%**	**185.042**

Źródło: Opracowanie na podst. danych PZF.

Wśród faktorów znajdują się także 2 firmy będące częścią grup ubezpieczycieli należności handlowych, tj. KUKE oraz Coface. KUKE, czyli Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, jest polską agencją eksportową, mającą za zadanie wspierać eksport z danego kraju, m.in. poprzez oferowanie ubezpieczenia należności, które nie są dostępne na warunkach komercyjnych (głównie na trudne rynki o wysokim stopniu ryzyka). Poza produktami nierynkowymi KUKE od lat oferowało także tzw. polisy rynkowe, tzn. kwotowane na warunkach komercyjnych. Zaś w 2014 roku wprowadzono również faktoring, w ramach nowej spółki – KUKE Finance. Także ta spółka stała się częścią tzw. instytucji rozwoju, tj. Polskiego Funduszu Rozwoju (PFR). KUKE Finance ma więc szanse na nawiązywanie współpracy z przedsiębiorstwami korzystającymi z programów PFR, ubezpieczeń KUKE – na zasadzie *cross sellingu*. Statystyka wskazuje dynamiczny rozwój, do końca września 2018 roku faktor ten osiągnął podobny poziom obrotów jak w całym roku 2017.

Odnosząc się do omawianej w rozdziale I typologii faktorów, zauważyć można 3 grupy podmiotów:

- Banki (np. Bank Millenium, HSBC Bank Polska, Alior Bank, BOŚ Bank),
- Spółki z grup bankowych (np. ING Commercial Finance, Santander Factoring sp. z o.o., BGŻ BNP Paribas Faktoring, Pekao Faktoring),
- Faktorów pozabankowych (np. Bibby Financial Services, Arvato Financial Solutions, Pragma Faktoring).

4.2. Założenia i metoda badania

Widząc, na jak różne zapotrzebowanie może odpowiedzieć faktoring i jakie inne produkty może zastępować, warto sprawdzić, jak sami faktorzy przedstawiają i reklamują swoje produkty. W tym celu wybrano największe firmy faktoringowe, a następnie poddano analizie ofertę prezentowaną na ich stronach internetowych, sprawdzając, jakie elementy podkreślane są w komunikacji marketingowej, jaki obraz usługi wyłania się z prezentowanych treści.

Należy zauważyć, że w sprzedaży usług B2B istotną rolę odgrywa sieć handlowców, sprzedaż realizowana jest bezpośrednio poprzez kontakty telefoniczne, umawiane spotkania, wydarzenia branżowe, polecenia, relacje – słowem: kontakt bezpośredni. Atrakcyjna strona internetowa, zawierająca pełny opis wszystkich zalet danego produktu, jest więc mniej istotna, ponieważ dla przedsiębiorstw, do których chcą dotrzeć faktorzy, często tworzy się indywidualne oferty oraz broszury. Założenie jest jednak takie, że niezależnie od wszelkich innych kanałów sprzedaży, każdy faktor posiada swoją stronę, na której potencjalny klient może wstępnie rozpoznać oferowany produkt lub zweryfikować informacje, które uzyskał np. w trakcie kontaktu telefonicznego ze strony handlowca faktora.

Do badania wybrano 20 największych faktorów pod względem wielkości obrotów[132]. Biorąc pod uwagę wielkość rynku oraz obroty wybranych firm, reprezentują oni 76% całego rynku faktoringu w Polsce, można więc przyjąć, że dobrze obrazują rynek[133].

Po wstępnej analizie stron pod kątem prezentowanych funkcji faktoringu podzielono je na 5 grup:

- usługi podstawowe, w tym: finansowanie i poprawa płynności finansowej przedsiębiorstwa, zabezpieczenie ryzyka niewypłacalności;
- zarządzanie należnościami – jako ogólna kategoria oraz poszczególne czynności: monity do dłużników, monitoring stanu płatności, ewidencja stanu należności i rozliczenia, windykacja polubowna i windykacja sądowa;
- optymalizacja bilansu, w tym korzyści bilansowe (lepsza struktura bilansu);

---

[132] Według danych PZF.

[133] 269,262 mln zł do 222,5 mln zł na podstawie danych wskazanych w podrozdziale *Faktoring w Polsce – sytuacja rynkowa.*

- doradztwo, w tym ocena wiarygodności kredytowej dłużników;
- inne: ograniczenie ryzyka kursowego, wsparcie sprzedaży (w tym możliwość oferowania lepszych warunków swoim kontrahentom).

Przeprowadzona analiza obejmowała informacje wskazywane na głównych stronach faktorów oraz w zakładkach takich, jak: „korzyści faktoringu", „o faktoringu", „co zyskasz, podpisując umowę faktoringu", „dlaczego faktoring", „jak działa faktoring".

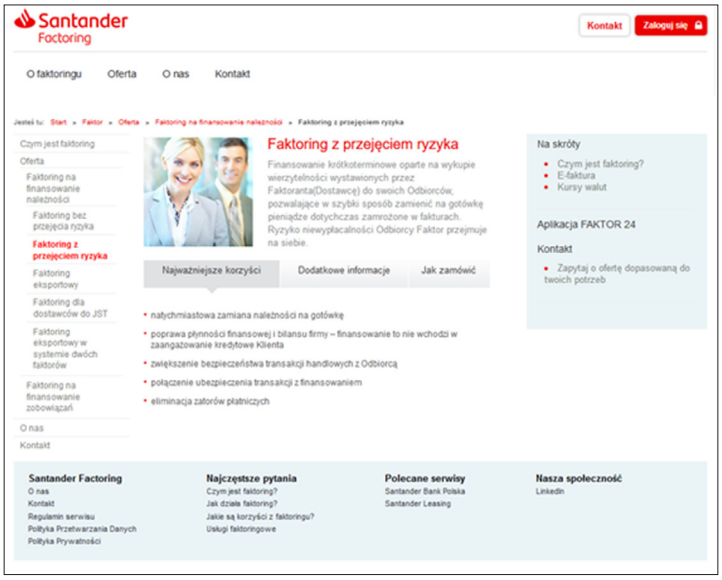
Cześć faktorów podawała korzyści zbiorczo, bez dzielenia ich na poszczególne formy faktoringu, lub dodatkowo zbierała je w odrębną sekcję edukacyjną. Przykład takiego rozwiązania przedstawia rys. 11 z fragmentem strony PKO Faktoring.

Rys. 11. Fragment strony internetowej PKO Faktoring wskazujący na zalety i korzyści płynące z faktoringu.

Źródło: [on-line:] https://www.pkobpfaktoring.pl [dostęp: 22.01.2019].

Jeżeli dla prezentacji oferowanych usług faktor wyodrębniał poszczególne typy faktoringu, analizowane zostały wszystkie zakładki. W ten sposób, tzn. badając wszystkie ewentualne sekcje stron internetowych faktorów, planowano sprawdzić, do jakich potrzeb odwoływali się faktorzy, jakie korzyści obiecywali, jakie funkcje w świetle ich marketingu ma spełniać faktoring.

Rys. 12. Fragment strony internetowej Santander Factoring wskazujący na zalety i korzyści płynące z faktoringu.



Źródło: [on-line:] https://santander.pl/faktor [dostęp: 22.01.2019].

Na stronach internetowych niektórych faktorów zamieszczane są Ogólne Warunki Faktoringu, drafty umów, regulaminy. Takie dokumenty nie były badane, ponieważ badanie nie dotyczyło tego, co oferują faktorzy, tylko co podkreślają w swojej komunikacji z potencjalnymi klientami. Niemal każdy faktor na swojej stronie podkreśla elastyczność, zatem finalnie proponowane klientom usługi, korzyści zapewne mogą być szerokie, podlegające negocjacjom i zbieżne do pełnego katalogu funkcji, które rynek oferuje. Celem natomiast była tutaj weryfikacja, jaki obraz danej usługi wyłania się z lektury stron internetowych, i ocena, które z funkcji (promowanych na stronie) mają przekonać potencjalnych klientów do rozmów z faktorem.

W trakcie badania, jak wspomniano, analizowane były wszystkie podstrony i zakładki stron internetowych. W przypadku wspomnienia którejś

z wyodrębnionych kategorii, w przygotowanej tabeli wstawiano znak „+". Rezultaty badań obrazuje tabela 6.

Tabela 6. Funkcje faktoringu w świetle stron internetowych faktorów – rezultaty.

	Usługi podstawowe		**Zarządzanie należnościami, w tym:**						**Optymalizacja bilansu**	**Doradztwo**	**Inne**	
	Finanasowanie, poprawa płynności finansowej	Zabezpieczenie ryzyka niewypłacalności		Monity do dłużników	Monitoring stanu płatności	Ewidencja stanu należności, rozliczenia	Windykacja polubowna	Windykacja sądowa	Korzyści bilansowe	Ocena wiarygodności kredytowej dłużników	Ograniczenie ryzyka kursowego	Wsparcie sprzedaży (możliwość oferowania lepszych warunków)
ING Commercial Finance	+	+	+		+	+						
Santander Factoring Sp. z o.o.	+	+	+		+				+		+	+
BGŻ BNP Paribas Faktoring	+	+	+							+		+
Pekao Faktoring	+	+	+	+	+		+		+		+	
Bank Millennium	+	+				+						
mFaktoring	+	+										+
Raiffeisen Polbank	+	+			+					+		+
PKO Faktoring	+	+	+	+		+	+	+		+		+
Coface Poland Factoring	+	+					+	+	+	+		+
Citi Handlowy	+	+	+		+							+
HSBC Bank Polska	+											+
Alior Bank	+	+										+
BOŚ Bank	+	+	+									+

	Usługi podstawowe		Zarządzanie należnościami, w tym:						Optymalizacja bilansu	Doradztwo	Inne	
	Finanasowanie, poprawa płynności finansowej	Zabezpieczenie ryzyka niewypłacalności		Monity do dłużników	Monitoring stanu płatności	Ewidencja stanu należności, rozliczenia	Windykacja polubowna	Windykacja sądowa	Korzyści bilansowe	Ocena wiarygodności kredytowej dłużników	Ograniczenie ryzyka kursowego	Wsparcie sprzedaży (możliwość oferowania lepszych warunków)
Bibby Financial Services	+	+	+	+	+	+			+	+		+
Eurofactor Polska	+	+	+				+	+	+			+
IFIS Finance	+	+	+						+	+		+
Idea Money	+	+							+	+		+
KUKE Finance	+	+	+						+			+
UBI Factor	+	+	+									+
Arvato Financial Solutions	+	+	+		+		+	+				

4.3. Rezultaty, wnioski

Na podstawie uzyskanych danych można uznać, że faktoring to przede wszystkim finansowanie. O ile naturalne wydaje się, że do tej funkcji odwołali się wszyscy faktorzy, to jednak dziwić może, że jest to jedyna funkcja wspomniana przez wszystkich badanych faktorów. Drugą najpopularniejszą kategorią było zabezpieczenie ryzyka niewypłacalności kontrahenta – czyli druga usługa zaklasyfikowana do kategorii podstawowych. Jedynym faktorem, który się do niej nie odwołał, był HSBC Bank Polska. Strona internetowa tego banku jest jednak ujednolicona dla całej Grupy HSBC i być może również prezentowana treść jest sformułowana tak, aby była zgodna z globalną polityką całej Grupy. Stąd przedstawiane informacje mają charakter bardzo ogólny. O faktoringu można dowiedzieć się w zakładce „Finansowanie należności", jednak co ciekawe, słowo faktoring ani razu nie pojawia się na stronie.

Drugą najczęstszą kategorią jest wsparcie sprzedaży; kategoria ta była wskazywana częściej niż tradycyjne wsparcie w zarządzaniu należnościa-

mi. Zdecydowana większość faktorów wskazuje, że korzystając z faktoringu, można wydatnie poprawić warunki sprzedaży. Odbywa się to przede wszystkim poprzez możliwość oferowania dłuższych terminów płatności dla kontrahentów. Wskazywano jednak także na docieranie do nowych odbiorców – szczególnie z rynków zagranicznych – poprzez możliwość weryfikacji takich firm, na zasadzie oceny finansowej dłużników.

Kolejna kategoria to wsparcie ze strony faktora w zarządzaniu należnościami. Czynność ta była różnie określana, faktorzy wskazywali, że pomagają odciążać dział należności lub księgowości w firmie i również w ten sposób pomagają optymalizować koszty przedsiębiorstwa. Najczęściej były to jednak ogólne stwierdzenia (65% badanych stron). W nieco ponad połowie przypadków wymieniono przynajmniej jedną z konkretnych czynności, które faktor może wykonywać. Wśród tych czynności najczęściej wskazywano na monitoring stanu należności – 7 wskazań, co oznacza 35% badanych stron.

Istotna korzyść, jaką otrzymuje przedsiębiorstwo korzystające z faktoringu pełnego, czyli nieobciążanie bilansu poprzez uzyskane finansowanie, wskazana została w 8 przypadkach, co stanowiło 40% faktorów. Biorąc pod uwagę, że jest to istotna różnica w stosunku do tańszego finansowania uzyskiwanego z kredytu bankowego, uznać należy, że faktorzy w małym stopniu wskazują na tak istotną zaletę. Co ciekawe, do tego rozwiązania częściej odwoływały się firmy faktoringowe spoza grup bankowych niż banki lub wyspecjalizowane spółki banków (odpowiednio 62,5% wobec 37,5% wszystkich wskazań tej kategorii). Być może dla tego rodzaju faktorów jest to istotniejsze o tyle, że jest to zazwyczaj jedyny oferowany produkt i w większym stopniu istotniejsze jest pokazanie jego przewagi wobec innych form finansowania. W przypadku banku ważne jest pokazanie szerokiej oferty produktowej, natomiast odpowiednią usługę dla danego przedsiębiorstwa może ocenić opiekun klienta znający różne rozwiązania z palety dostępnej w danym banku. Z drugiej jednak strony, zaobserwowane rozróżnienie może być wynikiem przypadku i aby to stwierdzić, należałoby pogłębić analizę poprzez rozmowy z przedstawicielami faktorów.

Pomoc w ocenie portfela kontrahentów przedsiębiorstwa poprzez analizy finansowe tych firm nie była mocno podkreślana przez faktorów. O ile finalnie ocena taka sprowadza się do uzyskania bądź nie limitu dla danego kontrahenta, to jednak trzeba podkreślić, że istnienie limitu wynika z bieżącej oceny firmy. Faktorzy, korzystając ze swoich polis ubezpieczenia należności, otrzymują od towarzystw ubezpieczeniowych limity kredytowe. Są one wynikiem regularnej oceny danych firm. W przypadku mniejszych

i mniej popularnych podmiotów odświeżenie oceny jest zwykle dokonywane raz na rok. Jednak dla istotnych rynkowych przedsiębiorstw oceny są przeprowadzane w sposób bieżący, analizowane są wszystkie aktualne dane, regulowanie należności na posiadanych polisach kredytowych, nierzadko odbywają się spotkania z analitykami. Zatem dla przedsiębiorstwa zmiany w limicie kredytowym – jakkolwiek zwykle są niekorzystnymi redukcjami – stanowią cenne informacje dotyczące kondycji finansowej kontrahenta (szczególnie w sytuacji dłużników zagranicznych, gdzie dostęp do bieżących informacji jest zwykle utrudniony) i mogą istotnie przyczynić się do ograniczenia strat, jako że na ryzyku przedsiębiorstwa pozostaje zwykle udział własny w szkodzie. Uznać więc można, że również i ta funkcja nie została odpowiednio doceniona w komunikacji marketingowej.

Potencjalne ograniczenie ryzyka kursowego, które jest pochodną głównych funkcji faktoringu, również i w przekazie faktorów nie jest mocno podkreślane. Do tej korzyści odwołało się jedynie dwóch faktorów. Być może powiązać to można ze znaczną przewagą faktoringu krajowego.

Tabela 7. Funkcje faktoringu w świetle stron internetowych faktorów – podsumowanie.

Korzyść/usługa	Ilość wystąpień	Procentowo
Usługi podstawowe		
Finansowanie, poprawa płynności finansowej	20	100%
Zabezpieczenie ryzyka niewypłacalności	19	95%
Zarządzanie należnościami		
Zarządzanie należnościami	13	65%
Monity do dłużników	3	15%
Monitoring stanu płatności	7	35%
Ewidencja stanu należności, rozliczenia	4	20%
Windykacja polubowna	5	25%
Windykacja sądowa	4	20%
Optymalizacja bilansu		
Korzyści bilansowe	8	40%
Doradztwo		
Ocena wiarygodności kredytowej dłużników	7	35%

Korzyść/usługa	Ilość wystąpień	Procentowo
Inne		
Ograniczenie ryzyka kursowego	2	10%
Wsparcie sprzedaży (możliwość oferowania lepszych warunków)	16	80%

Podsumowując: strony internetowe faktorów dają obraz faktoringu przede wszystkim jako usługi wspierającej finanse przedsiębiorstwa. Podobnie istotnym elementem jest zabezpieczenie ryzyka handlowego. Pozostałe funkcje były rzadziej wskazywane. Co ciekawe, tradycyjnie kluczowa funkcja wsparcia w zarządzaniu należnościami była rzadziej wskazywana niż wsparcie sprzedaży, co potwierdza zasadność zaproponowanego wyodrębnienia tej funkcji jako niezależnej kategorii. Korzyści bilansowe były wskazywane na stronach faktorów zaskakująco rzadko, tej korzyści poświęcano raczej małą uwagę.

ROZDZIAŁ 5 (KRZYSZTOF JANEK)

Przesłanki korzystania z faktoringu w wybranych polskich przedsiębiorstwach w świetle badania empirycznego

5.1. Założenia i metoda badania

Aby zweryfikować postawioną hipotezę, poza analizą komunikacji kierowanej przez faktorów, postanowiono także zrealizować wywiady pogłębione wśród wybranych polskich przedsiębiorstw. Wobec braku możliwości przebadania szerokiej grupy podmiotów i skorzystania z analizy ilościowej zdecydowano o wyborze kilkunastu (13) firm i przeprowadzeniu dłuższych rozmów, które poszerzą wiedzę o badanym zjawisku.

Głównym celem tego rodzaju badania było lepsze zrozumienie mechanizmów analizowanych zagadnień oraz ewentualne wskazanie innych, wcześniej nie wymienionych czynników skłaniających przedsiębiorstwa ku faktoringowi. Badanie nie jest reprezentatywne i wnioski w ujęciu statystycznym nie będą generalizowane na wszystkie polskie przedsiębiorstwa korzystające z faktoringu.

Badane przedsiębiorstwa to w dużej mierze klienci obsługiwani przez autora w ramach usług brokerskich związanych z ubezpieczeniem należności handlowych. Druga grupa to firmy ubezpieczające należności bezpośrednio poprzez faktorów (faktoring bez regresu na polisie faktora), znane autorowi ze względu na relacje biznesowe. Wobec powyższego, wśród badanych przedsiębiorstw nie znalazł się żaden podmiot korzystający z faktoringu z regresem, co jest znacznym ograniczeniem przeprowadzonego badania. Wszystkie badane firmy przynajmniej od roku korzystały z faktoringu.

Rozmowy badawcze zostały przeprowadzone w okresie od początku listopada 2018 roku do końca stycznia 2019 roku. Wśród respondentów znaleźli się prezesi, dyrektorzy finansowi, członkowie zarządów do spraw

finansowych, skarbnicy, główni księgowi, kierownicy działów należności. Rozmowy odbyły się w formule tzw. Pogłębionego Wywiadu Indywidualnego (IDI), tzn. w „cztery oczy", podczas spotkań w siedzibach przedsiębiorstw (najczęściej gabinety respondentów lub salki konferencyjne). Przeciętnie wywiad trwał około 30 minut, przy czym najkrótszy zajął około 15 minut, a czas najdłuższej rozmowy przekroczył 1 godzinę. Wszystkie rozmowy przeprowadził autor pracy. Rozmowy nie były nagrywane, odpowiedzi były zaznaczane na wcześniej przygotowanym formularzu ankiety, a dodatkowe komentarze były notowane. Biorąc pod uwagę, że tematyka dotyczyła sekretów handlowych przedsiębiorstwa, obranej strategii finansowej, uznano, że nagrywanie rozmów może spowodować u respondentów mniejszą chęć w dzieleniu się informacjami.

Przed przystąpieniem do rozmów przygotowany został scenariusz rozmowy. W pierwszej części zawarto informację o badaniu (przekazaną ustnie) o treści zbliżonej do poniższej:

Informacja o badaniu

Szanowni Państwo, nazywam się Krzysztof Janek, jestem studentem Szkoły Głównej Handlowej i przeprowadzam badanie dotyczące motywów korzystania z faktoringu w polskich przedsiębiorstwach. Zwracam się z uprzejmą prośbą o odpowiedź na kilka pytań związanych z korzystaniem z faktoringu w Państwa przedsiębiorstwie. Czas poświęcony na rozmowę nie powinien przekroczyć 30 min. Wszelkie podane dane zostaną zaprezentowane w sposób uniemożliwiający identyfikację przedsiębiorstwa, zapewniający anonimowość ankietowanego.

Następnie zadawano kilka pytań o charakterze tzw. metryczki, tzn. pomagających usytuować pozycję przedsiębiorstwa, ustalić jego podstawowe cechy, wskazać podstawowe informacje. Należały do nich następujące pytania:

- *W jakiej branży działa Państwa przedsiębiorstwo?*
- *Jakie roczne obroty generuje Państwa przedsiębiorstwo?*
- *Od ilu lat korzystacie Państwo z faktoringu w firmie?*
- *Z jakiego rodzaju faktoringu Państwo korzystacie?*

W ostatniej części, merytorycznej, zawarto pytania o stopień istotności poszczególnych funkcji faktoringu dla danego przedsiębiorstwa. Podkreślono, by oceniać istotność tych czynników w momencie rozważania/kontraktowania tej usługi, tak aby wskazać, co przesądzało o skorzystaniu

z faktoringu. Poproszono, by każdej z funkcji przypisano wagę od 1 do 5, gdzie 1 oznaczało brak istotności, a 5 – funkcję bardzo istotną. Wymienione zostały następujące funkcje:

- *Finansowanie*
- *Zabezpieczenie ryzyka niewypłacalności*
- *Wsparcie sprzedaży (możliwość oferowania lepszych warunków swoim kontrahentom)*
- *Pomoc w ocenie wiarygodności kredytowej dłużników lub potencjalnych kontrahentów*
- *Zarządzanie należnościami, w tym:*
  - *Monity do dłużników*
  - *Monitoring płatności*
  - *Ewidencja stanu należności*
  - *Dokonywanie rozliczeń*
  - *Potwierdzanie sald*
  - *Windykacja polubowna*
  - *Windykacja sądowa*
- *Korzyści bilansowe w przedsiębiorstwie*
- *Ograniczenie ryzyka kursowego*

Respondenci byli również proszeni o wskazanie ewentualnego innego motywu, którym się kierowali. Na koniec pytano, czy w trakcie korzystania z faktoringu, poznania w praktyce tego produktu, zmieniła się jego percepcja oraz czy inne, niż początkowo zakładano, czynniki okazały się istotne.

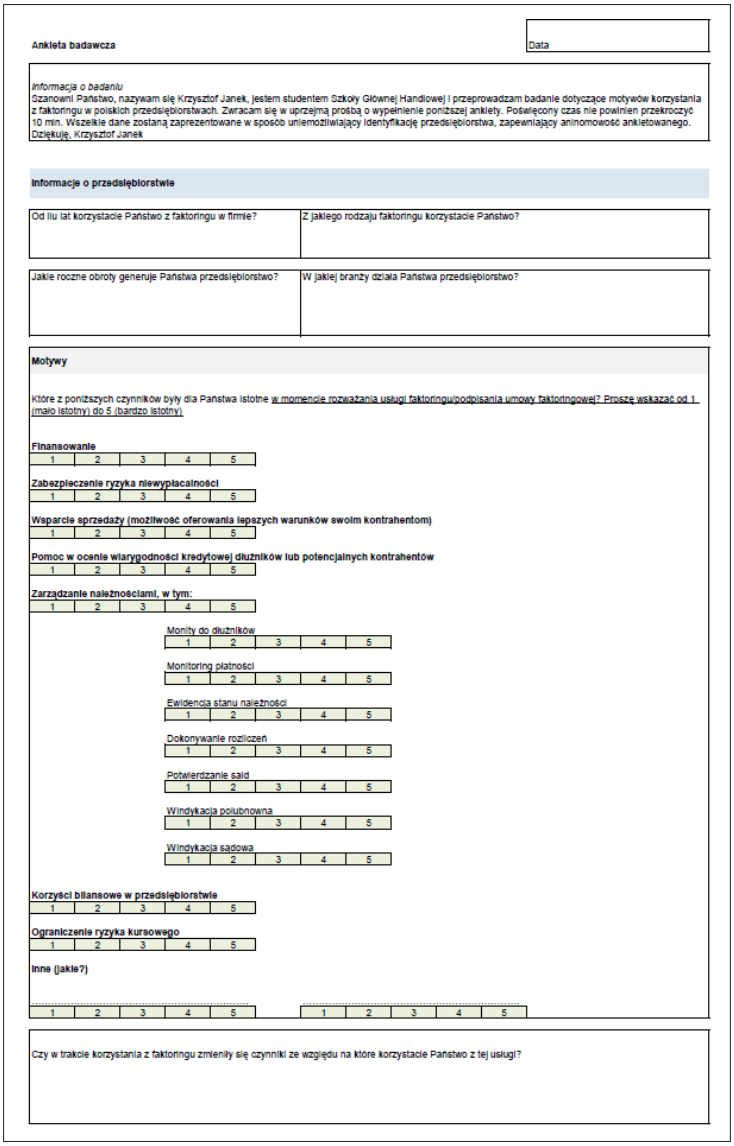
Rozmowy najczęściej przebiegały według ustalonego schematu. Zdarzało się też jednak, że po wskazaniu tematu rozmowy badany sam opowiadał o okolicznościach, które skłaniały go do podpisania umowy faktoringowej. Jako że omawiane były kwestie ujęte w przygotowanej ankiecie, nie przerywano takiego wywodu, notując przedstawiane informacje.

Przed rozpoczęciem wywiadów autor pobrał raporty handlowe dotyczące poszczególnych przedsiębiorstw, przygotowane przez wywiadownię gospodarczą Bisnode – Dun & Bradstreet, celem zweryfikowania części podawanych informacji.

W dwóch przypadkach zdarzyło się, że rozmowy były przeprowadzone z dwoma przedstawicielami firm (w pierwszym: prezes oraz kierownik działu windykacji, w drugim: dyrektor finansowy oraz kierownik działu windykacji); były to rozmowy indywidualne, toczone bezpośrednio po so-

bie. Uzasadnieniem była chęć przedstawienia bardziej szczegółowych informacji. Na przykład prezes przedsiębiorstwa wskazał, że może nie być w pełni zorientowany w kwestiach windykacyjnych, i po przekazaniu ogólnych informacji poprosił do salki kierownik działu windykacji, sam zaś udał się na kolejne spotkanie.

Rys. 13. Ankieta zastosowana w badaniu przedsiębiorstw.



Ankieta badawcza

Data

Informacja o badaniu
Szanowni Państwo, nazywam się Krzysztof Janek, jestem studentem Szkoły Głównej Handlowej i przeprowadzam badanie dotyczące motywów korzystania z faktoringu w polskich przedsiębiorstwach. Zwracam się w uprzejmą prośbą o wypełnienie poniższej ankiety. Poświęcony czas nie powinien przekroczyć 10 min. Wszelkie dane zostaną zaprezentowane w sposób uniemożliwiający identyfikację przedsiębiorstwa, zapewniający anonimowość ankietowanego.
Dziękuję, Krzysztof Janek

Informacje o przedsiębiorstwie

Od ilu lat korzystacie Państwo z faktoringu w firmie?	Z jakiego rodzaju faktoringu korzystacie Państwo?
Jakie roczne obroty generuje Państwa przedsiębiorstwo?	W jakiej branży działa Państwa przedsiębiorstwo?

Motywy

Które z poniższych czynników były dla Państwa istotne w momencie rozważania usługi faktoringu/podpisania umowy faktoringowej? Proszę wskazać od 1 (mało istotny) do 5 (bardzo istotny)

Finansowanie
1 2 3 4 5

Zabezpieczenie ryzyka niewypłacalności
1 2 3 4 5

Wsparcie sprzedaży (możliwość oferowania lepszych warunków swoim kontrahentom)
1 2 3 4 5

Pomoc w ocenie wiarygodności kredytowej dłużników lub potencjalnych kontrahentów
1 2 3 4 5

Zarządzanie należnościami, w tym:
1 2 3 4 5

Monity do dłużników
1 2 3 4 5

Monitoring płatności
1 2 3 4 5

Ewidencja stanu należności
1 2 3 4 5

Dokonywanie rozliczeń
1 2 3 4 5

Potwierdzanie sald
1 2 3 4 5

Windykacja polubowna
1 2 3 4 5

Windykacja sądowa
1 2 3 4 5

Korzyści bilansowe w przedsiębiorstwie
1 2 3 4 5

Ograniczenie ryzyka kursowego
1 2 3 4 5

Inne (jakie?)

.....
1 2 3 4 5

.....
1 2 3 4 5

Czy w trakcie korzystania z faktoringu zmieniły się czynniki ze względu na które korzystacie Państwo z tej usługi?

5.2. Rezultaty badawcze

W toku rozmów okazało się, że większość respondentów pracowała w przedsiębiorstwie w czasie, gdy faktoring był inicjowany, często skorzystanie z tego produktu było pomysłem samych badanych. Dotyczyło to także firmy, w której najdłużej korzystano z faktoringu, tj. od ponad 14 lat. Ogólne rezultaty przeprowadzonych rozmów podsumowano w tabeli 8.

Tabela 8. Przedsiębiorstwa i ich główne motywy korzystania z faktoringu.

Nr	Wielkość przedsiębiorstwa (obroty)	Charakter przedsiębiorstwa / branża	Rodzaj faktoringu	Korzystanie z faktoringu (w latach)	Główny czynnik	Czy wskazano inny czynnik? Jaki?
1	Średnie	Producent / AGD	**	4	Finansowanie	Tak, korzyści bilansowe
2	Średnie	Dystrybutor / branża budowlana	***	2	Ubezpieczenie należności – dywersyfikacja, własne polisy	Tak, finansowanie
3	Średnie	Producent / branża spożywcza	**	14	Finansowanie	Tak, korzyści bilansowe
4	Duże	Ochrona środowiska (prośba o niewskazywanie szczegółów)	***	5	Finansowanie	Tak, korzyści bilansowe
5	Średnie	Producent / branża spożywcza	**	2	Finansowanie	Tak, korzyści bilansowe
6	Duże	Producent / branża budowlana	***	3	Finansowanie	Tak, zabezpieczenie ryzyka handlowego
7	Małe	Producent / branża papiernicza	**	2	Finansowanie, brak możliwości kredytu bankowego	Nie
8	Duże	Producent / branża opakowaniowa	***	7	Finansowanie	Tak, korzyści bilansowe

Nr	Wielkość przedsiębiorstwa (obroty)	Charakter przedsiębiorstwa / branża	Rodzaj faktoringu	Korzystanie z faktoringu (w latach)	Główny czynnik	Czy wskazano inny czynnik? Jaki?
9	Duże	X (prośba o niewskazywanie szczegółów)	Bez regresu (prośba o niewskazywanie szczegółów)	X (prośba o niewskazywanie szczegółów)	Ograniczenie ryzyka kursowego	Nie
10	Średnie	Hurtownik / branża budowlana	***	2	Finansowanie	Tak, zabezpieczenie ryzyka handlowego
11	Duże	Producent / branża farmaceutyczna	***	2	Finansowanie	Tak, zabezpieczenie ryzyka handlowego
12	Małe	Producent / branża elektryczna	**	3	Finansowanie, brak możliwości kredytu bankowego	Nie
13	Średnie	Producent / branża farmaceutyczna	***	1	Finansowanie	Tak, korzyści bilansowe

Rodzaje faktoringu: ** Bez regresu – na własnej polisie; *** Bez regresu – na polisie faktora.

Firmy zostały uszeregowane zgodnie z chronologiczną kolejnością rozmów. Na podstawie podanych (oraz zweryfikowanych w bazie Bisnode – Dun & Bradstreet) wysokości obrotów przedsiębiorstwa zakwalifikowano do trzech grup: małych (do 100 mln zł), średnich (w przedziale 100 mln – 500 mln zł) oraz dużych (powyżej 500 mln zł). Według przyjętej klasyfikacji, na zbadanych 13 przedsiębiorstw były 2 małe podmioty, 6 średnich oraz 5 dużych. Sytuacja ta wynikała z doboru do badania (w większości to klienci firmy brokerskiej).

Wśród badanych dominowali producenci wyrobów/produktów własnych. Wywiad przeprowadzono także z firmą dystrybucyjną oraz dużą hurtownią budowlaną, sprzedającą także do obiorców biznesowych. W zakresie branż znaleźli się reprezentanci: budownictwa, branży spożywczej, farmaceutycznej, artykułów gospodarstwa domowego, branży elektrycznej oraz papierniczej. Jedna z firm, ze względu na oryginalny pomysł biznesowy, poprosiła o niewskazywanie szczegółów poza ogólnym stwierdzeniem: usługi w zakresie ochrony środowiska. Natomiast jedna z firm nie zgodziła się na ujawnienie jakichkolwiek informacji, poza ogólnym wskaza-

niem wielkości przedsiębiorstwa oraz niecodziennego motywu korzystania z faktoringu.

Jak wspomniano, wszystkie badane przedsiębiorstwa korzystały z faktoringu pełnego. Jedyną różnicą była konstrukcja z polisą własną (i faktorem jako cesjonariuszem ewentualnego ubezpieczenia) lub korzystanie z polisy faktora. Podział na te dwie grupy był mniej więcej równomierny (5 do 7), z jedną odpowiedzią tylko do wiadomości autora, nie stanowi ona czynnika różnicującego. Na pytanie o powody korzystania z własnej polisy respondenci wskazywali chęć większej kontroli zakresu ubezpieczenia, procesu negocjacyjnego, doboru partnera ubezpieczeniowego, bycia w bezpośrednim kontakcie z ubezpieczycielem. Większość tych czynników można by sprowadzić do kwestii limitów kredytowych. Powszechnie wiadomo, że poszczególni ubezpieczyciele są w różnych branżach mniej lub bardziej zaangażowani i ich apetyty na ryzyko różnią się. U jednego z ubezpieczycieli łatwiej jest uzyskać wysoki limit dla dużego sklepu RTV/AGD, inny znany podmiot natomiast w ostatnich latach wypłacił sporo odszkodowań za podobne podmioty i niechętnie angażuje się w duże ekspozycje. Nawet więc jeżeli koszt ubezpieczenia z własną polisą będzie sumarycznie wyższy niż w opcji opartej na polisie faktora, przedsiębiorstwa wolą często takie rozwiązanie, by zachować możliwość ingerencji w ubezpieczenie. Jak wprost wskazał jeden z rozmówców: „Po co mi ubezpieczenie faktora w [nazwa ubezpieczyciela – dop. autora], jeżeli wiem, że [...] nie daje dobrych limitów na moich odbiorców. Już raz korzystałem z ubezpieczenia w [...], w trakcie umowy wycięli mi sporo limitów i odtąd w każdym przetargu co prawda patrzę na ich ofertę, ale i tak nie zamierzam do nich wracać".

W większości badanych firm, faktoring był względnie nowym produktem w porównaniu z długością funkcjonowania tych podmiotów. Zazwyczaj był to okres 2–3 lat. Najdłuższy podany okres to 14 lat, najkrótszy – jeden rok. Czynnik ten nie miał znaczenia, biorąc pod uwagę, że właśnie te dwie skrajne odpowiedzi wskazywały na ten sam motyw.

Wśród głównych motywów korzystania z faktoringu dominował czynnik finansowy. Na 13 przypadków taka odpowiedź padła 11 razy. Należy zauważyć, że w ramach tej odpowiedzi wystąpił podział w kwestii uzasadnienia akurat tej możliwości finansowania przedsiębiorstwa. Większa grupa (6) wskazała na uzyskiwane korzyści bilansowe. Biorąc pod uwagę faktoring bez regresu, finansowanie nie wpływa na pasywa przedsiębiorstw i poprawia strukturę kapitałów, a w konsekwencji daje lepszą ocenę kredytową. Należy zwrócić tu uwagę, że bardzo często przedsiębiorstwa te występu-

ją w dwóch rolach. Z jednej strony, są dostawcą, sprzedawcą i potrzebują zabezpieczenia swoich wierzytelności. Z drugiej zaś – również są odbiorcami, kupującymi np. półprodukty, surowce (w przypadku producentów) lub gotowe produkty (w przypadku dystrybutorów, hurtowników). Stąd firmom tym zależy także na dobrym postrzeganiu przez banki, kontrahentów i ubezpieczycieli należności – w perspektywie możliwości spłaty własnych zobowiązań. Dlatego im lepsza ocena bilansu i innych dokumentów finansowych, tym lepsze (często tańsze) warunki otrzymywane z banków, możliwości dłuższych terminów płatności od kontrahentów.

Druga przesłanka, która powodowała skorzystanie akurat z tej formy finansowania, to brak możliwości uzyskania kredytu bankowego. Odpowiedzi takiej udzieliły dwie firmy. W obu przypadkach były to mniejsze podmioty. Okres funkcjonowania jednej z nich jest relatywnie krótki, co mogło mieć wpływ na uzyskanie innego rodzaju finansowania. Respondenci nie chcieli szerzej ujawnić okoliczności braku otrzymania kredytu.

Co ciekawe, dwie z badanych firm przyznały, że pomimo faktoringu, w ramach całej struktury (w obu przypadkach były to części międzynarodowych grup) korzystano także z *cash poolingu*. W każdym miesiącu grupy wskazują wysokość potrzebnego finansowania, które powinno być uruchomione w ramach faktoringu. Po przelaniu środków na konta grupowe, zobowiązania spółek są opłacane z poziomu centralnego. Grupy zaś, znając koszt finansowania poszczególnych podmiotów, są w stanie ustalić wysokość potrzebnego finansowania oraz rozłożyć płatności tak, aby optymalizować koszt odsetkowy w perspektywie swoich struktur. *Cash pooling* i faktoring mogą być zatem nie tylko produktami alternatywnymi, ale także komplementarnymi.

W jednym z wywiadów kierownik działu należności przyznała, że zarządzanie należnościami w wykonaniu faktora w istocie utrudnia jej pracę. Zdarza się, że kontrahenci są monitowani w zakresie faktur, które zostały już opłacone. Proces wyjaśniania płatności, szczególnie gdy pojawiają się korekty związane z pomyłkami, bonusami, reklamacjami, jest dłuższy i powoduje dłuższe wyjaśnianie pozornie nieskomplikowanych spraw. Po dodatkowych pytaniach okazało się, że firma ta korzysta od kilku lat z usług tego samego faktora, co związane było z korzystną ofertą cenową i dobrym poziomem przyznanych limitów dla odbiorców. Problem taki ujawnił się tylko podczas jednej rozmowy, być może wynikał z błędów po stronie tego konkretnego faktora. Natomiast zauważyć można, że o ile dla mniejszych i średnich przedsiębiorstw, z mniej rozbudowanymi działami kontroli kre-

dytu, usługi faktora są pomocne, to dla większych podmiotów, które korzystają z faktoringu, ale też posiadają własne rozbudowane komórki organizacyjne związane z należnościami – operacje mogą być utrudnione.

Ciekawą przyczynę korzystania z faktoringu wskazało jedno z przedsiębiorstw z branży budowlanej. Firma ta korzystała z własnej polisy należności. Gdy jeden z handlowców planował nawiązać współpracę z nowym kontrahentem, okazało się, że ubezpieczyciel nie przyzna limitu kredytowego, negatywnie oceniając ten podmiot. Firma przeprowadziła analizę otrzymanych danych finansowych i ocena własna nie była tak negatywna. Z pomocą brokera ubezpieczeniowego nieformalnie sprawdzono inne towarzystwa ubezpieczeń i okazało się, że limity w oczekiwanej wysokości są możliwe. Natomiast ubezpieczyciele nie chcieli zaoferować selektywnego ubezpieczenia tylko tego jednego ryzyka. O ile rozwiązania takie są możliwe, to dotyczą zwykle pewniejszych dłużników. W tym czasie przedsiębiorstwo otrzymało również telefon od handlowca jednej z firm faktoringowych z propozycją spotkania i omówienia potencjalnej współpracy. Dyrektor finansowy skorzystał więc z okazji i poprosił o sprawdzenie sfinansowania należności tylko od jednego podmiotu. Decyzja była pozytywna, więc postanowiono zweryfikować portfel pod kątem niedoborów limitowych i zdywersyfikować go tak, by zmaksymalizować ochronę. W ten sposób firma zyskała dodatkowe ubezpieczenie o koszcie podobnym do polisy selektywnej, a jednocześnie finansowanie, które nie obciążyło bilansu.

Ostatnim interesującym motywem podanym przez jedno z przedsiębiorstw była chęć zabezpieczenia ryzyka kursowego. Firma ta działa w branży, która charakteryzuje się niską marżowością, zatem nawet nieznaczne wahanie kursu może istotnie zaważyć na wyniku konkretnych transakcji. Oczywiście istnieją tradycyjne dla tego ryzyka możliwości zabezpieczenia, takie jak: opcje, forwardy, korytarze opcyjne. Instrumenty te mogą okazać się jednak bardziej kosztowne niż faktoring. Zaś w faktoringu producent otrzymuje płatność za swój produkt blisko terminu wystawienia faktury, ograniczając dalsze ryzyko wahania waluty w kolejnych 30, 60 dniach lub jeszcze dłuższym okresie. Ryzyko to jest zatem transferowane na faktora, a na przedsiębiorstwie pozostaje część niepodlegająca zaliczce, czyli najczęściej 10%. Ryzyko dla takiej wartości jest już znacznie mniejsze.

Jeden z respondentów wskazał także na inną niestandardową okoliczność, w której przedsiębiorstwo może skorzystać z faktoringu. Nie wynikała ona z doświadczenia zawodowego tego menadżera, jedynie słyszał on o niej w jednej z branżowych rozmów. Mianowicie, faktoring może wesprzeć

przepływy pieniężne przy transakcjach wykupów lewarowanych. W tzw. wykupie lewarowanym przez kadrę menadżerską (ang. *Management Buy Out*, MBO) podmiot przejmowany jest przez osoby kierujące danym przedsiębiorstwem[134]. Operacje takie zyskały na popularności w latach 80. i 90. XX wieku, szczególnie w Wielkiej Brytanii oraz Stanach Zjednoczonych. Osoby kierujące firmą doskonale zdają sobie sprawę z jej rzeczywistej sytuacji, kondycji finansowej i przy znalezieniu odpowiedniego finansowania mogą złożyć ofertę wykupu akcji dotychczasowym akcjonariuszom. Najczęściej środki na takie operacje pochodzą z kredytów bankowych lub z funduszy inwestycyjnych.

Drugi rodzaj wspomnianych transakcji wykupów lewarowanych (ang. *Leveraged Buy Out*, LBO) dokonywany jest przez grupę inwestorów, również z zadłużeniem jako głównym źródłem finansowania. Pożyczki, które są zaciągane na tego rodzaju cel, zabezpieczane są aktywami przejmowanego podmiotu. Biorąc pod uwagę, jak dużą część aktywów w przedsiębiorstwach stanowią często należności handlowe, okazuje się, że faktoring może posłużyć również jako część struktury mającej sfinansować przejęcie podmiotu, zapewniając część przepływów pieniężnych.

Wśród innych wymienionych w ankiecie czynników – istotnych, ale nie przeważających – podawano także kwestię wsparcia sprzedaży jako element pośredni wynikający z korzyści finansowych. Pomoc w ocenie istniejących lub potencjalnych kontrahentów jest dla przedsiębiorstw istotna. Natomiast wielu z badanych respondentów posiadało własną polisę ubezpieczenia należności i kojarzyło tego rodzaju usługi bardziej z ubezpieczeniem niż z faktoringiem. Samo zabezpieczenie ryzyka niewypłacalności kontrahentów również notowało wysokie oceny, jednak podobnie – część respondentów uważała je nie za część faktoringu, a usługę powiązaną. Jak wspomniała dyrektor finansowa jednej z ankietowanych firm, „ja swoją polisę miałam, zanim podpisaliśmy faktoring, i zapewne będę ją miała także, jeżeli któregoś dnia uznamy, że finansowanie w tej formie nie jest nam już potrzebne".

Żaden podmiot nie podał innego motywu niż wymieniony w przygotowanej ankiecie. Również czas korzystania z usługi nie przyniósł zmian w kwestii postrzegania funkcji, które spełnia faktoring.

---

[134] R. Pawlicki, J. Śliwa, *Ryzyko wrogiego przejęcia przedsiębiorstwa*, Warszawa 2018, s. 73.

5.3. Podsumowanie i wnioski z badania

Przeprowadzone rozmowy ujawniły, że głównym motywem korzystania z faktoringu w badanej grupie przedsiębiorstw była chęć skorzystania z zewnętrznego finansowania. Wynikała ona z braku możliwości wzięcia kredytu bankowego albo z chęci/konieczności poprawy wyników bilansowych przedsiębiorstwa i niezwiększania zobowiązań.

Zabezpieczenie ryzyka transakcyjnego – z uwagi na korzystanie z własnych polis – traktowane było jako produkt powiązany z faktoringiem, ale nie jako jego część. Zapewne gdyby do badania trafiła większa grupa przedsiębiorstw korzystających z polis faktorów, wnioski mogłyby być inne. Warta podkreślenia jest jednak percepcja produktu. Mianowicie mimo że mowa o faktoringu pełnym, gdzie faktor po uzgodnieniu z ubezpieczycielem zdejmuje z przedsiębiorstwa ryzyko handlowe, jednak nie jest to traktowane jako część faktoringu, a usługa współistniejąca i pomagająca korzystać z efektu bilansowego.

Badanie odpowiedziało na postawiony problem badawczy dotyczący istnienia innej głównej przesłanki skorzystania z faktoringu niż finansowanie. Jak wskazano, w przypadku dwóch badanych przedsiębiorstw motywy były inne. W pierwszym była to chęć zdywersyfikowania umowy ubezpieczenia należności przy dodatkowej, drugorzędnej korzyści pozyskania finansowania. W drugim przypadku była to chęć zabezpieczenia ryzyka kursowego związanego z przeprowadzaniem transakcji sprzedaży w walucie obcej. Dodatkowo jeden z respondentów wskazał kolejną motywację związaną ze strukturyzowaniem finansowania w lewarowanych wykupach przedsiębiorstw.

Kwestie związane z zarządzaniem należnościami, monitowaniem dłużników oraz procesami windykacyjnymi okazały się nieistotne dla badanych przedsiębiorstw. Być może wynikało to również z powiązania windykacji (polubownej i sądowej) jako elementów ubezpieczenia należności. Poza tym w jednym z przypadków wskazywano na utrudnienia w rozliczeniach z kontrahentami spowodowanymi dodatkowym podmiotem, który samodzielnie rozksięgowuje płatności, co obarczone było błędami i koniecznością dokonywania wyjaśnień z dłużnikami.

ROZDZIAŁ 6 (ALEKSANDRA PAWLIK)

Przegląd zmian i stanu rynku faktoringowego

6.1. Rynek w Polsce

O początku rynku usług faktoringowych w Polsce możemy mówić w roku 1994, kiedy to swoją działalność zaczął Handlowy Heller. W trakcie kolejnych pięciu lat pojawiły się na rynku spółki takie, jak Polfaktor czy Pekao Faktoring. Pierwsze firmy obecne na rynku faktoringu musiały pokonać wiele barier. To oni kreowali rynek, zapoznawali przedsiębiorców ze specyfiką takiej usługi i starali się zwiększyć na nią popyt. Do ich zadań należało również rekrutowanie odpowiednio wykwalifikowanej kadry, stworzenie reguł i procedur oraz implementacja różnych systemów IT. Wówczas na świecie działało już ponad 700 firm faktoringowych, które w 1998 roku wygenerowały obroty na poziomie pół biliona dolarów. Największymi zrzeszeniami były Factors Chain International oraz International Factors Group. Pierwszą polską spółką, która do nich dołączyła, był Polfaktor, który w 1996 roku został członkiem FCI. To właśnie za jego sprawą w 1999 roku została w Polsce zorganizowana pierwsza konferencja poświęcona faktoringowi eksportowemu. Dwa lata później utworzono Konfederację Instytucji Faktoringowych, do zadań której należało dbanie o interesy firm członkowskich, promowanie usług faktoringowych oraz edukacja w tym zakresie. W 2006 roku powstała nowa organizacja – Polski Związek Faktorów. Oprócz kontynuowania działań Konfederacji do jego obowiązków zaliczono również działania na rzecz standaryzacji usług oraz poprawy bezpieczeństwa zawieranych transakcji. PZF czynnie pozyskuje dane o rynku i publikuje wiele statystyk, które przybliżają zarówno laikom, jak i ekspertom obecny stan polskiego rynku. Działalność PZF nie ogranicza się tylko do naszego kraju. Uczestniczy on również w pracach na forum międzynarodowym – znajduje się w gronie siedmiu inicjatorów federacji narodowych związków faktorów w Europie (EUF), która ma na celu bieżącą

kontrolę nad przepisami dotyczącymi faktoringu tworzonymi w unijnych organach. Już od dziewięciu lat organizowany jest w Polsce Międzynarodowy Kongres Faktoringu, w którym udział biorą przedstawiciele zarówno polskich, jak i zagranicznych firm świadczących usługi faktoringowe[135]. W roku 2018 liderem na polskim rynku był ING Commercial Finance, którego obroty wyniosły 31,5 mld zł, co stanowi wzrost o 13% w stosunku do roku poprzedniego. Drugim pod względem obrotów faktorem był Pekao Faktoring, który zanotował wzrost aż o 86% i osiągnął obroty na poziomie 27,8 mld zł. Najniższe miejsce na podium zajął Santander Faktoring z obrotami 27,3 mld zł (wzrost o 17%)[136].

Tabela 9. Ilość podmiotów prowadzących działalność faktoringową w Polsce.

	2013	2014	2015	2016	2017
Przedsiębiorstwa niebankowe prowadzące działalność faktoringową	27	41	40	41	39
Banki prowadzące działalność faktoringową	16	16	15	13	11
Suma	**43**	**57**	**55**	**54**	**50**

Źródło: Opracowanie na podst.: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2013 r.*, Warszawa 2013; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2014 r.*, Warszawa 2014; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2015 r.*, Warszawa 2015; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2016 r.*, Warszawa 2016; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2017 r.*, Warszawa 2017.

W roku 2017 usługi faktoringowe były oferowane przez 50 podmiotów. Znaczną ich część, bo aż 78%, stanowiły przedsiębiorstwa niebędące bankami. Ilość podmiotów utrzymuje się od kilku lat na podobnym poziomie. Zauważyć jednak można tendencję do lekkiego jej spadku, począwszy od roku 2014. Jest to wynik konsolidacji na rynku finansowym.

[135] [On-line:] https://www.pb.pl/rynek-faktoringu-w-polsce-rozwija-sie-wraz-z-gospodarka-843023 [dostęp: 27.09.2016].

[136] [On-line:] https://faktoringoferty.pl/aktualnosci/87-imponujacy-wzrost-obrotow-rynku-faktoringu-w-2018-roku [dostęp: 5.02.2019].

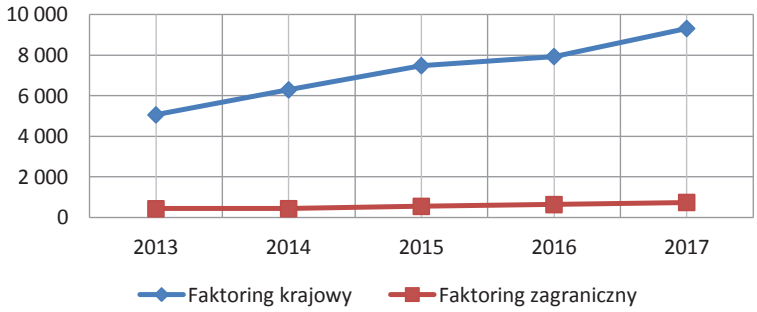
Tabela 10. Ilość faktur wykupionych w ciągu roku w Polsce (w tys.).

	2013	2014	2015	2016	2017
Faktoring krajowy	5057	6291	7481	7932	9313
z regresem	3749	3785	4841	4880	5049
bez regresu	1100	2091	2345	2532	3622
Faktoring zagraniczny	432	435	550	637	743
Ogółem	**5489**	**6726**	**8031**	**8568**	**10 056**

Źródło: Opracowanie na podst.: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2013 r.*, Warszawa 2013; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2014 r.*, Warszawa 2014; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2015 r.*, Warszawa 2015; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2016 r.*, Warszawa 2016; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2017 r.*, Warszawa 2017.

Na polskim rynku faktoringu widać tendencję wzrostową. W ciągu pięciu lat ilość wykupionych faktur wzrosła prawie dwukrotnie. W roku 2017 faktorzy nabyli prawie o 1,5 mln faktur więcej, co stanowi wzrost o 17,36% w stosunku do roku poprzedniego. W latach 2013–2017 liczba wykupionych faktur w faktoringu krajowym rosła rocznie średnio o 16,45%. Nieznacznie mniejszy średni roczny wzrost odnotowano w przypadku faktoringu zagranicznego, który rósł średnio o 14,52% rocznie. Zauważalna jest spora dysproporcja między ilością faktur z faktoringu krajowego i zagranicznego. Zdecydowaną większość, bo aż 92,6%, wykupionych faktur w roku 2017 stanowiły należności krajowe, a na zagraniczne wierzytelności przypadło 7,5%. Taki stosunek można zauważyć w każdym roku wymienionym w powyższej tabeli. Graficzne zobrazowanie omówionych zależności przedstawiono na poniższym wykresie, gdzie widać znaczną różnicę w ilości faktur zagranicznych i krajowych oraz dosyć szybkie tempo wzrostu ich liczby.

Rys. 14. Liczba faktur wykupionych w ciągu roku w Polsce (w tys.).



Źródło: Opracowanie na podst.: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2013 r.*, Warszawa 2013; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2014 r.*, Warszawa 2014; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2015 r.*, Warszawa 2015; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2016 r.*, Warszawa 2016; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2017 r.*, Warszawa 2017.

Tabela 11. Wartość wierzytelności wykupionych w ciągu roku w Polsce w latach 2013–2017 (w mln zł).

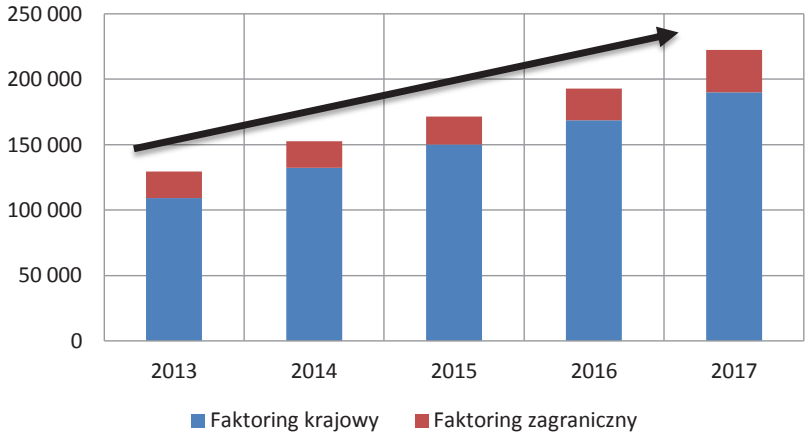
	2013	2014	2015	2016	2017
Faktoring krajowy, w tym:	109.277	132.430	150.086	168.711	190.076
z regresem	51.718	51.766	61.983	65.706	70.827
bez regresu	52.182	71.750	80.818	89.350	104.733
Faktoring zagraniczny	20.316	20.252	21.555	24.027	32.414
Ogółem	**129.593**	**152.681**	**171.640**	**192.738**	**222.490**

Źródło: Opracowanie na podst.: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2013 r.*, Warszawa 2013; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2014 r.*, Warszawa 2014; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2015 r.*, Warszawa 2015; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2016 r.*, Warszawa 2016; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2017 r.*, Warszawa 2017.

Wzrost liczby nabywanych przez faktorów faktur ma również bezpośredni wpływ na wartość wykupionych wierzytelności ogółem. W 2017 roku faktorzy nabyli należności o wartości ponad 220 mld zł, co oznacza wzrost o prawie 20 mld zł w porównaniu do roku poprzedniego, odpowiadający

wzrostowi o 15,43%. W ciągu pięciu lat wartość wykupionych faktur w faktoringu krajowym rosła średnio o 14,84% rocznie, natomiast w faktoringu zagranicznym odnotowano średni roczny wzrost na poziomie 12,39%. Wartość faktur wykupionych ogółem rosła w tempie 12,4% rocznie. Analogicznie do dysproporcji w liczbie wykupionych faktur zagranicznych i krajowych pod względem wartości również dominują faktury krajowe, jednakże ich udział jest mniejszy niż pod względem liczbowym i stanowił w roku 2017 85,43%. Wierzytelności zagraniczne, które w roku 2017 stanowiły 7,5% liczby faktur ogółem, pod względem wartości odpowiadały 14,57%, co może świadczyć o tym, że faktury z wierzytelności zagranicznych często mają wyższe wartości niż faktury krajowe. Omówione zależności zostały przedstawione na rys. 15.

Rys. 15. Wartość wierzytelności wykupionych w ciągu roku w Polsce w latach 2013–2017 (w mln zł).



Źródło: Opracowanie na podst.: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2013 r.*, Warszawa 2013; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2014 r.*, Warszawa 2014; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2015 r.*, Warszawa 2015; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2016 r.*, Warszawa 2016; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2017 r.*, Warszawa 2017.

Tabela 12. Liczba oraz odsetek faktorantów według rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej (PKD 2007) w Polsce w latach 2013–2017.

	2013		2014		2015		2016		2017	
Przetwórstwo przemysłowe	2710	32,0%	2730	30,7%	3543	28,0%	3786	25,6%	3219	25,9%
Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych	2616	31,0%	2617	29,5%	3547	28,0%	3748	25,3%	3429	27,6%
Transport i gospodarka magazynowa	684	8,1%	657	7,4%	1427	11,3%	2232	15,1%	1408	11,3%
Budownictwo	645	7,6%	654	7,4%	1117	8,8%	1283	8,7%	884	7,1%
Pozostała działalność usługowa	777	9,4%	1283	14,4%	1504	11,9%	1 805	12,2%	1386	11,2%
Pozostałe	1040	11,9%	942	10,6%	1512	11,5%	1 952	12,5%	2098	16,9%
Ogółem	**8472**	**100,0%**	**8883**	**100,0%**	**12 650**	**100,0%**	**14 806**	**100,0%**	**12 424**	**100,0%**

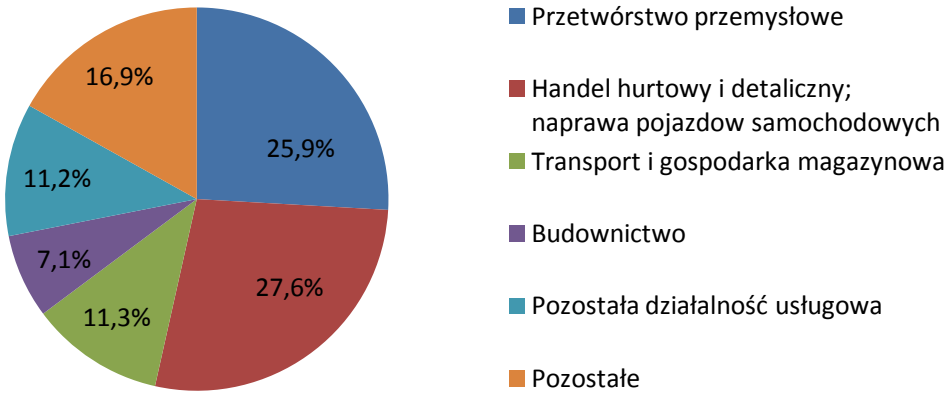
Źródło: Opracowanie na podst.: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2013 r.*, Warszawa 2013; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2014 r.*, Warszawa 2014; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2015 r.*, Warszawa 2015; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2016 r.*, Warszawa 2016; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2017 r.*, Warszawa 2017.

Wśród korzystających z usług faktoringowych prym wiodą przedsiębiorstwa zaangażowane w przetwórstwo przemysłowe oraz handel. Ich udział w ogólnej liczbie faktorantów przez wszystkie lata utrzymuje się na podobnym poziomie, obie kategorie klientów stanowią około 30% faktorantów. Podobny odsetek reprezentują również dwie kategorie klientów: transport i gospodarka magazynowa, które to odpowiadają odpowiednio za około 10% faktorantów. Istotnymi klientami firm faktoringowych są również przedsiębiorstwa zajmujące się budownictwem, które stanowią około 7% wszystkich klientów. Ponad 10% klientów to w omawianych latach przedsiębiorstwa zaangażowane w pozostałą działalność usługową. Inne kategorie wymieniane przez GUS stanowiły niewielki odsetek klientów, dlatego zo-

stały zgrupowane w kategorię „Pozostałe", która w zależności od roku odpowiadała ilości od 10,6% do 16,9% wszystkich klientów.

Na poniższym wykresie przedstawiony został udział poszczególnych grup klientów w rynku faktoringowym w 2017 roku. Przedsiębiorstwa aktywne w sferze przetwórstwa przemysłowego oraz handlu stanowiły 53,5% wszystkich faktorantów. Podobny odsetek tworzyli klienci zajmujący się transportem i gospodarką magazynową oraz pozostałą działalnością usługową (odpowiednio 11,3% oraz 11,2% klientów). Firmy w sektorze budownictwa stanowiły 7,1%. Przedsiębiorstwa działające w pozostałych gałęziach gospodarki to niecałe 17% faktorantów.

Rys. 16. Odsetek faktorantów według rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej (PKD 2007) w Polsce w roku 2017.



Źródło: Opracowanie na podst.: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2017 r.*, Warszawa 2017.

Tabela 13. Odsetek faktorów oferujących poszczególne rodzaje faktoringu według momentu zapłaty za nabywane wierzytelności w Polsce w latach 2013–2017.

Rok	Faktoring zaliczkowy	Faktoring przyśpieszony	Faktoring wymagalnościowy
2013	83,72%	34,88%	25,58%
2014	66,67%	45,61%	26,32%

Rok	Faktoring zaliczkowy	Faktoring przyśpieszony	Faktoring wymagalnościowy
2015	70,91%	38,18%	32,73%
2016	68,52%	31,48%	31,48%
2017	72,00%	34,00%	26,00%

Źródło: Opracowanie na podst.: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2013 r.*, Warszawa 2013; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2014 r.*, Warszawa 2014; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2015 r.*, Warszawa 2015; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2016 r.*, Warszawa 2016; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2017 r.*, Warszawa 2017.

Zgodnie z podziałem faktoringu według kryterium momentu zapłaty za przejmowane wierzytelności wyróżnia się faktoring zaliczkowy, przyśpieszony oraz wymagalnościowy. Formą preferowaną przez polskich faktorów jest zdecydowanie faktoring zaliczkowy, który w latach 2013–2017 był oferowany przez co najmniej 66% faktorów. Największy ich odsetek oferował faktoring zaliczkowy w roku 2013, kiedy to 83,72% faktorów posiadało go w swojej ofercie. Drugim pod względem popularności w Polsce jest faktoring przyśpieszony, kiedy to faktorant natychmiast po przeniesieniu wierzytelności otrzymuje środki. Liczba faktorów oferujących ten rodzaj faktoringu w omawianym okresie była mniej więcej o połowę mniejsza od liczby oferujących faktoring zaliczkowy. Najmniejszą popularnością cieszy się faktoring wymagalnościowy, który w analizowanym okresie był oferowany przez faktorów stanowiących od 25,58% do 32,73% ogółu.

Tabela 14. Udział w polskim rynku poszczególnych transakcji faktoringowych według rodzaju w Polsce w latach 2013–2017.

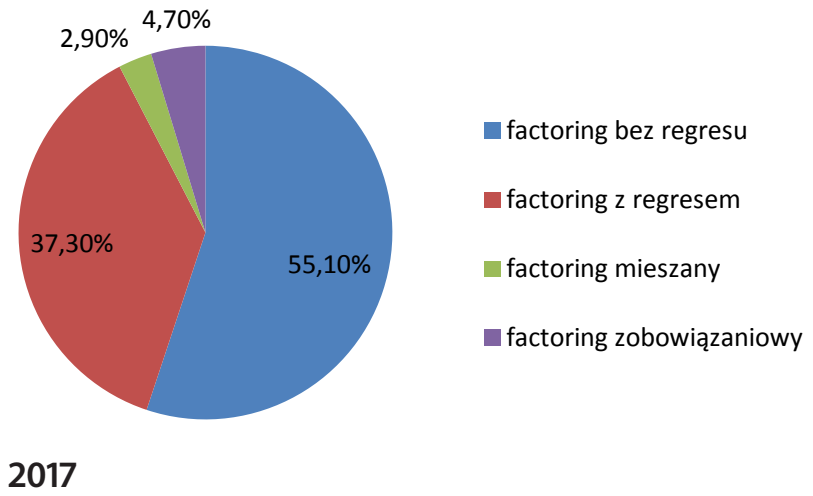
Rok	Faktoring bez regresu	Faktoring z regresem	Faktoring mieszany	Faktoring zobowiązaniowy
2013	47,80%	47,30%	4,90%	–
2014	54,20%	39,10%	1,50%	5,30%
2015	53,90%	41,30%	2,30%	2,60%
2016	53,00%	38,90%	4,40%	3,70%
2017	55,10%	37,30%	2,90%	4,70%

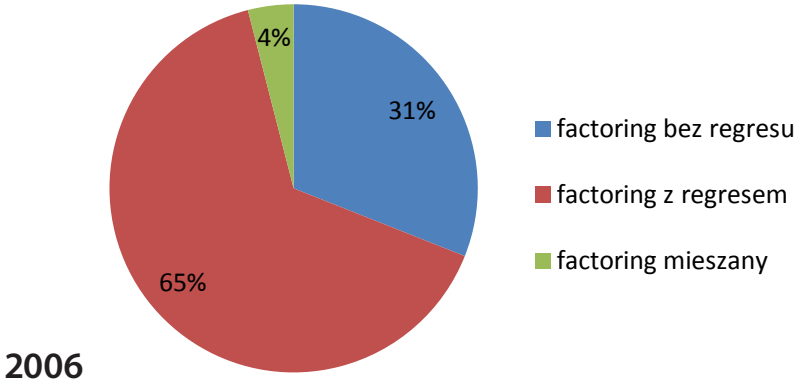
Źródło: Opracowanie na podst.: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2013 r.*, Warszawa 2013; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finanso-*

wych w 2014 r., Warszawa 2014; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2015 r.*, Warszawa 2015; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2016 r.*, Warszawa 2016; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2017 r.*, Warszawa 2017.

Zgodnie z podziałem według kryterium umiejscowienia ryzyka niewypłacalności dłużnika najczęściej w transakcjach na polskim rynku występuje faktoring bez regresu (właściwy). Można zauważyć wzrost udziału tego rodzaju transakcji od roku 2013, kiedy stanowiły 47,8%, a w roku 2017 był to już udział rzędu 55,1%. Wzrostowi liczby transakcji faktoringu właściwego odpowiada spadek liczby transakcji faktoringu z regresem (niewłaściwego). W roku 2013 jego udział był zbliżony do faktoringu właściwego i stanowił 47,3%, podczas gdy w roku 2017 spadł do 37,3%, co oznacza różnicę prawie 18 punktów procentowych pomiędzy udziałem transakcji faktoringu bez regresu oraz z regresem w roku 2017. Te dwa rodzaje transakcji zdecydowanie dominują na naszym rynku. Nieznaczny udział mają w nim transakcje faktoringu mieszanego oraz zobowiązaniowego, które w roku 2017 odpowiadały odpowiednio za 2,9% oraz 4,7% transakcji.

Rys. 17. Udział w polskim rynku poszczególnych transakcji faktoringowych według ich rodzaju w roku 2017 oraz w roku 2006.





Źródło: Opracowanie na podst.: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2017 r.*, Warszawa 2017; GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2006 r.*, Warszawa 2006.

Powyższe wykresy porównują udział transakcji wyodrębnionych według kryterium umiejscowienia niewypłacalności dłużnika w Polsce w roku 2017 oraz w roku 2006. Podstawowym wnioskiem, który nasuwa się na ich podstawie, jest odwrotna zależność pomiędzy udziałem transakcji faktoringu bez regresu oraz z regresem. W roku 2006 to faktoring niewłaściwy był dominującą formą i odpowiadał za 65% transakcji. Faktoring właściwy z kolei był o ponad połowę mniej popularny. W roku 2017 stosunek udziałów tych dwóch typów transakcji był odwrotny: to faktoring właściwy był dominującą formą i odpowiadał za ponad 55% transakcji, podczas gdy faktoring niewłaściwy stanowił niewiele ponad 37% umów.

6.2. Rynek na świecie

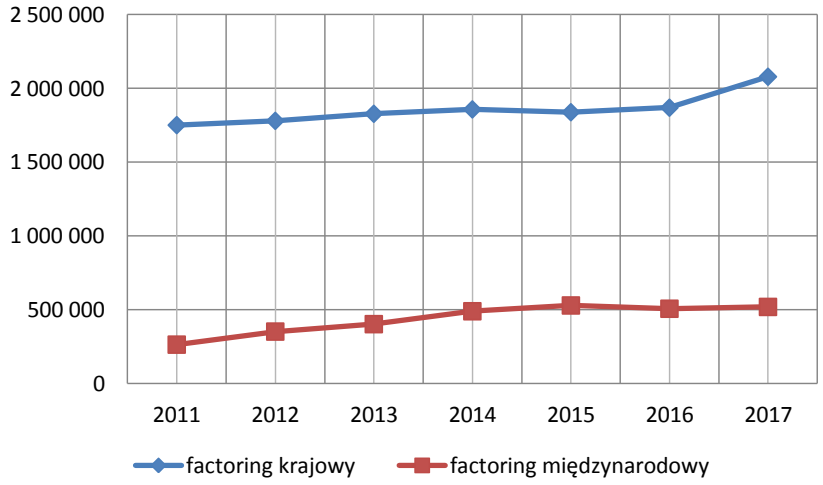
Tabela 15. Ogólnoświatowy obrót faktoringowy w latach 2011–2017 (w mln EUR).

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
World Domestic Faktoring	1.750.899	1.779.785	1.827.680	1.857.410	1.838.366	1.868.855	2.078.758

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
World International Faktoring	264.108	352.446	402.798	490.114	529.379	507.112	519.540
World Total	**2.015.007**	**2.132.231**	**2.230.477**	**2.347.524**	**2.367.745**	**2.375.967**	**2.598.298**

Źródło: FCI, 2017_World_Factoring_Statistics.

Rys. 18. Ogólnoświatowy obrót faktoringowy w latach 2011–2017 (w mln EUR).



Źródło: Opracowanie na podst.: FCI, 2017_World_Factoring_Statistics.

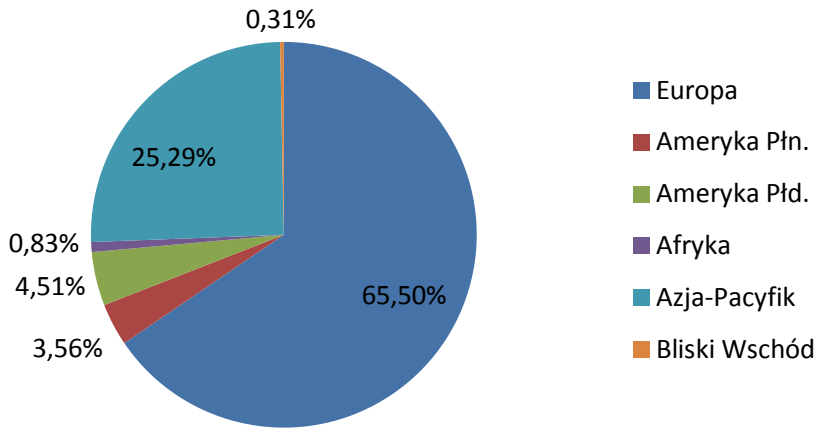
W roku 2017 wartość obrotu faktoringu wyniosła prawie 2,6 bln EUR, co oznacza wzrost o ponad 220 mld EUR w stosunku do roku poprzedniego (wzrost o 9,36%). W latach 2011–2017 wartość obrotu ogółem rosła średnio o 4,33% rocznie. Gdy rozróżnimy obroty w faktoringu krajowym oraz międzynarodowym, otrzymamy odpowiednio średni roczny wzrost na poziomie 2,9% oraz 11,94%. Stosunek wartości faktoringu zagranicznego oraz krajowego utrzymywał się przez cały ten okres na podobnym poziomie. Faktoring zagraniczny stanowił około jednej piątej całości obrotu.

Tabela 16. Ogólnoświatowy obrót faktoringowy w latach 2011–2017 z wyszczególnieniem danych regionów świata (w mln EUR).

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Europa	1.218.540	1.298.680	1.353.742	1.462.510	1.556.977	1.592.988	1.701.939
Ameryka Płn.	110.284	84.643	89.419	103.501	100.530	95.072	92.392
Ameryka Płd.	96.188	101.519	101.412	103.124	86.826	104.396	117.088
Afryka	23.451	23.928	23.123	21.094	18.721	20.393	21.671
Azja – Pacyfik	561.371	616.424	634.441	648.716	596.633	555.550	657.189
Bliski Wschód	3.802	4.698	5.000	8.498	8.028	7.583	8.019
Świat	**2.014.978**	**2.132.186**	**2.208.372**	**2.347.513**	**2.367.790**	**2.375.967**	**2.598.298**

Źródło: Opracowanie na podst.: FCI, 2017_World_Factoring_Statistics.

Rys. 19. Odsetek obrotu faktoringowego w roku 2017 w poszczególnych regionach świata (w mln EUR).

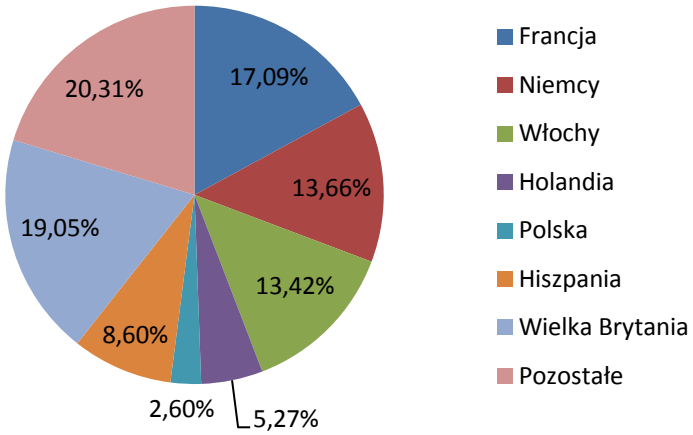


Źródło: Opracowanie na podst.: FCI, 2017_World_Factoring_Statistics.

W roku 2017 zdecydowana większość obrotu ogólnoświatowego przypadła na Europę, w której wygenerowano 65,5% ogólnoświatowej wartości faktoringu. Sporą część stanowiły również obroty w regionie Azji Pacyficznej. Odpowiadały one aż za 25,29% całości obrotu. Zaskakiwać może stosunkowo niewielki udział Ameryki Północnej, która przecież była kolebką

współczesnego faktoringu. Wartość transakcji w tym regionie stanowiła zaledwie 3,56%.

Rys. 20. Udział poszczególnych krajów w obrocie faktoringowym na terenie Europy.



Źródło: Opracowanie na podst.: FCI, 2017_World_Factoring_Statistics.

Wśród krajów europejskich liderem na rynku faktoringu jest Wielka Brytania, która odpowiada za 19,05% wartości. Silnymi graczami na rynku europejskim są również Niemcy, Francja, Włochy oraz Hiszpania, których obroty stanowiły odpowiednio 13,66%, 17,09%, 13,42% oraz 8,6% ogólnej wartości. Polska, z udziałem na poziomie 2,6%, plasuje się na 8 miejscu w Europie.

Firmy faktoringowe w regionie Europy Środkowo-Wschodniej zaczęły powstawać pod koniec lat osiemdziesiątych. Pierwszym członkiem FCI z naszego regionu była czeska firma faktoringowa, która dołączyła do stowarzyszenia w roku 1988. W tym okresie nowe firmy właściwie naśladowały zagraniczne banki, które rozpoczynały swoją działalność w obszarze faktoringu w tym regionie i tak naprawdę przez kolejne kilka lat faktoring nie był szeroko stosowanym produktem finansowym. Z początkiem XXI wieku, w głównej mierze z powodu postępującego umiędzynarodowienia handlu oraz wzrostu popytu wewnętrznego, zdecydowanie zwiększyły się obroty faktorów z naszego regionu oraz ich liczba w FCI. Niestety kryzys finansowy odbił się również na firmach faktoringowych, które zmniejszyły swoją

międzynarodową działalność na rzecz krajowej aktywności. Jednakże po kryzysie ponownie powróciły do rozwoju swojej działalności międzynarodowej. Region Europy Środkowo-Wschodniej można podzielić dodatkowo na 3 części, zarówno pod względem geograficznym, jak i ekonomicznym, co przekłada się na poziom rozwoju usług faktoringowych; są nimi: Europa Środkowa, państwa Półwyspu Bałkańskiego wraz z Turcją oraz kraje byłego Związku Radzieckiego zrzeszone we Wspólnocie Niepodległych Państw. Zauważyć można zarówno państwa aktywnie działające w sferze handlu międzynarodowego, jak i te, które skupiają się na faktoringu krajowym. Turcja jest np. jednym z państw, gdzie system dwóch faktorów jest rozwinięty, a tureckie firmy często są zwycięzcami nagrody Najlepszego Faktora Eksportowego przyznawanej przez FCI. Aż 17 firm z tego kraju jest również członkiem FCI. Pod względem ilościowym Polska znajduje się w czołówce wzrostu w ciągu ostatnich trzech lat i staje się jednym z najbardziej konkurencyjnych rynków faktoringu globalnie. Turcja oraz Rosja są kolejnymi państwami z dużymi obrotami, wynoszącymi ponad 30 mld EUR od siedmiu lat. Jednakże ich wyniki często ulegają wahaniom, w głównej mierze z powodu zmian kursu walutowego. W Rosji z powodu sankcji oraz spowolnienia rozwoju gospodarczego znacznie zmalały obroty w systemie dwóch faktorów, jednakże faktoring krajowy się rozwija. Wśród innych państw regionu jako szybko rozwijające się rynki faktoringu można wskazać również Czechy, Rumunię oraz Bułgarię. Produkt krajowy brutto w krajach tego regionu nadal jest niższy niż unijna średnia, dlatego też często firmy dopiero zapoznają się ze specyfiką faktoringu i jego zaletami. Jednakże biorąc pod uwagę prognozy wzrostu dla Europy Środkowo-Wschodniej, można wysunąć wniosek, że w tym regionie tkwi potencjał do przewyższenia obrotów w krajach Europy Zachodniej. Kiedy przyjrzymy się Unii Europejskiej jako całości, to według unijnych danych wzrost faktoringu jest większy niż wzrost gospodarczy Unii, co potwierdza rosnącą popularność tej formy finansowania. Obrót faktoringowy wzrastał przez ostatnie 9 lat, świadcząc o coraz większej roli, jaką odgrywa on w pozyskiwaniu krótkoterminowego finansowania przez przedsiębiorstwa[137].

W regionie Azji – Pacyfiku zauważalne jest swego rodzaju odrodzenie. Po dwóch latach niskich wyników, w roku 2017 odnotowano wzrost z 555,55 mld EUR do 657,18 mld EUR. W głównej mierze ten przyrost był spowodowany przez rozwój wartości faktoringu w Chinach, który osiągnął poziom

[137] FCI, Annual Review 2018, s. 15, 16.

aż 34%. Spory wzrost obrotów zauważalny był również w krajach takich, jak: Hongkong, Indie, Singapur, Malezja, gdzie wynosił odpowiednio 10%, 10%, 9%, 8%. W rezultacie udział regionu w ogólnoświatowych obrotach wzrósł z 23,38% w 2016 roku do 25,29% w kolejnym roku, jednak nie osiągnął rekordowego poziomu 28% z 2012 roku. Interesujący jest fakt, że łączne obroty byłych chińskich krajów zbliżają się do wartości obrotu w Chinach w 2016 roku. Głównie jest to spowodowane stabilnym wzrostem wartości w Hongkongu, Tajwanie czy Singapurze oraz rozwojowi nowych rynków w Azji. Jednakże ogromny wzrost wartości chińskiego faktoringu w 2017 roku ponownie zwiększył tę różnicę. Przyczyniły się do tego w sporym stopniu niebankowe firmy faktoringowe, które w 2017 roku odpowiadały za prawie jedną trzecią wartości. Do roku 2016 obroty faktoringowe w Chinach były głównie generowane przez banki. Eksperci przewidują, że trend ten będzie kontynuowany. Obecnie w Chinach działa ponad 8000 niebankowych faktorów. Banki zapewne będą kontynuowały oferowanie usług faktoringowym dużym firmom, podczas gdy niebankowi faktorzy zapewnią dostęp do tej usługi dla małych i średnich przedsiębiorstw. FCI zamierza podpisać z China Banking Association porozumienie w kwestii promowania faktoringu oraz edukacji na temat tej usługi finansowej w Chinach[138].

Finansowanie działalności małych i średnich przedsiębiorstw stało się priorytetem w polityce większości krajów Ameryki Łacińskiej i Karaibów. Wiele rządów we współpracy z instytucjami finansowymi chce rozwijać alternatywne formy pozyskiwania finansowania niż tradycyjne kredyty, aby umożliwić przedsiębiorstwom rozwój, ponieważ to właśnie małe i średnie przedsiębiorstwa są motorem napędowym gospodarek w tym regionie. Prace nad prawnymi uregulowaniami faktoringu w takich krajach, jak: Chile, Kolumbia, Meksyk, Peru, a także Gwatemala, zwiększyły bezpieczeństwo finansowania należności. Dodatkowo rządy wymienionych państw oraz Argentyny opracowały ramy prawne umożliwiające użycie elektronicznych faktur. Głównym celem tych działań było bardziej efektywne ściąganie podatków, ale również udostępnienie bardziej efektywnego narzędzia do rozwoju faktoringu oraz zmniejszenie liczby oszustw. Młode i innowacyjne przedsiębiorstwa, zwłaszcza te, które chciałyby operować na rynku międzynarodowym, zazwyczaj mają dosyć duże potrzeby finansowe, jednakże stan ich finansów oraz często brak odpowiedniej historii kredytowej uniemożliwia im pozyskanie środków z tradycyjnego kredytu. Dla przed-

[138] Ibidem, s. 17.

siębiorstw tego regionu faktoring międzynarodowy oraz odwrócony (finansowanie łańcucha dostaw) okazały się właściwym narzędziem. Coraz więcej instytucji finansowych włącza do swojej oferty faktoring dla małych i średnich przedsiębiorstw. Te, które już to zrobiły, są zdecydowanie zadowolone z osiągniętych efektów. Otoczenie biznesowe i wyzwania stojące przed małymi firmami są złożone, jednakże faktoring zagraniczny za pomocą systemu dwóch faktorów jest postrzegany jako atrakcyjny zamiennik tradycyjnego finansowania kredytowego[139].

W Afryce w roku 2017 obroty faktoringowe wzrosły o 9% w porównaniu do roku poprzedniego, jednakże ich wartość na tle światowym pozostaje nadal niska i stanowi niecały 1% ogólnoświatowego obrotu. Wzrost wartości faktoringu zauważalny był w Maroku oraz w RPA, gdzie wyniósł odpowiednio 25% i 9%. Niestety, wartości w pozostałych krajach zmalały. W ostatnim czasie miało miejsce wiele wydarzeń, które wpływały na faktoring w tym regionie. Faktoring zyskał na znaczeniu w Nigerii. Nigeryjska Grupa Robocza ds. Faktoringu (NFWG) aktywnie pracowała nad uchwaleniem ustawy faktoringowej. W listopadzie 2017 roku Afreximbank, Nigeryjski Bank Eksportowo-Importowy (NEXIM) i FCI przeprowadziły sesje z Komitetami Bankowymi Senatu i Izby Reprezentantów oraz Centralnym Bankiem Nigerii w celu uczynienia otoczenia prawnego i regulacyjnego w Nigerii bardziej przyjaznym. Nowa firma faktoringowa (Factoring and Supply Chain Finance Limited) uzyskała zgodę organów regulacyjnych, rozpoczęła działalność faktoringową i została członkiem FCI w 2017 roku. Aktualnie trwają rozmowy z dwoma innymi podmiotami. W Senegalu pięć firm prowadziło działalność faktoringową, dwie z nich były oddziałami zależnymi od francuskich banków. Zdecydowanie największą część wszystkich transakcji stanowił faktoring krajowy z regresem. W Kamerunie pojawiły się nowe niezależne firmy, a także oddziały grup bankowych, jak Ecobank czy BGFI. Należąca do rządu instytucja finansowa kierowana do małych i średnich przedsiębiorstw rozpoczęła działalność faktoringową w Kongo. Kenia z kolei odnotowała spowolnienie aktywności faktoringowej w 2017 roku, które było następstwem spowolnienia działalności makroekonomicznej. Mauritius odnotował również spadek o 19% w 2017 roku. W Egipcie w 2017 roku zostały uchwalone nowe regulacje dotyczące faktoringu oraz leasingu, które były poprzedzone aktywną kampanią promocyjno-edukacyjną przeprowadzoną przez Egipski Związek Faktoringu

[139] Ibidem, s. 18.

(EFA), Afreximbank oraz FCI. Usługi faktoringowe były oferowane przez 8 firm (88% transakcji to faktoring krajowy). Wartość transakcji zmalała, jednakże było to głównie spowodowane spadkiem kursu lokalnej waluty. Również w Tunezji oraz w Maroku zdecydowana większość transakcji była faktoringiem krajowym. Co ciekawe, marokańskie banki rozszerzają swoją działalność poprzez oferowanie usług faktoringowych za pośrednictwem ich oddziałów w Zachodniej oraz Środkowej Afryce. Liderem na afrykańskim rynku usług faktoringowych pozostaje RPA, które skupia 80% wartości transakcji całego kontynentu[140].

[140] Ibidem, s. 19.

ROZDZIAŁ 7 (MICHAŁ POKRYWA)

Kierunki zmian w rozwoju polskiej branży faktoringowej wynikające ze zmian w otoczeniu prawnym i technologicznym

7.1. Zmiany w otoczeniu prawnym

7.1.1. Ujęcie ogólne

Instytucja doradcza Grant Thornton przygotowuje corocznie opracowanie pod tytułem *Barometr stabilności otoczenia prawnego*. Z aktualnej wersji tego dokumentu można wysunąć następujące wnioski:

- W ubiegłym roku weszło w życie 27 118 stron maszynopisu nowych aktów prawnych – 15% mniej niż w rekordowym 2016 roku. Pomimo spadku dynamiki skala tego zjawiska jest i tak ogromna.
- Produkcja prawa jest wciąż o 1/4 wyższa niż w momencie, kiedy Polska wchodziła do Unii Europejskiej, co wymuszało dostosowanie prawodawstwa do regulacji unijnych.
- Żeby przeczytać wszystkie nowe akty prawne, uchwalone w 2017 roku, przedsiębiorca musiałby poświęcić na to 3 godziny i 37 minut każdego dnia roboczego. Jeżeli chciałby je przeczytać wraz z odniesieniami – musiałby to robić przez 62 lata bez przerwy.
- Pomimo że tempo prac parlamentu nad ustawami lekko spowolniło, to i tak jest ono wręcz ekspresowe – uchwalenie ustawy zajmuje około 106 dni.
- Rządowe konsultacje publiczne dotyczące projektów ustaw nie są w pełni transparentne. Te formalności są dochowane tylko w przypadku nielicznych projektów.

To wszystko powoduje, że Polska zajmuje niechlubne pierwsze miejsce jako państwo o najbardziej niestabilnym otoczeniu prawnym spośród członków Unii Europejskiej[141].

Dwie ostatnie dekady to czas gwałtownego przyrostu liczby nowych aktów prawnych w Polsce. Na przełomie lat 80. i 90., kiedy państwo przechodziło transformację ustrojową, rocznie w parlamencie uchwalano 1–2 tys. stron maszynopisu aktów prawnych. Pod koniec lat 90. liczba ta wzrosła do około 7 tys. stron rocznie. W trakcie przystępowania Polski do Unii Europejskiej liczba nowych stron przekroczyła poziom 20 tys. rocznie, by po akcesji znacząco zwolnić (13 tys. stron w 2006 roku). Po kilku latach względnej stabilności, na początku dekady liczba stron aktów prawnych znów zaczęła gwałtownie rosnąć, bijąc kolejne rekordy z roku na rok. W 2016 roku Dziennik Ustaw zawierał już blisko 32 tys. stron przepisów, co daje 147-procentowy wzrost w ciągu 10 lat. Oznaczało to, że proces rozrostu biurokracji wyrwał się spod kontroli, gdyż silne, dwucyfrowe tempo wzrostu było utrzymywane niezależnie od wahań koniunktury gospodarczej czy opcji politycznej tworzącej rząd w danym okresie. Biorąc nawet pod uwagę 15-procentowy spadek liczby stron przepisów uchwalonych w roku 2017, polski przedsiębiorca wciąż nie ma fizycznej możliwości zapoznać się z aktualnymi zmianami prawnymi, jeżeli nie dysponuje rozbudowanym zapleczem prawników i doradców[142].

Jak wynika z przytoczonego raportu, uchwalenie w 2017 roku blisko 5 tys. stron prawa mniej pozwoliło zaoszczędzić przedsiębiorcy około 20 dni roboczych, które – w 2016 roku – musiałby dodatkowo poświęcić na zapoznanie się z nowymi aktami prawnymi. Uchwalone 27 tys. stron maszynopisu ustaw wymusza na przedsiębiorcy czytanie blisko 110 stron dziennie, co – po przeliczeniu na godziny – oznacza, że musiałby poświęcać na to 3 godziny 37 minut. Obliczenia nie uwzględniają dodatkowego czasu, który jest wymagany, aby osadzić nowe przepisy w szerszym kontekście prawnym. Ponadto ustawodawca zamiast przytaczać brzmienie przepisu, do którego się odnosi, podaje jedynie sygnaturę danego aktu prawnego z Dziennika Ustaw. Dla przedsiębiorcy oznacza to, że aby rzeczywiście poznać całość wchodzącego aktu prawnego, musi znaleźć oraz przeczytać również akty prawne znajdujące się w odniesieniach. Bazując na wynikach badania Grant

[141] *Barometr stabilności otoczenia prawnego w polskiej gospodarce. Edycja 2018*, [on-line:] http://barometrprawa.pl/wp-content/uploads/2018/02/barometr_prawa_2018.pdf [dostęp: 28.04.2018].

[142] Ibidem.

Thornton, uchwalone ustawy wraz z odniesieniami to ponad 16 mln stron. Aby przedsiębiorca chciał się z nimi zapoznać, zajęłoby to mu to 62 lata[143].

Kolejne edycje analizowanego raportu pokazują, że polskie prawo jest tworzone nie tylko w nadmiernej ilości, ale powstaje w parlamencie w pośpiechu, zdarza się, że bez głębszej refleksji. W ciągu dekady czas, jaki upływa od wpłynięcia projektu do Sejmu do momentu podpisu przez Prezydenta zmniejszył się z około 200 dni do zaledwie 77 w 2016 roku. W 2017 czas ten uległ nieco wydłużeniu (do 106 dni), co i tak jest jednym z najniższych wyników w historii. Skrócenie procesu legislacyjnego może mieć istotne znaczenie, szczególnie w przypadku klęsk żywiołowych czy konieczności nagłego zabezpieczenia interesu państwa, np. przed oszustwami podatkowymi. Taki pośpiech nie ma jednak uzasadnienia przy pracach nad zdecydowaną większością ustaw, uniemożliwia bowiem merytoryczną pracę nad uchwalanym prawem. Procedowanie przez parlament prawa w takim tempie ogranicza się wówczas tylko do zachowania formalnych wymogów dotyczących procedury legislacyjnej. Również zastrzeżenia można mieć do sytuacji, w której blisko 40% ustaw jest uchwalana bez analizy ich treści w komisjach sejmowych. W przypadku około 70% projektów debata w komisjach kończy się pomiędzy I a II czytaniem w Sejmie. Do coraz większej liczby ustaw Senat w ogóle nie zgłasza żadnych poprawek. Brak pogłębionej refleksji ze strony tej izby parlamentu rodzi ryzyko, że przyjmowane w pośpiechu ustawy będą zawierały błędy, które następnie trzeba będzie korygować kolejnymi nowelizacjami. To dodatkowo pogłębi niestabilność prawa w Polsce. Coraz bardziej skraca się również czas, jaki ustawa czeka na podpis Prezydenta. Aktualnie jest to niecałe dwa tygodnie. Jest to w pewnym sensie pozytywny sygnał, bo w przeszłości okres ten był zdecydowanie za długi. Z drugiej jednak strony, jego skrócenie ogranicza czas, jaki prezydenccy eksperci mogą poświęcić na wyłapanie ewentualnych błędów w akcie prawnym, zanim dana ustawa wejdzie w życie[144].

Autorzy raportu alarmują, że w ostatnich latach coraz częściej spotykaną praktyką jest to, aby projekty rządowe były składane do prac parlamentu jako projekty poselskie lub senackie, a nie jako oficjalne projekty rządowe (przekazywane do Sejmu przez Radę Ministrów). Działania te pozwalają skrócić czas prac nad projektem, gdyż w ramach ścieżki poselskiej nie funkcjonują wytyczne dotyczące konsultacji projektu z innymi ministerstwa-

[143] Ibidem.
[144] Ibidem.

mi czy prowadzenia konsultacji publicznych. W rekordowym 2015 roku wskaźnik ten sięgnął 41%, przy czym w ostatnich latach ten trend wyraźnie maleje – w 2016 było to 23%, w roku 2017 – 15%[145].

Teoretycznie – każdy rządowy projekt ustawy (nie licząc tych procesowanych w trybie odrębnym) powinien zostać poddany konsultacjom publicznym wraz z rozpisaną procedurą oraz powinien kończyć się odniesieniem się autorów do zgłoszonych uwag, a także zawierać raport z konsultacji. Wszystkie te dokumenty powinny być opublikowane na stronie internetowej Rządowego Centrum Legislacji (RCL). Ostatnim aspektem raportu jest analiza, która pokazuje, że pomimo tego, iż dany projekt jest projektem rządowym, nie oznacza to, że został on poddany rzetelnym konsultacjom. Nadużywanie tzw. trybu odrębnego, który powinien być stosowany tylko w wyjątkowych sytuacjach, daje rządzącym możliwość pominięcia wymaganej dyskusji nad danym aktem prawnym. Wynik badania pokazuje, że ustaw spełniających powyższe wymogi jest bardzo niewiele. W 2017 roku blisko 30% ogółu ustaw nie było w ogóle konsultowanych, a w przypadku połowy uchwalonego prawa autorzy w ogóle nie odnieśli się do przesłanych opinii[146].

Po zapoznaniu się z omawianym badaniem można wysunąć wnioski, że pośpiech w stanowieniu prawa nie przekłada się na jego jakość. Błędne jest również przekonanie, że rządzący wiedzą, czego potrzeba obywatelom, stąd nie trzeba pytać ich o zdanie, choćby w procesie konsultacji publicznych. Sporo aktów prawnych wymaga szybkiej ingerencji organów ustawodawczych. Normą powinno być jednak przemyślenie oraz skonsultowanie planowanych rozwiązań, aby zminimalizować liczbę błędów. Wyniki badania pokazują poprawę w niektórych obszarach, jak choćby mniejsze nadużywanie ścieżki poselskiej przy procesowaniu projektów. Pomimo tego wciąż wiele pozostaje do zrobienia. W kontekście powyższego, lata 2016 i 2017 obfitowały w zmiany prawne dotykające bezpośrednio instytucji oferujących usługi faktoringowe.

7.1.2. Nowelizacja ustawy o VAT oraz niektórych innych ustaw (z grudnia 2016 roku)

Jedną z pierwszych istotnych zmian, która bezpośrednio dotknęła branży faktoringowej, była nowelizacja ustawy o podatku VAT. W projekcie zmian

[145] Ibidem.
[146] Ibidem.

w ustawie o podatku od towarów i usług oraz o zmianie niektórych innych ustaw (druk sejmowy z dnia 28.10.2016 roku, numer 965) kilka organizacji branżowych (m.in. Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Związek Banków Polskich, Polski Związek Faktorów czy Polska Izba Paliw Płynnych) zauważyło braki, które w przypadku wprowadzenia ustawy w proponowanym kształcie mogły negatywnie wpłynąć na funkcjonowanie sektora finansowego, w tym faktoringu. Zawarte w projekcie ustawy przepisy stwarzały ryzyko wyeliminowania jednej z istotnych form finansowania bieżącej działalności podmiotów dokonujących dostaw towarów, wymienionych w załączniku nr 13 do ustawy o VAT[147]. Ryzyko to dotyczyło cesji wierzytelności[148].

Podmiot, chcąc ustanowić kaucję gwarancyjną, zabezpieczającą swoich klientów przed solidarną odpowiedzialnością za zobowiązania podatkowe z tytułu podatku VAT, musi przekazać organom skarbowym upoważnienie do pozyskiwania informacji o czynnościach dokonywanych na tym rachunku bankowym. Niestety, mogło ono dotyczyć tylko konta bankowego będącego własnością sprzedawcy. W przypadku jednak zastosowania cesji wierzytelności (także w ramach faktoringu) konto bankowe nie jest własnością sprzedawcy, lecz cesjonariusza (np. faktora). Dotychczasowy wierzyciel nie posiada zatem uprawnień do dysponowania tym kontem, a tym samym nie ma możliwości przekazać organom podatkowym upoważnienia do jego weryfikacji. W takim wypadku warunek udostępnienia konta administracji podatkowej jest niemożliwy do spełnienia, czym eliminuje się z użycia instytucję cesji (a tym samym finansowanie faktoringiem). Można jednak przypuszczać, że uniemożliwienie tego nie było intencją autorów omawianej nowelizacji[149].

---

[147] Załącznik nr 13 do ustawy o VAT wymienia następujące towary: wyroby stalowe (rury, konstrukcje stalowe), paliwa (benzyny oraz oleje napędowe i opałowe), oleje i tłuszcze roślinne i zwierzęce, atrament do pisania, wyroby z tworzyw sztucznych (płyty, arkusze itp.), sprzęt RTV (jednostki pamięci, aparaty fotograficzne, kserokopiarki oraz części do nich, oprogramowanie komputerowe) – Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. z 2004 r., Nr 54, poz. 535).

[148] A. Żbikowski, *Niestabilne prawo uderza w faktoring i jego klientów*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", R. VII (2017), s. 80–81.

[149] Propozycja zmian w projekcie ustawy o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (druk sejmowy nr 965), złożona przez Polską Izbę Paliw Płynnych, [on-line:] https://www.senat.gov.pl/gfx/senat/userfiles/_public/k9/dokumenty/konsultacje_ustawy/336/336_pipp.pdf [dostęp: 15.05.2018].

Proponowane modyfikacje treści ustawy wprowadzały zapis umożliwiający dalsze prowadzenie działalności podatnikom VAT dokonującym dostaw towarów wymienionych w załączniku nr 13 do ustawy o VAT. Przedsiębiorstwa te korzystają z zewnętrznego finansowania, związanego z przeniesieniem wierzytelności na inny podmiot (banki, instytucje finansowe, instytucje ubezpieczeniowe, faktorów). Praktyka obrotu gospodarczego pokazuje, że bardzo często rachunek, na który dokonywana jest płatność za towar, nie należy do sprzedawcy, ale np. do banku, spółki faktoringowej czy ubezpieczeniowej. Wyeliminowanie tego byłoby *de facto* nieuzasadnione. Zaproponowano poprawki mające wyeliminować to ograniczenie, jednocześnie nie ingerując w całokształt proponowanych zmian. Wnioskowano o dodanie kolejnego artykułu, który mówiłby, że warunki opisane w poprzednich artykułach (dotyczące m.in. solidarnej odpowiedzialności nabywcy towarów wymienionych w załączniku nr 13, opisujące instytucję kaucji gwarancyjnej oraz wykazu podmiotów, które taką kaucję złożyły) znajdują zastosowanie również w sytuacji, gdy właścicielem rachunku lub rachunków[150] jest podmiot, na który została przeniesiona wierzytelność sprzedawcy (tj. bank lub przedsiębiorstwo faktoringowe)[151]. Przyjęcie przedstawionej poprawki odblokowałoby opcję korzystania z finansowania zewnętrznego, a tym samym spełniłoby postulowany przez autorów nowelizacji wzrost poziomu bezpieczeństwa obrotu[152]. Niestety, Ministerstwo Finansów i Komisja Finansów Publicznych Sejmu RP nie zareagowały na postulaty przedsiębiorców oraz wspominanych organizacji, a ustawa została przyjęta bez żadnych poprawek w grudniu 2016 roku[153].

To wymusiło na instytucjach faktoringowych dostosowanie się do zmian w prawie, gdyż dostawcy towarów wymienionych w załączniku nr 13 chęt-

[150] Poprawka wskazywała również na potrzebę doprecyzowania, iż upoważnienie może dotyczyć zarówno jednego, jak i wielu kont bankowych. Ustawa w swojej treści stosowała formę pojedynczą, co mogłoby sugerować obowiązek używania wyłącznie jednego rachunku bankowego. Obecna praktyka gospodarcza pokazuje, że przedsiębiorstwa często stosują jedno konto bankowe dla jednego kontrahenta, stąd ograniczenie się wyłącznie do jednego konta byłoby nieuzasadnionym krokiem wstecz.

[151] Propozycja zmian w projekcie ustawy o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (druk sejmowy nr 965), złożona przez Polską Izbę Paliw Płynnych, [on-line:] https://www.senat.gov.pl/gfx/senat/userfiles/_public/k9/dokumenty/konsultacje_ustawy/336/336_pipp.pdf [dostęp: 15.05.2018].

[152] A. Żbikowski, s. 80–81.

[153] [On-line:] http://www.sejm.gov.pl/Sejm8.nsf/PrzebiegProc.xsp?nr=965 [dostęp: 12.05.2018].

nie finansowali bieżącą działalność faktoringiem. Jedną z możliwości obejścia uchwalonych przepisów jest zastosowanie tzw. rachunku technicznego. W przypadku gdy faktor to spółka należąca do banku, operacja ta nie wymaga wielkich nakładów[154].

W przypadku przedsiębiorstw, które są objęte znowelizowanymi przepisami, do umowy faktoringowej faktor może zaproponować założenie dedykowanego rachunku w banku, do którego przedsiębiorstwo będzie miało bardzo ograniczony dostęp – będzie jednak jego formalnym właścicielem, co umożliwi mu zastosowanie się do przepisów m.in. o kaucji gwarancyjnej. Aby umożliwić finansowanie faktur, wraz z umową rachunku klient musi podpisać dyspozycję wypłaty środków. Na rachunek ten będą wpływały środki za wystawione faktury, jednak faktorant nie będzie miał do nich dostępu. Dzięki dyspozycji saldo na dedykowanym rachunku będzie przeksięgowywane na wskazany w dyspozycji rachunek faktora, a następnie płatności będą rozliczane przez pracowników spółki faktoringowej. Tym samym, pomimo niekorzystnej zmiany przepisów, faktorzy dalej mogą finansować podmioty zajmujące się handlem paliwami, wyrobami stalowymi czy sprzętem RTV[155].

7.1.3. Mechanizm podzielonej płatności – *split payment*

W ramach omawianego projektu wprowadzenia mechanizmu podzielonej płatności (*split payment*) zaproponowano zmiany w ustawie z dnia 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług (Dz.U. z 2017 r., poz. 1221), zwanej dalej „ustawą o VAT", oraz w niektórych innych ustawach, m.in. o SKOK, o finansach publicznych, o rachunkowości, o usługach płatniczych i innych w celu zapewnienia kompleksowości wprowadzanych rozwiązań[156].

Proponowane rozwiązania miały za zadanie:

- poprawić stabilność wpływów z tytułu podatku VAT,
- zapobiec unikaniu płacenia podatku VAT, co w efekcie ma zapewnić większe bezpieczeństwo podatkowe, pewność prowadzenia działalności gospodarczej oraz zachowanie równych zasad konkurencji,

---

[154] Na podstawie doświadczeń zawodowych autora.

[155] Ibidem.

[156] Uzasadnienie do rządowego projektu o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (druk sejmowy nr 1864), [on-line:] http://www.sejm.gov.pl/sejm8.nsf/druk.xsp?nr=1864 [dostęp: 16.05.2018].

– zapewnić rozwiązanie systemowe, zapobiegające oszustwom w podatku VAT.

Podatek od towarów i usług (tj. podatek VAT) jest jednym z najważniejszych źródeł dochodu budżetu państwa, stąd zarówno wielkość wpływów z jego tytułu, jak i ich stabilność są niezwykle istotne[157].

Od 2008 roku obserwowany jest wzrost luki w podatku VAT, którą można zdefiniować jako różnicę pomiędzy teoretyczną kwotą należnego VAT-u (tj. teoretycznymi dochodami budżetu państwa z tego tytułu) a faktycznie pobraną (tj. rzeczywistymi wpływami). Zgodnie z wyliczeniami, zleconymi przez Komisję Europejską, luka w podatku VAT w Polsce wynosiła w 2015 roku około 10 mld euro. Podobnie oszacowała ją instytucja doradcza PwC, określając jej wysokość na 42 mld zł, co stanowiło około 2,5% PKB Polski[158].

Najwyższa Izba Kontroli wskazała, że organy kontroli skarbowej wykryły w całym 2015 roku fikcyjne faktury na kwotę blisko 82 mld zł. Na podstawie ustawy wymierzyły należny podatek w kwotach odpowiednio 2,3 mld zł w 2013 roku, 5,2 mld zł w 2014 roku oraz 4,9 mld zł w I półroczu 2015 roku[159].

Polska jest w czołówce europejskich państw, jeśli chodzi o wielkość luki w VAT – większą wyliczono tylko w Rumunii, Grecji oraz Włoszech[160]. Zdaniem rządzących, taka sytuacja wymagała podjęcia zdecydowanych kroków oraz poszukania nowych rozwiązań, mających w efekcie ograniczyć te nadużycia.

Wprowadzone do tej pory środki, mające w założeniu przeciwdziałać wspomnianym negatywnym zjawiskom, według autorów projektu okazały się niewystarczające. Mowa tu o zmianach legislacyjnych, obejmujących odwrotne obciążenie (ang. *reverse charge*) na niektóre towary oraz solidarnej odpowiedzialności nabywcy za zaległości podatkowe przedsiębiorstwa dokonującego dostaw towarów wrażliwych (tj. wymienionych m.in. w załączniku nr 13 ustawy o VAT). Zdaniem autorów projektu, konieczne okazało się wprowadzenie rozwiązania systemowego[156].

Takie rozwiązanie wprowadza omawiany projekt ustawy, który po poprawkach uchwalono w Sejmie i w ostatecznym kształcie przekazano do

---

[157] Ibidem.

[158] [On-line:] https://www.pwc.pl/pl/media/2017/2017-10-19-pwc-luka-vat-2017.html [dostęp: 19.05.2018].

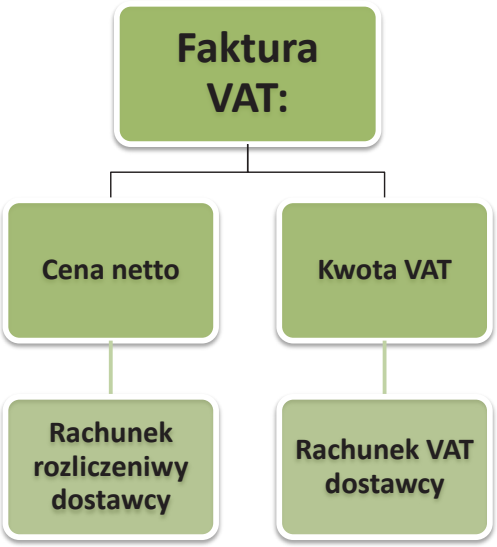
[159] [On-line:] https://www.nik.gov.pl/aktualnosci/nik-o-przeciwdzialaniu-wyludzaniu-vat.html [dostęp: 19.05.2018].

[160] [On-line:] https://businessinsider.com.pl/firmy/podatki/luka-w-podatku-vat-w-ue-najnowsze-dane/wgqtc7p [dostęp: 19.05.2018].

podpisu Prezydenta w grudniu 2017 roku. Mechanizm podzielonej płatności jest uważany za jedno z rozwiązań, które ma na celu przeciwdziałać nadużyciom oraz oszustwom podatkowym, eliminując przy tym ryzyko znikania podatników wraz z zapłaconym im przez kontrahentów podatkiem VAT, który nie został odprowadzony. Mechanizm z założenia utrudnia lub wręcz uniemożliwia powstawanie nadużyć już na etapie samej transakcji, zapewniając przy tym lepszą transparentność rozliczeń podatkowych, oraz utrudnia wyprowadzanie pieniędzy za granicę[157].

Istota tego rozwiązania polega na tym, że płatność za kupiony towar lub wykonaną usługę będzie podzielona w taki sposób, że zapłata za kwotę sprzedaży netto jest płacona na konto rozliczeniowe sprzedawcy lub rozliczana w inny sposób, natomiast część odpowiadająca kwocie podatku VAT jest płacona na specjalny rachunek bankowy dostawcy – Rachunek VAT.

Rys. 21. Płatność w systemie *split payment*.



Źródło: Opracowanie na podst.: Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2018 r., poz. 62).

[161] Uzasadnienie do rządowego projektu o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (druk sejmowy nr 1864), [on-line:] http://www.sejm.gov.pl/sejm8.nsf/druk.xsp?nr=1864 [dostęp: 19.05.2018].

[162] Ibidem.

Mechanizm *split payment* znajdzie zastosowanie wyłącznie przy transakcjach dokonywanych na rzecz innych podatników VAT, tj. w transakcjach B2B. Nie będzie on mógł być stosowany w przypadku transakcji B2C, tj. przy zakupach dokonywanych przez konsumentów. Transakcja sprzedaży musi być objęta zakresem ustawy o podatku VAT, a walutą transakcji musi być polski złoty. Ministerstwo rozważa jednak wprowadzenie możliwości stosowania *split payment* także w odniesieniu do transakcji w innych walutach[163].

Przyjęte rozwiązanie zakłada dobrowolność w stosowaniu mechanizmu *split payment*. To nabywca będzie decydował, czy skorzysta z tego sposobu, czy nie, jednak wybranie zapłaty w systemie podzielonej płatności będzie pociągało za sobą określone konsekwencje zarówno dla nabywcy, jak i sprzedawcy towaru czy usługi. Owa dowolność oznacza ponadto, że nabywca będzie mógł dokonywać spłaty w *split payment* wybiórczo – nie każda faktura musi być uregulowana z zastosowaniem mechanizmu podzielonej płatności. Będzie on mógł również wybrać, wobec którego dostawcy zastosuje podzieloną płatność[164].

W celu umożliwienia wszystkim podatnikom, dokonującym zakupu towarów lub usług, płacenia z zastosowaniem omawianego mechanizmu, rachunek VAT będzie zakładany przez banki lub SKOK-i automatycznie dla każdego podmiotu posiadającego rachunek lub rachunki rozliczeniowe, lub imienny rachunek, lub rachunek otwarty – wyłącznie w walucie polskiej. Pakiet zmian zawiera bowiem przepisy, nakładające na banki lub SKOK-i stosowny obowiązek. Co ważne – otwarcie takiego rachunku nie wymaga odrębnej umowy, nie może też wiązać się z dodatkowymi opłatami czy prowizjami dla banku lub SKOK-u. Podmioty te mają obowiązek otworzyć rachunek VAT do 30 czerwca bieżącego roku. Do momentu wejścia w życie ustawy o *split payment* rachunki te będą miały charakter wyłącznie informacyjny – nie będzie możliwe dokonywanie przelewu. Ponadto, na wniosek posiadacza rachunku rozliczeniowego, bank lub SKOK będzie mógł prowadzić więcej niż jeden rachunek VAT dla więcej niż jednego rachunku rozliczeniowego, prowadzonego dla tego samego posiadacza (tj. klienta). Bank lub SKOK do momentu wejścia w życie ustawy poinformuje posia-

---

[163] *Mechanizm podzielonej płatności. Czego się spodziewać i jak się przygotować*, 03.2018, PWC (materiały niepublikowane).

[164] Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. z 2004 r., Nr 54, poz. 535).

dacza rachunku rozliczeniowego o numerze rachunku VAT oraz zasadach i terminach informowania o saldzie na tym rachunku[165].

Jak wskazuje uzasadnienie do projektu, nie ingeruje on w konstytucyjne prawo własności. Rachunek VAT, tak samo jak i środki na nim zgromadzone, pozostaje cały czas własnością podatnika VAT. Będzie on miał możliwość dysponowania środkami z rachunku wedle swojego uznania, choć te cele będą ograniczone. Mogą one zostać przeznaczone na zapłatę zobowiązania podatkowego z tytułu VAT do Urzędu Skarbowego lub zapłatę kwoty podatku VAT, wynikającą z faktury otrzymanej od swojego kontrahenta. Organy skarbowe nie będą miały dostępu do rachunków VAT, tym samym nie będą mogły samodzielnie dokonywać na nich żadnych operacji finansowych. Uchwalone zapisy dotyczące mechanizmu *split payment* nie zamykają przedsiębiorcom dostępu do środków na rachunku VAT, jednak dają możliwości, dzięki którym organy podatkowe mogą lepiej zweryfikować, czy podatnik uczciwie rozliczył się ze swoich zobowiązań w podatku VAT. Uzasadnienie wskazuje również, że wprowadzenie mechanizmu podzielonej płatności nie zaburza w jakikolwiek sposób możliwości płacenia za zakupy dokonywane u innych podatników VAT[166].

Może mieć jednak miejsce sytuacja, w której podatnik VAT będzie chciał zamknąć rachunek rozliczeniowy, posiadany w danym banku czy SKOK-u. Dokonanie tego wiąże się z trzema rzeczami[167]:

- razem z rachunkiem rozliczeniowym zamykany jest również rachunek VAT,
- środki z rachunku VAT są przeksięgowywane na inny rachunek VAT, który dany podatnik posiada w innym banku lub SKOK-u,
- w przypadku, gdy podatnik nie posiada innego rachunku VAT, przeksięgowanie środków z tego rachunku na rachunek rozliczeniowy w innym banku lub SKOK-u może mieć miejsce po otrzymaniu odpowiedniego postanowienia, wydanego przez naczelnika Urzędu Skarbowego.

Płatność za kupiony towar lub wykonaną usługę będzie dokonywana przy użyciu komunikatu przelewu, który będzie udostępniony podatnikom

[165] *Mechanizm podzielonej płatności...*

[166] Uzasadnienie do rządowego projektu o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (druk sejmowy nr 1864), [on-line:] http://www.sejm.gov.pl/sejm8.nsf/druk.xsp?nr=1864 [dostęp: 20.05.2018].

[167] Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. z 2004 r., Nr 54, poz. 535).

VAT przez banki oraz SKOK-i, a który będzie wykorzystywany do wykonywania płatności w systemie *split payment*. W komunikacie tym nabywca będzie wskazywał:

- kwotę całości lub części podatku, wynikającą z faktury, która ma zostać zapłacona przy użyciu mechanizmu podzielonej płatności,
- kwotę odpowiadającą całości lub części wartości sprzedaży brutto,
- numer faktury, w związku z którą dokonywana jest płatność,
- numer, za pomocą którego dostawca jest zidentyfikowany na potrzeby podatku (tj. numer NIP).

W pierwszej kolejności przy realizacji przelewu bank pobierze kwotę VAT z dedykowanego rachunku VAT oraz uzna tą kwotą rachunek VAT dostawcy. W przypadku, gdy:

- brak jest środków na rachunku VAT nabywcy – bank lub SKOK obciąża wyłącznie rachunek rozliczeniowy nabywcy kwotą brutto faktury,
- podatnik ma niewystarczające środki na rachunku VAT – bank lub SKOK obciąży rachunek VAT do wysokości salda na tym rachunku, pobierając pozostałą część z rachunku rozliczeniowego,
- brak środków na rachunku rozliczeniowym – bank nie dokona realizacji przelewu.

W przypadku, gdy płatność za fakturę zostanie dokonana na podstawie komunikatu przelewu na rachunek dostawcy, dla którego bank nie prowadzi rachunku VAT, dokona on zwrotu środków przy użyciu komunikatu przelewu. Co bardzo ważne – jednym przelewem *split payment* podatnik VAT może zapłacić tylko jedną fakturę lub jej część[168].

Zgodnie z uchwalonymi regulacjami, rachunek VAT może zostać uznany wyłącznie środkami pieniężnymi pochodzącymi z:

- zapłaty kwoty podatku VAT przy użyciu komunikatu przelewu,
- wpłaty kwoty podatku VAT przez podatników przy użyciu komunikatu przelewu w przypadku wewnątrzwspólnotowej dostawy paliw silnikowych,
- zwrotu kwoty podatku VAT wynikającej z faktury korygującej lub różnicy, której zwrotu dokona Urząd Skarbowy przy użyciu komunikatu przelewu[169].

---

[168] [On-line:] https://www.ingbank.pl/male-firmy/bankowosc-internetowa/przelewy/przelewy-vat [dostęp: 19.05.2018].

[169] [On-line:] Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. z 2004 r., Nr 54, poz. 535).

W przypadku sprzedaży towaru lub usługi przedsiębiorca na fakturze podaje tylko numer swojego konta rozliczeniowego (nie podaje tam numeru rachunku VAT). Gdy jego odbiorca wykona płatność w systemie *split payment*, bank automatycznie podzieli tę płatność, uznając rachunek rozliczeniowy kwotą netto, a rachunek VAT kwotą podatku. Saldo konta rozliczeniowego nie będzie uwzględniało kwoty podatku zgromadzonej na dedykowanym rachunku[170].

Rachunek VAT może być obciążony wyłącznie w celu:

- płatności kwoty podatku VAT lub zwrotu kwoty podatku w przypadku wystawienia faktury korygującej *in minus*,
- wpłaty na rachunek Urzędu Skarbowego kwoty VAT, odsetek za zwłokę lub sankcji VAT,
- wpłaty kwoty VAT na rzecz płatników dokonujących transakcji wewnątrzwspólnotowych dostaw paliw silnikowych (WNT) przy użyciu komunikatu przelewu,
- przekazania kwoty VAT na dedykowany rachunek dostawcy lub usługodawcy przez podatnika, który otrzymał płatność przy użyciu komunikatu przelewu, a który nie jest dostawcą wskazanym na fakturze, za którą dokonywana jest płatność,
- zwrotu nienależnie otrzymanej płatności na rachunek VAT podatnika, od którego otrzymano tę płatność przy użyciu komunikatu przelewu[171],
- przekazania środków zgromadzonych na rachunku VAT podatnika na inny rachunek VAT w tym samym banku[172],
- przekazania środków z rachunku VAT na rachunek wskazany przez naczelnika Urzędu Skarbowego w postanowieniu o „uwolnieniu" środków,
- przekazania środków na rachunek rozliczeniowy państwowej jednostki budżetowej w przypadku, gdy dla jej rachunku rozliczeniowego jest prowadzony rachunek VAT,

---

[170] [On-line:] https://www.ingbank.pl/male-firmy/bankowosc-internetowa/przelewy/przelewy-vat [dostęp: 20.05.2018].

[171] W przypadku, gdy płatność zostanie dokonana na rzecz podatnika innego niż wskazanego na fakturze, podatnik, na rzecz którego dokonano płatności, odpowiada solidarnie wraz z dostawcą za nierozliczony przez dostawcę podatek wynikający z tej dostawy do wysokości kwoty, która odpowiada kwocie otrzymanej na rachunek VAT.

[172] [On-line:] https://www.ingbank.pl/male-firmy/bankowosc-internetowa/przelewy/przelewy-vat [dostęp: 20.05.2018].

– realizacji zajęcia na podstawie administracyjnego tytułu wykonawczego, dotyczącego egzekucji należności z tytułu VAT.

Z rachunku VAT nie ma możliwości uregulowania tytułu egzekucyjnego z tytułu innych należności podatkowych. Nie ma również możliwości regulowania innych zobowiązań podatkowych niż tych wynikających z VAT. Środki zgromadzone na rachunku VAT oraz te na rachunku rozliczeniowym, odpowiadające kwocie VAT wskazanej w komunikacie przelewu, nie mogą być przedmiotem zabezpieczenia rzeczowego[173].

Warunkiem dokonania przelewu środków z rachunku VAT na rachunek rozliczeniowy przedsiębiorstwa jest złożenie wniosku do Naczelnika Urzędu Skarbowego, który wydaje zgodę w drodze postanowienia na przekazanie środków zgromadzonych na rachunku VAT wskazanym w dokumencie na rachunek rozliczeniowy prowadzony przez bank lub SKOK. Podatnik we wniosku określa wysokość środków na dedykowanym rachunku VAT, która ma zostać przekazana[174]. Naczelnik w terminie do 60 dni wydaje postanowienie, w którym określa wysokość środków, która ma zostać przekazana. Takie oświadczenie otrzymuje również instytucja finansowa prowadząca rachunek (bank lub SKOK). Naczelnik Urzędu Skarbowego może odmówić zgody na przekazanie środków w przypadku, gdy:

– zgromadzone środki na rachunku VAT odpowiadają zaległości podatkowej wraz z odsetkami, istniejącej na dzień wydania decyzji,
– zachodzi uzasadniona obawa, że zobowiązanie z tytułu podatku VAT nie zostanie wykonane, w szczególności, gdy podatnik trwale nie uiszcza wymaganych zobowiązań z tytułu podatku VAT lub dokonuje czynności polegających na zbyciu majątku, mogących utrudnić lub uniemożliwić egzekucję; ponadto zgoda może nie zostać wydana, gdy istnieje zastrzeżenie, że wystąpi zaległość podatkowa lub zostanie ustalone dodatkowe zobowiązanie podatkowe[175].

---

[173] *Mechanizm podzielonej płatności...*

[174] W przypadku, gdy kwota wskazana w postanowieniu przewyższa wysokość środków zgromadzoną na rachunku VAT w dniu realizacji postanowienia, wydanego przez naczelnika urzędu skarbowego, bank obciąża rachunek dedykowany VAT do wysokości środków tam zgromadzonych. W takim wypadku postanowienie wydane przez naczelnika US uznaje się za wykonane w całości.

[175] Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. z 2004 r., Nr 54, poz. 535).

System *split payment* ma niewątpliwie pewne zalety, które – w zamyśle autorów nowelizacji – powinny stanowić zachętę do dokonywania płatności właśnie w tym systemie. Najważniejsze z nich to[176]:

- niestosowanie wobec podatnika regulacji przewidujących solidarną odpowiedzialność, dotyczących „sankcji VAT" czy stosowania podwyższonej stawki odsetek za zwłokę (150%),
- przyspieszony zwrot VAT (25 dni),
- korzyści związane z wcześniejszą zapłatą zobowiązania ze środków z rachunku VAT.

Do wysokości kwoty podatku wynikającej z otrzymanej faktury zapłaconej w systemie *split payment* nie będą stosowane przepisy dotyczące solidarnej odpowiedzialności oraz „sankcji VAT". Przepisy przewidują również, że płatność z zastosowaniem mechanizmu *split payment* będzie jedną z mocniejszych przesłanek do wskazania, że nabywca dochował należytej staranności, zawierając transakcję z kontrahentem, co będzie miało istotne znaczenie dla bezpieczeństwa VAT naliczonego nabywców. Powyższe nie ma zastosowania w przypadku przedsiębiorcy, który wiedział, że faktura, pomimo zapłacenia za nią w systemie *split payment*, została wystawiona przez podmiot nieistniejący, stwierdza czynności, które nie zostały wykonane, lub podaje kwoty niezgodne z rzeczywistością[177].

Już na etapie projektu nowelizacji ustawy autorzy wskazywali, że może dochodzić do sytuacji odkładania się środków na rachunkach VAT podatników, co może nie być obojętne dla płynności finansowej niektórych przedsiębiorstw. Uchwalone przepisy umożliwiają wystąpienie z wnioskiem o dokonanie przelewu zgromadzonych na dedykowanym rachunku VAT na rachunek rozliczeniowy. Rozumiane w ten sposób „uwolnienie" środków odbywać się będzie tylko na wniosek podatnika, który będzie weryfikowany przez organy skarbowe[178]. Zmieniły się również przepisy w zakresie zwrotu różnicy podatku. Jeżeli przedsiębiorca zdecyduje się na zwrot różnicy na swój rachunek VAT, wtedy taki zwrot będzie dokonany przez Urząd Skarbowy za pomocą komunikatu przelewu w terminie 25 dni od dnia złożenia rozliczenia bez możliwości wydłużenia tego terminu. Jeżeli jednak podatnik będzie chciał te środki przelać na swój rachunek rozliczeniowy, wtedy musi złożyć odpowiedni dokument, a Urząd Skarbowy ma 60 dni na wydanie

[176] *Mechanizm podzielonej płatności...*
[177] Ibidem.
[178] Ibidem.

decyzji. Również tyle samo dni ma na zwrot różnicy podatku bezpośrednio na rachunek rozliczeniowy podatnika[179].

Jeżeli podatnik zdecyduje się na wcześniejszą spłatę zobowiązania z tytułu podatku VAT ze środków zgromadzonych na dedykowanym rachunku VAT, wówczas kwota jego zobowiązania będzie zmniejszona o wartość obliczoną według poniższego wzoru[180]:

$$S = Z \cdot r \cdot \frac{n}{360}$$

gdzie:

S – kwota, o którą obniżana jest wartość zobowiązania podatkowego,
Z – kwota zobowiązania wynikająca z deklaracji podatkowej,
r – stopa referencyjna NBP obowiązująca dwa dni robocze przed dniem zapłaty podatku,
n – liczba dni od dnia, w którym obciążono rachunek rozliczeniowy, do dnia, w którym upływa termin zapłaty podatku.

Mechanizm *split payment* budzi wątpliwości w wielu kwestiach, wśród których można wymienić najważniejsze:

- ryzyko utraty płynności finansowej przez przedsiębiorstwa,
- wzrost biurokracji oraz kosztów,
- niepewność wynikająca z dobrowolności stosowania mechanizmu,
- ryzyko wprowadzenia mechanizmu jako obligatoryjnej metody płatności.

Nie powinno dziwić, że najwięcej emocji wzbudza wśród przedsiębiorców ryzyko utraty płynności finansowej w związku z wprowadzeniem mechanizmu podzielonej płatności. Może to być dotkliwe szczególnie dla małych przedsiębiorstw, gdyż pieniądze ulokowane na koncie VAT będą dla nich niedostępne, choć wcześniej mogły nimi swobodnie obracać. Ryzyko to jest podwyższone w przypadku podmiotów o bardzo napiętej sytuacji finansowej, wcześniej bowiem te pieniądze mogły w sytuacjach kryzysowych uratować przedsiębiorstwo przed bankructwem. Obecnie będą one dostępne po wydaniu zgody urzędnika, który ma na to 60 dni. Powyższe

[179] Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. z 2004 r., Nr 54, poz. 535).

[180] Ibidem.

w efekcie może doprowadzić do zwiększenia się zatorów płatniczych[181]. Branżą, która może zostać dotknięta szkodliwym działaniem *split payment*, jest branża budowlana, która i tak odczuwa problem wynikający z zatorów płatniczych. W efekcie niektórzy przedsiębiorcy będą zmuszeni poszukać nowych źródeł finansowania, co może być utrudnione, gdyż udział należności zagrożonych udzielonych podmiotom MSP wciąż utrzymuje się na wysokim poziomie[182].

Szczególnie działanie tego mechanizmu mogą odczuć importerzy, którzy będą dokonywać płatności w *split payment*. Kupują bowiem swoje towary bez podatku VAT, natomiast w przypadku sprzedaży cena zawiera już podatek. W przypadku płatności w mechanizmie *split payment* może dochodzić do odkładania się znacznych kwot na rachunkach VAT takich przedsiębiorstw, co będzie stanowiło dość istotne obciążenie dla ich płynności finansowej[183].

Wprowadzenie mechanizmu *split payment* oznacza dla przedsiębiorstw także większą biurokrację, a tym samym wyższe koszty. O ile wcześniej mogły one dokonywać płatności zbiorczych (jeden przelew za kilka faktur), o tyle obecnie – jeśli chcą zapłacić w systemie *split payment* – jest to niemożliwe. Tym samym wzrasta ilość pracy wykonywanej przez osobę zajmującą się księgowością w danym przedsiębiorstwie[184]. Nie bez znaczenia pozostaje również ryzyko pomyłki, gdyż to na pracowniku danego podmiotu będzie spoczywała odpowiedzialność za podział kwoty faktury na część netto oraz kwotę podatku. Przy konieczności zapłaty każdej faktury osobnym przelewem to ryzyko jest bardzo wysokie. Jak wskazują przepisy, jeśli nabywca pomyli się i przeleje na rachunek VAT swojego dostawcy za wysoką kwotę VAT (np. 33% VAT, a nie 23%), wtedy nie ma możliwości zwrotu nadpłaconych środków z rachunku VAT – te pieniądze już tam zostaną. Nabywca będzie więc musiał wynegocjować z dostawcą, aby ten zwrócił te środki ze swojego rachunku rozliczeniowego[185].

Podzielona płatność wyklucza także stosowanie w rozliczeniach innych walut. Autorzy nowelizacji postawili na rozwiązanie w ich ocenie prostsze

---

[181] [On-line:] https://www.pb.pl/biznes-straci-przez-split-payment-902383 [dostęp: 21.05.2018].

[182] Ibidem.

[183] Na podstawie doświadczeń zawodowych autora.

[184] [On-line:] http://podatki.gazetaprawna.pl/artykuly/1111794,kiedy-split-payment-bedzie-obowiazkowy-wywiad-sliz.html [dostęp: 22.05.2018].

[185] Ibidem.

i tańsze – zezwolenie na stosowanie mechanizmu w rozliczeniach walutowych wiązałoby się z dodatkowymi znacznymi inwestycjami w odpowiednią infrastrukturę. Argumentem przemawiającym tylko za walutą krajową jest fakt, że jest ona w pełni wymienialna. Stąd jeśli przedsiębiorca rozlicza się w walucie, a chce dokonać zapłaty przez podzielenie przelewu, może to zrobić w złotówkach[186].

Jak wskazuje Ministerstwo Finansów, opłaty za prowadzenie rachunków bankowych oraz przelewy w systemie *split payment* nie wzrosną. Ciężar kosztów tych operacji wzięły na siebie banki. Ustawodawca umożliwił automatyczne zaksięgowanie na rachunku rozliczeniowym przedsiębiorstwa odsetek naliczonych od środków zgromadzonych na rachunku VAT. Biorąc pod uwagę to, że ciężar kosztów funkcjonowania mechanizmu spoczywa na bankach (prowadzenie rachunków, zobowiązanie banków do darmowych przelewów *split payment*-owych), trudno oczekiwać, żeby środki na rachunku VAT były w ogóle oprocentowane[187]. W związku z wprowadzeniem *split payment* istnieje ryzyko odpływu klientów, stąd pojawiają się propozycje, aby dla kluczowych klientów banków wprowadzić oprocentowanie na rachunkach VAT[188].

Przystosowanie się do nowych regulacji wymusiło na przedsiębiorstwach dostosowanie swojej infrastruktury informatycznej do realiów mechanizmu podzielonej płatności. W najlepszej sytuacji są podmioty, które dysponują własnymi systemami IT. W gorszej – podmioty, które pracują z dostawcami zewnętrznymi. Ci bowiem, wiedząc, że użytkownicy ich systemów nie mają możliwości uniknięcia zmian, mogą wywierać na nich presję cenową[189].

Zagwarantowana przez ustawodawcę dobrowolność rodzi obawy przedsiębiorców. W praktyce powszechna będzie niepewność, czy zapłata za fakturę nastąpi w kwocie brutto, czy odbiorca zdecyduje się zastosować mechanizm i podzieli płatność na kwotę netto i podatek. Trudno na dzień dzisiejszy oszacować, jaka ilość rozliczeń może być realizowana z wykorzystaniem mechanizmu *split payment*. Jest jednak wysoce prawdopodobne, że szczególną popularnością będzie się cieszył wśród podmiotów handlujących towarami wrażliwymi (wyroby stalowe, elektronika itp.). W relacjach

[186] Ibidem.

[187] [On-line:] https://www.ingbank.pl/male-firmy/bankowosc-internetowa/przelewy/przelewy-vat [dostęp: 22.05.2018].

[188] Informacje uzyskane od jednego z faktorów.

[189] [On-line:] https://www.pb.pl/split-payment-uderzy-w-uczciwe-firmy-864861 [dostęp: 22.05.2018].

biznesowych pomiędzy odbiorcą a dostawcą jest pole do negocjacji na temat stosowania podzielonej płatności, jednak zawsze w ostatecznym rozrachunku sprzedawca będzie zdany na wybór, jakiego dokona odbiorca[190].

Wprowadzony mechanizm może mocniej powiązać przedsiębiorstwa z jednym, konkretnym bankiem. Wiele przedsiębiorstw korzystało z usług więcej niż jednego banku, dzieląc wpływy od swoich kontrahentów pomiędzy te instytucje, realizując rozliczenia z jednego rachunku. W przypadku stosowania mechanizmu *split payment* będzie to bardzo utrudnione, gdyż uchwalone regulacje uniemożliwiają transfer środków pomiędzy własnymi rachunkami VAT, posiadanymi w różnych bankach[191].

Pojawiają się pomysły, aby uczynić mechanizm podzielonej płatności obligatoryjną metodą zapłaty za fakturę VAT. Urzędnicy Ministerstwa Finansów wskazują, że pierwszym możliwym terminem jest 1 stycznia 2019 roku – pod warunkiem, że mechanizm *split payment* będzie działał sprawnie. Można przypuszczać, że jako obowiązkowy zostanie on wprowadzony w branżach, w których funkcjonuje obecnie odwrotne obciążenie. Dialog z Komisją Europejską na temat wprowadzenia obligatoryjnego *split payment* został już zainicjowany[192].

Split payment wiąże się z wieloma zmianami również dla instytucji faktoringowych. Biorąc pod uwagę 185 mld zł wierzytelności, jakie powierzono faktorom zrzeszonym w PZF w 2017 roku, wyłączenie kilkunastu procent z tej sumy (z uwagi na *split payment*) poważnie uszczupli obroty spółek faktoringowych[193].

W związku z wieloma kwestiami wymagającymi wyjaśnień, Związek Banków Polskich, przy współpracy m.in. z Polskim Związkiem Faktorów, wystosował w lutym 2018 roku do Pawła Gruzy, podsekretarza stanu w Ministerstwie Finansów, pismo, w którym zawarto prośbę o m.in. wyjaśnienie czterech zagadnień związanych z faktoringiem[189]:

---

[190] [On-line:] https://inforfk.pl/aktualnosci/355658,Split-payment-pozbawi-firmy-plynnosci-finansowej.html [dostęp: 22.05.2018].

[191] [On-line:] https://www.pb.pl/biznes-straci-przez-split-payment-902383 [dostęp: 22.05.2018].

[192] [On-line:] http://podatki.gazetaprawna.pl/artykuly/1111794,kiedy-split-payment-bedzie-obowiazkowy-wywiad-sliz.html [dostęp: 22.05.2018].

[193] Komunikat Polskiego Związku Faktorów na temat wyników branży w Polsce w 2017 roku, [on-line:] http://faktoring.pl/wp-content/uploads/2018/02/PZF_wyniki_2017_inf_prasowa_2018_luty_07.pdf [dostęp: 23.05.2018].

1. Czy prawidłowe jest uznanie rachunków cesyjnych, niezbędnych do rozliczeń z tytułu przelewanych wierzytelności za rachunki gospodarki własnej instytucji finansowej (faktora), a tym samym uznanie, iż do tych rachunków mają zastosowanie przepisy mówiące o rachunku VAT?
2. Czy na podstawie uchwalonych przepisów możliwa jest wypłata zaliczki w faktoringu prostym w mechanizmie podzielonej płatności oraz czy zwalnia to faktora z solidarnej odpowiedzialności – jeśli tak, to w jakim zakresie? Czy dokonując zapłaty zaliczki w systemie *split payment*, faktor może korzystać ze środków zgromadzonych na rachunku VAT faktora do zapłaty zobowiązania w zakresie podatku VAT?
3. Czy w faktoringu odwrotnym faktor może dokonać zapłaty za fakturę w mechanizmie podzielonej płatności oraz czy wówczas z tą zapłatą odbiorca (dłużnik wierzytelności z tytułu faktury) korzysta z uprawnień wymienionych w artykule 108c Ustawy o VAT (m.in. zwolnienie z solidarnej odpowiedzialności oraz kary w postaci dodatkowego zobowiązania podatkowego)?
4. W przypadku uznania, że w faktoringu odwrotnym faktor może dokonać zapłaty za faktury przy użyciu *split payment*, to czy w stosunku do faktora powstaje odpowiedzialność solidarna, wynikająca z art. 108a ust. 5 Ustawy o VAT? Przy odpowiedzi twierdzącej, zapłata za fakturę przed otrzymaniem od faktora płatności od dłużnika wierzytelności wyłącza solidarną odpowiedzialność faktora do wysokości, w jakiej zasilił on rachunek VAT dostawcy.

Paweł Gruza, podsekretarz stanu w Ministerstwie Finansów, w piśmie z dnia 27 kwietnia 2018 roku, wystosowanym do Krzysztofa Pietraszkiewicza, prezesa Związku Banków Polskich, zawarł odniesienie do przesłanych uprzednio kwestii. Odnosząc się do nich stwierdził, że[195]:

1. **Jest prawidłowe, i do takich rachunków należy otwierać rachunki VAT.** Wskazano, że zapisy znowelizowanej ustawy o VAT dopuszczają

[194] Pismo z dnia 28 lutego 2018 r., wystosowane przez p. Krzysztofa Pietraszkiewicza, Prezesa Związku Banków Polskich, do p. Pawła Gruza, Podsekretarza Stanu w Ministerstwie Finansów, zawierające wyjaśnienie kwestii zagadnień ogólnych, zagadnień dotyczących faktoringu oraz zagadnień dotyczących polecenia zapłaty (niepublikowane), s. 12–25.

[195] Pismo z dnia 27 kwietnia 2018 r., wystosowane do p. Krzysztofa Pietraszkiewicza, Prezesa Związku Banków Polskich, przez p. Pawła Gruza, Podsekretarza Stanu w Ministerstwie Finansów, zawierające objaśnienia do przedstawionych w piśmie ZBP do MF kwestii (niepublikowane), s. 5–8.

stosowanie tego mechanizmu przez podatników również w przypadku wierzytelności będących przedmiotem cesji. Rachunki gospodarki własnej banku powinny być traktowane analogicznie jak rachunki rozliczeniowe podatnika. Są one wykorzystywane do dokonywania płatności za nabyte towary lub usługi, ale także do przyjmowania spłat wynikających z cesji wierzytelności czy faktoringu. W związku z tym zasadne jest tworzenie rachunku VAT dla takiego rachunku, aby umożliwić nabywcy towaru lub usługi zapłatę na rzecz banku lub faktora w mechanizmie podzielonej płatności.

2. **Płatność zaliczki w mechanizmie podzielonej płatności jest możliwa oraz zwalnia faktora z solidarnej odpowiedzialności. Przy zapłacie zaliczki, faktor może obciążyć rachunek VAT kwotą podatku w celu zapłaty kwoty VAT.** Kluczowym dla wyłączenia solidarnej odpowiedzialności będzie fakt przekazania na rachunek VAT faktoranta (dostawy towaru lub usługi) kwoty odpowiadającej kwocie podatku VAT, wykazanej na scedowanej fakturze.
3. **Zapłata za fakturę w faktoringu odwrotnym z wykorzystaniem mechanizmu *split payment* jest możliwa. Dłużnik w takim wypadku korzysta z uprawnień, które daje art. 108c ustawy o VAT.** Faktor odpowiada solidarnie wraz z dostawcą za nierozliczony przez dostawcę podatek VAT. Może on jednak wyłączyć tę odpowiedzialność, postępując tak, jak zostało to opisane wyżej.
4. **Powstaje solidarna odpowiedzialność, ale może ona być wyłączona.** Kluczowy jest tu fakt dokonania płatności przez faktora na rachunek VAT wystawcy wskazanego na fakturze.

W związku z wprowadzonymi przepisami instytucje faktoringowe są zmuszone dostosować się do nowych regulacji, a co za tym idzie – do indywidualnej sytuacji każdego faktoranta. Faktorzy zamierzają obserwować rynek, gdyż nie da się jednoznacznie określić, jak duża część portfela faktoringowego będzie funkcjonować z mechanizmem podzielonej płatności. Decyzje będą podejmowane na bieżąco, jednak już teraz instytucje faktoringowe przygotowują się na trzy możliwe scenariusze dotyczące dalszego finansowania podmiotów korzystających ze *split payment*:

1. utrzymanie dotychczasowych warunków współpracy,
2. obniżenie poziomu zaliczki,
3. wdrożenie możliwości wypłaty zaliczki w mechanizmie podzielonej płatności.

W każdym z tych przypadków faktor nie ponosi ryzyka solidarnej odpowiedzialności za podatek VAT[196].

W przypadku finansowania bez zmiany warunków współpracy faktorzy będą dalej wypłacali zaliczkę jako procent kwoty brutto. Dłużnik ma natomiast możliwość zapłaty w sposób tradycyjny lub z wykorzystaniem mechanizmu *split payment*. Finansowanie będzie wyglądało w sposób następujący[197]:

A. faktor wypłaca faktorantowi zaliczkę jako procent od nabytej faktury lub wierzytelności (np. 80–90%);
B. klient otrzymuje zaliczkę w określonej wysokości;
C. dłużnik dokonuje zapłaty w formacie split payment;
D. faktor rozlicza środki netto, a całość VAT przekazuje klientowi w formacie split payment198;
E. faktorant otrzymuje kwotę VAT na dedykowany rachunek – może go wykorzystać lub wystąpić o zwrot do Urzędu Skarbowego;
F. na koncie klienta powstaje debet, ponieważ faktor de facto wypłacił faktorantowi więcej środków niż wynikałoby to z nabytych wierzytelności;
G. faktorant jest więc zobowiązany zwrócić nadpłaconą kwotę w określonym w umowie terminie; może to uregulować, przesyłając faktorowi nowe wierzytelności do sfinansowania, z których otrzyma zaliczkę pomniejszoną o spłacony debet, lub spłacić debet z własnych środków;
H. po maksymalnie 60 dniach po decyzji Naczelnika Urzędu Skarbowego środki zgromadzone na rachunku VAT mogą zostać uwolnione.

W powyższym schemacie powstaje luka w finansowaniu – nie dość bowiem, że faktorant ma środki „zamrożone" na swoim rachunku VAT, to musi do swojego faktora zwrócić kwotę nadpłaconą z własnych środków lub pokryć ją nowymi wierzytelnościami. Utrzymywanie się debetu na koncie faktoringowym faktoranta może skutkować naliczaniem się dodatkowych odsetek, a nieuregulowanie go w terminie może pogorszyć jego rating. Dlatego niektóre przedsiębiorstwa będą potrzebowały zwiększenia kredytowania obrotowego, co jest w pewnym sensie dobrym sygnałem dla finansujących ich banków[199].

---

196 Informacje uzyskane od jednego z faktorów.

197 Ibidem.

198 Faktor musi tego dokonać, aby zwolnić się z solidarnej odpowiedzialności.

Drugim wariantem jest obniżenie zaliczki, tj. *de facto* niefinansowanie kwoty VAT. Będzie to wyglądać następująco[200]:

A. faktor uruchamia finansowanie, wypłacając obniżoną o wartość VAT zaliczkę (np. 70%);
B. faktorant otrzymuje zaliczkę za sfinansowane wierzytelności;
C. dłużnik dokonuje zapłaty w systemie *split payment*;
D. faktor rozlicza pozostałą część kwoty netto, przekazując całą kwotę VAT w formacie *split payment* na dedykowany rachunek VAT swojego klienta;
E. faktorant może wykorzystać zgromadzone na tym rachunku środki albo wystąpić do Naczelnika Urzędu Skarbowego o ich zwrot na swój rachunek rozliczeniowy;
F. maksymalnie do 60 dni otrzymuje decyzję o uwolnieniu środków tam zgromadzonych.

To rozwiązanie jednak jest niekorzystne dla obu stron. Po pierwsze, niefinansowanie VAT-u przez faktorów automatycznie zmniejsza im zaangażowanie kredytowe, co w efekcie prowadzi do obniżenia przychodów odsetkowych. Powstaje również luka w finansowaniu, faktorant bowiem otrzymuje znacznie mniej środków (w tym przypadku – 30% kwoty wierzytelności). To rodzi z kolei ryzyko, że taka forma finansowania w faktoringu stanie się dla potencjalnych klientów nieatrakcyjna, bo faktoranci z reguły oczekują zaliczki na jak najwyższym poziomie. Druga luka wynika z faktu, że przedsiębiorstwo posiada środki zamrożone na rachunku VAT i musi czekać do 60 dni na decyzję o możliwości ich uwolnienia[201].

Ostatnim rozważanym wariantem jest wypłacanie zaliczki w formacie podzielonej płatności. Finansowanie w ramach tego wariantu będzie wyglądało następująco[202]:

A. faktor wypłaca zaliczkę w normalnej wysokości (np. 90% wierzytelności), przy czym w całości finansuje kwotę podatku VAT;
B. klient faktoringowy otrzymuje zaliczkę w wysokości 90%, przy czym cała kwota podatku VAT trafia na jego rachunek dedykowany; może on tę kwotę wykorzystać lub zwrócić się do Urzędu Skarbowego o zezwolenie na uwolnienie tych środków;

---

199 Informacje uzyskane od jednego z faktorów.
200 Ibidem.
201 Ibidem.
202 Ibidem.

C. dłużnik dokonuje płatności za fakturę z wykorzystaniem mechanizmu *split payment*;
D. faktor rozlicza pozostałą kwotę netto, zatrzymując środki z tytułu VAT na swoim dedykowanym rachunku VAT; faktor również może wystąpić do Urzędu Skarbowego z wnioskiem o uwolnienie środków zgromadzonych na swoim rachunku VAT.

W tym rozwiązaniu zaangażowanie kredytowe faktora pozostaje bez zmian, jednak zarówno faktorant, jak i finansująca go instytucja posiadają zablokowane środki na rachunku VAT. Faktor jest zmuszony zwiększyć wykorzystanie kredytu własnego, aby sfinansować zamrożony VAT. W związku z tym ponosi dodatkowe koszty odsetkowe, które nie są zrekompensowane przychodami od finansowania klientów[203]. Warto dodać, że aby stosować to rozwiązanie, instytucja faktoringowa musi mieć wdrożony system wypłacania zaliczek *per faktura*, co nie każdy faktor w obecnej chwili ma zaimplementowane[204].

Jak już wspomniano, w chwili obecnej (początek czerwca 2018 roku) bardzo trudno jest oszacować, jaka część klientów będzie stosowała mechanizm *split payment*. Mechanizm cechuje dobrowolność, jednak w praktyce o jego stosowaniu będzie decydowała siła przetargowa dostawcy – może on wprowadzić w umowach handlowych zakazy stosowania tego mechanizmu lub wprowadzić różnego rodzaju bonusy za dokonanie płatności normalnym sposobem. Faktorzy ciągle nie wiedzą, jakie będzie podejście rynku. Sytuacja każdego klienta będzie analizowana indywidualnie, decyzje co do dalszego finansowania będą podejmowane na bieżąco. Faktorzy jednak już teraz posiadają wypracowane warianty finansowania, które zostały zaprezentowane powyżej. O ich zastosowaniu zadecyduje analiza opłacalności i cechy portfela faktoringowego.

Mechanizm podzielonej płatności będzie miał także wpływ na faktoring odwrotny, kiedy to faktor spłaca wierzytelności swojego klienta. Faktorzy mają bowiem możliwość zablokowania stosowania *split payment* w faktoringu odwróconym, wprowadzając w dokumentacji faktoringowej zapisy wyłączające możliwość stosowania przez odbiorcę mechanizmu *split payment* przy dokonywaniu płatności za nabyte przez faktora wierzytelności, a także wskazujące, iż wypłacane dostawcom środki nie będą realizowane w drodze podzielonej płatności[205].

---

[203] Ibidem.
[204] Ibidem.

7.1.4. Projekt wprowadzenia wykazu czynnych podatników VAT

Jedną z kolejnych zmian prawnych, która zagroziła branży faktoringowej, była chęć zastosowania wykazu czynnych podatników VAT (numer z wykazu: UA34), którego wprowadzenie zakładał projekt nowelizacji ustawy o VAT z 20 września 2017 roku[206]. Aktualnie na stronie Ministerstwa Finansów istnieje narzędzie pozwalające zweryfikować po numerze NIP, czy dane przedsiębiorstwo jest czynnym, zwolnionym, czy też niezarejestrowanym podatnikiem VAT. W ocenie autorów nowelizacji, z uwagi na występujące w ostatnich latach, zarówno w Polsce, jak i w krajach UE, wyłudzanie nienależnego podatku VAT lub jego nieodprowadzanie, konieczne było wprowadzenie nowego narzędzia podatników, aby umożliwić im szybką identyfikację ich kontrahentów[207].

W przeciwieństwie do obecnego narzędzia[208], wykaz będący przedmiotem noweli miał obejmować większą ilość danych poprzez dodanie, oprócz numeru NIP, takich informacji, jak: imiona i nazwiska (w przypadku osób fizycznych prowadzących działalność) lub pełna nazwa (podatnicy niebędący osobami fizycznymi), adres miejsca prowadzenia działalności, daty wykreślenia, przywrócenia lub rejestracji w rejestrze podatników VAT, ale – co najważniejsze – także numery rachunków bankowych podatnika. Dane w tym rejestrze, według założenia, miały być aktualizowane raz na dobę (oprócz dni ustawowo wolnych od pracy), a informacja na temat podmiotów wykreślonych z rejestru miała być przetrzymywana przez 12 miesięcy[209].

Projekt zakładał wprowadzenie solidarnej odpowiedzialności wobec odbiorcy towaru lub usługi wraz z podmiotem ją wykonującym w przypadku, gdy zapłata zostanie dokonana na rachunek inny niż ten zawarty w projektowanym wykazie czynnych podatników VAT.

---

[205] Ibidem.

[206] Projekt z 20 września 2017 r. dotyczący nowelizacji Ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (numer z wykazu: UA34), [on-line:] https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12303450/katalog/12460714#12460714 [dostęp: 26.05.2018].

[207] Ibidem.

[208] Omawiane narzędzie jest dostępne on-line: https://ppuslugi.mf.gov.pl/_/#2 [dostęp: 26.05.2018].

[209] Projekt z 20 września 2017 r. dotyczący nowelizacji Ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (numer z wykazu: UA34), [on-line:] https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12303450/katalog/12460714#12460714 [dostęp: 26.05.2018].

Projekt ten zawierał szereg bardzo niekorzystnych dla branży faktoringowej zapisów. Do najważniejszych z nich należały zapisy mówiące o tym, że:

- dłużnik faktury dokonujący płatności na rachunek inny niż wskazany w zgłoszeniu identyfikacyjnym wystawcy faktury do Urzędu Skarbowego nie zwalnia się z solidarnej odpowiedzialności i nie może takiej zapłaconej przez siebie faktury zaliczyć jako koszt uzyskania przychodu;
- rejestr podatników VAT miał zawierać, oprócz podstawowych danych, również zestawienie wszystkich rachunków bankowych zgłoszonych przez wystawcę faktury, na które to płatność dłużnika nie będzie powodowała wyżej wymienionych skutków.

Rachunek cesyjny nie spełnia definicji rachunku rozliczeniowego, stąd faktorant nie mógłby go wskazać w zgłoszeniu identyfikacyjnym. W przypadku wystawienia faktury, na której widniałby rachunek cesyjny (np. z tytułu zawartej umowy faktoringu), dłużnik mógłby sprawdzić w rejestrze podatników, czy rachunek, który widzi na fakturze, znajduje się w rejestrze, czy też nie. Z oczywistych względów nie znalazłby go tam, stąd – aby uchronić się przed opisanymi skutkami, tj. solidarną odpowiedzialnością, i aby móc zaliczyć daną fakturę jako koszt uzyskania przychodu – zapłaci należność na rachunek widniejący w rejestrze, czyli *de facto* rachunek rozliczeniowy swojego kontrahenta, a nie na rachunek cesyjny. Ponadto solidarna odpowiedzialność miałaby obejmować wszystkich podatników, a nie – tak jak obecnie – działających w kilku branżach, najbardziej narażonych na wyłudzenia VAT.

Zmiany te uderzałyby w branżę faktoringową, ale także w samą cesję należności jako zabezpieczenie kredytów (przede wszystkim cichej cesji) czy świadczenie usług cash-managementowych (otwieranie wirtualnych rachunków). Niemożliwe byłoby zamieszczenie wszystkich rachunków w zgłoszeniu identyfikacyjnym. Co więcej, praktyka pokazuje, że dłużnik faktury niejednokrotnie nie wie, że dany rachunek jest indywidualny i przypisany tylko do niego[210]. Na dzień 26 maja 2018 roku obecny projekt zatrzymał się na etapie opiniowania[211]. Jednak utrzymanie regulacji w takiej formie wymagałoby istotnej zmiany podejścia faktorów, zaniechania praktyki stosowania rachunków cesyjnych będących własnością faktora na rzecz

[210] Na podstawie doświadczeń zawodowych autora.

[211] [On-line:] https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12303450/katalog/12460714#12460714 [dostęp: 26.05.2018].

ustanawiania zabezpieczenia na rachunku bieżącym lub pomocniczym faktoranta, co bardzo mocno komplikowałoby działanie faktoringu z punktu widzenia technicznego i prawnego.

7.1.5. Rozporządzenie o ochronie danych osobowych – RODO

Kolejnym aktem prawnym bezpośrednio dotykającym instytucje faktoringowe jest przyjęte w maju 2016 roku Rozporządzenie o ochronie danych osobowych, które zastąpi polskie regulacje (Ustawę o ochronie danych osobowych)[212].

Nowe regulacje zostały przyjęte w formie rozporządzenia, co zobowiązuje wszystkie przedsiębiorstwa, które przetwarzają dane osobowe na terenie Unii Europejskiej, do przestrzegania tych regulacji. To pozwoli ujednolicić zasady ochrony tych danych w całej UE. Zmiany, które weszły w życie 25 maja 2018 roku, są największą zmianą w podejściu do ochrony danych osobowych od wielu lat. Regulacje RODO wprowadzają wiele nowości, wśród których można wymienić[213]:

- Bezpośrednia odpowiedzialność przetwarzającego dane. – Organizacje przetwarzające dane osobowe otrzymane od innych podmiotów w ramach świadczenia dla nich usług (np. outsourcingu, rozwiązań w chmurze itp.) ponoszą bezpośrednią odpowiedzialność za przestrzeganie przepisów RODO, w tym ryzyko otrzymania kary finansowej.
- Zgłaszanie naruszeń. – Regulacje nałożyły obowiązek na administratorów danych obowiązek zgłaszania do właściwego organu nadzoru przypadków naruszeń, które mogą skutkować zagrożeniem praw i swobód osób, których dane zostały naruszone. Mają na to 72 godziny od momentu wykrycia. Uzasadnione jest także zawiadomienie konkretnej osoby bez zbędnej zwłoki, jeśli doszło do dużego ryzyka naruszenia jej praw lub swobód.
- Nowe i rozszerzone prawa obywateli. – Regulacje RODO wprowadziły „prawo do bycia zapomnianym", skierowane do osób, które chcą,

---

[212] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE, [on-line:] https://giodo.gov.pl/pl/569/9276 [dostęp: 26.05.2018].

[213] A. Żbikowski, op. cit., s. 82–83.

aby ich dane zostały usunięte. Wprowadzono również uprawnienie do żądania przeniesienia danych, a także wzmocnione prawo dostępu i wglądu zainteresowanej osoby w jej dane. Mają one także rozszerzone prawo sprzeciwu wobec przetwarzania ich danych, także prawo do zakazania marketingu bezpośredniego z wykorzystaniem ich danych osobowych.

- Ograniczenie profilowania. – Weszły w życie zaostrzenia w zakresie profilowania danych, w tym obowiązek otrzymania zgody na profilowanie przed rozpoczęciem zbierania danych. Ponadto regulacje zakładają surowy obowiązek informowania o profilowaniu oraz konieczność akceptacji sytuacji, w której zainteresowana osoba odmawia udzielenia takiej zgody.
- Wyznaczenie inspektora ochrony danych osobowych. – Na niektóre przedsiębiorstwa, zarówno kontrolujące, jak i przetwarzające dane osobowe, nałożono obowiązek wyznaczenia inspektora ochrony danych osobowych. Osoba zatrudniona na takim stanowisku powinna posiadać ekspercką wiedzę z zakresu ochrony danych osobowych.
- Obowiązkowa inwentaryzacja danych i wymagania związane z dokumentacją. – Zarówno przedsiębiorstwa kontrolujące, jak i przetwarzające dane osobowe są zobowiązane do utrzymywania wszechstronnych rejestrów dotyczących przetwarzania danych osobowych. Muszą one uwzględniać m.in. uzasadnienie do przetwarzania danych, kategorie podmiotów danych i danych osobowych, adresatów danych, rejestry międzynarodowych transferów danych, rejestry naruszeń oraz incydentów, rozwój i utrzymanie zasad ochrony prywatności dla każdej linii produktowej, przechowywanie zgód na przetwarzanie powierzonych przedsiębiorstwu danych itp.
- Zgody. – Regulacje RODO zawierają nowe lub uzupełnione zasady uzyskiwania ważnych i weryfikowalnych zgód na przetwarzanie danych osobowych od osób, których dane dotyczą.
- Rozbudowanie obowiązku informacyjnego. – Przepisy RODO wskazują liczne informacje, które muszą być uwzględnione w komunikacji sposobu przetwarzania danych osobowych kierowanej do osób, których dane dotyczą.
- Ocena wpływu ochrony danych. – Wykonanie takiej analizy jest obligatoryjne przed podjęciem działań o wysokim ryzyku (np. profilowaniu na dużą skalę) czy wykorzystania danych szczególnej kategorii (np. danych dotyczących zdrowia).

– Transfer danych poza terytorium Unii Europejskiej. – Niedostosowanie się do zakazu przesyłania danych bez zachowania odpowiedniego poziomu zabezpieczeń wiąże się z ryzykiem nałożenia na dany podmiot bardzo wysokich kar finansowych.

Wejście w życie nowych przepisów w zakresie ochrony danych osobowych wiąże się z uzasadnionymi obawami nie tylko u podmiotów z branży faktoringowej, ale w ogóle wśród przedsiębiorstw. Nieprzestrzeganie regulacji wiąże się z bardzo wysokimi karami finansowymi, sięgającymi 20.000.000 euro. Kara może również opiewać na 4% całkowitego rocznego światowego obrotu z poprzedniego roku obrotowego w przypadku przedsiębiorstwa, przy czym zastosowanie ma kwota wyższa. Są to kwoty ogromne, szczególnie dla przedsiębiorstw z sektora MŚP[214].

Zapisy te wymusiły na faktorach dostosowanie się do nowych regulacji poprzez dostosowanie procesów wewnętrznych do tego, aby dane osobowe były przetwarzane w sposób zgodny z przepisami. Najbardziej widocznym i odczuwalnym skutkiem dla faktorów była konieczność uporządkowania archiwum oraz usystematyzowania wszelkich zgód, pozyskiwanych od faktorantów[215].

7.1.6. E-faktura

Rozwój technologii oddziałuje na kolejne obszary działalności, nie tylko biznesowej. Postępująca digitalizacja sprawia, że tradycyjne formy dokumentów są zastępowane przez ich elektroniczne odpowiedniki, co w założeniu ma usprawniać, przyspieszać oraz polepszać proces przetwarzania i magazynowania danych, tym samym minimalizując jego koszty. Fakturowanie elektroniczne jest stosowane przez wiele przedsiębiorstw na całym świecie. Istnieje jednak szeroki zakres stosowanych formatów, a transakcje międzynarodowe na terenie UE są utrudnione z powodu różnorakich przepisów krajowych, regulujących ważność oraz akceptowalność fakturowania elektronicznego. Niepewność wzbudza także bezpieczeństwo systemów e-fakturowania[216].

---

[214] Rozporządzenie o ochronie danych osobowych (RODO), art. 83 ust. 6, [on-line:] https://giodo.gov.pl/pl/569/9276 [dostęp: 26.05.2018].

[215] Informacje uzyskane od jednego z faktorów.

[216] [On-line:] https://www.pkn.pl/informacje/2017/10/fakturowanie-elektroniczne-pierwsza-norma-europejska [dostęp: 27.05.2018].

Potrzeba opracowania Normy Europejskiej w celu ujednolicenia praktyk e-fakturowania w krajach europejskich wynika z obowiązkowego wdrożenia odbioru faktur elektronicznych przez administrację publiczną. Wymóg ten nakłada na Polskę i kraje członkowskie Unii Europejskiej Dyrektywa 2014/55/UE[217] w sprawie fakturowania elektronicznego w zamówieniach publicznych[218]. Zakres działania dyrektywy obejmuje[219]:

- faktury wykorzystywane w realizacji dostaw objętych dyrektywami o zamówieniach publicznych,
- faktury wysyłane do sektora publicznego,
- wszystkie poziomy administracji publicznej (krajowe, regionalne, lokalne) we wszystkich państwach członkowskich Unii Europejskiej.

Standard ma wejść w życie 27 listopada 2018 roku, kiedy to każdy zamawiający będzie miał obowiązek posiadania systemu umożliwiającego odbiór oraz przetwarzanie faktury o standardzie unijnym. Od 1 listopada 2020 roku obowiązek będzie dotyczył również wykonawców, którzy będą musieli wystawiać e-faktury w standardzie unijnym[220].

Polska rozpoczęła przygotowania poprzez udostępnienie strony przygotowanej przez Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii we współpracy z Instytutem Logistyki i Magazynowania[221]. Udostępniona platforma będzie zawierała rozwiązania do obsługi e-faktur[222]. W przypadku dużych i średnich przedsiębiorstw jest zalecane, aby dopasowały one swój system informatyczny do obsługi e-faktur.

Narzucone przez Unię Europejską standardy w naturalny sposób przejdą do rynku B2B, przy czym duże znaczenie będzie miała odpowiednia promocja tych rozwiązań, jak również nastawienie przedsiębiorstw oraz zrozumienie obustronnych korzyści, przy jednoczesnej minimalizacji kosztów w związku z optymalizacją. Ponadto e-faktury mogą wpłynąć pozytywnie

---

[217] [On-line:] http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0055 [dostęp: 27.05.2018].

[218] [On-line:] http://efaktura.gov.pl/o-projekcie [dostęp: 27.05.2018].

[219] [On-line:] https://www.pkn.pl/informacje/2017/10/fakturowanie-elektroniczne--pierwsza-norma-europejska [dostęp: 27.05.2018].

[220] [On-line:] https://www.e-msi.pl/dyrektywa-unijna-zakresie-e-faktur-administracji--publicznej [dostęp: 27.05.2018].

[221] [On-line:] www.efaktura.gov.pl.

[222] Funkcjonalności strony: zamawianie oraz awizowanie dostawy, potwierdzenie odbioru, fakturowanie, wystawianie faktury korygującej oraz noty księgowej, generowanie raportów oraz zestawień dla administracji publicznej, [on-line:] http://efaktura.gov.pl/o--projekcie [dostęp: 27.05.2018].

na rozwój płatności bezgotówkowych, a także dają możliwość brania udziału polskich przedsiębiorstw w zamówieniach publicznych realizowanych w całej Unii Europejskiej[223].

Wprowadzenie e-faktury może być również impulsem rozwojowym dla branży faktoringowej. Jednostki samorządowe generują około 20% PKB, stąd jeśli z czasem wszystkie podmioty zaczną się posługiwać tym standardem, to w rezultacie ułatwi to świadczenie usług faktoringowych. Aktualnie przekazywane faktury elektroniczne w formacie pliku tekstowego różnią się od siebie w zależności od przedsiębiorstwa. Stąd bardzo utrudniona jest zmiana faktora, a szczególnie utrudnione jest przeprowadzenie aukcji na usługi faktoringowe. Rozpowszechnienie standardu e-faktury na podmioty komercyjne będzie miało wpływ na ułatwienia w zakresie obsługi transakcji faktoringowych[224].

7.1.7. Anti-Money Laundering

Na początku maja 2017 roku Minister Rozwoju i Finansów opublikował projekt ustawy o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu. Wynika ona bezpośrednio z konieczności implementacji Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej (2015/849) z dnia 20 maja 2015 roku w sprawie zapobiegania wykorzystywania systemu finansowego do prania pieniędzy lub finansowania terroryzmu[225]. Nowe przepisy uwzględniają również zalecenia Financial Action Task Force (FATF), a także doświadczenia związane ze stosowaniem poprzednich wersji ustawy[226].

Poprzednie projekty regulacji prawnych nakładały głównie dodatkowe obowiązki na podmioty z branży faktoringowej. Uchwalone w marcu 2018 roku regulacje – pomimo rozszerzenia katalogu adresatów obowiązków związanych z zapobieganiem praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu, nie obejmują przedsiębiorców prowadzących domy aukcyjne, antykwariaty, działalność faktoringową, działalność w zakresie obrotu metalami lub kamieniami szlachetnymi i półszlachetnymi oraz sprzedaż komisową. Pod-

[223] [On-line:] https://www.marketplanet.pl/2017/06/29/e-fakturowanie-zamowienia-publiczne [dostęp: 27.05.2018].

[224] E. Dras, *Faktoring w Polsce. Perspektywa strony podażowej*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", R. VII (2017), s. 132.

[225] [On-line:] https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12298001 [dostęp: 27.05.2018].

[226] [On-line:] http://www.sejm.gov.pl/sejm8.nsf/agent.xsp?symbol=RPL&Id=RM-10-7--18 [dostęp: 27.05.2018].

mioty te po wejściu w życie przepisów (lipiec 2018 roku) nie będą podlegać już obowiązkom wynikającym z tej ustawy[227].

Zgodnie z uchwalonymi zapisami, regulacje obejmują przedsiębiorstwa, które dokonują lub przyjmują transakcje gotówkowe o równowartości powyżej 10.000 euro (dotychczas ten próg wynosił 15.000 euro). Pewną nowością jest objęcie obowiązkami raportowania przedsiębiorców działających w sektorze walut wirtualnych. Dotychczas bowiem rynek kryptowalut pozostawał poza obszarem zainteresowania ustawodawcy w zakresie regulacji, związanych z procederem prania pieniędzy. Wzrosła również kara za nieprzestrzeganie przepisów ustawy do 5.000.000 euro (dotychczas 750.000 euro) lub 10% obrotu – w przypadku przedsiębiorstw posiadających osobowość prawną[228].

7.1.8. Podsumowanie zmian prawnych

Podsumowując zaprezentowane zmiany prawne, można stwierdzić, że sporym wyzwaniem dla branży była nowelizacja ustawy o VAT z przełomu 2016 i 2017 roku, jednak znaleziono rozwiązanie, które pozwoliło kontynuować finansowanie przedsiębiorstw z branż wrażliwych na wyłudzenia VAT-u. Wśród największych wyzwań, przed jakimi stają faktorzy w roku 2018 i 2019, znalazły się: nowelizacja ustawy o VAT, wprowadzająca mechanizm *split payment*, oraz przepisy RODO. Faktorzy dobrze przygotowali się do obsługi mechanizmu podzielonej płatności, jednak wśród nich panuje niepewność co do tego, jaka będzie rzeczywista skala obrotu w tym systemie. Wśród przedsiębiorstw zauważalna jest niechęć do stosowania tego mechanizmu, co może się objawiać we wprowadzaniu w umowach handlowych zapisów blokujących płatność podzieloną lub plany stosowania różnego rodzaju zachęt dla kontrahentów, aby unikali płacenia w tym systemie[229]. Omówione w tym rozdziale warianty, które mogą zostać stosowane przez instytucje faktoringowe, wiążą się z kosztami zarówno po stronie instytucji finansującej, jak i korzystającego. Obecnie jednak nie można stwierdzić, który z wariantów będzie najczęściej stosowany, jednak faktorzy przed wakacjami 2018 roku planują zorientować się, jaka część ich portfela

[227] Ustawa z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu (Dz.U. z 2018 r., poz. 723).

[228] Ibidem.

[229] Na podstawie doświadczeń zawodowych autora.

faktoringowego może być zainteresowana stosowaniem mechanizmu *split payment*[230].

Wiele wyzwań niesie ze sobą RODO, które wymaga od pracowników instytucji faktoringowych sporo pracy operacyjnej, związanej chociażby z uporządkowaniem archiwum czy zmianami w systemie operacyjnym, a także uporządkowaniem kwestii zgód na przetwarzanie danych swoich klientów oraz dłużników.

Powyższe zmiany, tj. RODO i mechanizm podzielonej płatności, będą miały raczej niekorzystny wpływ na branżę, w przeciwieństwie do e-faktury czy zmian w ustawie o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu. Branża faktoringowa musi znaleźć swoją drogę do zaadoptowania coraz bardziej postępujących zmian prawnych, ale także technologicznych, co zostało zaprezentowane w następnym podrozdziale.

7.2. Zmiany w otoczeniu technologicznym

Przemiany ustrojowe w Polsce, jakie zaszły pod koniec XX wieku, oznaczały również rewolucję w funkcjonowaniu przedsiębiorstw, która objęła obszary takie, jak: organizacja procesów logistycznych, przygotowanie produkcji, kadry, finanse czy samą sprzedaż. Przedsiębiorcy musieli szybko znajdować rozwiązanie wielu problemów, wśród których najważniejsze było finansowanie działalności operacyjnej. Codzienną bolączką był bowiem ograniczony dostęp do środków obrotowych czy bardzo niski poziom zaufania do partnerów handlowych – wpływ na to miały częste przypadki nieuczciwych zachowań. W kontekście rozwoju usług faktoringowych bardzo widoczny jest skok technologiczny, jaki miał miejsce w końcu XX wieku. Błyskawiczny rozwój systemów operacyjnych, rozpowszechnienie Internetu czy usług opartych na elektronicznym przesyłaniu informacji, rosnąca popularność cyfrowych nośników danych czy wzrost dostępności urządzeń elektronicznych miały bardzo znaczący wpływ na rozwój relacji handlowych pomiędzy przedsiębiorstwami oraz na dynamiczny wzrost sektora usług związanych z finansowaniem oraz zarządzaniem wierzytelnościami[231].

---

[230] Informacje uzyskane od jednego z faktorów.

[231] P. Tobis, *Czy ocena ryzyka transakcji zmienia się wraz z rynkiem*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", R. VII (2017), s. 63–64.

Za datę narodzin rynku faktoringowego w Polsce uznaje się rok 1994, kiedy Handlowy Heller rozpoczął swoją działalność. Krótko po nim na rynku pojawiają się kolejne spółki faktoringowe: Pekao Faktoring, Polfactor czy Forin. To właśnie te instytucje były pionierami branży, stawiającymi pierwsze milowe kroki w zakresie edukacji klientów oraz kreowania popytu na tego typu usługi. To na opracowanych w tamtym czasie rozwiązaniach w zakresie produktowym, standardów i procedur czy narzędzi technicznych rynek oparł się w kolejnych latach[232].

O tym, jak duży przeskok technologiczny miał miejsce w ciągu ostatnich dwóch dziesięcioleci, może świadczyć fakt, że w latach 90. środki wypłacane faktorantowi w ramach zaliczki docierały do niego po 2–3 dniach. Obecnie są one wypłacane kilka razy w ciągu dnia. W takim wypadku faktorant otrzymuje je natychmiast lub maksymalnie w dniu następnym[233]. Ponadto w latach 90. finansowanie opierało się przede wszystkim na obowiązku fizycznego dostarczenia kopii dokumentów potwierdzających istnienie wierzytelności. Obecnie zdecydowana większość transakcji opiera się na dostarczeniu pliku elektronicznego, tj. wprowadzeniu faktur wraz z ich parametrami do systemu księgowego faktora[234].

O ile początkowo faktoring był kierowany głównie do przedsiębiorstw o kilkunastomilionowych przychodach (~10 mln zł), o tyle z czasem – dzięki rozwojowi branży, ale też technologii – coraz mniejsze podmioty są zainteresowane tym produktem. Stosują one dłuższe terminy płatności, przez co bywają lepszymi klientami niż duże przedsiębiorstwa, które udzielają krótkiego kredytu kupieckiego. Z uwagi na to, że wynagrodzenie faktora to prowizja od skupionych faktur, dochodziło do sytuacji, że klient generował dobre obroty, ale faktor nie miał z tytułu finansowania wiele pieniędzy[235].

---

[232] Ibidem, s. 64.

[233] Moment otrzymania zaliczki zależy od tego, jak długo będzie szedł przelew – jeżeli faktor to przedsiębiorstwo należące do banku lub departament w banku, a faktorant ma rachunek w tymże banku, to środki są księgowane natychmiastowo. W innych przypadkach moment otrzymania zależy od sesji przelewów.

[234] W przypadku transakcji o podwyższonym ryzyku (np. kiedy przedmiotem finansowania są towary wrażliwe) lub na samym początku współpracy faktorzy mogą zobligować faktoranta do dostarczania kopii dokumentacji. Może to odbywać się w dwóch wariantach: albo dokumenty muszą zostać dostarczone i zweryfikowane przez pracownika instytucji faktoringowej przed wypłatą zaliczki, albo do określonej liczby dni już po wypłacie środków. Na podstawie doświadczeń zawodowych autora.

[235] [On-line:] https://www.pb.pl/historia-polfactora-to-dzieje-faktoringu-478160 [dostęp: 31.05.2018].

Coraz więcej małych i średnich przedsiębiorstw zna pojęcie faktoringu, jednak wciąż tylko niewielka część z nich korzysta z tego typu finansowania. Szczególnym problemem, zwłaszcza dla tych małych, są nieterminowo regulowane faktury. Zdecydowana większość z nich finansuje się przede wszystkim kapitałem własnym, stąd nieuzyskanie środków od kontrahenta jest dla płynności takiego podmiotu sytuacją ryzykowną[236].

Oferta faktoringowa dla małych przedsiębiorstw w ostatnim czasie bardzo się rozszerzyła, mamy bowiem do czynienia z wysypem faktoringowych fintechów. Ten fakt nie dziwi, dlatego że faktoring to w miarę bezpieczny oraz rentowny biznes, który przyciąga nowe start-upy działające w tym segmencie. Większość instytucji, które świadczą usługi mikrofaktoringu, jest jeszcze na bardzo wczesnym etapie, stąd nie można stwierdzić, czy była to właściwa droga. Jednak bazując na przykładzie nielicznych podmiotów, które rozpoczęły tego typu działalność kilka lat temu, widać, że był to właściwy kierunek, którym podążają teraz nie tylko start-upy, ale także duzi faktorzy, w ofercie których zaczyna pojawiać się mikrofaktoring[237].

Za prekursora mikrofaktoringu uznaje się InviPay, ale niemal równocześnie z podobną ofertą wystartowała Monevia. Na rynku brytyjskim już kilka lat temu widoczny był trend rozwojowy finansowania faktur on-line. Wypracowane tam rozwiązania idealnie nadawały się do przełożenia ich na rynek polski. Rynek mikrofaktoringu w Polsce ma duży potencjał. Dobrze skonstruowany biznes faktoringowy to zyskowna, ale i bezpieczna działalność. Można bowiem finansować przedsiębiorstwo o nieco słabszej kondycji finansowej, a jest to możliwe dzięki zachowaniu sporego rozproszenia ryzyka oraz faktu, że opiera się ono głównie na dłużniku, a nie na faktorancie[238].

Niełatwo jest jednak stworzyć system faktoringowy, który zapewni jednocześnie szybki, tani oraz bezpieczny sposób obsługi wierzytelności. Kluczem jest ciągła optymalizacja procesów oceny ryzyka. W przypadku niewielkich, powtarzalnych kwot system może działać automatycznie. Gdy pojawia się jednak faktura o większej kwocie, jest to sytuacja niestandardowa, która wymusza udział człowieka. Wyzwaniem jest w takim wypadku potwierdzenie istnienia danej wierzytelności, trudno bowiem jest zaofero-

---

[236] [On-line:] https://www.pb.pl/firmy-przekonuja-sie-do-faktoringu-930684 [dostęp: 4.06.2018].

[237] [On-line:] https://www.pb.pl/wykup-faktur-daje-zysk-909669?smclient=None [dostęp: 4.06.2018].

[238] Ibidem.

wać system, który dobrze oceni transakcję i związane z nią ryzyko, a jego koszt będzie niski. W dużych instytucjach faktoringowych robi się to ręcznie, co wymaga kontaktu z kontrahentem[239].

Instytucje oferujące mikrofaktoring poszły więc w dwóch kierunkach. Niektórzy oferują klasyczny faktoring, tyle tylko, że faktorantem jest mikroprzedsiębiorstwo. Pozostali poszli niejako na skróty i pod nazwą mikrofaktoringu oferują *de facto* pożyczkę na sfinansowanie wierzytelności. Ocena ryzyka skupia się wyłącznie na faktorancie, a sami kontrahenci nie są informowani o finansowaniu danej wierzytelności przez podmiot trzeci[240].

Istnieje kilka różnic pomiędzy mikrofaktoringiem a faktoringiem klasycznym, wśród których można wymienić[241]:

- przedmiot finansowania – mikrofaktoring to finansowanie faktur sprzedażowych do małych przedsiębiorstw (JDG, spółki cywilne i kapitałowe), których roczny obrót jest niewielki (ze względu na niewielkie limity finansowania);
- wymagania – mikrofaktoring pozbawiony jest wielu wymagań typowych dla klasycznej odmiany tego produktu, m.in.: minimalna liczba odbiorców, minimalny obrót przekazywany do faktoringu, brak wyłączeń branżowych;
- w mikrofaktoringu finansowane jest 100% wierzytelności;
- możliwość sfinansowania pojedynczej faktury – nie ma konieczności przekazywania wszystkich wierzytelności wystawionych na dany podmiot (nie ma cesji globalnej);
- usługa jest w pełni on-line, brak konieczności wizyty faktoranta w oddziale;
- okres funkcjonowania – wymagane jest działanie przedsiębiorstwa od 12 miesięcy; w przypadku faktoringu klasycznego możliwe jest finansowanie start-upów, ale podlegają one ścisłemu monitoringowi oraz wymagane są dodatkowe zabezpieczenia (np. poręczenie udziałowców, ograniczone limity finansowania, niższa zaliczka itp.)[242];
- faktorant ma możliwość obliczenia całości kosztu finansowania faktury (koszt zależy przede wszystkim od terminu płatności oraz kwoty);

---

239 Ibidem.
240 Ibidem.
241 Na podstawie doświadczeń zawodowych autora.
242 Ibidem.

w przypadku faktoringu dla większych przedsiębiorstw raczej podaje się orientacyjny koszt finansowania pojedynczej faktury;
- waluta faktury – w mikrofaktoringu najczęściej są akceptowane tylko faktury w PLN, w przeciwieństwie do produktu klasycznego, gdzie faktorzy akceptują różne waluty wierzytelności;
- ograniczony termin płatności – w mikrofaktoringu akceptowane są najczęściej faktury, których termin płatności nie przekracza 90 dni. W przypadku faktoringu klasycznego akceptowalne terminy płatności to nawet 360 dni (w przypadku faktoringu rolniczego);
- limit – podstawową różnicą jest kwota przyznawanego limitu faktoringowego – o ile w mikrofaktoringu najniższa wartość może wynosić kilkanaście lub kilkadziesiąt tys. zł, o tyle w faktoringu faktorzy z reguły określają minimalny limit na 300–500 tys. zł;
- mikrofaktoring to klasyczny produkt z regresem – faktor zobowiązuje faktoranta do zwrotu zaliczki w momencie braku zapłaty od odbiorcy; faktoring może mieć z kolei wiele odmian, w tym z przejęciem ryzyka niewypłacalności kontrahenta.

Aby przedsiębiorstwo mogło skorzystać z mikrofaktoringu, wymagana jest jego rejestracja w systemie faktoringowym. Po podaniu danych rejestrowych, adresu e-mail itp., system sprawdza dane kontrahenta w bazach (KRS, CEiDG). Wymagana jest również weryfikacja rachunku, typowa jak przy zakładaniu konta w banku – faktorant wykonuje przelew (np. na 1 zł), który jest mu później zwracany. Jeżeli te kroki zostaną zrealizowane, profil przedsiębiorstwa zostaje aktywowany i faktorant może wprowadzać faktury do systemu.

W przypadku, gdy finansowanie opiera się na poinformowaniu dłużnika o dokonanej cesji, osoby pracujące w instytucji faktoringowej kontaktują się z nim (telefonicznie, mailowo), potwierdzając istnienie wierzytelności oraz informując go o konieczności zapłaty na wskazane konto (rachunek cesyjny). Po zatwierdzeniu środki są wypłacane na konto faktoranta, który otrzymuje je nawet tego samego dnia (zależy to od sesji przelewów). W przypadku, gdy dłużnik nie jest informowany o dokonanej cesji, proces ten wygląda bardzo podobnie. Po wprowadzeniu faktury środki są wypłacane na rachunek faktoranta. Po zapłacie należności przez dłużnika faktorant jest zobowiązany przelać te środki na rachunek instytucji finansującej. *De facto* jest to więc udzielenie pożyczki zabezpieczonej wierzytelnością.

Mikrofaktoring jest oczywiście droższy od klasycznego produktu. O ile koszt finansowania klasycznym faktoringiem można określić jako 1–1,5%

wartości brutto faktury, o tyle w przypadku mikrofaktoringu jest to nawet 3–4%[243].

Szczegółowe porównanie ofert finansowania przedstawia poniższa tabela. Jak widać, poziom cenowy jest bardzo różny. Na chwilę obecną stosunkowo najtańsze finansowanie oferuje ING Finansowanie Faktur, najdroższe zaś – Monevia.pl. Jak już wspomniano, faktem jest, że finansowanie w mikrofaktoringu jest droższe. Wpływ na to mają dwa czynniki. Po pierwsze, finansowanie mikroprzedsiębiorstwa to finansowanie klienta z innego segmentu, które wiąże się z innymi rodzajami ryzyka – stąd inna musi też być premia za to ryzyko, wyrażona w postaci marży. Po drugie, małe przedsiębiorstwa mają utrudniony dostęp do kapitału, stąd jeśli chcą sfinansować swoje wierzytelności, są niejako zobligowane do zaakceptowania wyższych cen. Ich pozycja negocjacyjna wobec faktorów również jest nieporównywalnie słabsza. Jest jednak szansa, że w miarę rozwoju tego rynku poziom kosztu finansowania obniży się[244].

Tabela 17. Porównanie kosztu finansowania w ramach mikrofaktoringu.

Instytucja mikrofaktoringowa/ parametry finansowania	Finiata.pl	Invipay.com	Smeo.pl	Brutto.pl	ING Finansowanie Faktur	Narodowy Fundusz Gwarancyjny	Fandla.com	Monevia.pl
Opłata rejestracyjna (w zł)	0 PLN	0 PLN	0 PLN	0 PLN	0 PLN	0 PLN[245]	1 PLN	0 PLN
Opłata za finansowanie (30 dni)	5,0%	3,0% + 5 PLN[246]	3,6%	4,0%	1,25%	2,89%	5%	7,235%
Prowizja za przyznanie limitu	0 PLN	0/50/200 PLN[247]	0 PLN	0 PLN	0 PLN	0 PLN	0 PLN	0 PLN
Prowizja za nieopłacenie (30 dni)	6%	6%	n/a	n/a	Ustawowe	5%	n/a	0% (2% po 30 dniach)

Źródło: Opracowanie na podst. rozmów telefonicznych z przedstawicielami instytucji mikrofaktoringowych, przeprowadzonych w maju i czerwcu 2018 roku.

[243] Ibidem.
[244] Ibidem.
[245] 0,2% miesięcznie za prawo do korzystania z usługi faktoringowej.
[246] Za weryfikację faktury.

7.3. Możliwości i kierunki zmian w branży w świetle badania empirycznego

7.3.1. Charakterystyka badań

Zasadniczym narzędziem badawczym były przeprowadzane indywidualnie wywiady pogłębione z kluczowymi przedstawicielami instytucji faktoringowych w Polsce. Do badania zaproszono ogółem siedem osób wraz z poinformowaniem ich o celu spotkania oraz przedstawieniem scenariusza wywiadu. Badania wykonano w siedzibach instytucji faktoringowych oraz w jednym przypadku telefonicznie, w okresie czerwiec–lipiec 2018 roku. Każdy z rozmówców reprezentował podmiot zrzeszony w Polskim Związku Faktorów. Respondentami byli prezesi instytucji faktoringowych, w tym osoba zaangażowana w działania PZF, dyrektor zarządzający segmentem klientów strategicznych oraz osoba pełniąca funkcję Doradcy Prezesa Zarządu, będąca jednocześnie przedstawicielem PZF.

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

- oceny wpływu wprowadzenia mechanizmu *split payment* na faktorów oraz branżę faktoringową,
- oceny, czy mikrofaktoring stanowi usługę ciekawą dla faktorów, czy jest konkurencją wobec klasycznych produktów, czy raczej uzupełnieniem oferty,
- oceny, czy regulacje RODO zmienią sposób działania faktorów,
- oceny, czy zniesienie zakazu cesji jest szansą dla branży faktoringowej,
- wskazania wyzwań dla branży w perspektywie najbliższych 2–5 lat.

7.3.2. Rezultaty badawcze

Pierwsza kwestia poruszana podczas wywiadów pogłębionych dotyczyła próby oceny wprowadzenia mechanizmu *split payment* na faktorów oraz branżę faktoringową, ze szczególnym wskazaniem potencjalnych szans oraz możliwych zagrożeń, które niesie ze sobą to rozwiązanie.

Jeden z rozmówców wskazał, że na etapie prac legislacyjnych ustawodawca uwzględnił szereg postulatów zaproponowanych przez branżę faktoringową, co było możliwe również dzięki współpracy przedstawicieli PZF

[247] 0 PLN – 20.000 PLN, 50 PLN – 20.000–50.000 PLN, 200 PLN – 50.000–200.000 PLN.

ze Związkiem Banków Polskich. Faktorzy mieli zapewniony istotny wpływ na ostateczny kształt nowelizacji.

Wpływ *split payment* będzie zależał przede wszystkim od jego „popularności" wśród przedsiębiorców. Ministerstwo Finansów szacuje, że w pierwszym roku funkcjonowania mechanizmu, obejmie on około 30% przedsiębiorstw[248]. Jeden z rozmówców wskazywał, że kluczowe będzie tutaj zachowanie spółek należących do Skarbu Państwa. Jeżeli podmioty te zaczną dzielić płatność – a według rozmówcy zapewne zaczną, gdyż w interesie rządu jest pokazanie *split payment* jako sukcesu – to ich dostawcy, chcąc wykorzystać VAT zgromadzony na swoich rachunkach, także zastosują podzieloną płatność. Będzie to efekt domina, bo coraz więcej przedsiębiorców będzie stosowało to rozwiązanie. Zdaniem ostatniego rozmówcy, jest jeszcze za wcześnie na ocenę wpływu tego mechanizmu na faktorantów.

Przeszkodą w rozwoju *split payment* może być chociażby zachowanie dużych przedsiębiorstw, które mogą wykorzystać swoją przewagę i wymóc na swoich dostawcach niestosowanie płatności podzielonych (np. oferując im dodatkowe bonusy na zachętę). Rozmówca wskazał ponadto, że sami przedsiębiorcy będą zabezpieczać się przed otrzymaniem płatności podzielonej. Stwierdził on, że w ofercie np. czeskich lub słowackich banków mogą pojawić się zachęty dla polskich przedsiębiorstw do prowadzenia rachunków w złotówkach. Wykorzystywanie takich rachunków uniemożliwi dostawcom stosowanie płatności podzielonej, bo rachunki takie nie będą miały przypisanego rachunku VAT, stąd przelew w *split payment* wróci do nadawcy. Zarządzający wskazał ponadto, że przedsiębiorcy prowadzący jednoosobowe działalności gospodarcze nie mają obowiązku posiadania konta firmowego, stąd do płatności mogą używać konta osobistego. To również uniemożliwia odebranie płatności podzielonej, bo konta w bankowości osobistej nie mają dedykowanego rachunku VAT.

W ocenie kolejnego rozmówcy, jeżeli podzielona płatność nie zdobędzie zakładanej przez ustawodawcę „popularności", najprawdopodobniej stanie się ona obligatoryjna. Takie plany ma Ministerstwo Finansów, a w prasie pojawiają się informacje, że stopniowe wprowadzenie obowiązkowego *split payment* mogłoby zacząć się już w 2019 roku[249]. To wymagałoby jednak zgody organów Unii Europejskiej. Wskazał ponadto, że jeżeli dzięki temu uda się ograniczyć wyłudzenia VAT, to najprawdopodobniej rozwiązanie to

[248] [On-line:] https://www.polskieradio.pl/42/1699/Artykul/1959438,Split-payment-wprowadzenie-podzielonej-platnosci-przesuniete-na-1-lipca-2018-roku [dostęp: 29.07.2018].

zostanie wprowadzone także w innych krajach UE, które również walczą z problemem luki VAT.

Według jednego z ekspertów, ustawodawca zaprojektował mechanizm podzielonej płatności tak, aby objął on także faktorów. Miało to być w pewnym sensie zabezpieczenie przed stworzeniem przez rynek jakiegoś rozwiązania, które umożliwiłoby „znikanie" VAT-u (chociażby poprzez tworzenie podmiotów świadczących usługi faktoringowe, do czego nie jest wymagane żadne zezwolenie lub licencja).

Wszyscy badani zgodnie stwierdzili, że podzielona płatność nie jest najlepszym narzędziem do walki z wyłudzeniami VAT, szczególnie ze względu na jej negatywny wpływ na płynność finansową przedsiębiorstw. Jeden z nich dodał także, że pomysł wprowadzenia tego mechanizmu nie wziął się znikąd, a jest skutkiem próby zlikwidowania uszczerbków we wpływach VAT, co najprawdopodobniej będzie możliwe, o ile *split payment* zdobędzie zakładaną popularność.

Eksperci wskazywali, że rozwiązanie to najmocniej uderzy w małe przedsiębiorstwa, szczególnie te działające w branżach wrażliwych, takich jak stalowa czy paliwowa, które odczują lukę płynnościową. Będzie ona efektem wyeliminowania kwoty podatku VAT z finansowania bieżącej działalności. Do tej pory przedsiębiorstwo mogło swobodnie go wykorzystywać aż do dnia rozliczenia z Urzędem Skarbowym. W przypadku otrzymania płatności podzielonej kwota podatku jest gromadzona na dedykowanym rachunku, do którego przedsiębiorstwo ma ograniczony dostęp. Według projekcji Ministerstwa Finansów, luka płynnościowa będzie rosła aż do czwartego miesiąca, kiedy to jej poziom się ustabilizuje.

Już w lipcu na rynku można było zaobserwować, że przedsiębiorstwa, które w pewnym sensie zostały zaskoczone skalą otrzymywanych płatności podzielonych, zwracały się do banków o zwiększenie dostępnego finansowania obrotowego lub o wzrost limitów faktoringowych[250]. Niestety, łatwego dostępu do dodatkowego finansowania mogą nie mieć szczególnie małe przedsiębiorstwa.

Jak wskazuje jeden z ekspertów, apetyt banków na zwiększenie kredytowania nie urośnie z dnia na dzień. Limit finansowania obrotowego został bowiem wyliczony w oparciu o pewną wysokość sprzedaży, która nie

[249] [On-line:] https://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/artykul/split-payment-obowiazkowy-od-2019-roku-to,55,0,2409783.html [dostęp: 29.07.2018].

[250] Doświadczenia zawodowe autora.

wzrośnie natychmiastowo do poziomu stanowiącego podstawę do zwiększenia zaangażowania kredytowego. Drugi z przedstawicieli instytucji faktoringowych zwrócił uwagę na fakt, że problemem dla małych podmiotów mogą być kredyty obrotowe oparte o wpływy na rachunek bankowy. W przypadku, gdy przedsiębiorstwo będzie otrzymywało dużo płatności podzielonych, wpływy te będą odpowiednio mniejsze o wartość podatku VAT, który będzie znajdował się na dedykowanym rachunku. W efekcie zapotrzebowanie na finansowanie wzrośnie, ale ich zdolność kredytowa pogorszy się lub w najlepszym wypadku będzie taka sama.

Jeden z reprezentantów instytucji faktoringowej stwierdził, że skutki wprowadzenia *split payment* dla faktorów należy rozpatrywać w kilku wymiarach:

- operacyjnym,
- kosztowym,
- przychodowym,
- ryzyka kredytowego.

Pod względem operacyjnym wiąże się to z większą pracochłonnością nie tylko po stronie faktora, ale też faktoranta. Zdaniem jednego z ekspertów, sieci handlowe nie są w zdecydowanej większości gotowe, aby systemowo obsłużyć *split payment*. Pomimo tego, że o jego wprowadzeniu dyskutowało się od dłuższego czasu, dostosowanie systemów do obsługi podzielonej płatności jest czasochłonne. Jest to także spore wyzwanie dla instytucji infrastrukturalnych sektora bankowego, m.in. Krajowej Izby Rozliczeniowej, która będzie musiała obsłużyć zwielokrotnioną liczbę transferów. Faktorzy prognozują wzrost liczby przelewów, zarówno wychodzących, jak i przychodzących, nawet o kilkaset tysięcy w skali roku. Z tym związany jest także wariant kosztowy, bo tym samym wzrastają koszty finansowe (m.in. koszty przelewów, koszty większego wykorzystania kapitału), zarówno dla instytucji faktoringowych, jak i przedsiębiorstw[251]. Wymiar przychodowy jest bezpośrednio związany z przyjętą przez faktora strategią finansowania poszczególnych klientów. Trzy możliwe warianty zostały opisane w rozdziale drugim[252]. Najkorzystniejszy z nich to wypłata zaliczki w systemie *split*

[251] Z uwagi na zapisy ustawy mówiące o tym, że płatność podzielona może dotyczyć wyłącznie jednej faktury.

[252] Faktorzy mają trzy możliwości: albo finansować swoich klientów na dotychczasowych warunkach, albo obniżyć wypłacaną zaliczkę, albo wypłacać zaliczkę w systemie *split payment*. Wariant ostatni jest z punktu widzenia faktoringu najlepszą opcją, jednak nie

payment, co umożliwiła interpretacja pozyskana z Ministerstwa Finansów. Rozmówcy zapewniali, że każdy faktor będzie podchodził do sprawy indywidualnie, jednak w przypadku pojawienia się płatności podzielonych najprawdopodobniej zostanie obniżona zaliczka[253]. To będzie miało bezpośredni wpływ na wolumen skupowanych faktur, a tym samym na przychodowość faktora. Prognozowany jest także wzrost ryzyka kredytowego instytucji faktoringowych. Zdaniem jednego z ekspertów, faktorzy mogą mieć problem z najbardziej ryzykownymi klientami, którzy są na granicy ratingowej. W stosunku do nich będzie stosowane efektywne obniżenie zaliczki lub – w ostateczności – rozwiązanie umowy. Te przedsiębiorstwa znajdą się wtedy w ryzykownej sytuacji – jeżeli miały ograniczony dostęp do finansowania obrotowego z uwagi na niewystarczającą zdolność kredytową, to po zmniejszeniu zaliczki lub wypowiedzeniu umowy faktoringowej mogą stanąć na granicy bankructwa. Jeden z respondentów wskazał nawet, że skala upadłości wśród przedsiębiorstw, szczególnie tych małych, będzie duża. Jego zdaniem, aby utrzymać dobrą jakość portfela kredytowego, konieczny jest jego ścisły monitoring oraz szybkie reagowanie. Według kolejnego z ekspertów, zjawisko rezygnacji z dalszej współpracy z bardziej ryzykownymi klientami może wystąpić, ale nie będzie to duża część portfela.

Wyzwaniem dla faktorów jest *split payment* w segmencie klientów strategicznych, których obroty stanowią część portfela instytucji faktoringowych, w niektórych przypadkach dość znaczną. Zdaniem jednego z przedstawicieli faktora, zapotrzebowanie dużych przedsiębiorstw lub korporacji na faktoring, szczególnie pełny, wynika raczej z chęci oczyszczenia bilansu lub mody na posiadanie takiego produktu niż z realnego zapotrzebowania na finansowanie należności. W przypadku, gdy za sprawą *split payment* faktoring stanie się dla nich operacyjnie nieatrakcyjny lub nawet uciążliwy, mogą z niego zrezygnować. Ponadto rozmówca wskazał, że odejście takiego klienta będzie bardzo widoczne w obrotach faktora, gdyż klienci ci przekazują do wykupu faktury o znacznej wartości. W wymiarze przychodowym nie będzie to tak bardzo odczuwalne, bo klienci strategiczni mają przeważnie bardzo korzystne warunki cenowe.

Podczas wywiadu jeden z przedstawicieli wskazał na bardzo istotne zagrożenie. Według niego, okresowo mogą pojawić się „sztuczne faktury".

---

wszyscy faktorzy oferują faktoring „per faktura", a jest on konieczny, aby zastosować ten wariant.

[253] Doświadczenia zawodowe autora.

Przedsiębiorcy, aby zapełnić lukę finansową, mogą przedstawiać do wykupu faktury, które nie mają pokrycia w sprzedanym towarze lub wyświadczonych usługach. Zdaniem rozmówcy, taka sytuacja w jakimś stopniu na pewno na rynku wystąpi.

Oprócz wskazywania zagrożeń zarządzający przedstawiali podczas wywiadów także możliwe szanse, które mogą pojawić się w wyniku wprowadzenia *split payment*. Jednomyślnie wskazywali, że wzrośnie zapotrzebowanie przedsiębiorstw na finansowanie. Kluczowe będzie jednak zachowanie zarówno banków, jak i instytucji faktoringowych. Dla tych ostatnich jest to szansa na zwiększenie skupowanego obrotu lub na nawiązanie relacji z nowymi potencjalnymi klientami. Zdaniem jednego z badanych, ewentualne spadki obrotów zostaną skompensowane wzrostem wolumenu u innych klientów lub dzięki nawiązaniu relacji z nowymi faktorantami.

Szansa na wzrost finansowanego wolumenu faktur jest okupiona jednak pewnym ryzykiem. Jak wskazano w wywiadach, niektórzy faktorzy już teraz finansują cały obrót swojego klienta. Niemożliwe jest zatem, aby z dnia na dzień przedsiębiorstwo znacząco zwiększyło sprzedaż, a tym samym wartość przekazywanego obrotu. W przypadku faktorantów, gdzie tylko wybrani odbiorcy zostali włączeni do faktoringu, dodanie nowych nie zawsze jest możliwe. Główną przeszkodą może być fakt, że nie każdy się nadaje, chociażby z uwagi na jego dyscyplinę płatniczą lub brak powtarzalności sprzedaży. Zdaniem jednego z rozmówców, właśnie z uwagi na powyższe szansę tę można uznać tylko jako teoretyczny plus, w porównaniu do szeregu negatywnych aspektów wprowadzenia podzielonej płatności.

Zdaniem jednego z ekspertów, zarówno banki, jak i faktorzy mogą wyciągnąć pomocną dłoń do swoich klientów i pomóc im chociaż w części sfinansować powstałą w wyniku *split payment* lukę płynnościową. Według niego, wśród instytucji faktoringowych dominuje pogląd, że nie można obarczać faktoranta całością kosztów, a tylko częścią, resztę biorąc na siebie. Rozmówca wskazał ponadto, że z biegiem czasu rynek wypracuje rozwiązania, które pokryją lukę w płynności, ale również tylko czasowo.

Przedstawiciele wskazywali wiele niedoskonałości, które zawiera ustawa wprowadzająca podzieloną płatność. Oprócz różnych metod czy mechanizmów, dzięki którym przedsiębiorca może się zabezpieczyć przed otrzymaniem przelewu *split payment*[254], ekspert wskazał m.in. paradoks, kiedy to

[254] Jedną z takich metod jest podanie kontrahentowi numeru rachunku bankowego w bankowości osobistej lub założenie konta bankowego za granicą – takie rachunki nie

polskie przedsiębiorstwo oraz jego krajowi odbiorcy są finansowani przez faktora zagranicznego. Odbiorcy ci, chcąc zwolnić się z solidarnej odpowiedzialności, muszą zapłacić za fakturę płatnością podzieloną. Nie mają jednak takiej możliwości, bo rachunek cesyjny faktora zagranicznego nie posiada dedykowanego rachunku VAT. Zdaniem rozmówcy, ustawodawca tym samym uniemożliwił dłużnikom faktoringowym zwolnienie się z odpowiedzialności. Jeden z ekspertów stwierdził, że w ciągu kilku najbliższych miesięcy po wejściu w życie aktu prawnego najprawdopodobniej zapisy będą nowelizowane, gdyż są w nich rzeczy, które trzeba dointerpretować, oraz takie, które należy usunąć z treści ustawy.

Jeden z rozmówców, pytany o wpływ *split payment*, stwierdził, że może zmniejszyć się poziom finansowania faktur, ale to nie powinno wpłynąć negatywnie na faktoring jako produkt. Wskazał on, że rynek bardzo potrzebuje finansowania, a potrzeba ta dodatkowo wzrośnie z uwagi na lukę w płynności przedsiębiorstw oraz fakt, że popularność faktoringu stale rośnie.

Zdaniem jednego z ekspertów, *split payment* powiąże klientów z bankami, co jest i szansą, i zagrożeniem także dla faktorów (gdyż większość z nich to spółki należące do banków). Przedsiębiorstwa, szczególnie duże, które korzystały z usług kilku banków, kumulowały np. wpłaty w banku X, a płatności dokonywały z rachunku bankowego w banku Y. Zapisy ustawy wprowadzającej podzieloną płatność wykluczają możliwość transferu środków zgromadzonych na rachunkach VAT w różnych bankach (aby dokonać takiego przelewu, przedsiębiorstwo musi zawnioskować do Urzędu Skarbowego o zwolnienie środków, a następnie po uzyskaniu zgody może dokonać takiego transferu). W przypadku, gdy przedsiębiorstwo znaczną część obrotu będzie otrzymywało w systemie podzielonej płatności, będzie chciało kumulować zarówno wpływy, jak i wypływy na rachunkach w jednym banku. Nie zawsze jest to możliwe z uwagi np. na klauzule w umowach kredytowych, ale rozmówca wskazał, że taka wola ze strony przedsiębiorstw istnieje. Dodał, że taka sytuacja nie będzie miała znaczenia, dopóki *split payment* będzie stanowił niewielki promil obrotu takich przedsiębiorstw.

Drugą kwestią poruszaną podczas wywiadów pogłębionych była przyszłość mikrofaktoringu, ze szczególnym wskazaniem, czy stanowi on konkurencję wobec klasycznego produktu, czy jest raczej uzupełnieniem oferty faktorów. Rozmówcy jednogłośnie stwierdzili, że mikrofaktoring nie jest

posiadają dedykowanego konta VAT, stąd przelew wysłany w systemie *split payment* wróci do nadawcy.

i nigdy nie będzie konkurencją. Jeden z ekspertów wskazał, że mikrofaktoring bardzo mocno się rozwija, gdyż jest pewna luka na rynku. Faktorzy określają swój minimalny limit faktoringowy na 200–300 tys. zł, choć niektóre instytucje nie schodzą do tego poziomu, określając swoje minimum na np. 1 mln zł. Limity niższe niż 300 tys. zł najczęściej dotyczą przedsiębiorstw, które stosują uproszczoną księgowość. A to właśnie najmniejsze podmioty najbardziej potrzebują finansowania.

Jeden z prezesów podkreślił, że zdobycie środków na finansowanie bieżącej działalności (np. dzięki sfinansowaniu faktur) jest szczególnie ważne w przypadku podmiotów bardzo wrażliwych na cenę kupowanego produktu, a działających na bardzo niskich marżach. Jako przykład wskazał branżę mięsną. Im mniejsze przedsiębiorstwo (np. mała masarnia), tym bardziej jest ono uzależnione od aktualnej ceny surowca. Na rynku występują różne okazje cenowe, kiedy to dostawcy oferują partie towaru po korzystniejszych cenach. Sfinansowanie wierzytelności i zdobycie środków nawet w tym samym dniu pozwoli takiemu przedsiębiorstwu wykorzystać pojawiające się na rynku szanse, a tym samym osiągnąć korzystną marżę na danym zakupie.

Mikrofaktoring jest świadczony przede wszystkim przez fintechy. Zdaniem przedstawiciela spółki faktoringowej, jest to ciekawa i atrakcyjna nisza na rynku także dla faktorów z uwagi na jej specyfikę. Na tym produkcie generowana jest dużo wyższa rentowność[255], jednak segment najmniejszych przedsiębiorstw jest nieprzewidywalny pod kątem ryzyka – wyższe jest prawdopodobieństwo niewykonania zobowiązania (*default*), które ciężej oszacować. Jedynym zabezpieczeniem transakcji jest wierzytelność, stąd jej istnienie wymaga potwierdzenia u dłużnika. Aby dodatkowo ograniczyć ryzyko, akceptowana maksymalna kwota faktury może być obniżona (np. do kilku lub kilkunastu tys. zł). Inna specyfika pracy przekłada się na wyższe ceny (w porównaniu do tradycyjnego faktoringu), które małe przedsiębiorstwa muszą zaakceptować m.in. z uwagi na utrudniony dostęp do finansowania. Ze względu jednak na stosunkowo małe kwoty finansowanych wierzytelności, aby osiągnąć znaczącą przychodowość, potrzebna jest bardzo duża skala (liczba klientów).

Jeden z rozmówców wskazał jednak, że nie każdy fintech oferuje mikrofaktoring. W niektórych przypadkach jest to najzwyklejsza pożyczka, której

[255] Sfinansowanie faktury to koszt sięgający nawet 3–5% jej wartości. Rocznie rentowność mikrofaktoringu może wynosić 20–30%. Informacje uzyskane od jednego z faktorów.

zabezpieczeniem jest wierzytelność. Wskazał, że najprostszym sposobem zweryfikowania, czy przedsiębiorstwo ma do czynienia z faktoringiem, czy z pożyczką, jest sprawdzenie, czy w przypadku braku terminowej zapłaty ze strony odbiorcy, po terminie coś się dzieje. Jeżeli jest natychmiastowy regres do klienta – jest to pożyczka. Jeżeli następuje monitowanie dłużnika lub miękka windykacja – mamy do czynienia z mikrofaktoringiem. Jego zdaniem na rynku jest obecnie maksymalnie 4–5 instytucji, które świadczą usługi mikrofaktoringowe. Pozostali oferują pożyczkę. Ekspert dodał, że obie formy są pożyteczne, bo małe przedsiębiorstwa bardzo potrzebują finansowania.

Przedstawiciel instytucji faktoringowej wspomniał ponadto, że z punktu widzenia prowadzenia przedsiębiorstwa jednym z kluczowym czynników jest stabilność (cen surowców i towarów, kursów walut itp.). Nie inaczej jest ze stabilnością dostawcy finansowania. Ekspert zwrócił uwagę, że przedsiębiorcy, którzy chcą sfinansować swoje faktury, powinni szczególną uwagę zwrócić na rzetelność wybranej przez siebie platformy lub instytucji finansującej. Najprostszym sposobem jest zasięgnięcie opinii w Internecie lub wśród osób, które skorzystały z usług danego dostawcy.

Mikrofaktoring nie stanowi konkurencji wobec klasycznego produktu, ale rozmówcy wskazywali, że same fintechy są w pewnym sensie zagrożeniem dla instytucji faktoringowych. Po pierwsze dlatego, że nie są one regulowane w taki sposób jak banki lub przedsiębiorstwa faktoringowe. Przykładem może być chociażby wykorzystanie przez nie metody oceny potencjalnego klienta w oparciu o wgląd do jego rachunku i obliczenie limitu w oparciu o wpływy, która to metoda dla banków czy instytucji faktoringowych jest zabroniona przez KNF. Jeden z ekspertów wskazał jednak, że z czasem również fintechy zostaną objęte nadzorem, gdyż także i w ich przypadku chodzi o udzielanie finansowania. Może to być w pewnym sensie pokłosie sytuacji, w jakiej znalazła się instytucja windykacyjna GetBack.

Zagrożeniem dla faktorów jest również to, że mikrofaktoring może być świadczony przez fintechy dużo szybciej – nie są one obwarowane procedurami *compliance* (CDD, KYC[256]), które rozmówca uznał za zmorę instytucji faktoringowych, szczególnie tych należących do bankowych grup kapitałowych.

Zdaniem jednego z prezesów, z uwagi na atrakcyjność oraz popularność mikrofaktoringu świadczonego przez fintechy, aktualnie niektórzy faktorzy

[256] CDD – Customer Due Diligence, KYC – Know Your Client.

nawiązują z nimi współpracę, oferując klientom ten produkt. Docelowo jednak każdy faktor będzie chciał świadczyć własny mikrofaktoring.

Ekspert podczas rozmowy stwierdził, że głównym celem fintechów świadczących mikrofaktoring jest intensywny rozwój, a następnie sprzedaż biznesu. Twórcy nie mają zazwyczaj dużego doświadczenia, a szukają tylko okazji do zbudowania kolejnego dochodowego modelu biznesowego. Ponadto właścicielami większości fintechów są różnego typu fundusze, które postrzegają te inwestycje jako średnioterminowe. Fintechy mają poza tym naturalną barierę wzrostu – mogą urosnąć tylko do pewnego etapu, potem zmuszone są szukać partnera w postaci banku lub instytucji faktoringowej. Bariera ta wynika chociażby z braku klasycznej sieci sprzedaży (oddziałów). Zdaniem eksperta, nie wszyscy przedsiębiorcy są skłonni kupić daną usługę finansową przez Internet i wciąż cenią sobie nawiązanie relacji z pracownikiem banku lub faktora. Drugą barierą jest także ograniczony kapitał, którym one dysponują. Jeden z rozmówców wskazał także, że obecnie na rynku działa kilka platform oferujących mikrofaktoring, jednak żadna z nich nie zdominuje rynku z uwagi na brak możliwości zbudowania znacznego, mocnego i dobrego jakościowo portfela, co można uznać za trzecią barierę. Start-upy finansowe nie posiadają także tak szerokiego dostępu do różnego rodzaju informacji i zasobów jak tradycyjni faktorzy. Z drugiej strony, jeden z ekspertów stwierdził, że rynek mikrofaktoringu jest na tyle dużym „tortem", że każdy z uczestników znajdzie dla siebie jakąś część.

Według innego rozmówcy, kiedyś nastąpi konsolidacja rynku faktoringowego (nie tylko tego mikrofaktoringowego), jednak zanim to się wydarzy, będzie miało miejsce kilka upadłości fintechów mikrofaktoringowych. Jeden z ekspertów przywołał informację z rynku o bankructwie pewnej platformy na skutek dużego wyłudzenia. Zdaniem pozostałych, fintechy zostaną wchłonięte przez banki lub instytucje faktoringowe.

Jak wskazał jeden z badanych, istnieje jednak istotny problem przy przejmowaniu takich start-upów finansowych – portfele faktoringowe są niewycenialne. Taka wycena nigdy w Polsce nie była przeprowadzana, nikt też nie jest przygotowany, aby to zrobić (brak chociażby opracowanej metodologii itp.). Kluczowe z punktu widzenia fintechów są koszty ryzyka, jakie ponoszą. Ekspert wskazał, że jest to na tyle „świeży" temat, że brak jest dokładnych informacji i danych na ten temat, co również utrudni wycenę takiego start-upu.

Odmienną opinię przedstawił inny z prezesów – według niego fintechy nie stanowią dużego zagrożenia, bo jest to tylko kilka przedsiębiorstw

(4–5), prowadzących działalność na widoczną skalę. Nie zagrażają one instytucjom faktoringowym. Faktorzy mogą bowiem finansować podmioty o każdej wielkości i jeżeli jest potrzeba finansowania, to któryś z nich na pewno ją wypełni.

Kluczowy dla dynamicznego rozwoju mikrofaktoringu jest postęp technologiczny – obecnie mocno rozwinięte są różnego rodzaju bazy danych (rejestry długów itp.) oraz wywiadownie gospodarcze. W Internecie można znaleźć coraz więcej informacji o danej osobie czy przedsiębiorstwie, również negatywnych. Na tym bazuje i będzie w coraz większym stopniu bazował mikrofaktoring. Takich rozwiązań kiedyś nie było, a w najbliższych latach będą się one dalej intensywnie rozwijały i coraz większe zasoby danych będą mogły być analizowane jeszcze szybciej.

Wtedy finansowanie faktury o wartości 100 tys. zł lub większej nie będzie problemem. Dzięki zdalnym procesom bardzo szybko będzie można zidentyfikować negatywne informacje na temat danego przedsiębiorstwa. To wszystko pozwoli faktorowi utrzymać niski poziom wyłudzeń czy *default*-ów. Dzięki temu instytucje oferujące mikrofaktoring będą mogły generować na tym produkcie wysoką dochodowość. Jeden z rozmówców wskazał, że wzrost generowanych marż nastąpi w wyniku konsolidacji rynku, który niewątpliwie kiedyś stanie się faktem.

Zdaniem rozmówcy, mikrofaktoring wolumenowo nigdy nie będzie stanowił znacznej części rynku. Jako przykład inny ekspert wskazał Wielką Brytanię, której rynek faktoringowy jest rozwinięty. Mikrofaktoring stanowi tam to około 6% całości. Pod względem przychodów będzie on jednak miał coraz większe znaczenie. Kluczowe dla oceny dochodowości stanie się działanie modelu oceny ryzyka, bo to będzie determinowało osiąganą dochodowość.

Ekspert będący przedstawicielem instytucji faktoringowej należącej do banku stwierdził także, że rozwiązanie to próbował wprowadzić już kilka lat temu, jednak nieskutecznie. Instytucje finansowe starały się wprowadzać mikrofaktoring, wykorzystując jednak model obsługi stosowany przy tradycyjnym faktoringu, co nie spełniało swojego zadania. Zdaniem przedstawiciela, konieczne jest wypracowanie nowego modelu.

Według opinii ostatniego z badanych, naturalną ścieżką rozwoju mikrofaktoringu będzie finansowanie faktur wraz z przejęciem ryzyka niewypłacalności dłużnika. Dodał on, że obecnie jedna z instytucji ubezpieczeniowych prowadzi pilotażowy projekt, który umożliwia ocenę ryzyka danego podmiotu w ciągu kilku sekund, bazując na informacjach z internetowych

baz danych czy wywiadowni gospodarczych. Wprowadzenie takiego rozwiązania wymaga zmiany modelu pracy ubezpieczycieli, jest to jednak naturalna droga rozwoju tego rynku.

Następna część wywiadu dotyczyła regulacji RODO, szczególnie tego, czy ich wprowadzenie zmieni sposób działania faktorów. Otrzymane odpowiedzi nie są jednoznaczne.

Respondent stwierdził, że nie jest to zmiana rewolucyjna, a jedynie uszczegółowienie obowiązujących dotychczas przepisów. Respondenci stwierdzili także, że nie będzie to *stricte* zmiana sposobu działania, ale istotne utrudnienie. Wskazali, że zmiany te dotyczą nie tylko instytucji faktoringowych, ale generalnie wszystkich podmiotów, które na jakimś etapie swojej działalności mają styczność z danymi swoich partnerów czy kontrahentów. Dla takich przedsiębiorstw, szczególnie faktoringowych, jest to przede wszystkim problem operacyjny – konieczne było dostosowanie umów, umieszczenie klauzul informacyjnych, reorganizacja procesów archiwizacji posiadanych danych itp. Był to także problem logistyczny – faktorzy musieli poinformować m.in. dłużników, że przetwarzają dane (wysyłając chociażby kilkadziesiąt tysięcy listów informacyjnych).

Inny rozmówca zauważył z kolei, że RODO jest trudnym tematem dla instytucji faktoringowych, bo zmieni ich sposób działania poprzez ograniczenie możliwości prowadzenia akcji marketingowych czy akwizycyjnych. Zgodnie z nowymi wymogami archiwizacyjnymi, niemożliwe jest ponowne skorzystanie z posiadanych w bazie rekordów sprzedażowych. Utrudnione jest także ponowne kontaktowanie się z przedsiębiorstwami, historycznie zainteresowanymi faktoringiem.

Ciekawy pogląd zaprezentował inny respondent. Stwierdził on, że póki co regulacje RODO nie zmienią działania, aczkolwiek z czasem mogą je zmienić. Dużo będzie zależało od postępowania GIODO w zakresie kontroli czy nakładanych kar. Według opinii eksperta, potrzeba około 3–5 lat, aby poznać praktykę sądową w zakresie RODO, co może być kluczowe dla poprawnej interpretacji przepisów.

Rozmówcy sygnalizowali podczas wywiadów, że występuje dużo zamieszania w związku z przetwarzanymi danymi m.in. dłużników. Do prawie każdej instytucji wpłynęły zapytania od odbiorców, skąd faktor posiada ich dane. Mogło się zdarzyć tak, że z wnioskowanej listy odbiorców tylko część została ostatecznie uruchomiona, jednak *de facto* instytucja faktoringowa dysponuje danymi wszystkich kontrahentów. Po rozesłaniu listów informacyjnych to właśnie oni zwrócili się do faktorów z pytaniem o podsta-

wę przetwarzania danych. Występowały także wątpliwości natury prawnej – pojawiały się zapytania od klientów, czy przekazanie danych odbiorcy kierowanego do faktoringu na liście odbiorców jest zgodne z regulacjami RODO, czy nie.

Czwarte pytanie zadane podczas wywiadów pogłębionych dotyczyło zniesienia zakazu cesji wraz z oceną, czy jest to szansa dla branży faktoringowej. Rozmówcy bardzo krytycznie odnosili się do obowiązujących zapisów w Kodeksie cywilnym, dotyczących zakazu cesji. Jeden z nich stwierdził, że jest to archaiczny zapis, który jest korzystny tylko dla podmiotów mających dużo silniejszą pozycję negocjacyjną, a wyrażenie przez nich zgody na cesję jest często okupione dodatkowymi wymogami (chociażby udzielenie dłuższego terminu płatności czy naliczenie dodatkowych bonusów itp.).

Eksperci zgodnie stwierdzili, że zakaz cesji jest barierą w rozwoju rynku faktoringowego. Jeden z nich przywołał statystyki dotyczące faktoringu cichego wykazującego bardzo wysoką dynamikę wzrostu (24% w 2017 roku). Wskazał on, że już samo przejście takiego wolumenu w faktoring jawny byłoby bardzo korzystne. Ciężko jest oszacować także ilość obrotu, która nie trafia do faktoringu właśnie z uwagi na zakaz cesji w umowach handlowych lub z obawy o reakcję kontrahenta na wiadomość o dokonanym przelewie wierzytelności.

Przedstawiciele instytucji faktoringowych bardzo często przywoływali sytuację małych przedsiębiorstw handlowych. Jeden z rozmówców wskazał, że o ile kiedyś mniej więcej połowa sprzedaży była kierowana do polskich hurtowni, a połowa do sieci handlowych, obecnie prawie całość kierowana jest do sieci handlowych. W umowach z nimi prawie zawsze występuje zakaz cesji. Duzi odbiorcy bardzo często wykorzystują swoją silną pozycję, szczególnie wobec dostawców produktów nierozpoznawalnych marek, które na półkach sklepowych z łatwością mogą zostać zastąpione przez inne – ekspert podał tutaj przykład wafelków. Sieć handlowa może stawiać warunki dostawcy, proponując mu przedłużenie kontraktu na kolejny rok, o ile wydłuży on termin płatności np. o kolejne 30 dni, lub rozwiązanie umowy, bo na rynku jest szereg dostawców, którzy na takie warunki się zgodzą. Jeżeli takie małe przedsiębiorstwo nie jest w stanie finansowo udźwignąć dłuższego kredytu kupieckiego, sieci mają w ofercie programy finansowania (które najczęściej są obsługiwane przez faktorów). Są one jednak stosunkowo drogie.

Należności to główny składnik majątku małych przedsiębiorstw. W przypadku zakazu cesji stosowanego w umowach – a jeden z ekspertów wska-

zał, że prawie cała polska branża handlowa taki zakaz stosuje – przedsiębiorstwa te mają utrudniony dostęp do finansowania. Należności takie nie mogą stanowić zabezpieczenia w banku, niemożliwe jest także skorzystanie z faktoringu.

Respondenci jednomyślnie wskazują, że zniesienie zakazu cesji jest szansą nie tylko dla faktorów czy branży, ale także dla dostawców. Korzyścią dla dostawcy jest oczywiście uwolnienie głównego składniku majątku, a co za tym idzie – możliwość sfinansowania wierzytelności czy użycia ich jako zabezpieczenia pod kredyt bankowy. Dobrą stroną takiej zmiany jest możliwość zwiększenia finansowania przez instytucje faktoringowe (np. przez włączenie do umowy nowych odbiorców, którzy do tej pory stosowali zakaz cesji). Jeden z rozmówców stwierdził ponadto, że na tym zyskują również odbiorcy. Wskazał on, że nie mniej ważne niż cena produktu są warunki dostaw. Zniesienie zakazu cesji poprawiłoby relacje pomiędzy dostawcą a odbiorcą. Jego zdaniem, jeżeli dostawcy będą mogli swobodnie dysponować należnościami, nic nie stoi na przeszkodzie, aby dogadali się z odbiorcą i zaoferowali dłuższe terminy płatności w zamian za np. dodatkowe bonusy. Z punktu widzenia np. sieci handlowej jest to niezwykle korzystne, bo towar jest sprzedawany za gotówkę, a dzięki dłuższemu kredytowi kupieckiemu sieć korzysta na finansowaniu się swoim wierzycielem, co pozwala jej zwielokrotnić obrót.

Jeden z rozmówców, zaangażowany w działalność Polskiego Związku Faktorów, poinformował podczas przeprowadzanego wywiadu, że z ramienia PZF planowana jest kampania informacyjna, mająca doprowadzić do zniesienia zakazu cesji, za której koordynowanie odpowiada. W lipcu 2018 roku (kiedy rozmowa miała miejsce) trwały poszukiwania ekspertów, którzy mogliby publikować artykuły na dedykowanej kampanii stronie internetowej, oraz kontaktów w parlamencie. Rozmówca określił, że celem minimum jest zniesienie zakazu cesji w przypadku faktoringu, a celem maksimum – zniesienie zakazu cesji w ogóle. Jego zdaniem zmiany legislacyjne mogłyby pojawić się już po około 12 miesiącach od startu kampanii. Inny rozmówca nie jest tak optymistycznie nastawiony do tych założeń. Jego zdaniem zniesienie zakazu cesji to nie będzie łatwa sprawa i może ona zająć minimum 5 lat, nim przepisy mogłyby wejść w życie, bo takich zmian nie da się wprowadzić nowelizacją ustawy, stąd wymaga to znowelizowania Kodeksu cywilnego.

Ekspert stwierdził, że cały projekt ma duże szanse powodzenia, bo obecnie jest dobra koniunktura polityczna na tego typu zmiany – obecna władza

bardzo podkreśla troskę o polskie przedsiębiorstwa, szczególnie te małe. Dodał także, że zniesienie zakazu cesji leży w żywotnym interesie całej gospodarki. Rozwój przedsiębiorstw to wyższe zyski, PKB, a w efekcie podatki. Stąd – zdaniem respondenta – zakaz cesji oddziałuje negatywnie wprost na budżet państwa. Nie ulega jednak wątpliwości, że zmiana przepisów znosząca zakaz cesji bardzo pozytywnie wpłynęłaby na branżę faktoringową.

Ostatnim tematem poruszanym podczas wywiadów pogłębionych było wskazanie wyzwań, przed jakimi stoi branża faktoringowa w najbliższej przyszłości (perspektywa 2–5 lat).

Jednym z największych wśród wymienianych jest niestabilność obowiązującego w Polsce prawa. Zarządzający zwracali także uwagę na błyskawiczne tempo uchwalania regulacji prawnych, czego potwierdzeniem są wyniki raportu instytucji doradczej Grand Thornton, przytoczone w drugim rozdziale. Zdaniem jednego z ekspertów, niestabilność prawa oraz błyskawiczne tempo wymuszają na instytucjach faktoringowych ponoszenie znacznych nakładów, chociażby na przeanalizowanie zmian w danych regulacjach, zwiększają też koszty operacyjne, aby dostosować się do tych zmian w możliwie najkrótszym czasie.

Jeden z badanych wskazał jednak, że w historii faktoringu w Polsce niewiele było istotnych zmian prawnych, które znacząco wpłynęłyby na funkcjonowanie branży. Wśród największych w ostatnim czasie wymienił podatek bankowy (który bezpośrednio przełożył się na poziom cen na rynku oraz wskaźniki efektywności instytucji faktoringowych, bo podatek zwiększa ich koszty) oraz mechanizm podzielonej płatności. Zdaniem zarządzającego, *split payment* stanowi spore wyzwanie dla faktorów, chociażby z uwagi na konieczność dostosowania systemów faktoringowych do jego obsługi, tak aby przebiegała ona sprawnie także dla klientów.

Jeden z rozmówców wskazał, że w najbliższej przyszłości mogą pojawić się nowe regulacje, z którymi faktorzy będą musieli się zmierzyć. Zdaniem kolejnego, najgorszą opcją byłoby wprowadzenie pojęcia faktoringu do ustawodawstwa, czyli prawne jego unormowanie. Takie rozwiązanie pojawiło się w Niemczech oraz na Węgrzech, co rozmówca wskazał jako bardzo szkodliwe z uwagi na istotne przeregulowanie tamtejszych rynków, które bardzo utrudnia prowadzenie biznesu faktoringowego w tych krajach. W Polsce dzięki temu, że faktoring jest umową nienazwaną, faktorzy mogą bez przeszkód stosować różne rozwiązania, które w przypadku unormowania tego produktu prawnie mogłyby być niewykonalne.

Jeden z zarządzających wspomniał, że zmiany prawne nie muszą mieć tylko i wyłącznie negatywnego przełożenia na branżę faktoringową, a mogą mieć także wpływ pozytywny. Przykładem przywołanym przez innego rozmówcę są prace prowadzone przez EUF[257], które mają doprowadzić do uznania faktoringu za produkt na tyle bezpieczny, żeby można było obniżyć wymogi kapitałowe nałożone na instytucje faktoringowe (aby były niższe niż te stosowane przy kredytach). Ekspert wymienił także kolejną korzystną zmianę, którą była nowelizacja ustawy o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu, gdzie instytucje faktoringowe zostały wykreślone z listy podmiotów objętych obowiązkiem raportowania. Zmiany te zostały omówione w rozdziale drugim.

Innym z wymienianych wyzwań są szeroko pojęte zmiany technologiczne, szczególnie postępująca cyfryzacja oraz digitalizacja oraz postępująca zdalność procesów. Ma to przede wszystkim duże znaczenie przy mikrofaktoringu. Jeden z rozmówców wskazał, że aby produkt ten był optymalny i generował wysoką przychodowość, potrzebne są dwie rzeczy: duże grono klientów oraz bardzo zaawansowana automatyzacja procesów. Jego zdaniem, cały produkt musi być tak zaplanowany, aby było w nim jak najmniej ingerencji ludzkiej. Wszelkie procesy muszą być maksymalnie uproszczone, aby wszystko działo się błyskawicznie. Aby realizować te założenia, według niego instytucje mikrofaktoringowe mogą nawet zaakceptować pojawiające się straty na poszczególnych transakcjach, skupiając się tylko na tym, czy generowane zyski wystarczają na ich pokrycie. Zdaniem eksperta, aby produkt ten odniósł sukces i bardzo dobrze się sprzedawał, musi być zdalny, łatwo dostępny oraz szybki – jest to kluczowe, bo ludzie podczas zakupów, także produktów finansowych, kierują się emocjami. Inny rozmówca wskazał, że postępująca automatyzacja jest dla faktorów bardzo kosztowna z uwagi na to, że rosną koszty rozwiązań IT, choć z drugiej strony pozwalają ograniczyć przyrost zatrudnienia.

Z tym wyzwaniem wiąże się aktualna sytuacja cenowa na rynku faktoringowym. Klienci oczekują coraz niższych cen, a są one aktualnie bardzo niskie. Co więcej, niektórzy faktorzy mają zapewnione finansowanie ze spółki-matki zza granicy, przez co omijają podatek bankowy. Pozwala im to oferować bardzo korzystne ceny, tym samym mogą oni kupować udział w rynku. Z drugiej strony akcjonariusze wymagają generowania coraz więk-

[257] EUF – EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry, [on-line:] https://euf.eu.com/ [dostęp: 4.08.2018].

szych zysków, co w połączeniu z rosnącymi kosztami wynagrodzeń rodzi presję na jak najdalej idącą automatyzację i upraszczanie wykonywanych czynności, tak aby do minimum ograniczyć czynnik ludzki.

Jeden z ekspertów wskazał, że wyzwaniem dla faktorów są fintechy – mają one narzędzia pozwalające przetwarzać duże ilości danych, a ich procesy są bardzo zautomatyzowane. Przeciwny pogląd zaprezentował inny z rozmówców. Stwierdził on, że panująca obecnie „moda" na fintechy jest „nakręcana" przez media. Ich zdolności zostaną wkrótce przejęte przez większe instytucje. Ponadto wskazał, że właścicielami fintechów są fundusze inwestycyjne, które nie traktują inwestycji w start-upy jako tych o długoterminowym charakterze, a naturalnymi kupcami będą instytucje finansowe.

Dużym wyzwaniem technologicznym jest także wspomniana przez dwóch respondentów integracja systemów faktoringowych z oprogramowaniem ERP przedsiębiorstw. Jest to obszar bardzo słabo do tej pory eksplorowany przez faktorów, a stanowi dla nich dużą szansę na rozwój. Rozmówca wskazał, że łączenie systemów faktoringowych z ERP będzie w ciągu najbliższych 2 lat mocno postępowało. Dzięki temu możliwe stanie się m.in. finansowanie nawet pojedynczych faktur dużego przedsiębiorstwa (będzie to tzw. faktoring selektywny). W takiej sytuacji ubezpieczyciele będą zmieniać swoje podejście i zaoferują ubezpieczenie pojedynczych faktur, a nie całego obrotu, jak dotychczas (wtedy będzie to faktoring selektywny pełny).

Ostatni z rozmówców wskazał także, że dużym ułatwieniem dla faktorów będzie wprowadzenie oraz rozpowszechnienie standardu e-faktury, nad którym pracę prowadzi m.in. PZF wraz z instytucjami UE. Byłoby to również korzystne dla faktorantów, bo migracja pomiędzy instytucjami faktoringowymi byłaby dla nich o wiele prostsza i nie wymagająca dostosowywania swojej dokumentacji.

Jeden z przedstawicieli faktorów wskazał ponadto, że obecnie, ale także w najbliższej przyszłości, wyzwaniem dla instytucji faktoringowych jest sytuacja na rynku ubezpieczeń. Jego zdaniem, obecnie przedsiębiorstwa mają duży problem, aby znaleźć dobrą polisę ubezpieczenia swoich należności. Za przyczynę takiego stanu rzeczy odpowiada fakt, że suma wypłaconych przez ubezpieczycieli odszkodowań jest wyższa niż wartość zebranych składek. W przypadku faktorów, którzy mają zawarte polisy z ubezpieczycielami, muszą oni szczególnie monitorować szkodowość, bo w przypadku wykazania zbyt dużego jej poziomu umowy mogą być albo wypowiadane, albo ich warunki (w tym cenowe) mogą zostać zmienione. Ekspert wskazał, że

jeżeli sytuacja nie ulegnie poprawie, faktorzy prawdopodobnie będą szukali partnera ubezpieczeniowego za granicą.

Jeden z ekspertów zaprezentował bardzo ciekawe wyzwanie, przed którym stoi rynek faktoringowy, a które zostało także opisane w publikacji PZF[258]. Jego zdaniem, w przyszłości na rynku liczba dostawców rozwiązań faktoringowych będzie bardzo duża, ale liczba rzeczywistych dostarczycieli finansowania i obsługujących takie rozwiązania będzie bardzo niewielka (raptem kilka instytucji). Coraz więcej brokerów czy pośredników, którzy obecnie asystują swoim klientom w wyborze najlepszej oferty faktoringowej, będzie sprzedawać „własny" faktoring na coraz większą skalę. Pod pojęciem „własny" należy rozumieć rozwiązania „*white label*", kupowane, a następnie opakowane czy „obrandowane" w celach komercyjnych. W tle będzie natomiast działało kilku dużych operatorów, zajmujących się prowadzeniem rozliczeń, raportowaniem czy dostarczaniem rozwiązań, procedur, finansowania, a nawet całych produktów. Zatem rynek w obszarze dostarczania finansowania będzie bardzo skoncentrowany, bo pozyskanie kapitału przez małe instytucje faktoringowe będzie utrudnione oraz kosztowne. Obecnie małych przedsiębiorstw świadczących usługi faktoringowe jest w Polsce dużo, a pozyskują finansowanie, przyjmując m.in. wysokooprocentowane depozyty. Rynek będzie im musiał dostarczyć finansowania i być może kiedyś takie małe przedsiębiorstwa będą bardzo rozpoznawalne. Będzie się to wiązało z korzyścią dla klientów (obniżenie ceny samego faktoringu w podstawowej formule) oraz w pewnym sensie także dla faktorów, bo skupią się one w dużym stopniu na konstruowaniu nowatorskich i coraz bardziej użytecznych rozwiązań faktoringowych.

Zdaniem jednego z zarządzających, dużym wyzwaniem dla faktorów w segmencie klientów strategicznych jest tworzenie tzw. konsorcjów faktoringowych. W Polsce zdarza się, że duże przedsiębiorstwa lub korporacje korzystają z faktoringu świadczonego przez różnych faktorów, co nie jest spotykane m.in. w Europie Zachodniej. Tam faktoring operacyjnie obsługuje tylko jeden faktor, a finansowanie zapewnia kilka podmiotów, składając się w umówionych kwotach. Ma to sporo zalet. Taka konstrukcja jest prosta oraz wygodna dla faktoranta, bo korzysta on z jednego systemu faktoringowego, a nie z kilku, a także dla faktorów, bo rozwiązanie to eliminuje np. ryzyko dublowania finansowanych odbiorców. Nie bez znaczenia pozo-

[258] J. Dąbrowski, *Wizja przyszłości faktoringu w Polsce*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", R. V (2015), s. 63–70.

staje również fakt, że duże przedsiębiorstwa przygotowują zazwyczaj jeden format pliku z danymi, który jest importowany do systemu faktoringowego faktora. W przypadku, gdy ten sam plik musi zostać zaczytany przez kilka różnych systemów, mogą pojawić się przeszkody operacyjne w jego obsłudze. Utworzenie konsorcjum, w którym tylko jeden faktor obsługuje transakcję, wyeliminowałoby ten problem. Ponadto każda z instytucji faktoringowych na tym zyskuje, dzieląc się marżą w proporcji odpowiedniej do wniesionego wkładu.

Ekspert wskazał, że jednym z powodów, dlaczego takie konsorcja praktycznie nie funkcjonują w Polsce, jest to, że rynek obliczany jest na podstawie zrealizowanego obrotu, a nie wartości aktywów. To powoduje, że konsorcja są nieopłacalne, bo w przypadku wspólnego finansowania cały obrót jest kierowany do instytucji, która odpowiada za obsługę operacyjną, a pozostali faktorzy zapewniają tylko finansowanie.

Rozmówca stwierdził ponadto, że jest to sytuacja problemowa, szczególnie w przypadku, gdy dany klient chce zwiększyć dostępne finansowanie, ale apetyt na ryzyko finansującej go instytucji osiągnął maksimum i niemożliwe jest dalsze zwiększenie przyznanych limitów. Jest to duże wyzwanie dla faktora, bo w przypadku klienta strategicznego, generującego bardzo duży wolumen obrotów, jego odejście do konkurencji (gdzie np. dużo większe instytucje faktoringowe mogą mu zaoferować wyższe limity po jeszcze bardziej korzystnych cenach) może być bardzo odczuwalne. Dla faktorów pewnym rozwiązaniem takiej sytuacji jest poszukanie partnera finansującego za granicą, bo – zdaniem eksperta – w Polsce faktorzy nie są chętni, aby takie konsorcja wspólnie tworzyć.

Jeden z ekspertów jako wyzwanie na najbliższe kilka lat wskazał także sytuację w gospodarce krajowej i światowej. Prognozowane jest spowolnienie gospodarcze lub nawet kryzys. Wskazał szczególnie na prowadzoną obecnie wojnę handlową i niski poziom inwestycji w polskiej gospodarce.

7.3.3. Podsumowanie i wnioski z badania

Celem badania była próba oceny wpływu zmian w otoczeniu prawnym i technologicznym na funkcjonowanie zarówno instytucji faktoringowych, jak i całej branży. Było to możliwe dzięki przeprowadzonym wywiadom pogłębionym, które były podzielone na pięć sekcji.

Pierwsza z nich dotyczyła oceny wprowadzenia mechanizmu podzielonej płatności na faktorów oraz branżę faktoringową. Rozmówcy jednomyśl-

nie wskazali, że nie jest to najlepsze rozwiązanie do walki z wyłudzeniami VAT, szczególnie z uwagi na negatywny wpływ na kondycję finansową firm. Zdaniem badanych, kluczowa dla oceny wpływu będzie „popularność" tego sposobu płatności. Jeden z respondentów stwierdził, że prawdopodobnie spółki należące do Skarbu Państwa zaczną go masowo stosować, gdyż uszczelnienie luki VAT leży w interesie rządu. Widoczny będzie na rynku efekt domina, bo coraz więcej podmiotów, chcąc wykorzystać środki zgromadzone na rachunkach VAT, również będzie wykorzystywało ten sposób płatności do regulowania swoich zobowiązań.

Masowe stosowanie podzielonej płatności negatywnie odbije się na płynności finansowej firm z uwagi na wyeliminowanie kwoty VAT z finansowania bieżącej działalności. To spowoduje wzrost zapotrzebowania na środki obrotowe, przy czym zdolność kredytowa firm w najlepszym wypadku będzie taka sama lub się pogorszy. Badani wskazywali, że jest to szansa dla faktorów, bo mogą oni zaoferować swoim klientom przejęcie większej części obrotu, ale też zagrożenie, bo część klientów może znaleźć się na granicy ratingowej. Z niektórymi także współpraca będzie musiała zostać zakończona. Jeden z możliwych scenariuszy dalszego finansowania zakłada efektywne obniżenie zaliczki (np. do 70%), co dla wielu przedsiębiorstw może być nieatrakcyjne. Zdaniem jednego z ekspertów, popularność faktoringu nie zmaleje, a wręcz może nawet jeszcze bardziej wzrosnąć, bo firmy będą odczuwały potrzebę dodatkowego finansowania.

Druga sekcja dotyczyła mikrofaktoringu oraz wskazania, czy jest on uzupełnieniem, czy raczej konkurencją wobec klasycznego produktu. Badani jednomyślnie stwierdzili, że mikrofaktoring nie jest i nie będzie konkurencyjny dla faktoringu, ale będzie uzupełnieniem oferty faktorów. Wskazali, że na rynku istnieje duże zapotrzebowanie na finansowanie, szczególnie wśród małych przedsiębiorstw. Lukę tę starają się wypełnić fintechy, oferując klasyczny mikrofaktoring (gdzie wierzytelność jest weryfikowana, a odbiorca monitowany w razie braku spłaty) lub pożyczkę pod zastaw wierzytelności (gdzie nie jest ona weryfikowana, a po terminie płatności następuje automatyczny regres do przedsiębiorstwa). Ekspert wskazywał, że obie formy są bardzo potrzebne.

Wyzwaniem są także same fintechy, bo mogą oferować swoje rozwiązania dużo szybciej (chociażby z uwagi na brak narzuconych procedur czy nadzoru). Zdaniem ekspertów, fintechy mają naturalną barierę wzrostu (wynikającą chociażby z braku klasycznej sieci oddziałów sprzedażowych). Ponadto, właścicielami większości z nich są fundusze inwestycyjne, które

traktują te inwestycje jako średnioterminowe. Naturalnymi zainteresowanymi w przypadku sprzedaży takiego fintechu są instytucje faktoringowe lub banki.

Segment ten w najbliższych latach będzie się dynamicznie rozwijał dzięki postępowi technologicznemu. Rozwój wywiadowni gospodarczych czy różnego typu baz danych umożliwi finansowanie nawet dużych kwotowo faktur. Aby produkt ten osiągnął sukces, proces finansowania musi być szybki, a sam produkt łatwo dostępny oraz całkowicie zdalny. Obecnie niektórzy faktorzy nawiązują współpracę z fintechami, oferując ich rozwiązanie. Docelowo jednak każdy liczący się na rynku faktor będzie chciał mieć własny produkt w swojej ofercie.

Trzecia sekcja dotyczyła wprowadzenia regulacji RODO oraz tego, czy zmieni to sposób działania faktorów. Respondenci wskazali, że jest to problem wyłącznie logistyczno-operacyjny, gdyż konieczne było dostosowanie umów czy procedur do nowych przepisów. Zdaniem niektórych, nowe regulacje utrudnią akwizycję klientów. Zdaniem jednego z badanych, kluczowe dla oceny wpływu RODO będzie orzecznictwo sądowe w tym zakresie. Aby w pełni poznać ów wpływ, potrzeba około 3–5 lat.

Przedostatnia sekcja dotyczyła zniesienia zakazu cesji oraz oceny, czy byłoby to korzystne dla branży faktoringowej. Badani stwierdzili, że obecny archaiczny zapis w Kodeksie cywilnym szczególnie w przypadku małych przedsiębiorstw ogranicza dysponowanie największym składnikiem ich majątku. Ponadto wskazywali oni, że szczególnie w branży handlowej (gdzie zakaz cesji stosowany jest nagminnie) duże podmioty wykorzystują swoją silniejszą pozycję, narzucając warunki swoim małym dostawcom, chociażby stosując zakaz cesji, aby zaoferować im własne programy finansowania dostaw (które zwykle są drogie).

Jeden z rozmówców, będący przedstawicielem PZF odpowiedzialnym za kampanię informacyjną, wspomniał, że ma ona doprowadzić w ciągu 12 miesięcy od rozpoczęcia (jesień 2018 roku) do całkowitego zniesienia zakazu cesji (lub przynajmniej zniesienia go w przypadku stosowania faktoringu). Jego zdaniem, obecna koniunktura polityczna jest bardzo sprzyjająca tego typu zmianom.

Ostatnia sekcja dotyczyła wyzwań, przed jakimi stoją faktorzy oraz branża faktoringowa w perspektywie najbliższych 2–5 lat. Respondenci wskazywali na możliwość pojawienia się nowych regulacji prawnych, wśród których najgorszą możliwą opcją byłoby unormowanie faktoringu w prawie. Obecnie bazuje on na dowolności zawieranych umów, co pozwala faktorom

stosować różne rozwiązania, które po unormowaniu prawnym mogłyby być niewykonalne. Wskazano, że do tej pory istotnych zmian regulacyjnych, które mocno wpłynęłyby na faktoring, było zaledwie kilka, wśród których ostatnią było wprowadzenie mechanizmu *split payment*.

Wyzwaniem są także zmiany technologiczne, szczególnie postępująca automatyzacja i digitalizacja. Przed faktorami stoi także integracja ich systemów faktoringowych z oprogramowaniem ERP klientów, jest to jednak obszar póki co słabo eksplorowany, a dający duże pole możliwości. Obecnie panuje trudna sytuacja na rynku ubezpieczeń należności z uwagi na wysoką szkodowość. Zdaniem respondenta, jeżeli sytuacja nie ulegnie poprawie, najprawdopodobniej niektórzy faktorzy będą poszukiwali partnera ubezpieczeniowego za granicą. Jeden z respondentów przedstawił swoją wizję rynku faktoringowego, na którym będzie funkcjonowało dużo podmiotów oferujących taką usługę, lecz liczba rzeczywistych dostarczycieli gotowych procesów, produktów czy finansowania będzie niewielka. Będą oni oferowali kompleksowe rozwiązania „*white label*", które będą kupowane i „obrandowane" przez finalny podmiot świadczący usługi.

Problemem na rynku faktoringowym w segmencie klientów strategicznych jest brak woli do tworzenia konsorcjów faktoringowych, które są bardzo popularne w krajach Europy Zachodniej. Polegają one na tym, że kilku faktorów zapewnia finansowanie dla dużego przedsiębiorstwa lub korporacji, ale tylko jeden faktor zajmuje się obsługą faktoringu. W Polsce rozwiązanie takie jest niepopularne, bo do faktora obsługującego kierowany jest cały obrót. Jest to dla innych nieopłacalne, bo polski rynek faktoringowy mierzony jest wartością skupionego obrotu. Zdaniem jednego z rozmówców, wyzwaniem dla branży jest także nadchodzące spowolnienie gospodarcze lub nawet kryzys. Wskazał on szczególnie na toczącą się wojnę handlową pomiędzy kluczowymi gospodarkami świata.

Przed branżą faktoringową stoi wiele wyzwań, zarówno z obszaru prawnego, jak i technologicznego. Tak jak wskazał jeden z rozmówców, szeroko rozumiane pożyczanie pieniądza było, jest i będzie funkcjonować na rynku. Zmieni się prawdopodobnie forma czy kanał dotarcia do potencjalnego klienta, jednak zapotrzebowanie wciąż będzie istniało i instytucje – w tym faktoringowe – będą tego finansowania udzielać.

ROZDZIAŁ 8

Informacje o pracach nagrodzonych w Konkursie „Złote Pióro PZF”

8.1. MOTYWY KORZYSTANIA Z FAKTORINGU W POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTWACH (Krzysztof Janek)

Spis treści

Wstęp
1. Faktoring – geneza, definicje, rodzaje, kierunki badawcze w świetle literatury przedmiotu
   1.1. Geneza, definicje i podstawy prawne faktoringu
   1.2. Rodzaje faktoringu
   1.3. Sytuacja rynkowa – faktoring w Polsce a perspektywa globalna
   1.4. Przegląd wybranych kierunków badawczych w literaturze przedmiotu
2. Funkcje faktoringu oraz produkty alternatywne odpowiadające na te funkcje
   2.1. Funkcje podstawowe
      2.1.1. Finansowanie przedsiębiorstwa
      2.1.2. Zabezpieczenie ryzyka transakcyjnego
   2.2. Funkcje wspierające sprzedaż
   2.3. Funkcje procesowo-administracyjne
      2.3.1. Rozliczenia z kontrahentami i analiza należności
      2.3.2. Windykacja należności
3. Oferta firm faktoringowych w Polsce w perspektywie korzyści przedsiębiorstw
   3.1. Rynek usług faktoringowych w Polsce – podmioty
   3.2. Założenia i metoda badania
   3.3. Rezultaty, wnioski
4. Przesłanki korzystania z faktoringu w wybranych polskich przedsiębiorstwach
   4.1. Założenia i metoda badania
   4.2. Rezultaty
   4.3. Wnioski
Zakończenie

Spis tabel
Spis rysunków
Spis wykresów
Bibliografia
Streszczenie

Wstęp

Każde przedsiębiorstwo do poprawnego i właściwego funkcjonowania potrzebuje źródeł finansowania. Gdy zasoby własne są niewystarczające, sięga się wówczas po finansowanie dłużne, do którego zalicza się najczęściej kredyty, pożyczki, ale też – już od ponad 25 lat – faktoring.

Bliższe spojrzenie na faktoring ukazuje jednak, że jest to usługa szersza, nie ograniczona do tylko jednej funkcji, tj. zapewnienia przedsiębiorstwu finansowania. Już pobieżna lektura literatury przedmiotu czy choćby ofert faktorów wskazuje na szereg innych korzyści dla przedsiębiorstw. W związku z powyższym intencją autora jest poddanie analizie motywów, które przyświecają firmom przed podpisaniem umów faktoringowych. Jakkolwiek finansowanie – i to w szczególnym wydaniu, niewpływające bowiem negatywnie na pasywa przedsiębiorstwa i dostępne dla szerszej grupy przedsiębiorstw niż kredyt – jest główną cechą faktoringu, to czy jednak jest to jedyny motyw? Czy inne spełniane przezeń funkcje również liczą się dla przedsiębiorstw?

Stawiana w pracy hipoteza brzmi zatem: finansowanie jest głównym, ale nie jedynym czynnikiem przesądzającym o korzystaniu z faktoringu w przedsiębiorstwie. W praktyce gospodarczej pojawiają się także inne główne, pozafinansowe motywy, ze względu na które przedsiębiorstwa decydują się podpisać umowę z faktorem. Pytania badawcze to: 1) Jakie inne (poza finansowaniem) funkcje rzeczywiście spełnia faktoring w realiach polskich przedsiębiorstw? 2) Jakie funkcje inne niż finansowanie mogą być głównymi przesłankami do skorzystania z faktoringu? Różnica między tymi dwoma pytaniami dotyczy istoty postawionej hipotezy, to znaczy tego, czy inne funkcje faktoringu są istotną, ale tylko dodatkową korzyścią, czy też – jak założono w hipotezie – mogą być również decydujące dla skorzystania z faktoringu.

Praca została podzielona na dwie części: teoretyczną oraz empiryczną. Każda z części składa się z dwóch rozdziałów. W rozdziale 1 dokonany zostanie przegląd literatury przedmiotu, przeanalizowane zostaną definicje faktoringu przede wszystkim pod kątem jego funkcji. Nakreślone zostanie również tło rynkowe faktoringu w Polsce oraz wskazane zostaną inne kierunki badawcze zobrazowane w literaturze. Następnie, w rozdziale 2, autor przeanalizuje funkcje, które spełnia faktoring, oraz produkty alternatywne, które również mogą te funkcje realizować – wraz z podkreśleniem różnic w stosunku do faktoringu.

W drugiej części pracy badaniu zostanie poddana zarówno strona podaży, jak i popytu. W rozdziale 3 przeanalizowane zostaną oferty prezentowane przez fakto-

rów na ich stronach internetowych, by sprawdzić, jaki obraz usługi wyłoni się z tych treści. Już na wstępie autor pragnie zastrzec, iż zdaje sobie sprawę z tego, że sprzedaż usług *business to business* opiera się w większym stopniu na innych elementach sprzedażowych niż atrakcyjna strona internetowa. Niemniej celem jest ustalenie, jak faktorzy kształtują postrzeganie faktoringu na swoich stronach. W kontekście postawionej hipotezy autor będzie sprawdzał, czy poza finansowaniem także inne cechy podkreślane są przez faktorów, a jeśli tak – to jakie i w jak dużym stopniu.

Druga część badania, która ma zweryfikować hipotezę, obejmować będzie wybrane polskie przedsiębiorstwa korzystające z faktoringu. W rozdziale 4 przedstawione zostaną wyniki wywiadów pogłębionych przeprowadzonych głównie z dyrektorami finansowymi, decydującymi o korzystaniu z faktoringu. Jakkolwiek nie będzie to reprezentatywna próba badawcza, przebadane zostaną przedsiębiorstwa o różnej wielkości i reprezentujące różne branże.

Należy zauważyć, że temat pracy jest autorowi bliski, ponieważ od 3 lat pracuje on jako broker ubezpieczeń należności handlowych. Zatem w codziennej pracy zawodowej spotyka się z faktoringiem, najczęściej od strony klientów – przedsiębiorstw – gdy polisy należności są zabezpieczeniem umów faktoringowych zawieranych z faktorami. Jest to też praca z polisami dla firm faktoringowych, które również we własnym imieniu ubezpieczają nabywane należności. W toku tych prac autor zauważył, że funkcja faktoringu w przedsiębiorstwach bywa niekiedy różna, odbiegająca od standardowego postrzegania. Stąd pomysł na problematykę badawczą niniejszej pracy oraz chęć naukowej weryfikacji tego zagadnienia.

Praca została przygotowana w oparciu o następujące źródła: literatura naukowa (polska i zagraniczna); artykuły naukowe publikowane w polskich i zagranicznych czasopismach naukowych dotyczących zarządzania finansami przedsiębiorstwa, bankowości, księgowości; raporty organizacji międzynarodowych i krajowych związanych z faktoringiem, ubezpieczeniem należności handlowych; raporty Banku Światowego, Głównego Urzędu Statystycznego; artykuły prasowe; krajowe i międzynarodowe standardy rachunkowości; akty prawne; analizy ekonomiczne, notatki prasowe oraz badania realizowane przez ubezpieczycieli należności handlowych; strony internetowe polskich firm faktoringowych; notatki autora pracy z wykładów w Szkole Głównej Handlowej.

Bibliografia

Książki

Analiza finansowa przedsiębiorstwa, red. G. Gołębiowski, Difin, Warszawa 2014.

Baran B. [i in.], *Leasing, kredyt, faktoring jako formy finansowania przedsiębiorstw. Analiza porównawcza i korzyści dla przedsiębiorcy*, Difin, Warszawa 2015.

Bekas M., *Windykacja należności w praktyce*, Wolters Kluwer Polska SA, Warszawa 2013.

Duliniec A., *Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.

Gołębiowski G., Tłaczała A., *Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym*, Difin, Warszawa 2006.

Graslin L., Agut-Labordère D., Chankowski V., *Factoring: Origins Rooted in Ancient Times*, [w:] P. Villepin, *Factors and Actors. A global perspective on the present, past and future of factoring*, Peter Lang, Bern 2018.

Grzywacz J., *Faktoring*, Difin, Warszawa 2005.

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

Kreczmańska-Gigol K., *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2010.

Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału*, Difin, Warszawa 2013.

Kreczmańska-Gigol K., *Windykacja polubowna i przymusowa. Proces, rynek, wycena wierzytelności*, Difin, Warszawa 2015.

Kukiełka J., Poniewierka D., *Ubezpieczenia finansowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Warszawa 2003.

Olchowicz I., Tłaczała A., *Rachunkowość finansowa w przykładach*, Difin, Warszawa 2008.

Pawlicki A, Śliwa J., *Ryzyko wrogiego przejęcia przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2018.

Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki. Aspekty makroekonomiczne i mikroekonomiczne, red. U. Wojciechowska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2001.

Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa, red. T. Cicirko, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.

Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.

Windykacja należności, ujęcie interdyscyplinarne, red. K. Kreczmańska-Gigol, Difin, Warszawa 2011.

Studia i raporty

Annual Review 2018, FCI, Amsterdam 2018.

Barometr Praktyk Płatniczych, Atradius, 2019.

Better Payment Practice – Your guide to paying and being paid on time, Better Payment Practice 1996.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce – Raport, Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii.

Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2017 r., GUS, Warszawa 2018.

Factoring and Commercial Finance. A Whitepaper. The EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry, EU Federation, 2016.

„Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", R. II (2012).

Global Development Finance – Harnessing Cyclical Gains for Development, World Bank 2004.

ICISA Yearbook 2017–2018, 1st Edition.

Raport Organizacji FPB: *Forum of Private Business 40th Quarterly Survey of Small Firms*, FPB, Knutsford, Cheshire, FPB, 1996.

Rozliczenia na rynku – analiza branż, raport Euler Hermes za Q4 2018.

Samuels J.M., *Management of Company Finance*, Nelson, London 1971.

Upadłości i restrukturyzacje w Polsce. Wskaźniki prognozujące trudności finansowe oraz wybrane skutki zmian w przepisach z zakresu upadłości i restrukturyzacji, 2017, PWC.

Artykuły

Hopkins L., *An easier way of controlling the sales ledger*, „Accountacy Age" 1972.

Howorth C., Wilson N., *Late payment and the small firm. An examination of case studies*, „Journal of Small Business and Enterprise Development", r. 5 (1998), nr 4.

Iacono U., Reindorp M., Dellaert N., *Market adoption of reverse factoring*, „International Journal of Physical Distribution & Logistics Management" 2015, nr 3.

Janek K., Olczak M., *Dlaczego jest tak dobrze, czyli źle? Opracowanie wewnętrzne dla klientów Marsh*, w posiadaniu autora.

Kirkby D., *Finance Through Factoring*, „Managerial Finance" 1976, nr 3.

Klapper L., *The role of factoring for financing small and medium enterprises*, WPS3593, Waszyngton 2005.

Lekkakos S., Serrano A., *Supply chain finance for small and medium sized enterprises: the case of reverse factoring*, „International Journal of Physical Distribution & Logistics Management" 2016, nr 4.

Liebl J., Hartmann E., Feisel E., *Reverse factoring in the supply chain: objectives, antecedents and implementation barriers*, „International Journal of Physical Distribution & Logistics Management" 2016, nr 4.

Niedziółka P., *Strukturyzacja finansowania kontraktów z wykorzystaniem produktów faktoringowych*, „Economics and Management" 2014, nr 3.

Phelps C., *The Role of Factoring*, „Commercial Credit Co", Baltimore 1956.

Soufani K., *The role of factoring in financing UK SMEs: A supply side analysis*, „Journal of Small Business and Enterprise Development", r. 8 (2000), nr 1.

Stoke M., *Factoring*, „Management Decision" 1967, nr 3.

Wessell H., *The costs and advantages of factoring your sales ledger*, „Accountancy Age" 1971.

Wędzki D., *Wielowymiarowa analiza bankructwa na przykładzie budownictwa*, „Badania Operacyjne i Decyzje" 2005, nr 2.
Wowerka A., *Umowa faktoringu w świetle konwencji ottawskiej o faktoringu międzynarodowym*, „Problemy Prawa Prywatnego Międzynarodowego" 2009, nr 5.

Akty normatywne

Unidroit Convention on International Factoring, Ottawa 1988.
Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku – Kodeks cywilny (Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93 ze zm.).
Ustawa z dnia 29 września 1994 roku – Ustawa o rachunkowości (Dz.U. z 1994 r., Nr 121, poz. 591 art. 3 ze zm.).
Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku – Prawo bankowe (Dz.U. z 2002 r., Nr 72, poz. 665 ze zm.).
Międzynarodowy Standard Rachunkowości 17.
Międzynarodowy Standard Rachunkowości 39.
Krajowy Standard Rachunkowości 5.

Strony internetowe

http://alebank.pl
http://aliorbank.pl
http://arvato.com/pl
http://bankier.pl
http://bankmillennium.pl
http://bibbyfinancialservices.pl
http://bosbank.pl
http://businessfirst.com.pl
http://businessinsider.com.pl
http://business-school.open.ac.uk
http://citibank.pl
http://coface.pl
http://documents.worldbank.org
http://eulerhermes.pl
http://eurofactor.pl/pl
http://faktoring.bgzbnpparibas.pl/pl
http://faktoring.pl
http://fci.nl/en/home
http://hsbc.pl
http://icisa.org
http://ideamoney.pl
http://ifis.pl
http://ingcomfin.pl

http://kuke-finance.pl
http://mbank.pl/o-nas/grupa/mfaktoring
http://money.pl
http://mpit.gov.pl
http://nortonrosefulbright.com
http://pekaofaktoring.pl
http://pkobpfaktoring.pl
http://prnews.pl
http://pzzw.pl
http://raiffeisenpolbank.com
http://santander.pl
http://stat.gov.pl
http://ubifactorpolska.com
http://uncitral.un.org

Inne źródła

Notatki własne z wykładów: A. Tłaczała, Zaawansowana rachunkowość finansowa, SGH, semestr letni 2016/2017.
Ogólne Warunki Ubezpieczenia Ryzyka Kredytu Kupieckiego z Opcją Windykacji Należności 2004 – Euler Hermes.
Polisa Globalliance – Ogólne Warunki Ubezpieczenia – Coface.

8.2. FAKTORING – FORMY, WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTWA ORAZ PERSPEKTYWY ROZWOJU RYNKU (Aleksandra Pawlik)

Spis treści

Wstęp
Rozdział I. Faktoring – pojęcie, historia, rodzaje
1.1. Historia i definicja faktoringu
1.2. Umowa faktoringowa
1.3. Rodzaje i formy faktoringu
Rozdział II. Znaczenie faktoringu w finansowaniu działalności przedsiębiorstwa
2.1. Wpływ faktoringu na sytuację finansową przedsiębiorstwa
2.2. Wady i zalety faktoringu
2.3. Faktoring a alternatywne źródła finansowania przedsiębiorstwa

Rozdział III. Perspektywy rozwoju rynku faktoringu
3.1. Charakterystyka rynku faktoringu w Polsce
3.2. Charakterystyka rynku faktoringu na świecie
3.3. Rozwój oraz potencjał wzrostu rynku usług faktoringowych
Zakończenie
Bibliografia
Spis wykresów
Spis tabel
Streszczenie

Wstęp

Każde przedsiębiorstwo funkcjonujące w warunkach gospodarki rynkowej musi zmierzyć się z podstawowym zadaniem, jakim jest pozyskanie środków na rozpoczęcie działalności oraz utrzymywanie ich odpowiedniego poziomu, by tę działalność kontynuować oraz posiadać wystarczającą płynność finansową, pozwalającą regulować swoje bieżące zobowiązania. W ramach rozwoju rynku finansowego wykształciło się wiele narzędzi finansowych umożliwiających pozyskanie finansowania zarówno w perspektywie krótkoterminowej, jak i długoterminowej.

Jedną z usług umożliwiających pozyskanie krótkoterminowego finansowania jest faktoring. Celem niniejszej pracy jest przedstawienie faktoringu jako jednej z alternatyw pozyskania środków finansowych przez przedsiębiorstwa, a także omówienie aktualnego stanu rynku usług faktoringowych w Polsce i na świecie wraz z potencjalnym kierunkiem rozwoju.

W pierwszym rozdziale przedstawiono początki faktoringu oraz etapy jego ewolucji w różnych rejonach świata, które doprowadziły do ukształtowania się faktoringu w znanej nam współcześnie formie. Omówiono również aktualne ramy prawne regulujące zawieranie umów faktoringowych wraz z wyszczególnieniem elementów, które takowa umowa będzie obligatoryjnie bądź dobrowolnie zawierać. Aby podkreślić mnogość i różnorodność zawieranych transakcji, opisane zostały ich najczęściej występujące formy.

Drugi rozdział koncentruje się na przedstawieniu faktoringu z perspektywy przedsiębiorstwa z niego korzystającego. Uwzględnia on więc wpływ, jaki zawarcie takowej umowy ma na sytuację finansową faktoranta, jego płynność oraz strukturę bilansu. Faktoring, jak każda forma finansowania, ma zarówno mocne, jak i słabe strony, a ich przedstawienie również znajdziemy w omawianym rozdziale. Skoro faktoring jest jedną z wielu form pozyskania środków, to również warto przedstawić jego alternatywy, dlatego też porównane zostały z nim cechy kilku równie popularnych form finansowania działalności przedsiębiorstwa.

Trzeci rozdział stanowi swego rodzaju przegląd obecnej sytuacji na rynku usług faktoringowych zarówno w Polsce, jak i w poszczególnych regionach świata. Zaprezentowane w różnych formach dane statystyczne obrazują dynamikę rozwoju

tego rynku w ostatnich latach oraz pozwalają wysnuć wnioski o przyszłych trendach. Omówione zostały również potencjalne kierunki rozwoju tego typu usług w różnych częściach świata.

W pracy wykorzystano przede wszystkim źródła książkowe, których autorzy są specjalistami zarówno w szeroko rozumianych finansach, jak i w poszczególnych aspektach związanych z faktoringiem. Spora część danych była również zaczerpnięta z dostępnych na stronie internetowej Polskiego Związku Faktorów raportów i publikacji oraz z artykułów pochodzących z innych stron internetowych poświęconych tematyce finansowej. Wykorzystane w pracy dane statystyczne pochodzą w głównej mierze z publikacji Głównego Urzędu Statystycznego oraz z danych udostępnionych przez Factors Chain International (FCI).

Bibliografia

Książki i artykuły

Baran B. [i in.], *Leasing, kredyt, faktoring jako formy finansowania przedsiębiorstw. Analiza porównawcza i korzyści dla przedsiębiorcy*, Difin, Warszawa 2016.

Bette K., *Das Faktoring – Geschäft*, Forkel-Verlag, Stuttgart–Wiesbaden 1973.

Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2005.

Borkowska B., Wrzeszcz-Kamińska G., *Franchising, faktoring, forfaiting, venture capital – techniki finansowania firm*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1994.

Grzywacz J., *Finanse przedsiębiorstwa. Możliwości i ograniczenia finansowe*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2018.

Kopaliński W., *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych z almanachem*, Świat Książki, Warszawa 2000.

Korenik D., *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu, Warszawa 2007.

Korczyński I., *Opodatkowanie umowy faktoringu*, ODDiK, Gdańsk 2003.

Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału*, Difin, Warszawa 2013.

Kreczmańska-Gigol K., *Opodatkowanie faktoringu*, „Prawo Przedsiębiorcy" nr 45, 2006.

Kruczalak K., *Umowy i inne czynności handlowe*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2002.

Leksykon finansowo-bankowy, PWE, Warszawa 1991.

Longchamps de Berier F., *Czyżby już starożytni Rzymianie...?*, Warszawa 1997 (PUSiG, nr 8).

Marciniak-Neider D., *Faktoring międzynarodowy*, Instytut Handlu Zagranicznego, Uniwersytet Gdański, Sopot 1995.

Nowicki M., *Faktoring – remedium na recesję*, „Bank" 2002, nr 3.

Perry F.E., *The Elements of Banking*, Routledge, London 1989.
Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring w Polsce – szanse i zagrożenia rozwoju*, Oficyna Ekonomiczna SGH, Warszawa 2006.
Rawa P., *Faktoring – specyficzna forma finansowania krótkoterminowego*, „Handel Zagraniczny" 1993, nr 2.
Rogacka-Łukasik A., *Faktoring w obrocie krajowym i międzynarodowym*, Difin, Warszawa 2011.
Rutberg S., *Faktoring North of the Border*, „Secured Lender", July–August 1993.
Słownik łacińsko-polski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
Sobol I., *Faktoring międzynarodowy, sposób na finansowanie eksportu*, Oficyna Ekonomiczna Oddział Polskich Wydawnictw Profesjonalnych, Kraków 2005.
Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
Uniwersalny słownik języka polskiego, t. 1, red. S. Dubisz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
Wiatr M.S., *Bankowość korporacyjna*, Difin, Warszawa 2015.
Wielki słownik angielsko-polski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.

Źródła internetowe

Factors Chain International, https://fci.nl/en/about-fci-new/about-fci [dostęp: 4.03.2019].
https://faktoringoferty.pl/aktualnosci/87-imponujacy-wzrost-obrotow-rynku-faktoringu-w-2018-roku [dostęp: 5.02.2019].
https://mojafirma.infor.pl/umowy-w-firmie/abc-umow/226497,Na-czym-polega-umowa-faktoringu.html [dostęp: 4.03.2019].
https://www.bankier.pl/wiadomosc/Najwazniejsze-elementy-umowy-faktoringowej-2249003.html [dostęp: 1.12.2010].
https://www.kuke-finance.pl/o-faktoringu/faktoring-definicja [dostęp: 4.03.2019].
https://www.pb.pl/rynek-faktoringu-w-polsce-rozwija-sie-wraz-z-gospodarka-843023 [dostęp: 27.09.2016].
http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/pdf/EIOGZ_2008_nr66_s85.pdf.

Raporty

„Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", R. VII (2017), R. VIII (2018).
FCI, 2017_World_Factoring_Statistics.
FCI, Annual Review 2018.
GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2013 r.*, Warszawa 2013.
GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2014 r.*, Warszawa 2014.
GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2015 r.*, Warszawa 2015.
GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2016 r.*, Warszawa 2016.
GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2017 r.*, Warszawa 2017.

8.3. WPŁYW ZMIAN PRAWNYCH I TECHNOLOGICZNYCH NA RYNEK FAKTORINGU W POLSCE (Michał Pokrywa)

Spis treści

Wstęp
Rozdział I. Uwarunkowania prowadzenia działalności faktoringowej
1. Historia faktoringu
1.1. Zarys historyczny
1.2. Instytucje zrzeszające podmioty faktoringowe
2. Istota faktoringu
3. Podmiot oraz przedmiot transakcji faktoringowych
4. Funkcje i formy transakcji faktoringowych
5. Koszty faktoringu
Rozdział II. Uwarunkowania prawne i technologiczne
1. Zmiany w otoczeniu prawnym
1.1. Nowelizacja ustawy o VAT oraz niektórych innych ustaw (z grudnia 2016 r.)
1.2. Mechanizm podzielonej płatności („Split Payment")
1.3. Projekt wprowadzenia wykazu czynnych podatników VAT
1.4. Rozporządzenie o ochronie danych (RODO)
1.5. E-faktura
1.6. Anti-Money Laundering
1.7. Podsumowanie zmian prawnych
2. Zmiany w otoczeniu technologicznym
Rozdział III. Branża faktoringowa w Polsce
1. Polski rynek faktoringowy w 2017 roku
2. Otoczenie ekonomiczne
3. Charakterystyka rynku
4. Spodziewane tendencje i trendy
Rozdział IV. Branża faktoringowa a zachodzące zmiany – wyniki badań
1. Charakterystyka badań
2. Omówienie wyników
Wnioski
Bibliografia
Spis tabel
Spis rysunków
Streszczenie pracy

Wstęp

Posiadanie kapitału jest niezbędne do realizacji zadań i misji każdego podmiotu gospodarczego. Właściwe funkcjonowanie przedsiębiorstwa w danych uwarunkowaniach gospodarczych oraz wzrost wartości jednostki są związane w znacznym stopniu z dostępem do zewnętrznego finansowania. Podmioty gospodarcze zmuszone są do korzystania z instrumentów obcego finansowania w przypadku, gdy same nie mogą wygenerować odpowiedniej nadwyżki kapitału, która pozwoli sfinansować bieżącą działalność lub nakłady inwestycyjne. Rynek finansowy w Polsce proponuje bardzo szeroką ofertę alternatywnych źródeł finansowania, wśród których można wymienić: kredyt bankowy, pożyczkę czy emisję papierów wartościowych. Do instrumentów krótkoterminowego finansowania można zaliczyć także faktoring. Wykorzystanie tego produktu wpływa na strukturę kapitału w danym przedsiębiorstwie pomimo tego, że nie stanowi on typowego źródła jego pozyskania. Dzięki skróceniu cyklu rotacji należności oraz możliwości wydłużenia rotacji zobowiązań faktoring łagodzi zatory płatnicze przedsiębiorstwa.

Faktoring należy do stosunkowo młodych usług finansowych, które są świadczone na polskim rynku. Prawdziwy rozkwit branży nastąpił po 2000 roku, ale pomimo krótkiego horyzontu czasowego posiada bardzo wysoką dynamikę wzrostu, dużo większą niż cała gospodarka. Co więcej, faktoring to jeden z najdynamiczniej rozwijających się segmentów rynku usług finansowych w Polsce.

Niniejsza praca dyplomowa miała na celu scharakteryzowanie szeregu zmian prawnych oraz technologicznych, które obecnie wpływają na faktoring. Ponadto przedmiotem badań było określenie wpływu tych zmian na funkcjonowanie branży faktoringowej w Polsce. Kolejnym głównym założeniem było zidentyfikowanie wyzwań w obszarze funkcjonowania faktoringu w perspektywie najbliższych 2–5 lat.

Autor pracy sformułował następującą hipotezę badawczą: głównym wyzwaniem dla branży faktoringowej jest obecnie wprowadzenie mechanizmu podzielonej płatności (*split payment*), co będzie miało negatywny wpływ na funkcjonowanie branży oraz faktorów. W obszarze technologii duży wpływ na instytucje faktoringowe będzie miała postępująca cyfryzacja i automatyzacja oraz wprowadzenie do oferty mikrofaktoringu (finansowania faktur).

Zrealizowanie celów pracy oraz zweryfikowanie sformułowanej hipotezy stworzyło potrzebę przeprowadzenia własnych badań empirycznych. Analizując stan polskiego rynku faktoringowego, bazowano także na publikacjach Głównego Urzędu Statystycznego, Polskiego Związku Faktorów oraz danych źródłowych (również niepublikowanych) udostępnionych przez jednego z faktorów. Dopełnieniem wiedzy z zakresu tych zagadnień stały się także branżowe publikacje oraz artykuły prasowe. Przy tworzeniu pracy skorzystano także z licznych pozycji literatury przedmiotu, a także z zasobów Internetu. Wykorzystano ponadto polskie

oraz międzynarodowe akty normatywne. Kompletny wykaz literatury i materiałów źródłowych obejmuje załączona bibliografia.

Przebieg rozważań nad omawianym zagadnieniem został zaprezentowany w czterech rozdziałach. Na wstępie rozdziału pierwszego przedstawiono zarys historyczny faktoringu ze wskazaniem instytucji zrzeszających podmioty świadczące usługi faktoringowe w kraju i na świecie. Ukazano istotę usług faktoringowych oraz zidentyfikowano podmiot i przedmiot w transakcjach faktoringowych. W dalszej części rozdziału omówiono funkcje i formy tych transakcji oraz przeanalizowano koszty faktoringu wraz z ich porównaniem do kosztu kredytu obrotowego o zbliżonych parametrach.

W drugim rozdziale autor podjął się próby przedstawienia szeregu zmian prawnych, które w 2017 oraz 2018 roku dotknęły branżę faktoringową. W sposób szczególny omówiono mechanizm podzielonej płatności ze wskazaniem wariantów dalszego finansowania klientów faktoringowych. W dalszej części rozdziału autor omówił kwestie zmian technologicznych, tj. postępującej automatyzacji i cyfryzacji, oraz tego, w jaki sposób przekładają się one na funkcjonowanie instytucji faktoringowych. Przeanalizowano także mikrofaktoring, przeprowadzając analizę kosztu finansowania w ramach tego produktu.

W rozdziale trzecim zaprezentowano krótką charakterystykę otoczenia ekonomicznego oraz bieżącej sytuacji gospodarczej oraz omówiono wyniki branży faktoringowej w 2017 roku, bazując na danych opublikowanych przez Główny Urząd Statystyczny oraz Polski Związek Faktorów.

W ostatnim, czwartym rozdziale zostały ukazane wyniki badań empirycznych przeprowadzonych wśród zarządzających instytucjami faktoringowymi w Polsce. Badaniu w formie indywidualnych wywiadów pogłębionych poddano sześciu przedstawicieli różnych instytucji faktoringowych o różnej wielkości i różnorodnym profilu działalności. Dzięki możliwości przeprowadzenia rozmów z zarządzającymi dokonano próby scharakteryzowania, jak reprezentanci oceniają wpływ wprowadzenia mechanizmu *split payment*, co sądzą o mikrofaktoringu oraz fintechach świadczących takie usługi finansowe, czy według nich regulacje RODO zmienią sposób działania faktorów, czy zniesienie zakazu cesji jest szansą dla branży oraz jakie identyfikują wyzwania dla rynku faktoringowego w ciągu najbliższych 2–5 lat.

Bibliografia

Publikacje

Biskupski Z., *Faktoring w praktyce*, Wiedza i Praktyka, Warszawa 2014.

Dąbrowski J., *Wizja przyszłości faktoringu w Polsce*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", R. V (2015).

Dras E., *Faktoring w Polsce. Perspektywa strony podażowej*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", R. VII (2017).

Gigol K., *Opłacalność działalności kredytowej banku*, Twigger, Warszawa 2000.
Jonasz E., *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, Promotor, Warszawa 2004.
Katner P., *Przeniesienie wierzytelności w faktoringu*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału*, Difin, Warszawa 2013.
Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w teorii i praktyce*, Helion, Gliwice 2007.
Kreczmańska-Gigol K., *Istota usług faktoringowych*, [w:] *Faktoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Difin, Warszawa 2010.
Kreczmańska-Gigol K., *Opłacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Difin, Warszawa 2007.
Nugent W., Parafianowicz H., *Historia Stanów Zjednoczonych Ameryki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring w Polsce. Szanse i zagrożenia rozwoju*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2006.
Stecki L., *Factoring w praktyce bankowej*, wyd. 2, Dom Organizatora TNOiK, Toruń 1995.
Szymańska M., *Ile kosztuje faktoring? Kompendium wiedzy dla potencjalnego klienta o rzeczywistym koszcie usługi*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", R. VI (2016).
Tillery S., *Finanzwirtschaftliche Beurteilung von Factoring-Verträgen*, Universität der Bunderswehr, Hamburg 2005.
Tobis P., *Czy ocena ryzyka transakcji zmienia się wraz z rynkiem*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", R. VII (2017).
Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Oficyna Wydawnicza, Oddział Polskich Wydawnictw profesjonalnych, Kraków 2005.
Żbikowski A., *Niestabilne prawo uderza w faktoring i jego klientów*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", R. VII (2017).

Artykuły i inne źródła

Barometr stabilności otoczenia prawnego w polskiej gospodarce. Edycja 2018, [on-line:] http://barometrprawa.pl/wp-content/uploads/2018/02/barometr_prawa_2018.pdf [dostęp: 28.04.2018].
Factors Chain International, Annual Review 2018, [on-line:] https://fci.nl/en/about-fci-new/annual-review [dostęp: 10.07.2018].
GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2017 r.*, Warszawa 2018.
Komunikat Polskiego Związku Faktorów na temat wyników branży w Polsce w 2017 roku, [on-line:] http://faktoring.pl/wp-content/uploads/2018/02/PZF_wyniki_2017_inf_prasowa_2018_luty_07.pdf [dostęp: 23.05.2018].

Pismo z dnia 27 kwietnia 2018 roku, wystosowane do p. Krzysztofa Pietraszkiewicza, prezesa Związku Banków Polskich, przez p. Pawła Gruzę, podsekretarza stanu w Ministerstwie Finansów, zawierające objaśnienia do przedstawionych w piśmie ZBP do MF kwestii (niepublikowane).

Pismo z dnia 28 lutego 2018 roku, wystosowane przez p. Krzysztofa Pietraszkiewicza, prezesa Związku Banków Polskich, do p. Pawła Gruzy, podsekretarza stanu w Ministerstwie Finansów, zawierające wyjaśnienie kwestii zagadnień ogólnych dotyczących faktoringu oraz zagadnień dotyczących polecenia zapłaty (niepublikowane).

Polski Związek Faktorów, Wyniki firm zrzeszonych za 2017 rok, [on-line:] http://faktoring.pl/analizy-i-statystyki/2017-2 [dostęp: 14.07.2018].

Polski Związek Faktorów, Wyniki rynku w 2017 roku, [on-line:] http://faktoring.pl/prezentacje [dostęp: 14.07.2018].

Propozycja zmian w projekcie Ustawy o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (druk sejmowy nr 965), złożona przez Polską Izbę Paliw Płynnych, [on-line:] https://www.senat.gov.pl/gfx/senat/userfiles/_public/k9/dokumenty/konsultacje_ustawy/336/336_pipp.pdf [dostęp: 15.05.2018].

PWC, Mechanizm podzielonej płatności. Czego się spodziewać i jak się przygotować, 03.2018 r. (materiały niepublikowane).

Uzasadnienie do rządowego projektu o zmianie Ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (druk sejmowy nr 1864), [on-line:] http://www.sejm.gov.pl/sejm8.nsf/druk.xsp?nr=1864 [dostęp: 16.05.2018].

Akty normatywne

Projekt z 20 września 2017 roku dotyczący nowelizacji Ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (numer z wykazu: UA34), [on-line:] https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12303450/katalog/12460714#12460714 [dostęp: 26.05.2018].

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 roku w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE, [on-line:] https://giodo.gov.pl/pl/569/9276 [dostęp: 26.05.2018].

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku – Kodeks cywilny (tekst jednolity Dz.U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93).

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku – Prawo bankowe (tekst jednolity Dz.U. z 1997 r., Nr 140, poz. 939).

Ustawa z dnia 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług (tekst jednolity Dz.U. z 2004 r., Nr 54, poz. 535).

Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 roku o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2018 r., poz. 62).
Ustawa z dnia 1 marca 2018 roku o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu (Dz.U. z 2018 r., poz. 723).

Inne publikacje internetowe

http://efaktura.gov.pl/o-projekcie [dostęp: 27.05.2018].
http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0055 [dostęp: 27.05.2018].
http://faktoring.pl/analizy-i-statystyki/2017-2 [dostęp: 14.07.2018].
http://faktoring.pl/czlonkowie [dostęp: 23.12.2017].
http://faktoring.pl/2018/05/08/korzystna-koniunktura-przeklada-sie-na-wzrost-liczby-przedsiebiorcow-korzystajacych-z-faktoringu-komentarz-kw-pzf [dostęp: 11.07.2018].
http://krd.pl [dostęp: 6.01.2018].
https://krd.pl/Centrum-prasowe/Raporty/2018/Portfel-naleznosci-polskich-przedsiebiorstw-kwiecien-2018 [dostęp: 11.07.2018].
http://podatki.gazetaprawna.pl/artykuly/1111794,kiedy-split-payment-bedzie-obowiazkowy-wywiad-sliz.html [dostęp: 21.05.2018].
http://www.coface.pl/Aktualnosci-i-media/Biuro-prasowe/Badanie-platnosci-w-Polsce-2018-Opoznienia-platnicze-wzrosly-pomimo-solidnego-wzrostu-gospodarczego [dostęp: 11.07.2018].
http://www.coface.pl/Nasza-oferta/Informacja-gospodarcza [dostęp: 6.01.2018].
http://www.rmf24.pl/ekonomia/news-polowa-firm-nie-sprawdza-kontrahentow-w-efekcie-maja-klopoty,nId,2505755 [dostęp: 9.01.2018].
http://www.rp.pl/Dane-gospodarcze/305319958-Dwa-szczyty-za-nami-trzeciego-nie-bedzie.html [dostęp: 21.07.2018].
http://www.sejm.gov.pl/sejm8.nsf/agent.xsp?symbol=RPL&Id=RM-10-7-18 [dostęp: 27.05.2018].
http://www.sejm.gov.pl/Sejm8.nsf/PrzebiegProc.xsp?nr=965 [dostęp: 12.05.2018].
https://businessinsider.com.pl/finanse/makroekonomia/wzrost-pkb-polski-w-2017-roku/1lmy98k [dostęp: 11.07.2018].
https://businessinsider.com.pl/firmy/podatki/luka-w-podatku-vat-w-ue-najnowsze-dane/wgqtc7p [dostęp: 19.05.2018].
https://businessinsider.com.pl/wiadomosci/bgz-bnp-paribas-przejmuje-raiffeisen-bank/z0kxtg5 [dostęp: 17.07.2018].
https://euf.eu.com [dostęp: 4.08.2018].
https://fci.nl/about-fci/fci-16-006_fci_brochure_corporate_web.pdf [dostęp: 15.11.2017].
https://fci.nl/en/about-fci-new/about-fci [dostęp: 2.11.2017].
https://fci.nl/en/about-factoring/statistics [dostęp: 15.11.2017].

https://giodo.gov.pl/pl/569/9276 [dostęp: 26.05.2018].
https://inforfk.pl/aktualnosci/355658,Split-payment-pozbawi-firmy-plynnosci-finansowej.html [dostęp: 22.05.2018].
https://ppuslugi.mf.gov.pl/_/#2 [dostęp: 26.05.2018].
https://www.bankier.pl/gospodarka/wskazniki-makroekonomiczne/pmi-polska-pol [dostęp: 11.07.2018].
https://www.bankier.pl/wiadomosc/Faktoring-czy-kredyt-obrotowy-1621895.html [dostęp: 18.04.2018].
https://www.bankier.pl/wiadomosc/Faktoring-czy-kredyt-Gdzie-zyskasz-wiecej-2248932.html [dostęp: 16.04.2018].
https://www.bankier.pl/wiadomosc/Zakaz-cesji-wierzytelnosci-szkodzi-polskim-firmom-2120713.html [dostęp: 17.07.2018].
https://www.bisnode.pl/ [dostęp: 4.02.2018].
https://www.e-msi.pl/dyrektywa-unijna-zakresie-e-faktur-administracji-publicznej [dostęp: 27.05.2018].
https://www.ingbank.pl/male-firmy/bankowosc-internetowa/przelewy/przelewy-vat [dostęp: 20.05.2018].
https://www.marketplanet.pl/2017/06/29/e-fakturowanie-zamowienia-publiczne [dostęp: 27.05.2018].
https://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/artykul/projekcja-nbp-prognozy-pkb-wzrost-gospodarczy,131,0,2411139.html [dostęp: 21.07.2018].
https://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/artykul/split-payment-obowiazkowy-od-2019-roku-to,55,0,2409783.html [dostęp: 29.07.2018].
https://www.nik.gov.pl/aktualnosci/nik-o-przeciwdzialaniu-wyludzaniu-vat.html [dostęp: 19.05.2018].
https://www.parp.gov.pl/20-edycja-raportu-o-stanie-sektora-malych-i-srednich-przedsiebiorstw-w-polsce [dostęp: 11.07.2018].
https://www.pb.pl/biznes-straci-przez-split-payment-902383 [dostęp: 21.05.2018].
https://www.pb.pl/firmy-przekonuja-sie-do-faktoringu-930684 [dostęp: 4.06.2018].
https://www.pb.pl/historia-polfactora-to-dzieje-faktoringu-478160 [dostęp: 31.05.2018].
https://www.pb.pl/split-payment-uderzy-w-uczciwe-firmy-864861 [dostęp: 22.05.2018].
https://www.pb.pl/wykup-faktur-daje-zysk-909669?smclient=None [dostęp: 4.06.2018].
https://www.pkn.pl/informacje/2017/10/fakturowanie-elektroniczne-pierwsza-norma-europejska [dostęp: 27.05.2018].
https://www.polskieradio.pl/42/1699/Artykul/1959438,Split-payment-wprowadzenie-podzielonej-platnosci-przesuniete-na-1-lipca-2018-roku [dostęp: 29.07.2018].
https://www.pwc.pl/pl/media/2017/2017-10-19-pwc-luka-vat-2017.html [dostęp: 19.05.2018].

Polski Związek Faktorów jest organizacją samorządu branżowego reprezentującą podmioty świadczące usługi faktoringowe w Polsce. Aktualnie do PZF należy 24 członków: 5 banków komercyjnych i 19 samodzielnych podmiotów wyspecjalizowanych w faktoringu. Poza tym 4 podmioty współpracują ze Związkiem w ramach umów partnerskich. 3 osoby otrzymały status członka honorowego. Do najważniejszych zadań PZF należy krzewienie wśród przedsiębiorców wiedzy o korzyściach wynikających z faktoringu. Związek prowadzi też szeroki dialog na rzecz rozwoju tego sektora w Polsce.

Celem PZF jest budowanie silnego samorządu branżowego poprzez:

- bliską, systematyczną i uporządkowaną współpracę wewnątrz organizacji,
- edukację przedsiębiorców i promocję usług,
- współpracę z ośrodkami akademickimi i decydentami na rzecz rozwoju rynku.

Polski Związek Faktorów działa od 2001 roku; powołano go do życia 7 listopada 2001 roku pod nazwą: Konferencja Instytucji Faktoringowych. W pierwszym okresie Konferencja działała w strukturach branżowych Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan, w formule zrzeszenia prywatnych pracodawców banków i instytucji finansowych.

W kwietniu 2006 roku KIF została przekształcona w Polski Związek Faktorów. Od tej pory krajowa federacja firm faktoringowych kontynuuje samodzielną działalność jako samorządowa organizacja branżowa.

Do głównych celów PZF należy budowanie silnego samorządu branżowego poprzez bliską, systematyczną i uporządkowaną współpracę wewnątrz organizacji, edukację przedsiębiorców i promocję usług, a także współpracę z ośrodkami akademickimi i decydentami na rzecz rozwoju rynku.

Polski Związek Faktorów wspiera rozwój usług faktoringowych na forach międzynarodowych. Jest jednym z siedmiu inicjatorów utworzenia EU Federation – europejskiej federacji krajowych stowarzyszeń faktorów utworzonej w 2009 roku. Głównymi zadaniami tej organizacji jest monitoring przepisów tworzonych przez Komisję Europejską oraz Parlament Europejski pod kątem ich zgodności z interesami faktorów oraz prowadzenie działalności lobbystycznej na rzecz umacniania pozycji branży.

PZF organizuje od 2010 roku coroczne konferencje międzynarodowe. Dziś Międzynarodowy Kongres Faktoringu jest najważniejszym wydarzeniem w kalendarzu spotkań menedżerów i praktyków faktoringu i finansów w Polsce. Uczestniczą w nim uznani eksperci z całego świata. Na kongresach omawiane są najważniejsze problemy i wyzwania stojące przed dostawcami usług faktoringowych zarówno w Polsce, jak i na innych rynkach.

Polski Związek Faktorów współpracuje także ze środowiskiem akademickim. Eksperci reprezentujący firmy członkowskie prowadzą wykłady i seminaria na wyższych uczelniach. Związek organizuje także konkurs „Złote Pióro PZF", o które ubiegać się mogą autorzy najlepszych prac licencjackich, magisterskich i doktorskich z dziedziny faktoringu. Do dziewięciu dotychczasowych edycji konkursu zgłoszono ponad 115 prac.

Związek jest także wydawcą specjalistycznego czasopisma pt. „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów". Publikowany jest nieprzerwanie od 2011 roku.

Alior Bank SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Obroty faktoringowe w 2019 roku (w mln zł)	3.330
Liczba klientów w portfelu faktoringowym na koniec 2019 roku	157
Liczba pracowników	7711
Rok powstania firmy	2008
Grupa docelowa klientów	
Obejmuje wszystkich klientów biznesowych, w szczególności MŚP oraz duże firmy. Dla mikroprzedsiębiorstw faktoring dostępny jest w procesie automatycznej analizy kredytowej.	
Portfel oferowanych usług	
Oferta faktoringu klasycznego zawiera produkty z regresem bądź z przejęciem ryzyka niewypłacalności zgłoszonych kontrahentów m.in. w ramach polisy ubezpieczeniowej. W ofercie banku znajduje się również faktoring odwrotny oraz usługa przekazania zarządzania wierzytelnościami.	
Obszar działania	
Teren całej Polski. Na koniec IV kwartału 2019 r. Bank dysponował 820 placówkami (197 oddziałami tradycyjnymi, 7 oddziałami Private Banking, 8 Centrami oraz 608 placówkami partnerskimi).	
Dane kontaktowe	**Siedziba**: ul. Łopuszańska 38D, 02-232 Warszawa tel. +48 22 555 23 23, kontakt@alior.pl **Adres korespondencyjny:** ul. Postępu 18 B, 02-676 Warszawa

OPIS

Alior Bank zakończył 2019 r. z aktywami na poziomie 76 mld PLN. Wśród największych uniwersalnych banków w Polsce sklasyfikowany jest na 8. pozycji. Na koniec 2019 r. portfel Alior Banku wynosił prawie 4,4 mln klientów, w tym ponad 224 tys. biznesowych.

Głównym celem nowej strategii Alior Banku jest ułatwianie codziennych działań klientów, dzięki wykorzystaniu najnowocześniejszych rozwiązań technologicznych. W segmencie przedsiębiorstw nowa strategia zakłada rozwój ekosystemu produktów i usług zarówno bankowych, tj. faktoringu czy leasingu, jak i pozabankowych, m.in. prowadzenia księgowości czy obsługi PPK. Alior Bank dalej będzie rozwijał swoją ofertę powiązaną ze środkami unijnymi i publicznymi w ramach ścisłej współpracy z BGK. Dzięki tego typu rozwiązaniom bank wzmacnia pozycję rynkową oraz bezpieczeństwo swoje i swoich klientów. Postępująca redukcja wszelkiej dokumentacji, a także skracanie procesów, również w zakresie faktoringu powoduje, iż bank staje się bardziej przyjazny dla swoich klientów.

Bank co roku jest laureatem wielu branżowych nagród. W 2019 r. Alior Bank otrzymał tytuł najlepszego banku w finansowaniu dla firm „Instytucja Roku 2019" przeprowadzonym przez portal Mojebankowanie.pl. Z kolei Tygodnik „Newsweek" wyróżnił bank jako „Przyjazny Bank Newsweeka" i przyznał pierwsze miejsce w kategoriach: „Bankowość mobilna" oraz „Bankowość internetowa". W organizowanym przez magazyn „Forbes" rankingu Alior Bank zwyciężył i zyskał miano „Banku Przyjaznego Firmie".

Oferta dla klientów biznesowych Alior Banku obejmuje m.in.:

- produkty kredytowe: limity debetowe w rachunku bieżącym, kredyty obrotowe, kredyty inwestycyjne, karty kredytowe,
- produkty finansowania handlu: faktoring z regresem, faktoring bez regresu, faktoring odwrotny, akredytywy oraz gwarancje,
- pełną gamę produktów leasingowych,
- produkty skarbowe: transakcje wymiany walut (również wymiany walut na termin) oraz produkty pochodne,
- usługi transakcyjne: wpłaty i wypłaty gotówkowe, obsługę przelewów,
- produkty depozytowe: lokaty terminowe, rachunki bieżące pomocnicze i funkcyjne.

Więcej informacji na www.aliorbank.pl

Bank Millennium SA

Departament Faktoringu i Finansowania Handlu

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2019 rok (w mln zł)	21.044
Liczba pracowników	49
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.	
Obszar działania	
Cały obszar Polski obsługiwany za pośrednictwem oddziałów Banku.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	19,10
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Stanisława Żaryna 2A 02-593 Warszawa tel. +48 22 598 29 19 fax +48 22 598 29 03 www.bankmillennium.pl/biznes/produkty/faktoring

Opis

Bank Millennium jest ogólnopolskim, uniwersalnym bankiem oferującym swoje usługi wszystkim segmentom rynku poprzez sieć oddziałów, sieci indywidualnych doradców i bankowość elektroniczną. Wykorzystuje najnowocześniejsze technologie i najlepsze tradycje bankowości, z powodzeniem konkurując we wszystkich segmentach rynku finansowego.

Znajomość polskiego rynku finansów bank zbudował na wieloletnich doświadczeniach w obsłudze przedsiębiorstw i klientów indywidualnych, uzupełnia ją wiedzą i międzynarodową praktyką w dziedzinie finansów wnoszoną przez Banco Comercial Portugues (Millennium bcp) – największy komercyjny bank w Portugalii, który jest strategicznym udziałowcem Banku Millennium.

Dzięki swoim spółkom zależnym i firmom współpracującym bank od lat prowadzi działalność na wszystkich rynkach finansowych, zapewniając tym samym swoim klientom kompleksowe usługi finansowe w ramach jednej instytucji. Bank stanowi centrum Grupy Banku Millennium, w skład której wchodzą: Millennium Leasing, Millennium Dom Maklerski, Millennium Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych, Fundacja Banku Millennium, Millennium Goodie.

Bank Millennium oferuje klientom szeroki wybór rozwiązań faktoringowych. W ofercie banku znajduje się faktoring: niepełny, pełny, pełny z ubezpieczeniem, pełny z polisą klienta, samorządowy, jak również faktoring odwrotny oraz program finansowania dostawców.

Bank Millennium 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.

Bank skupia się na dostarczeniu kompleksowych rozwiązań faktoringowych dopasowanych do specyfiki działalności firmy, opartych na nowoczesnych rozwiązaniach cyfrowych, minimalizujących zaangażowanie klientów w czynności operacyjne związane ze współpracą z bankiem.

Klientom korzystającym z usług faktoringowych, którzy oczekują automatyzacji procesów wymiany danych, Bank Millennium udostępnia rozwiązania, które umożliwiają komunikację pomiędzy systemem finansowo-księgowym klienta a systemem faktoringowym za pomocą usług sieciowych (web-services).

Bank Ochrony Środowiska SA

Departament Faktoringu

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2019 rok (w mln zł)	3.582
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 odwrotny. W kwietniu 2012 roku, postępując zgodnie z misją – **Rzetelny bank – w trosce o Ciebie i Nasze środowisko**, Bank wprowadził nową formułę faktoringu – **ekoFaktoring**.	
Obszar działania	
BOŚ Bank oferuje swoje usługi faktoringowe w Centrach Biznesowych Banku. W każdym Centrum Biznesowym nasi doradcy we współpracy z ekspertami i specjalistami w dziedzinie faktoringu są w stanie przygotować najlepsze rozwiązania, w pełni dopasowane do indywidualnej sytuacji klienta.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Żelazna 32 00-832 Warszawa tel. +48 22 850 87 20, fax +48 22 850 88 91 infolinia 0 801 355 455, +48 22 543 34 34 bos@bosbank.pl www.bosbank.pl

OPIS

Bank Ochrony Środowiska SA (BOŚ SA) rozpoczął działalność w 1991 roku. Jest bankiem specjalizującym się we wspieraniu projektów i działań na rzecz ochrony środowiska. W ciągu 29 lat działalności BOŚ SA udostępnił w celu realizacji projektów ekologicznych środki o wartości ponad 22,1 mld zł. Łączna wartość inwestycji służących ochronie środowiska, zrealizowanych dzięki wsparciu Banku, wyniosła blisko 51,7 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.bosbank.pl/korporacje/faktoring

BFF Polska SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za rok 2019 (w mln zł)	581
Liczba pracowników Grupy w Polsce	193
Rok powstania	1998 (w 2016 roku akwizycja przez BFF Banking Group, w 2018 roku zmiana nazwy na BFF Polska SA)
Grupa docelowa klientów	
Przedsiębiorstwa dostarczające swoje usługi i produkty na rynek szpitalny oraz Jednostkom Samorządu Terytorialnego i Spółkom Komunalnym.	
Portfel oferowanych usług	
Usługi wspierające dostawców sektora publicznego w nowoczesnym zarządzaniu należnościami.	
Obszar działania	
Cały kraj.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	b.d.
Obroty faktoringu importowego (%)	b.d.
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów Federacja Przedsiębiorców Polskich
Dane kontaktowe	ul. Kilińskiego 66 (Budynek B) 90-118 Łódź tel. +48 42 272 31 00 www.bffgroup.com

OPIS

BFF Banking Group jest jedną z wiodących instytucji oferujących usługi finansowe dla przedsiębiorstw działających na europejskim rynku ochrony zdrowia oraz podmiotów administracji publicznej.

Oznacza to, że wspieramy firmy w rozwijaniu relacji biznesowych z administracją publiczną poprzez zapewnienie płynności i poprawę ich wskaźników finansowych, oferując szeroką gamę rozwiązań w obszarze faktoringu oraz zarządzania wierzytelnościami.

BFF Banking Group została założona w 1985 roku we Włoszech, z inicjatywy przedsiębiorstw działających w sektorze farmaceutycznym oraz biomedycznym, w celu zarządzania należnościami wynikającymi ze współpracy z państwową służbą zdrowia.

Obecnie BFF Banking Group działa w dziewięciu krajach: Włoszech, Chorwacji, Czechach, Grecji, Polsce, Portugalii, Francji, Słowacji i Hiszpanii.

BFF Banking Group rozpoczęła swoją działalność w Polsce w 2016 roku – od przejęcia wiodącej instytucji oferującej finansowanie podmiotów sektora publicznego oraz firm funkcjonujących w branży ochrony zdrowia.

Aktywność na polskim rynku faktoringu oraz zarządzania wierzytelnościami pozwala BFF Banking Group wspierać płynność finansową zarówno lokalnych instytucji działających w obszarze ochrony zdrowia, jak i samorządów oraz dostawców współpracujących z podmiotami administracji publicznej.

Częścią BFF Banking Group jest także BFF MEDFinance, jeden z najważniejszych partnerów finansujących inwestycje oraz rozwój prywatnych i publicznych placówek ochrony zdrowia.

BFF Banking Group jest aktywna w trzech kluczowych obszarach:

- faktoring pełny,
- zarządzanie wierzytelnościami,
- finansowanie przedsiębiorstw działających w sektorze ochrony zdrowia oraz samorządów w Europie Środkowo-Wschodniej.

BFF Banking Group w Polsce oferuje szeroką gamę produktów finansowych skierowanych do klientów działających w sektorze ochrony zdrowia oraz administracji publicznej.

Bibby Financial Services sp. z o.o.

Biznes nabiera rozpędu

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2019 rok (w mln zł)	3.123
Liczba pracowników	98
Rok powstania firmy	2002
Grupa docelowa klientów	
Małe i średnie przedsiębiorstwa.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy (z regresem i bez regresu), faktoring eksportowy (z regresem, bez regresu), faktoring odwrotny, faktoring dla transportu, faktoring masowy, faktoring cichy.	
Obszar działania	
Cała Polska.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	26% (815 mln zł)
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	British Polish Chamber of Commerce Factors Chain International Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	Al. Jerozolimskie 134 02-305 Warszawa tel. +48 22 545 61 23 fax +48 22 545 61 22 info@bibbyfinancialservices.pl www.bibbyfinancialservices.pl

OPIS

Bibby Financial Services sp. z.o.o. jest niezależną od banku firmą oferującą usługi finansowe dla sektora MŚP, działającą na polskim rynku od 2002 roku.

Spółka należy do istniejącej od 1807 roku finansowej części brytyjskiej firmy Bibby Line Group Ltd., w ramach której działają trzy grupy podmiotów oferujące następujące rodzaje usług: transport morski – Bibby Line Ltd., usługi logistyczne – Bibby Distribution Ltd. i usługi finansowe – Bibby Financial Services.

Ponad 200-letnie doświadczenie oraz najwyższe standardy zarządzania pozwoliły Bibby Line Group uplasować się w ścisłej czołówce w każdym z obszarów jej działalności. Firma posiada biura m.in. w: Wielkiej Brytanii, Irlandii, Polsce, Francji, Holandii, Niemczech, Czechach, Słowacji, Malezji i Singapurze. Ścisła współpraca polskiej spółki z firmą macierzystą zapewnia dostęp do najlepszych rozwiązań.

Bibby Financial Services proponuje swoim Klientom rozwiązania zapewniające poprawę płynności finansowej oraz efektywną kontrolę nad należnościami, włączając w to zabezpieczenie przed niewypłacalnością kontrahentów. Kieruje swoją ofertę do firm produkcyjnych, handlowych i usługowych, prowadzących sprzedaż z odroczonymi terminami płatności. Specjalizuje się w kompleksowej obsłudze, polegającej na finansowaniu środków zamrożonych w niezapłaconych fakturach oraz aktywnym zarządzaniu należnościami, jak również ich egzekwowaniu.

W ofercie firmy znajdują się takie produkty, jak: faktoring krajowy i eksportowy, z regresem i bez regresu, a także faktoring odwrotny, dla transportu oraz faktoring dla małych firm.

Firma nieustannie poszerza zakres swoich usług, mając na uwadze zróżnicowane i zmieniające się potrzeby polskich przedsiębiorców. Proponuje rozwiązania dopasowane do potrzeb przedsiębiorcy, zapewniając przy tym szybką decyzyjność, elastyczne limity finansowania, przejrzystość procedur i osobisty kontakt z doradcą.

Bibby Financial Services posiada trzy oddziały w Polsce: w Warszawie, Poznaniu i Katowicach. Jest członkiem międzynarodowego zrzeszenia faktorów Factors Chain International.

BNP Paribas Faktoring sp. z o.o.

BNP PARIBAS FAKTORING

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2019 rok (w mln zł)	45.462
Liczba pracowników	147
Rok powstania firmy	2004
Grupa docelowa klientów	
Małe, średnie i duże przedsiębiorstwa produkcyjne, usługowe, handlowe oraz rolno-spożywcze prowadzące sprzedaż z odroczonym terminem płatności.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring pełny, faktoring pełny ubezpieczony, faktoring niepełny, faktoring odwrotny, data faktoring, linia progresywna, rozwiązania Multi-Local.	
Obszar działania	
Prowadzimy działalność na terenie całego kraju.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	21% (8.748 mln zł)
Obroty faktoringu importowego (%)	0,30% (142 mln zł)
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Suwak 3 02-676 Warszawa CSS-Faktoring@bnpparibas.pl www.faktoring.bnpparibas.pl

OPIS

BNP Paribas Faktoring sp. z o.o. jest spółką faktoringową, której właścicielem jest Bank BNP Paribas należący do międzynarodowej grupy bankowej. Spółka należy do Grupy BNP Paribas Factoring, lidera rynku międzynarodowego, dysponującego 50-letnim doświadczeniem oraz siecią spółek funkcjonujących w 17 krajach Europy, Azji i Afryki.

W Polsce BNP Paribas Faktoring sp. z o.o. działa od 2006 roku i jest jedną z najszybciej rozwijających się firm faktoringowych na rynku. Spółka jest członkiem Polskiego Związku Faktorów oraz międzynarodowego stowarzyszenia firm faktoringowych – Factors Chain International. Swoją ofertę kieruje do małych, średnich i dużych przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych, usługowych oraz rolno-spożywczych prowadzących sprzedaż z odroczonym terminem płatności. Zapewniamy klientom zarządzanie należnościami oraz ich finansowanie, również z możliwością przejęcia ryzyka wypłacalności odbiorców. W ramach usługi rozliczamy należności z odbiorcami klienta, a w przypadku zaistnienia takiej potrzeby prowadzimy windykację. Oferowane rozwiązania elastycznie dostosowywane są do potrzeb klientów. Korzystając z doświadczeń światowej grupy, spółka oferuje rozwiązania również dla międzynarodowych grup kapitałowych, których celem jest jednolite podejście do faktoringu we wszystkich podmiotach. Multi-Local Solution umożliwia scentralizowane negocjowanie warunków kontraktu, a w trakcie współpracy korzystanie z jednolitego raportowania i aplikacji on-line, jak również z konsultacji z naszymi doradcami zarówno na szczeblu lokalnym, jak i centralnym. Oferta Spółki dostępna jest również w Oddziałach Banku BNP Paribas na terenie całego kraju.

BPS Faktor SA

BPS Faktor SA
Grupa BPS

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2019 rok (w mln zł)	696
Liczba pracowników	21
Rok powstania	2011
Grupa docelowa klientów	
Oferta skierowana do szerokiego grona podmiotów gospodarczych, w tym przede wszystkim do klientów Banków Spółdzielczych i Banku Polskiej Spółdzielczości.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring z regresem (niepełny), faktoring bez regresu z ubezpieczeniem (pełny) oraz faktoring na finansowanie dostaw (odwrotny).	
Obszar działania	
BPS Faktor SA świadczy swoje usługi na terenie całego kraju w ramach bankowej Grupy BPS zrzeszającej 326 Banków Spółdzielczych oraz Bank Polskiej Spółdzielczości SA. Usługi faktoringowe oferowane są również klientom Banków Spółdzielczych niezrzeszonych w Grupie BPS.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów (od 8 maja 2020 roku prezes Zarządu BPS Faktor Maciej Witucki jest Członkiem Komisji Rewizyjnej PZF)
Dane kontaktowe	ul. Grzybowska 81 00-844 Warszawa tel. +48 22 539 56 04 fax +48 22 539 56 05 SekretariatFaktor@bankbps.pl www.BPSFaktor.pl

OPIS

BPS Faktor SA jest spółką produktową Banku Polskiej Spółdzielczości SA utworzoną w 2011 roku. Zadaniem Spółki jest kompleksowe świadczenie usług faktoringowych na terenie całego kraju dla obecnych i przyszłych klientów Banku Polskiej Spółdzielczości, zrzeszonych Banków Spółdzielczych, a także dla podmiotów zewnętrznych. Spółkę tworzą ludzie posiadający wieloletnie doświadczenie w branży faktoringowej oraz eksperckie podejście do świadczonych usług.

BPS Faktor proponuje produkty faktoringowe połączone ze świadczeniem usług dodatkowych, takich jak: zarządzanie i administrowanie należnościami, ich dochodzenie oraz opcjonalnie również przejęcie ryzyka zapłaty za wierzytelność poprzez ubezpieczenie obrotu gospodarczego. Faktor oferuje nowoczesny system faktoringowy do obsługi wierzytelności, umożliwiający rozliczanie „per faktura". Spółka zapewnia także profesjonalną obsługę negocjacyjną i operacyjną, samodzielnie dokonuje oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej firm oraz podejmuje decyzje faktoringowe.

W 2013 roku Spółka otrzymała „Laur Klienta Wyróżnienie" w kategorii usługi faktoringowe, a już dwa lata później „Gazeta Finansowa" sklasyfikowała BPS Faktor w rankingu „20 najbardziej dynamicznych instytucji finansowych wg dynamiki zysków", „50 najbardziej dynamicznych instytucji finansowych wg wielkości przychodów" oraz „100 najlepszych instytucji finansowych". BPS Faktor może pochwalić się dynamicznym wzrostem poziomu sprzedaży i obrotów, ograniczając przy tym ryzyko utraty klientów na rzecz konkurencji. W okresie trzech kwartałów 2020/2019 roku obroty Spółki wzrosły o ponad 100%, klasyfikując ją na 18. miejscu listy spółek faktoringowych w Polsce.

Citi Handlowy

PROFIL

Wielkość firmy	
Liczba pracowników	3071 (stan na koniec 2019 roku)
Rok powstania firmy	1870
Grupa docelowa klientów	
Firmy o rocznych obrotach powyżej 15 mln zł, którym zależy na poprawie płynności oraz terminowości płatności na rzecz dostawców.	
Portfel oferowanych usług	
Produkty finansowania handlu, tj. faktoring (klasyczny, właściwy i z regresem), faktoring odwrócony oraz programy Finansowanie Dostawców.	
Obszar działania	
Obsługa przedsiębiorstw polskich i międzynarodowych	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	Bank Handlowy w Warszawie SA ul. Senatorska 16 00-923 Warszawa tel. +48 22 657 72 00 www.citihandlowy.pl/poland/corporate/polish/faktoring.htm

OPIS

Bank Handlowy w Warszawie SA, działający pod marką Citi Handlowy („Bank"), jest najstarszym bankiem komercyjnym w Polsce, obecnym na rynku nieprzerwanie od 150 lat. Od 2001 roku Bank jest częścią Citigroup – jednej z największych instytucji finansowych na świecie. Wieloletnie doświadczenie Citi Handlowy na rynku krajowym, w połączeniu z najnowocześniejszymi rozwiązaniami i zaangażowaniem międzynarodowym Grupy Citi, pozwalają na tworzenie unikatowej oferty usług bankowości korporacyjnej, inwestycyjnej i detalicznej. Przynależność do globalnej instytucji finansowej zapewnia klientom Banku dostęp do usług finansowych w ponad 160 krajach i jurysdykcjach.

Grupa Citi świadczy usługi finansowe dla około 200 mln klientów indywidualnych, korporacyjnych, rządowych i instytucjonalnych. Oferta obejmuje produkty i usługi finansowe takie, jak: bankowość komercyjna i inwestycyjna, bankowość detaliczna, kredytowanie, ubezpieczenia, usługi na rynku papierów wartościowych i zarządzanie aktywami.

Citi Handlowy świadczy usługi faktoringu od lat 90. XX wieku. Usługi te umożliwiają przedsiębiorstwom realizowanie ekspansywnej strategii sprzedaży, uelastyczniają terminy płatności, a jednocześnie zapewniają szybki dostęp do środków finansowych. Produkty finansowania handlu oferowane przez Citi Handlowy obejmują: faktoring klasyczny i dyskonto wierzytelności (z regresem), faktoring odwrócony, faktoring właściwy (bez regresu) oraz finansowanie dostawców.

Finansowanie Dostawców pozwala na budowanie programu lojalnościowego dla najlepszych partnerów biznesowych. Rozwój współpracy z klientami obecnymi i potencjalnymi, budowanie świadomości w zakresie korzyści płynących z produktów finansowania handlu – to priorytety dla Citi Handlowy.

Coface Poland Factoring sp. z o.o.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2019 rok (w mln zł)	18.790
Liczba pracowników	55
Rok powstania firmy	2006

Grupa docelowa klientów

Coface Poland Factoring oferuje faktoring dla przedsiębiorstw o obrotach rocznych powyżej 10 mln zł.

Portfel oferowanych usług

Strategia firmy – ze względu na przynależność do grupy ubezpieczeniowej – nakierowana jest głównie na **faktoring pełny**, który stanowił w 2019 r. aż 85% obrotów faktoringowych firmy. W efekcie tego Coface jest trzecim w Polsce największym faktorem oferującym faktoring bez regresu, czyli najpopularniejszą formę faktoringu. Coface, jako drugi największy dostawca usług ubezpieczenia należności na polskim rynku, posiada unikalne kompetencje łączenia przejęcia ryzyka niewypłacalności odbiorców oraz ich finansowania w ramach faktoringu. Dzięki tego typu transakcjom klient ma możliwość finansowania faktur z wydłużonymi terminami płatności, jak również pozbycia się ryzyka niewypłacalności lub po prostu braku płatności odbiorcy.

Z kolei udział **faktoringu pełnego eksportowego** w obrotach Coface na koniec 2019 r. wyniósł 17%. Dzięki obecności na prawie wszystkich rynkach na świecie Coface wspiera i zabezpiecza ekspansję zagraniczną polskich przedsiębiorców, finansując transakcje i przejmując ryzyko braku zapłaty zagranicznych odbiorców wynikające z przewlekłych opóźnień czy upadłości.

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.

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 (%)	17
Obroty faktoringu pełnego (%)	85
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	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 oferuje kompleksową obsługę w czterech obszarach: ubezpieczenia należności, faktoringu, informacji gospodarczej i windykacji należności B2B. Dzięki temu Coface Poland Factoring może wykorzystać efekty synergii produktowej wszystkich usług. Współpraca z własną wywiadownią gospodarczą oraz ubezpieczycielem należności powoduje, że takie działania, jak: ocena ryzyka, weryfikacja odbiorców lub uzyskanie limitów kredytowych, stają się szybsze i prostsze.

W Coface z powodzeniem oferujemy faktoring pełny, oferowany w ramach modelu dwóch umów, w którym faktor i ubezpieczyciel należą do jednej grupy kapitałowej. Klienci mogą od początku osobno negocjować warunki ubezpieczenia i faktoringu, zyskując możliwość pełnej ochrony należności i ofertę selektywnego finansowania odbiorców. Dodatkowe korzyści to m.in.: sprawniejszy proces decyzyjny oraz optymalizacja kosztów.

eFaktor SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2019 rok (w mln zł)	165,5
Liczba pracowników	31
Rok powstania firmy	2015
Grupa docelowa klientów	
Grupą docelową firmy jest przedstawiciel MŚP, który: • prowadzi firmę minimum od 3 miesięcy, • poszukuje finansowania w zakresie 100.000–5.000.000 PLN miesięcznie, • świadczy usługi głównie na terenie Polski.	
Portfel oferowanych usług	
Produkty: • faktoring niepełny z regresem, • faktoring z przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorcy – dla transakcji krajowych i zagranicznych, • faktoring odwrotny, • faktoring eksportowy, • finansowanie pojedynczych faktur.	
Obszar działania	
Firma działa na terenie całej Polski. Procesy odbywają się w 90% zdalnie: online, telefonicznie. Firma działa za pośrednictwem stacjonarnego call center oraz Dyrektorów Regionalnych na terenie całego kraju.	
Wielkość obrotów w faktoringu eksportowym (%)	5
Wielkość obrotów w faktoringu importowym (%)	0
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Adama Branickiego 15 02-972 Warszawa tel. +48 22 203 41 66 sekretariat@efaktor.com.pl https://efaktor.com.pl/

OPIS

eFaktor SA jest spółką faktoringową zapewniającą finansowanie małym i średnim przedsiębiorstwom, alternatywne dla produktów bankowych, takich jak: kredyt, pożyczka czy faktoring bankowy. Przewagą firmy jest duża elastyczność w konstrukcji finansowania, maksymalnie uproszczony sposób naliczania prowizji oraz profesjonalne wsparcie w przypadku zakłóceń w przepływach pieniężnych.

Dla swoich klientów eFaktor stworzył nowoczesny system finansowania. Jego największymi zaletami są: maksymalna elastyczność w konstrukcji finansowania, profesjonalne wsparcie w przypadku zakłóceń w przepływach pieniężnych oraz dostosowanie do procesów zdalnych, dzięki platformie faktoringu online.

eFaktor oferuje swoim klientom finansowanie faktur w limitach od 100.000 do 5.000.000 PLN.

Co wyróżnia firmę:

- możliwość finansowania:
  - części obrotu (niektórych faktur), a nawet części wystawionej faktury,
  - całych kontraktów i pojedynczych transakcji (faktur),
  - faktur pochodzących od tylko jednego kontrahenta,
- natychmiastowe uruchomienie środków,
- przejrzysty sposób naliczania stałej prowizji,
- natychmiastowa reakcja na ewentualne problemy, większość decyzji zapada w tym samym dniu,
- innowacyjny sposób procesowania wniosków faktoringowych – w oparciu o 1 dokument pobierany od klienta,
- platforma online.

Spółka działa od 5 lat, zwiększając z roku na rok udziały w rynku.

Eurofactor Polska SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2019 rok (w mln zł)	3.330
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, Europa	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	EUROFACTOR Polska SA ul. Żwirki i Wigury 18a, Business Garden 6 p. 02-092 Warszawa tel. +48 22 560 74 20 biuro@eurofactor.pl NIP: 5252510973

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, a także całą Europę, przy współpracy z partnerami z Grupy Crédit Agricole i Eurofactor.

Faktorzy SA

Faktorzy SA
Spółdzielcza Grupa Bankowa

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych w 2019 roku (w mln zł)	294,4
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.	
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. Bystra 7 60-366 Poznań tel. +48 61 855 13 71 office@faktorzy.com.pl www.faktorzy.com.pl

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.

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, 2014 i 2016, Symbol Partnera w Biznesie 2015, Certyfikat wiarygodności biznesowej w latach: 2014, 2015 i 2016 – nadany przez Bisnode – dun&bradstreet.

HSBC France (Spółka Akcyjna) Oddział w Polsce

Departament Finansowania Handlu i Faktoringu

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2019 rok (w mln zł)	4.974
Rozpoczęcie działalności firmy	1865 – Grupa HSBC 2004 – HSBC Bank Polska SA 2019 – HSBC France (Spółka Akcyjna) Oddział w Polsce
Grupa docelowa klientów	
Firmy o rocznych obrotach powyżej 400 mln zł (ze szczególnym uwzględnieniem firm z ekspozycją międzynarodową: polskie firmy realizujące strategię ekspansji zagranicznej, spółki córki, firmy handlowe), instytucje i firmy międzynarodowe.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy z regresem i bez regresu; faktoring eksportowy z regresem i bez regresu; faktoring nienotyfikowany krajowy z regresem i bez regresu; faktoring nienotyfikowany eksportowy z regresem i bez regresu; faktoring krajowy i eksportowy bez regresu na podstawie polisy klienta; faktoring nienotyfikowany krajowy i eksportowy bez regresu na podstawie polisy klienta.	
Obszar działania	
Europa: Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Hiszpania, Grecja, Malta, Polska, Republika Czeska, Rosja, Włochy, Turcja; Ameryka Północna: Kanada, USA; Ameryka Łacińska: Argentyna, Brazylia, Meksyk; Azja: Chiny, Hongkong, Indie, Indonezja, Japonia, Korea, Malezja, Sri Lanka, Tajlandia, Tajwan, Wietnam, Singapur; Australia; Bliski Wschód i Afryka: Bahrajn, Egipt, Katar, Oman, RPA, Zjednoczone Emiraty Arabskie.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	47
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	AHK, AmCham, BPCC, CIFFP, ZBP, PZF
Dane kontaktowe	Rondo ONZ 1 00-124 Warszawa tel. +48 22 354 05 00 firmy@hsbc.com www.hsbc.pl

OPIS

HSBC France (Spółka Akcyjna) Oddział w Polsce jest częścią Grupy HSBC, jednej z największych organizacji bankowo-finansowych na świecie. HSBC zajmuje się obsługą firm na ponad 65 rynkach, specjalizujac się w dziedzinie finansowania handlu zagranicznego.

HSBC w Polsce oferuje kompleksowe usługi finansowe dla instytucji i przedsiębiorstw, obejmujące: bankowość korporacyjną, obsługę handlu międzynarodowego, faktoring, zarządzanie środkami pieniężnymi i aktywami, usługi na rynkach kapitałowych, finansowanie oraz transakcje na rynku papierów wartościowych.

Grupa HSBC jest jednym z wiodących faktorów na świecie. Jest nagradzana w wielu kategoriach, w tym za wysoką jakość oferowanych usług faktoringowych, m.in. przez magazyn „Trade Finance", w kategorii „Najlepszy Globalny Faktor".

HSBC w Polsce świadczy usługi faktoringowe zarówno w dziedzinie rozliczeń krajowych, jak i zagranicznych. Eksperci banku rekomendują formę faktoringu dostosowaną do indywidualnych potrzeb klienta, z szerokiego zakresu oferowanych rozwiązań: faktoringu krajowego, zagranicznego, z regresem oraz bez regresu, opartego na polisie klienta, czy unikalnego w skali polskiego rynku *invoice discounting*, czyli faktoringu nienotyfikowanego.

Jako instytucja międzynarodowa HSBC stosuje standardy obsługi należności dostosowane do potrzeb klientów prowadzących działalność w Polsce i poza jej granicami, a dzięki globalnej obecności monitoruje należności zagraniczne równie skutecznie, jak i krajowe.

Idea Money SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2019 rok (w mln zł)	1.792
Liczba pracowników	b.d.
Rok powstania firmy	2012
Grupa docelowa klientów	
Mikro, małe, średnie i duże przedsiębiorstwa.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring wierzytelnościowy i dłużny w możliwych wariantach: faktoring pełny, faktoring niepełny, faktoring pojedynczy, faktoring w abonamencie.	
Obszar działania	
Cały kraj.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	b.d.
Obroty faktoringu importowego (%)	b.d.
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów Związek Banków Polskich
Dane kontaktowe	ul. Przyokopowa 33 01-208 Warszawa tel. +48 22 276 26 18 fax +48 22 327 09 80 www.ideamoney.pl

OPIS

Idea Money SA istnieje na rynku finansowym od 2012 roku, oferując swoim Klientom – głównie firmom z sektora MŚP – szeroki wachlarz produktów faktoringowych. Tym samym pomaga im w rozwoju biznesu, zapewniając płynność finansową oraz środki na finansowanie zarówno bieżących działań, jak i tych wspierających rozwój i inwestycje.

Firmę wyróżnia elastyczne podejście do Klienta i najwyższa jakość obsługi, która ma odzwierciedlenie w otrzymywanych z tego tytułu nagrodach – Firma Przyjazna Klientowi. Oprócz tego wyróżnikiem firmy jest dopasowanie rozwiązań do specyfiki danej branży czy potrzeb konkretnego przedsiębiorstwa. Idea Money SA swoje produkty kieruje zarówno do przedstawicieli JDG, freelancerów, startupów, jak i małych i średnich przedsiębiorstw. Oferowane rozwiązania odpowiadają na potrzeby różnorodnych branż: firm produkcyjnych, transportowych, handlowych, usługowych czy budowlanych. Idea Money oferuje produkty faktoringowe poprawiające płynność finansową przedsiębiorców, których rozwój wstrzymują odroczone terminy płatności. Indywidualni opiekunowie Klienta stale służą swoją ekspercką wiedzą i doświadczeniem. Nowoczesny system do administrowania wierzytelnościami IdeaFaktor24 oraz intuicyjna aplikacja mobilna zapewniają Klientom możliwość wygodnego finansowania faktur z dowolnego miejsca, dostęp do szczegółowych informacji o stanie ich wierzytelności oraz monitoring spłat, a faktoring w abonamencie gwarantuje bezpieczeństwo przy jednej niezmiennej, miesięcznej opłacie.

Idea Money stale się rozwija i jest regularnie nagradzana zarówno za swoje produkty (Najlepszy Produkt dla MSP 2019, Finansowa Marka Roku 2019 itp.), jak i najwyższy poziom obsługi Klienta. Drugi rok z rzędu Idea Money otrzymała nagrodę Firma Przyjazna Klientowi, osiągając świetny wynik w badaniach jakości obsługi Klientów – NPS (+13).

IFIS Finance sp. z o.o.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2019 rok (w mln zł)	2.551,34
Liczba pracowników (na 31.12.2019)	16
Rok powstania firmy	1999
Grupa docelowa klientów	
Podmioty gospodarcze z grupy małych i średnich przedsiębiorstw, stosujące odroczone terminy płatności oraz sprzedające swoje produkty do stałych odbiorców w Polsce i za granicą (ze szczególnym uwzględnieniem eksportu do Włoch i Rumunii). Nie stosujemy żadnych ograniczeń co do rodzaju prowadzonej działalności.	
Portfel oferowanych usług	
IFIS Finance oferuje wsparcie finansowe i rozwiązania „szyte na miarę". Zarządzanie należnościami, zaliczkowanie faktur, finansowanie przyszłych wierzytelności, ocena kontrahentów i przejęcie ryzyka ich niewypłacalności – to wybrane elementy, wkomponowane w oferowaną przez nas obsługę faktoringową. Od niemal 20 lat IFIS Finance finansuje rozwój polskich MŚP poprzez instrument finansowy, jakim jest faktoring. Dzięki faktoringowi jesteśmy w stanie zapewnić naszym klientom środki na rozwój ich biznesu, spieniężając należności handlowe z tytułu wystawionych faktur wobec ich klientów – przedsiębiorstw lub administracji publicznej.	
Obszar działania	
Bez ograniczeń geograficznych na obszarze Europy.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	19
Obroty faktoringu importowego (%)	1,6
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów Włoska Izba Handlowo-Przemysłowa w Polsce Polska Izba Motoryzacji Warszawska Izba Gospodarcza Confindustra Polonia
Dane kontaktowe	ul. Wspólna 70 00-687 Warszawa tel. +48 22 525 82 00, fax +48 22 525 82 01 Ifis.finance@ifis.pl, www.ifis.pl

OPIS

IFIS Finance sp. z o.o. jest polską spółką z siedzibą w Warszawie, powstałą w 2003 roku, choć jej historia formalnie zaczyna się w 1999 roku. Specjalizujemy się we wspieraniu Małych i Średnich Przedsiębiorstw za pomocą usług faktoringu. W 2006 roku została nabyta przez Banca IFIS Spa, jednego z głównych „graczy" faktoringowych na włoskim rynku NPL.

Naszymi klientami są firmy polskie i zagraniczne, działające na rynku polskim, realizujące sprzedaż zarówno w Polsce, jak i za granicą.

Jesteśmy w stanie zaoferować szeroką gamę usług faktoringowych, m.in. finansowanie wierzytelności, zarządzanie płatnościami i przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużników. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu i znajomości polskiego rynku oraz uprzywilejowanej pozycji Banca IFIS na włoskim rynku możemy zaproponować profesjonalne i nowoczesne rozwiązania, będące w stanie zaspokoić potrzeby naszych klientów, w oparciu o ich wymagania biznesowe.

Na polskim rynku jesteśmy dobrze znani z indywidualnego podejścia do potrzeb klientów, oferując rozwiązania z zachowaniem najwyższych standardów krajowych i europejskich. Oferujemy finansowanie w PLN, EUR, USD, GBP 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, mające 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.

ING Commercial Finance Polska SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2019 rok (w mld zł)	35.647
Liczba pracowników	110
Rok powstania firmy	1994

Grupa docelowa klientów

Przedsiębiorcy i firmy 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.
Finansowanie faktur – produkt on-line dostępny z komputerów i urządzeń mobilnych na www.finansowaniefaktur.pl. Dla przedsiębiorców i małych firm, całkowicie automatyczny, możliwość finansowania pojedynczych faktur bez zobowiązania do przekazywania całego salda należności z dłużnikiem.
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: Białymstoku, Bydgoszczy, Gdańsku, Katowicach, Kielcach, Krakowie, Lublinie, Łodzi, Opolu, Poznaniu, Rzeszowie, Szczecinie, 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 (13% 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
Grupa PFR

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2019 rok (w mln zł)	2.481
Liczba pracowników	23
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. Krucza 50 00-025 Warszawa tel. +48 22 233 07 08 kontakt@kuke-finance.pl www.kuke-finance.pl

OPIS

KUKE Finance została powołana do życia w 2014 roku przez KUKE, która od blisko 30 lat ubezpiecza transakcje handlowe polskich przedsiębiorców.

Celem naszej działalności jest finansowanie należności zagranicznych i krajowych w ramach wszystkich dostępnych na rynku rodzajów faktoringu, w szczególności faktoringu pełnego, czyli z przejęciem ryzyka niewypłacalności kontrahenta. Dzięki współpracy z 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 on-line.

mFaktoring SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2019 rok (w mln zł)	22.295
Liczba pracowników	65
Rok powstania firmy	1995
Grupa docelowa klientów	
Dla przedsiębiorców, którzy: • sprzedają z odroczonym terminem płatności (standardowo do 120 dni), • współpracują ze stałymi odbiorcami, • potrzebują sprawnego, bieżącego finasowania, • chcą wzmocnić bezpieczeństwo finansowe sprzedaży.	
Portfel oferowanych usług	
Produkty: • faktoring z regresem, faktoring z przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorcy – dla transakcji krajowych i zagranicznych, • faktoring w szybkich, uproszczonych ścieżkach decyzyjnych dla klientów SME (decyzja nawet tego samego dnia), • zarządzanie wierzytelnościami (nie jest wymagana cesja wierzytelności), • gwarancje importowe, finansowanie łańcucha dostaw. Usługi: zarządzanie należnościami w ramach oferowanych usług faktoringu, ubezpieczenie należności i obsługa polis.	
Obszar działania	
Siedziba mFaktoring znajduje się w Warszawie, biura w: Gdańsku, Poznaniu, Szczecinie, Wrocławiu, Bydgoszczy, Tarnowie, Krakowie, Lublinie i Katowicach. Dodatkowo, z ofertą mFaktoring, stanowiącą nierozerwalną część oferty korporacyjnej mBanku, można zapoznać się we wszystkich oddziałach i biurach korporacyjnych mBanku.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	21,2
Obroty faktoringu importowego (udział %)	0,2
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	tel. +48 22 829 14 60 kontakt@mfaktoring.pl

OPIS

Spółka mFaktoring jest częścią Grupy mBank i w 2020 roku obchodzi 25-lecie istnienia.

mFaktoring zapewnia faktoring w najlepszym wydaniu, czyli: profesjonalne zarządzanie należnościami, finansowanie, prowadzenie kont rozliczeniowych odbiorców i efektywna egzekucja należności. Oferuje usługi faktoringu krajowego z regresem, z przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorcy, zarówno dla transakcji krajowych, jak i zagranicznych – we współpracy z faktorami z całego świata.

W codziennej obsłudze faktoringu klienci mFaktoring korzystają z serwisu Strefa Klienta mFaktoring. To bezpieczny, stabilny i przejrzysty serwis on-line, który umożliwia m.in.:

- dostęp do szczegółowej informacji o stanie bieżących sald oraz statusie transakcji,
- przesłanie zestawień faktur i ich korekt oraz potwierdzania faktur przez odbiorcę,
- zarządzanie listą odbiorców i monitorowania stanu rozliczeń,

Klienci mFaktoring wysoko oceniają serwis za jego użyteczność i bezawaryjność.

Z ofertą mFaktoring, stanowiącą nierozerwalną część oferty korporacyjnej mBanku, można zapoznać się we wszystkich oddziałach i biurach korporacyjnych mBanku na terenie Polski.

Pekao Faktoring sp. z o.o.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2019 rok (w mln zł)	48.987
Liczba pracowników	82
Rok powstania	1998
Grupa docelowa klientów	
Wszystkie firmy spełniające kryteria finansowania, posiadające portfel stałych odbiorców, sprzedające swoje usługi lub towary z odroczonym terminem płatności.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy: niepełny i pełny; faktoring eksportowy: niepełny i pełny; faktoring importowy (gwarancja zapłaty); finansowanie wierzytelności; faktoring dla jednostek samorządowych; finansowanie dostaw (*reverse faktoring*), dyskonto faktur; inkaso; windykacja. W ofercie również faktoring z gwarancją BGK.	
Obszar działania	
Cały kraj. Przedstawiciele Spółki znajdują się w: Warszawie, Łodzi, Gdańsku, Poznaniu, Szczecinie, Wrocławiu, Katowicach, Krakowie, Włocławku, Rzeszowie i Lublinie.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International PKPP Lewiatan Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Krakowskie Przedmieście 64 20-076 Lublin tel. +48 81 445 20 55 fax +48 81 445 20 02 kontakt@pekaofaktoring.com.pl

OPIS

Pekao Faktoring powstała w 1998 roku, jest największą polską firmą faktoringową i zajmuje czołowe miejsce w rankingach branżowych.

Pekao Faktoring należy do Grupy PZU. Na bazie silnego zaplecza kapitałowego i uznania na rynku krajowym i międzynarodowym spółka świadczy usługi faktoringowe w każdej formie i skali. Spółka rozwija się, wykazując dwucyfrową dynamikę wzrostu.

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 okresie swojej działalności nabyliśmy bezcenne doświadczenie, które wykorzystaliśmy w doskonaleniu produktów i wykorzystujemy w codziennym serwisie usług;
- innowacyjność – Pekao Faktoring konsekwentnie rozbudowuje swoją ofertę produktową oraz poszerza zakres i podwyższa jakość świadczonych usług.

PKO Faktoring SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2019 rok (w mln zł)	20.702
Liczba pracowników	110
Rok powstania firmy	2009
Grupa docelowa klientów	
Małe i średnie przedsiębiorstwa oraz klienci korporacyjni.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy bez przejęcia ryzyka, faktoring krajowy z przejęciem ryzyka, faktoring eksportowy bez przejęcia ryzyka, faktoring eksportowy z przejęciem ryzyka.	
Obszar działania	
Teren całego kraju.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	11
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	al. Solidarności 171 00-877 Warszawa tel. +48 22 533 34 00 kontakt@pkofaktoring.pl

OPIS

Spółka PKO Faktoring funkcjonuje na polskim rynku finansowym od 2009 roku. Zatrudniamy ponad 100 profesjonalistów z wieloletnim doświadczeniem w zakresie faktoringu i bankowości. Nasz zespół zapewnia najwyższą jakość usług dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz korporacji.

Posiadamy ponad 800 aktywnych klientów. Rocznie finansujemy blisko 70 tys. pojedynczych wierzytelności o łącznej wartości przekraczającej 20 mld złotych. Obecnie jesteśmy już 7. największym faktorem w Polsce.

Oferujemy usługi faktoringowe tworzone w oparciu o indywidualne potrzeby klientów. Bezpieczeństwo finansowe oraz stabilność działania gwarantuje nam przynależność do Grupy Kapitałowej PKO Banku Polskiego.

PragmaGo SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2019 rok (mln zł)	522
Liczba pracowników	63
Rok powstania firmy	1995
Grupa docelowa klientów	
Mikro, MŚP	
Portfel oferowanych usług online	
Finansowanie faktur, e-skonto, faktoring, finasowanie zakupów, odroczona płatność, zakupy na raty.	
Obszar działania	
Polska	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	9
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Brynowska 72 40-584 Katowice tel. +48 32 44 20 299 biuro@pragmago.pl https://pragmago.pl/

OPIS

PragmaGO® jest jedną z największych niebankowych instytucji finansowych na polskim rynku, która dostarcza kapitał mikro, małym i średnim przedsiębiorcom on-line.

Spółka posiada najszerszą ofertę produktów, które w wysokim stopniu odpowiadają na zróżnicowane potrzeby klientów.

Dzięki inwestycjom w najnowsze technologie IT, w system klasy Enterprise Navi Pragma, PragmaGO dostarcza usługi finansowe do ekosystemów partnerów działających m.in. w segmencie e-commerce/B2B, TSL, budowalnym, bankowości on-line, IT.

PragmaGO® SA od ponad 20 lat finansuje przedsiębiorców sektora MSP. Łączy technologię z usługami finansowymi i inwestuje w najnowocześniejsze rozwiązania IT. Od 2007 roku jest notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

PragmaGO® skierowała cały swój potencjał na model fintech i konsekwentnie dąży do poszerzania swojej oferty i otwierania nowych możliwości dla małych i średnich przedsiębiorców. Ofertę PragmaGO® charakteryzuje duża elastyczność i dostosowanie produktów do specyficznych potrzeb sektora MSP. Nadrzędnym celem Spółki jest dostosowanie produktu do oczekiwań klienta i utrzymanie długoterminowej współpracy.

Santander Factoring sp. z o.o.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2019 rok (w mld zł)	29,6
Liczba pracowników	79
Rok powstania firmy	2003
Grupa docelowa klientów	
Małe, średnie i duże przedsiębiorstwa (korporacje), globalne korporacje prowadzące sprzedaż towarów/usług z odroczonym terminem płatności.	
Portfel oferowanych usług	
Finansowanie należności (z regresem, bez regresu) w obrocie krajowym i zagranicznym. Finansowanie zobowiązań (faktoring odwrotny). Program finansowania dostawców i obsługi płatności.	
Obszar działania	
Nasi doradcy działają w lokalnych Centrach Biznesowych Santander Bank Polska SA w całym kraju, dzięki czemu docieramy do każdego klienta. Wykorzystując relacje w Grupie, prowadzimy globalną obsługę faktoringową na potrzeby korporacji działających na skalę międzynarodową.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	10,3
Obroty faktoringu importowego (%)	0,4
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	FCI Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	Al. Jana Pawła II 17 00-854 Warszawa tel. +48 22 782 91 73 fax +48 22 439 96 77 infolinia +48 22 526 54 00 faktor@santander.pl

OPIS

Santander Factoring jest częścią Grupy Santander Bank Polska SA, jednej z największych grup finansowych i największego banku z kapitałem prywatnym w Polsce. Pomaga i wspiera swoich klientów w prowadzeniu działalności biznesowej poprzez rozwiązania finansowe umożliwiające poprawę płynności. Kierując się zasadą, że biznes przedsiębiorcy trzeba najpierw poznać i zrozumieć, aby zaproponować rozwiązanie, pozostaje blisko klienta i dopasowuje się do jego oczekiwań. Pakiet proponowanych usług obejmuje finansowanie sprzedaży (faktoring należności) do odbiorców polskich i zagranicznych oraz zakupów (faktoring zobowiązań) od dostawców działających w kraju i za granicą.

Według danych Polskiego Związku Faktorów, od wielu lat jest liderem w finansowaniu łańcucha dostaw, z 23-procentowym udziałem w rynku, oraz jedną z czołowych instytucji faktoringowych w Polsce z największym saldem finansowym.

Mocny filar spółki to finansowanie biznesu międzynarodowego, współpraca z międzynarodowymi instytucjami finansowymi, wspieranie globalnej obsługi korporacji działających na wielu rynkach, finansowanie zarówno działalności eksportowej, jak i importowej swoich klientów na całym świecie.

W odpowiedzi na zapotrzebowanie klientów Santander Factoring przygotował wyróżniające się na polskim rynku programy obsługi dostawców oraz płatności.

Współpraca z towarzystwami ubezpieczeniowymi oraz światowymi organizacjami faktoringowymi pozwala na stosowanie nietypowych rozwiązań w zabezpieczaniu wymiany handlowej.

Spółka wykorzystuje najnowsze technologie w usługach finansowych. Priorytetem Santander Factoring jest zadowolenie i lojalność klientów, dlatego nieustannie wprowadza udoskonalenia oraz innowacyjne rozwiązania, które pomagają dbać o finanse przedsiębiorstw.

SMEO SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Liczba pracowników	35
Rok powstania firmy	2017
Grupa docelowa klientów	
Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring wierzytelnościowy on-line	
Obszar działania	
Polska.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce
Dane kontaktowe	HubHub Nowogrodzka Square Al. Jerozolimskie 93 02-001 Warszawa tel. +48 22 113 42 00 https://smeo.pl

OPIS

SMEO to innowacyjna firma z sektora Financial Technology (FinTech) dostarczająca faktoring cyfrowy – produkt wypełniający lukę pomiędzy trudno dostępnymi usługami banków i tradycyjnych firm faktoringowych a potrzebami mikroprzedsiębiorców.

Model biznesowy spółki opiera się na własnej dystrybucji on-line oraz na współpracy z partnerami takimi, jak: banki, ubezpieczyciele czy też faktorzy niemający oferty dla mikrofirm. System SMEO pozwala na modułową integrację w modelu white-label, dając partnerom gotowy produkt bez ponoszenia kosztów inwestycyjnych.

Rozwiązania technologiczne SMEO wykorzystują siłę Big Data oraz sztucznej inteligencji (AI). Dzięki temu pozwalają na bezpieczne określenie zdolności faktoringowej również dla Klientów bez historii kredytowej (już od pierwszego dnia działalności firmy), którzy nie mają szans na uzyskanie finansowania w sektorze bankowym.

Firma otrzymała tytuł „Faktor roku 2018" za mikrofaktoring on-line – innowacyjny produkt SMEO doceniono za najwyższe standardy i nowoczesne podejście do klienta.

SMEO zostało utworzone w roku 2017 przez zespół profesjonalistów z branży bankowej, faktoringowej i pożyczkowej. Członkowie kadry zarządzającej SMEO zbudowali dotychczas od podstaw już dwie inne spółki faktoringowe: Idea Money oraz NFG.

Celem SMEO jest osiągnięcie pozycji największego w Polsce faktora dla mikro- i małych przedsiębiorstw.

UBI Factor S.p.A. SA
Oddział w Polsce

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2019 rok (w mln zł)	2.105,44
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 Home Factoring klienci UBI Factor mają dostęp w czasie rzeczywistym do danych dotyczących realizowanych cesji, przygotowywanych przelewów oraz księgowanych płatności od dłużników.

Asseco Business Solutions SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania firmy	2007 (w obecnej formie prawnej)
Grupa docelowa klientów	
Oferowany przez Asseco Business Solutions **system Faktor** od 20 już lat wspomaga zarówno banki, jak i wyspecjalizowane firmy faktoringowe w kompleksowej obsłudze biznesu faktoringowego. Wśród użytkowników rozwiązania znajdują się takie instytucje, jak: Pekao Faktoring, Santander Factoring, BOŚ Bank, Bank Millennium, BPS Faktor czy KUKE Finance.	
Portfel oferowanych usług	
System 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, Faktor WEB, Transfer Matching, Faktor BI, Faktor Data Exchange, Faktor API, Faktor Mobile, Softlab ERP). 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 ERP i HR, rozwiązania SFA oraz platformy wymiany danych handlowych, a także 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. Od 2018 roku Asseco Business Solutions współpracuje z Polskim Związkiem Faktorów (PZF), pełniąc funkcję Partnera Wspierającego. Współpraca ta jest potwierdzeniem silnej pozycji Asseco BS na rynku dostawców oprogramowania dla instytucji faktoringowych.	
Dane kontaktowe	Asseco Business Solutions SA 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 rozwiązania do obsługi transakcji faktoringowych. **System Faktor** odpowiada za gromadzenie, przechowywanie oraz przetwarzanie danych dotyczących transakcji faktoringowych. Aplikacja pozwala także na ich kompleksowe rozliczanie, łącznie z generowaniem dokumentów i raportów. **Faktor** 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 Faktor by Asseco obsłużyło w 2019 roku blisko 40% transakcji faktoringowych zrealizowanych w Polsce przez członków PZF o wartości 106 mld PLN.

Więcej informacji: www.assecobs.pl

CRIF sp. z o.o.

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania firmy	2001 r. (jako Deltavista sp. z o.o.)
Grupa docelowa klientów	
Sektor bankowy, sektor pozabankowy, leasing i faktoring, firmy windykacyjne i TFI, ubezpieczyciele, firmy teleinformatyczne.	
Portfel oferowanych usług	
Rozwiązania CRIF pozwalają na szybką identyfikację klienta i ocenę jego wiarygodności finansowej, a także zapobieganie wyłudzeniom i optymalizację procesów zarządzania ryzykiem finansowym. CRIF zapewnia kompleksowe informacje, które są przetwarzane w ułamkach sekund, w postaci raportów on-line.	
Obszar działania	
Międzynarodowy.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Związek Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce (ZPF) Polski Związek Instytucji Pożyczkowych (PZIP) Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa (AHK Polska) Izba Gospodarki Elektronicznej (e-Commerce Polska) Fundacja Rozwoju Rynku Finansowego (FRRF) Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Lublańska 38 31-476 Kraków tel. +48 609 320 274 Magdalena Dźwigała-Basis

OPIS

CRIF sp. z o.o. oferuje systemowe zarządzanie ryzykiem kredytowym, wykorzystując autorską platformę informatyczną – CRIF Solution Platform. Rozwiązanie to umożliwia zbudowanie efektywnego procesu oceny ryzyka i detekcji wyłudzeń, oszczędność kosztów danych i IT, a także efektywną konfigurację pod kątem potrzeb Partnera. Potwierdzeniem wysokiej sprawności systemu jest kilkadziesiąt milionów generowanych rocznie raportów kredytowych oraz wysoka dostępność systemu.

Spółka oferuje portfolio efektywnych rozwiązań i platform do wszechstronnej analizy ryzyka. Dostarcza gotowe produkty, a także rozwiązania w obszarze Big Data, oparte o integrację niestrukturalnych zbiorów danych.

Oferta spółki umożliwia inteligentną identyfikację osób i firm oraz powiązań między nimi, integrację wszystkich znaczących źródeł danych, a także zastosowanie indywidualnych modeli oceny scoringowej oraz reguł wykrywających próby wyłudzenia. Rozwiązania CRIF to zintegrowany dostęp do wielu baz danych, a dzięki temu do pełnej i aktualnej informacji o wszystkich podmiotach obrotu gospodarczego.

W oparciu o skonsolidowane informacje CRIF umożliwia wiarygodną ocenę rzetelności płatniczej, monitoring podmiotów czy ustalenie aktualnego adresu.

Więcej informacji: www.crif.pl

ERIF Biuro Informacji Gospodarczej SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania firmy	2003
Grupa docelowa klientów	
Banki, pozabankowe instytucje pożyczkowe, firmy leasingowe i faktoringowe oraz ubezpieczyciele, przedstawiciele multimediów (dostawcy telefonii komórkowej, telewizji cyfrowej i Internetu), firmy z branży e-commerce i płatności mobilnych, firmy windykacyjne i fundusze sekurytyzacyjne, jednostki samorządu terytorialnego, ich jednostki organizacyjne i zależne, sądy powszechne w Polsce, zakłady komunalne, firmy użyteczności publicznej, wspólnoty mieszkaniowe, mikro, mali i średni przedsiębiorcy, konsumenci.	
Portfel oferowanych usług	
• BIG win – autorska formuła wsparcia procesów odzyskiwania należności • Zweryfikowane przez biegłego rewidenta dane gospodarcze, zawierające informacje negatywne o bieżących zadłużeniach oraz pozytywne o terminowych płatnościach. • Rejestr PESEL – weryfikujemy, czy pod podanym przez konsumenta numerem PESEL rzeczywiście widnieje wskazane przez niego imię i nazwisko. • ERIF Decision Maker – zestaw reguł biznesowych, segmentacji oraz modeli statystycznych, które wskażą klientów z najwyższym prawdopodobieństwem spłaty swoich zobowiązań. • ERIF to the power of Nethone – rozwiązanie bazujące na zaawansowanej technologii i analizie danych, dostarczające dane behawioralne dotyczące użytkownika w sieci oraz informacje o wiarygodności płatniczej. Produkt powstał na bazie współpracy z firmą Nethone.	
Obszar działania	
Prowadzimy działalność na terenie całego kraju.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Związek Przedsiębiorstw Finansowych Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan Association of Consumer Credit Information Suppliers Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	Al. Jerozolimskie 100 00-807 Warszawa tel. +48 22 594 25 30 www.erif.pl Grupa Kapitałowa KRUK

OPIS

ERIF to nowoczesne i technologicznie zaawansowane biuro informacji gospodarczej. Spółka dynamicznie się rozwija, oferując kompleksowe i różnorodne źródło wiedzy na temat kondycji finansowej i zachowań płatniczych konsumentów, podmiotów gospodarczych oraz instytucji.

Misją ERIF jest propagowanie rzetelności i odpowiedzialności w relacjach między uczestnikami obrotu gospodarczego, a także zwiększanie bezpieczeństwa zawieranych przez nich transakcji finansowych. W bazach ERIF zgromadzone są i udostępniane informacje o terminowym wywiązywaniu się ze zobowiązań, ale również o nieuregulowanych płatnościach firm i konsumentów.

Korzystanie z pozytywnych i negatywnych informacji gospodarczych zawartych w bazie systemu ERIF pozwala jego klientom skutecznie wzmacniać modele scoringowe i swoje procesy oceny ryzyka kredytowego i podejmować bardziej trafne i bezpieczne decyzje, np. o udzieleniu kredytu. Dzięki informacji pozytywnej możliwe jest zwiększenie poziomu akceptowalności wniosków, a tym samym zwiększenie sprzedaży, przy zachowaniu akceptowalnego poziomu ryzyka.

KGK Kancelaria Radcowska E. Guzowska i S-ka sp.k.

KGK
KANCELARIA RADCOWSKA
E.Guzowska i S-ka
www.kgk.com.pl e-mail: kgk@kgk.com.pl

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania firmy	2000
Liczba pracowników	8
Grupa docelowa klientów	
Sektor bankowy, sektor pozabankowy, leasing i faktoring, firmy windykacyjne i ubezpieczyciele.	
Portfel oferowanych usług	
Prawo finansowe łącznie z faktoringiem; prawo gospodarcze, w tym prawne DD, M&A; spory korporacyjne; prawo cywilne.	
Obszar działania	
Międzynarodowy.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Krajowa Izba Radców Prawnych Ordre des Avocats de Paris Sąd Arbitrażowy przy Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan Europejska Federacja na rzecz Faktoringu i Finansów (EUF)
Dane kontaktowe	ul. Kazimierzowska 43 lok. 50 02-572 Warszawa tel. +48 22 654 74 54 fax +48 22 624 17 96 kgk@kgk.com.pl www.kgk.com.pl

OPIS

Ewa Guzowska od początku swojej kariery zawodowej jest związana z branżą finansową. W 1995 roku wprowadzała na rynek polski instytucję faktoringu, ściśle współpracując z nowo utworzoną firmą faktoringową Polfactor SA (obecnie mFaktoring SA).

KGK bierze aktywny udział w tworzeniu nowych produktów faktoringowych oraz transakcji dostosowanych do indywidualnych potrzeb poszczególnych klientów faktoringowych. Ponadto Kancelaria zapewnia dostosowanie wzorów umów do potrzeb zmiennego rynku faktoringowego w celu zminimalizowania ryzyka prawnego związanego z realizacją tych umów.

Od kilku lat KGK świadczy również usługi na rzecz Polskiego Związku Faktorów (PZF) oraz współpracuje ze Związkiem Banków Polskich, co umożliwia Kancelarii kontakt z Ministerstwem Finansów i udział w procesach legislacyjnych.

Kancelaria uczestniczy również z ramienia PZF w opracowywaniu nowych projektów rozwiązań prawnych w ramach pomocy publicznej zapewnianej przedsiębiorstwom faktoringowym i ich klientom przez Bank Gospodarki Krajowej.

KGK prowadzi spotkania Zespołu Prawnego PZF w celu wymiany doświadczeń firm faktoringowych w obszarach prawnych i uzgadniania wspólnej wykładni przepisów prawa.

FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

Rok X

2020

Polski Związek Faktorów działa od 2001 roku. Jest samorządową organizacją zrzeszającą podmioty świadczące usługi faktoringowe w Polsce. Aktualnie do Związku należy 24 członków: 5 banków komercyjnych i 19 wyspecjalizowanych firm faktoringowych. Do głównych celów PZF należy budowanie silnego samorządu branżowego poprzez bliską, systematyczną i uporządkowaną współpracę wewnątrz organizacji, edukację przedsiębiorców i promocję usług. Jest otwarty na współpracę z ośrodkami akademickimi i decydentami na rzecz rozwoju branży. PZF jest również aktywny na forach międzynarodowych, w 2009 roku w grupie siedmiu krajowych federacji doprowadził do powstania EU Federation – europejskiej federacji branżowej.

Główny cel działalności Związku jest realizowany poprzez:

- bliską, systematyczną i uporządkowaną współpracę wewnątrz organizacji,
- edukację przedsiębiorców,
- promocję usług faktoringu,
- współpracę z ośrodkami akademickimi,
- budowanie atmosfery sprzyjającej rozwojowi branży.

www.faktoring.pl

Publikowany od 2011 roku „Almanach Polskiego Związku Faktorów" jest unikatowym, cyklicznym wydawnictwem prezentującym materiały o faktoringu i innych usługach finansowania i zarządzania należnościami. Propaguje faktoring i jest platformą, na której uznani polscy i zagraniczni faktorzy dzielą się swoimi doświadczeniami. Artykuły umieszczone w dziesiątym, jubileuszowym tomie są zgrupowane w dwóch działach: w pierwszym znajdują się rozdziały napisane przez praktyków; w drugim – o charakterze teoretycznym – zamieszczono obszerne fragmenty prac dyplomowych i magisterskich nagrodzonych w konkursie o „Złote Pióro PZF" – edycji z 2020 roku.

ISSN 2083-8778

9 772083 877213

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW