2024

Rok XIV

FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

W Almanachu między innymi:

- Aktualne informacje o faktoringu w Polsce i Europie
- Faktoring, etyka i jeszcze raz etyka
- O bezpieczne miejsce dla faktoringu w cyberprzestrzeni
- Budowa systemu wymiany informacji faktorów
- Nowe instrumenty w praktyce zabezpieczeń transakcji faktoringowych – weksel elektroniczny
- Miejsce i rola pośredników w rozwoju biznesu faktoringowego
- Jak AI może wspomagać firmy faktoringowe – dwugłos: faktora i programisty
- Z prac nagrodzonych w konkursie „Złote Pióro PZF" 2023

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

FAKTORING

POLSKI
ZWIĄZEK
FAKTORÓW

2024

Rok XIV

FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

Pod redakcją
Tomasza Biernata

Opracowanie naukowe części konkursowej
prof. dr hab. Dorota Korenik

Polski Związek Faktorów
Warszawa 2024

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 2024

ISSN 2083-8778

Polski Związek Faktorów
ul. Marszałkowska 126/134
00-008 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

Część I
Faktoring w praktyce

DARIUSZ STEĆ
Rynek faktoringu w Polsce w 2023 roku 15

MAGDALENA CIECHOMSKA-BARCZAK
Europejski rynek faktoringowy w 2023 roku –
nadal na ścieżce wzrostu 25

PAWEŁ KACPRZAK
Faktoring w Europie – statystyki oraz bieżące inicjatywy legislacyjne 35

KAMILA GUJSKA
Etyka w faktoringu 43

ALEKSANDRA STANKIEWICZ-BILEWICZ
Razem dla cyberbezpieczeństwa – dlaczego warto stawiać
na wymianę danych 51

DARIUSZ KOZŁOWSKI, ŁUKASZ BOGUSZ
Budowa dedykowanego systemu wymiany informacji o zagrożeniach
występujących w sektorze faktoringowym (SWIFF) 57

ANNA JAGOSZ
Czy weksel elektroniczny stanie się najczęściej stosowanym zabezpieczeniem
zobowiązań klienta wynikających z umowy faktoringu? 63

ARKADIUSZ WĄSOWICZ
Współpraca firm faktoringowych z pośrednikami finansowymi 71

EWA BARDADYN
Co to jest sztuczna inteligencja i jak może wesprzeć firmy faktoringowe? 93

JAROSŁAW MAZUREK
Wpływ sztucznej inteligencji (AI) na procesy faktoringowe 101

WALDEMAR ZBYTEK
Rok Edukacji Ekonomicznej 109

Część II
Faktoring w teorii

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

KONRAD MAJEWSKI
Wpływ ryzyka na działalność faktora na przykładzie ING Commercial Finance 119

DOMINIK HERBA
Czy umowa faktoringu powinna uzyskać regulację normatywną? 153

O Autorach 267

Przedmowa

Przed Państwem „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów" (rok 2024), kolejny tom cyklicznego wydawnictwa Polskiego Związku Faktorów, poświęconego problematyce obrotu wierzytelnościami. Tematy omawiane w Almanachu odnoszą do spraw i sytuacji wynikających z bieżącej działalności branży faktoringowej w Polsce i w Europie. Jak co roku, wydawnictwo otwierają opracowania praktyków, specjalistów zatrudnionych w tym sektorze usług finansowych oraz firmach świadczących usługi dla branży. Problemy analizowane w tej części Almanachu odnoszą się do realnie występujących zdarzeń i tworzą fotografię aktualnego otoczenia, w jakim działa branża. Zagadnienia omawiane w najnowszym roczniku pozwalają skonfrontować doświadczenia czytelnika z wiedzą i doświadczeniami autorów artykułów, tym samym wydawnictwo będzie użyteczne dla pracowników firm faktoringowych, pracowników naukowych oraz studentów wyższych uczelni o profilu ekonomicznym.

W drugiej, „teoretycznej" części wydawnictwa prezentujemy fragmenty prac licencjackiej i magisterskiej obronionych w roku akademickim 2022/2023, które zostały nagrodzone w konkursie o „Złote Pióro PZF". Wyboru materiałów i ich redakcji naukowej dokonała prof. dr hab. Dorota Korenik z Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Wszystkie treści opublikowane w XIV tomie Almanachu pozwolą łatwiej zidentyfikować, poznać głębiej i zrozumieć wiele problemów, na które napotykają polscy faktorzy. Najnowszy tom Almanachu PZF zawiera też zestaw informacji i danych statystycznych, które obrazują krajowy i globalny rynek faktoringu w 2023 roku.

Almanach PZF za rok 2024 otwiera artykuł Dariusza Stecia pt. *Rynek faktoringu w Polsce w 2023 roku*. Autor przedstawia wyniki polskiej branży faktoringowej w 2023 roku i dogłębnie analizuje zaprezentowane dane statystyczne. Zestaw danych zebranych przez PZF został poszerzony o naj-

nowsze dane GUS (z czerwca 2024 roku) i jest solidnie udokumentowanym materiałem statystycznym umożliwiającym dalsze analizy rynku polskiego faktoringu. Czytelnik znajdzie tu informacje m.in. o strukturze podaży usług, trendach i zmianach na rynku krajowym, zmianach preferencji i zachowań klientów, oraz wiele innych potrzebnych, a niedostępnych gdzie indziej danych.

W kolejnym artykule, zatytułowanym *Europejski rynek faktoringowy w 2023 roku – nadal na ścieżce wzrostu*, Magdalena Ciechomska-Barczak prezentuje wyniki europejskiej branży faktoringowej w 2023 roku. Opracowanie prezentuje informacje statystyczne zebrane przez EU Federation for Factoring and Commercial Finance (EUF).

Autor trzeciego tekstu, zatytułowanego *Faktoring w Europie – statystyki oraz bieżące inicjatywy legislacyjne*, omawia działalność międzynarodowej organizacji branżowej EU Federation for Factoring and Commercial Finance, której członkami są krajowe, branżowe związki faktoringowe. Z lektury dowiemy się o aktualnie najważniejszych aktywnościach podjętych przez federację w obszarze przepisów i norm, tj.: regulacji dotyczącej opóźnień w zapłatach za transakcje handlowe między firmami (Late Payment Regulation – LPR) oraz modyfikacji wytycznych EBA (European Banking Authority) dotyczących stosowania definicji niewykonania zobowiązań kredytowych (New Definiton of Default – NDoD).

Następny artykuł – *Etyka w faktoringu* – opiera się na wynikach badań opublikowanych przez E&Y w czerwcu 2024 roku: „Czy w Polsce obowiązują standardy (nie)uczciwości?". Autorzy raportu twierdzą, że „skłonność do podejmowania działań nieetycznych" rośnie w naszym kraju. Badania pokazują pogorszenie sytuacji w porównaniu do roku poprzedniego – ponad połowa badanych dopuszcza możliwość nieuczciwego działania, aby poprawić perspektywy rozwoju własnej kariery lub uzyskać wyższe wynagrodzenie. Do 66% spadł odsetek pracowników, którzy oczekują od kierownictwa wysokich standardów, a badani boją się zgłaszać nieuczciwe zachowania. Aż 40% respondentów wskazywało obawy o rozwój kariery. Dlatego warto dyskutować o etyce! – przekonuje autorka. W dalszych częściach artykułu uzasadnia, jak istotny jest ten temat w obszarze finansów, a na zakończenie podaje przykłady nieetycznych zachowań, z którymi spółki faktoringowe spotykają się w praktyce.

Kolejne trzy teksty tworzą blok tematyczny poświęcony zagadnieniom bezpieczeństwa biznesu w kontekście zmian wywołanych przez coraz szersze zastosowanie IT. Pierwszy z nich, zatytułowany *Razem dla cyberbezpie-*

czeństwa – dlaczego warto stawiać na wymianę danych, kolejny pt. *Budowa dedykowanego systemu wymiany informacji o zagrożeniach występujących w sektorze finansowym (SWIFF)* i trzeci *Czy weksel elektroniczny stanie się najczęściej stosowanym zabezpieczeniem zobowiązań klienta wynikających z umowy faktoringu?* – przedstawiają kwestie bezpieczeństwa oraz ewolucji weksla w dobie gwałtownie rozwijającego się cyberbiznesu. Gorąco polecam lekturę tego bloku. Przedstawione fakty i opinie autorów pozwolą lepiej przygotować się do pracy w szybko zmieniającym się otoczeniu, które są następstwem coraz szerszego zastosowania nowych technik i narzędzi IT.

Artykuł zatytułowany *Współpraca firm faktoringowych z pośrednikami finansowymi* jest chyba najbardziej empirycznym fragmentem rocznika. Autor, na podstawie własnych doświadczeń i odwołań do literatury fachowej, udowadnia, że relacje faktor–pośrednik nie są proste i łatwe, są symbiotyczne i mają lepsze i gorsze momenty. Omawia funkcje pośredników finansowych oraz podkreśla ich kluczową rolę w procesach faktoringowych. Przytacza dane statystyczne, które potwierdzają pozytywny wpływ działań pośredników na rozwój rynku. Autor szkicuje główne obszary współpracy faktora z pośrednikiem, podkreślając znaczenie tej relacji dla rozwoju branży. Zwraca uwagę na nieprzemijającą rolę czynnika ludzkiego w dobie postępującej automatyzacji i cyfryzacji oraz konieczność zrozumienia mechanizmów współpracy, które mogą zapewnić wzajemny rozwój i poprawę konkurencyjności na rynku. Identyfikuje także główne problemy, z którymi borykają się obie strony: kłopoty w komunikacji, różnice w procedurach oraz luki kompetencyjne.

Drugi blok tematyczny Almanachu tworzą teksty: *Co to jest sztuczna inteligencja i jak może wesprzeć firmy faktoringowe?* oraz *Wpływ sztucznej inteligencji (AI) na procesy faktoringowe*.

Pierwszy artykuł powstał na bazie codziennej pracy autorki w firmie faktoringowej. Z jej doświadczenia wynika, że faktorzy od zawsze byli zainteresowani wykorzystaniem technologii do wsparcia oferty i obsługi klienta w usłudze faktoringowej. Rozwój biznesu wymaga od faktora ciągłej, bieżącej obsługi klienta, w której liczy się wolumen transakcji i szybkość codziennych operacji. To rodzi potrzebę stosowania technologii aktywnie wspierających usługi faktoringowe, począwszy od systemów *work-flow*, po portale klienta. Błyskawiczny rozwój sztucznej inteligencji w ostatnich latach rodzi więc pytanie, czy i jak firmy faktoringowe mogą wykorzystać nowe narzędzie do rozwoju i wsparcia wewnętrznych procesów faktoringowych i obsługi klienta. Lektura tego artykułu może pomóc w znalezieniu

odpowiedzi na pytanie, czy sztuczna inteligencja może wesprzeć firmy faktoringowe. Podkreślmy: AI jest obecnie najszybciej rozwijającą się technologią na świecie.

Autor drugiego artykułu reprezentuje firmę współpracującą z firmami faktoringowymi. Jego obserwacje i doświadczenia z pozycji partnera branży pozwalają wybrać i przedstawić argumenty, dzięki którym możemy lepiej zrozumieć rolę i miejsce technologii w świecie faktoringu oraz w czym i w jakim zakresie możemy ją wykorzystać. Definiuje AI jako dziedzinę informatyki zajmującą się tworzeniem systemów, które wspierają/zastępują inteligencję ludzką. Według autora, AI to ogromny zakres technik i technologii, dzięki którym komputery mogą z powodzeniem wykonywać różne, kiedyś zarezerwowane tylko dla ludzi, zadania, takie jak: podejmowanie decyzji, rozpoznawanie obrazów, rozpoznawanie mowy, tłumaczenie języków i wiele innych.

Pierwszą część Almanachu zamyka artykuł pt. *Rok Edukacji Ekonomicznej*. Jego autor, prezes Warszawskiego Instytutu Bankowości, przewodniczący Komitetu Organizacyjnego Roku Edukacji Ekonomicznej 2024, omawia działania podejmowane przez KCEE. Będą one skierowane do różnych grup, a zasadniczym przesłaniem inicjatywy jest zapewnienie realnego wsparcia w obszarze edukacji ekonomicznej i finansowej.

Druga część „Faktoringu" 2024 zawiera wybór materiałów z prac dyplomowych i magisterskich obronionych w roku akademickim 2022/2023; redakcją naukową opatrzyła te teksty prof. dr hab. Dorota Korenik z wrocławskiego Uniwersytetu Ekonomicznego. Prezentowane wyciągi z prac zawierają informacje o działalności faktoringowej w kontekście badań uniwersyteckich, mają bardziej teoretyczny, akademicki charakter. Wieloletnie obserwacje pozwalają odnotować niesłabnące zainteresowanie środowisk akademickich i studentów studiów wyższych zagadnieniami prawnymi oraz zastosowaniem usług faktoringowych w bieżącej działalności przedsiębiorców.

W 2023 roku w konkursie o „Złote Pióro PZF" główne nagrody przyznano: Dominikowi Herbie za pracę magisterską zatytułowaną „Czy umowa faktoringu powinna uzyskać regulację normatywną?" (Uniwersytet Jagielloński w Krakowie, Wydział Prawa i Administracji; promotor dr hab. Marcin Spyra) i Konradowi Majewskiemu za pracę dyplomową pt. „Ryzyko w działalności faktora na przykładzie ING Commercial Finance" (Szkoła Główna Handlowa, kierunek Finanse i Rachunkowość; promotor dr hab. Katarzyna Kreczmańska-Gigol, prof. SGH).

Konkurs o „Złote Pióro PZF" ma dla branży wyjątkowe znaczenie. Jest niezwykle skutecznym narzędziem popularyzacji wiedzy o faktoringu wśród studentów kierunków ekonomicznych, generuje potrzebę prowadzenia badań nad usługami finansowania należności oraz utrwala markę faktoringu w środowiskach akademickich w Polsce. Polski Związek Faktorów organizuje ten konkurs już od czternastu lat.

Ostatnia część wydawnictwa zawiera informacje o firmach – członkach Polskiego Związku Faktorów. W zestawieniu znajdują się podstawowe dane bazowe o faktorach, m.in.: siedziba faktora, jego *homepage*, informacje o portfelu produktowym oraz specyficzne cechy wyróżniające jego produkty. Mogą one pomóc potencjalnym klientom wybrać „własnego" faktora, a każdemu, kto szuka informacji o faktoringu, ułatwią nawiązanie kontaktu.

Z życzeniami dobrej lektury,

Tomasz Biernat
Redaktor prowadzący

Część I

Faktoring w praktyce

DARIUSZ STEĆ

Rynek faktoringu w Polsce w 2023 roku

Po raz pierwszy od wielu lat polska branża faktoringowa zakończyła rok spadkiem obrotów. Przyczyn takiego stanu należy szukać w spowolnieniu gospodarczym w Polsce. W tych warunkach wartość nabytych wierzytelności przez podmioty zrzeszone w Polskim Związku Faktorów, skupiającym 24 firmy faktoringowe i banki, osiągnęła w 2023 roku 450 mld zł i było to o 2,3% mniej niż w roku 2022. Z faktoringu skorzystało w tym okresie ponad 26 tys. klientów, skupionych zostało blisko 27 mln faktur, a wartość nabytych wierzytelności w 2023 roku wyniosła blisko 15% polskiego PKB. W efekcie Polska jest 8. największym rynkiem faktoringowym w Europie.

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

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

Firmy zrzeszone w Polskim Związku Faktorów to 90% całego rynku faktoringowego w Polsce.

Obraz rynku na podstawie danych GUS

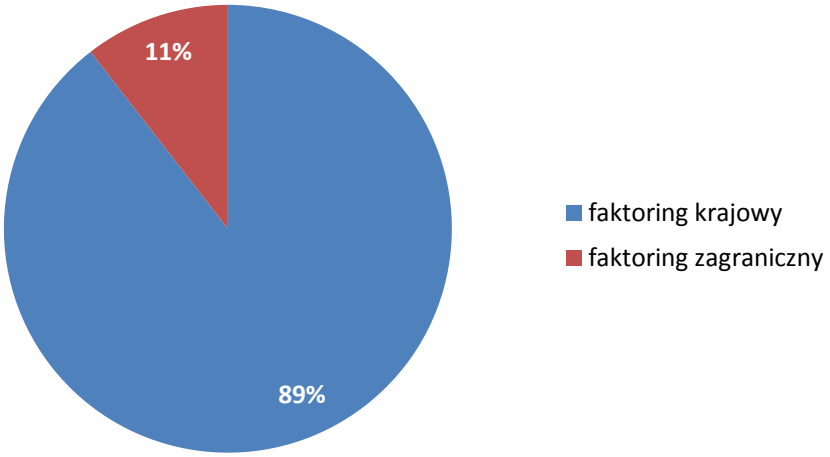
Jak każdego roku Główny Urząd Statystyczny przygotował raport z działalności faktoringowej przedsiębiorstw finansowych w Polsce[1]. Poniżej najważniejsze informacje zawarte w tym raporcie.

W roku 2023 przedsiębiorstwa finansowe prowadzące działalność faktoringową sfinansowały 27 mln faktur o wartości 500 mld zł. Tym samym wartość nabytych wierzytelności wzrosła w porównaniu z poprzednim rokiem o 7%. Z usług faktoringowych skorzystało 24 822 klientów.

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego, w 2023 roku usługi faktoringowe świadczyło 46 podmiotów, wśród nich było 39 przedsiębiorstw niebankowych oraz 7 banków komercyjnych. Niebankowe przedsiębiorstwa faktoringowe zatrudniały na koniec 2023 roku 1842 osoby.

Obroty faktoringu krajowego stanowiły w 2023 roku 89,5% łącznej wartości zrealizowanych usług, a faktoringu zagranicznego – pozostałe 10,5%. Wierzytelności nabyte w 2023 roku w ramach usług faktoringu krajowego wzrosły o 8,2%, a w faktoringu zagranicznym zmalały o 3,7%.

Rys. 1. Struktura usług faktoringu krajowego i zagranicznego (%).

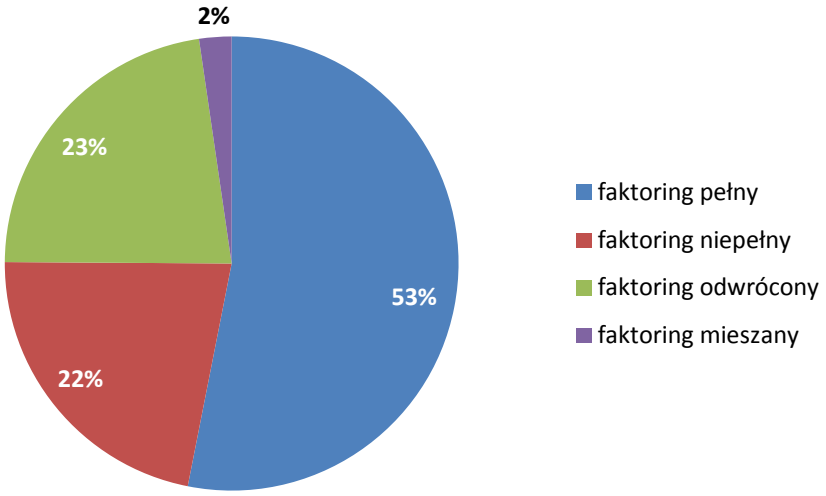


Źródło: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2023 roku*.

[1] GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2023 roku*, [on-line:] https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiebiorstwa-finansowe/dzialalnosc-faktoringowa-przedsiebiorstw-finansowych-w-2023--roku,2,19.html [dostęp: 4.07.2024].

Struktura usług faktoringowych w 2023 roku w obrocie krajowym przedstawiała się następująco: 53,1% w ramach faktoringu pełnego i 22% w ramach niepełnego. Dalsze 22,6% stanowił faktoring odwrócony, a pozostałe 2,3% – faktoring mieszany.

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



Źródło: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2023 roku*.

Wartość wierzytelności nabytych przez banki komercyjne prowadzące działalność faktoringową zwiększyła się o 11,9%, z czego 92,2% stanowiły usługi faktoringu krajowego, a pozostałe 7,8% przypadało na faktoring zagraniczny.

W grupie faktorów niebankowych wartość nabytych wierzytelności zwiększyła się o 5,8%, z tego faktoring krajowy to 89%, a zagraniczny – 11%.

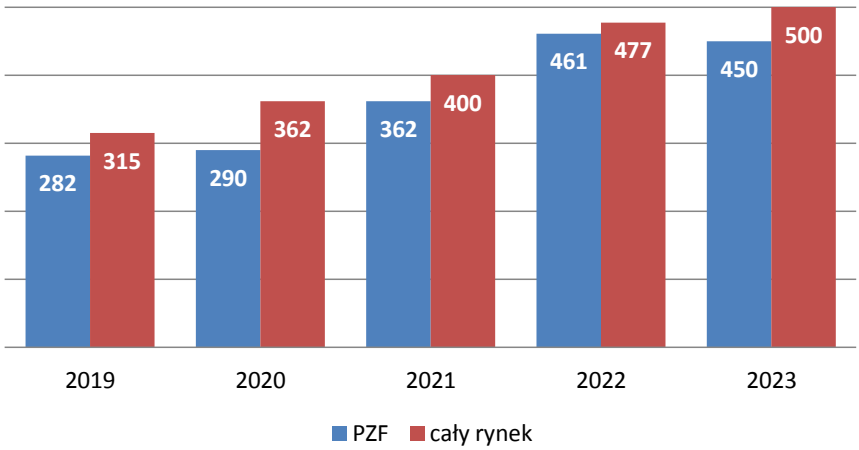
Wartość środków finansowych zaangażowanych przez przedsiębiorstwa prowadzące działalność faktoringową wzrosła na koniec 2023 roku o 23,3% i wyniosła 63,5 mld zł.

Banki zaangażowały do swojej działalności faktoringowej środki w kwocie 17,5 mld zł, natomiast przedsiębiorstwa niebankowe – środki o wartości 46,1 mld zł.

Analiza rynku na podstawie danych Polskiego Związku Faktorów

Faktorzy należący do Polskiego Związku Faktorów nabyli w 2023 roku wierzytelności o wartości 450 mld zł, tj. o 2,3% mniej niż w roku poprzednim, a poziom udzielonego finansowania na koniec roku wzrósł o 7% i wyniósł 49,6 mld zł.

Rys. 3. Obroty faktoringu w Polsce w latach 2019–2023 (mld zł).



Źródło: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2023 roku*; PZF, [on-line:] http://faktoring.pl.

Niniejsza analiza rynku faktoringowego w Polsce oparta jest na danych Polskiego Związku Faktorów, pochodzących od 23 firm członkowskich; dane te zawierają skategoryzowane informacje sprawozdawcze i są usystematyzowane według zdefiniowanych kryteriów odpowiadających międzynarodowym standardom branżowym.

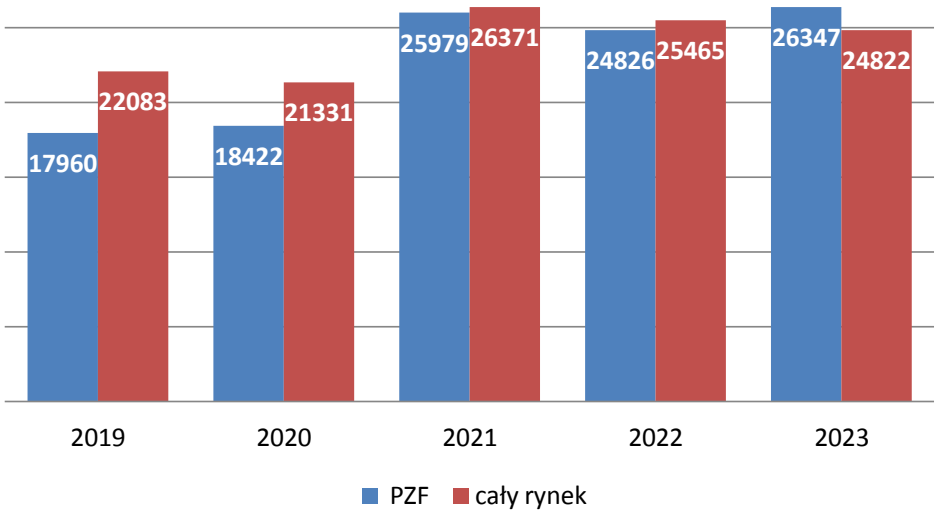
PZF jest silną reprezentacją branży. W roku 2023 podmioty zrzeszone w Związku zrealizowały 90% łącznych obrotów faktoringowych w Polsce.

Do związku należy 24 członków, z czego 19 to wyspecjalizowane spółki faktoringowe, a 5 to banki komercyjne.

W 2023 roku liczba klientów korzystających z faktoringu wzrosła do 26 tys. (wzrost o 6%).

Zmiany w okresie 2019–2023 przedstawia rys. 4.

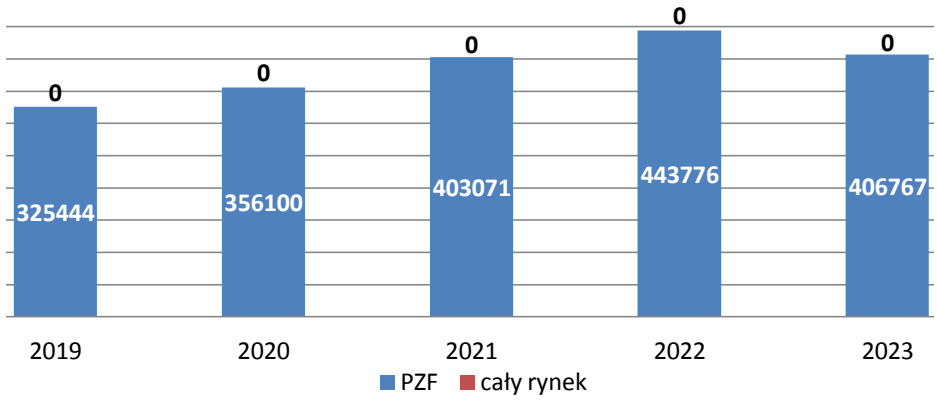
Rys. 4. Liczba klientów korzystających z faktoringu w latach 2019–2023.



Źródło: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2023 roku*; PZF, [on-line:] http://faktoring.pl.

Liczba kontrahentów obsługiwanych w ramach umów faktoringowych spadła do 406,8 tys. (spadek o 8%). Wykres poniżej pokazuje zmiany ilościowe tylko na bazie danych PZF. GUS nie dysponuje takimi informacjami.

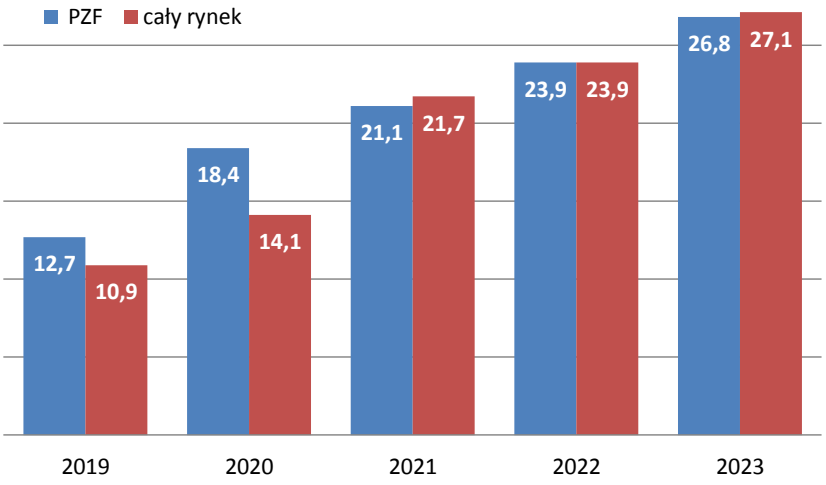
Rys. 5. Liczba kontrahentów w umowach faktoringowych w latach 2019–2023.



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

W 2023 roku faktorzy nabyli 26,8 mln faktur (wzrost o 12%).

Rys. 6. Liczba nabytych faktur w latach 2019–2023 (mln szt.).



Źródło: GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2023 roku*; PZF, [on-line:] http://faktoring.pl.

W poniższej tabeli została zaprezentowana wielkość obrotów zrealizowanych przez członków PZF w roku 2023 w porównaniu do roku poprzedniego.

Tabela 1. Faktoring w Polsce w 2023 roku. Wartość obrotów (mln zł).

	NAZWA	OBROTY 2023	OBROTY 2022	ZMIANA
1	Pekao Faktoring	85.633	91.268	–6%
2	BNP Paribas Faktoring	83.700	82.128	2%
3	ING Commercial Finance	65.978	66.644	–1%
4	Santander Factoring	44.778	40.100	12%
5	mFaktoring	35.075	36.118	–3%
6	PKO Faktoring	31.021	31.428	–1%
7	Bank Millennium	25.934	27.291	–5%
8	Coface Poland Factoring	24.272	30.307	–20%
9	Citi Handlowy	12.460	11.321	10%
10	Eurofactor Polska	7.513	9.557	–21%
11	KUKE Finance	5.764	5.949	–3%

	NAZWA	OBROTY 2023	OBROTY 2022	ZMIANA
12	HSBC	5.299	5.973	–11%
13	BOŚ Bank	4.825	6.126	–21%
14	Bibby Financial Services	3.671	4.216	–13%
15	IFIS Finance	3.432	2.700	27%
16	Faktoria	2.668	1.848	44%
17	Alior Bank	2.460	2.280	8%
18	PragmaGO	1.656	1.472	12%
19	eFaktor	962	635	51%
20	BFF Polska	846	961	–12%
21	BPS Leasing i Faktoring	815	1.079	–24%
22	FaktorOne	636	721	–12%
23	Faktorzy	573	411	39%

Źródło: PZF, [on-line:] 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.

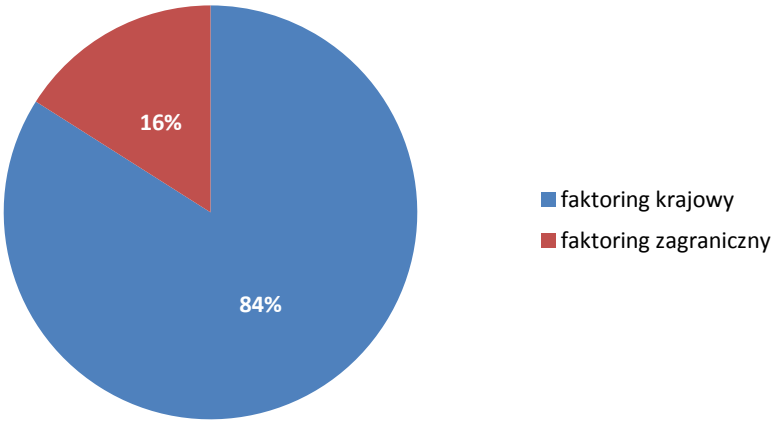
Tabela 2. Obroty w latach 2022–2023
według poszczególnych produktów (mln zł).

PRODUKT	2023	2022	ZMIANA
Faktoring krajowy pełny	172.875	175.715	–2%
Faktoring krajowy niepełny	100.510	117.442	–14%
Faktoring eksportowy pełny	47.035	48.990	–4%
Faktoring eksportowy niepełny	23.751	30.300	–22%
Faktoring importowy	702	865	–19%
Faktoring odwrócony	105.098	87.221	21%

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

Wartość obrotów w faktoringu krajowym w roku 2023 wyniosła 378.483 mln zł i było to o 1% mniej niż w roku poprzednim. Natomiast w faktoringu międzynarodowym obroty wyniosły 71.488 mln zł, tj. o 11% mniej niż w 2022 roku. Rys. 7 przedstawia udział tych produktów w całości obrotów w roku 2023.

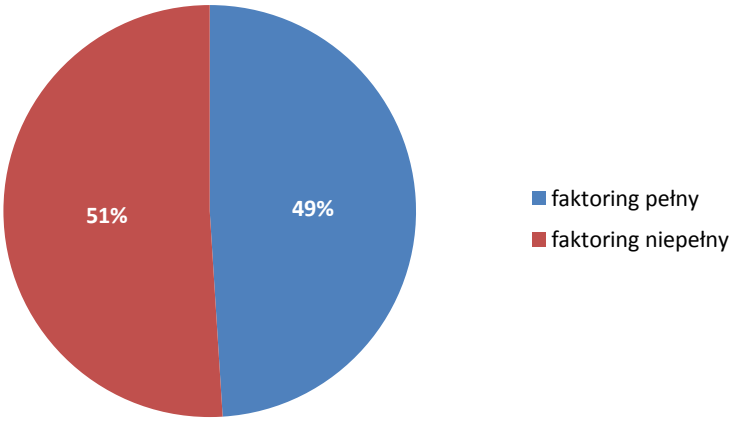
Rys 7. Udział faktoringu krajowego i zagranicznego w obrotach ogółem.



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

W ostatnich latach można było zaobserwować dynamiczny wzrost faktoringu pełnego. Przedsiębiorcy dostrzegli jego wyjątkową zaletę, gdyż oprócz finansowania produkt ten obejmuje ryzyko niewypłacalności kontrahentów, z którymi współpracują. W roku 2023 trend został zahamowany i w efekcie obroty w faktoringu pełnym spadły o 2% i wyniosły 220.612 mln zł. Podobnie faktoring niepełny, który spadł w ciągu roku o 2%, co przyniosło obroty w kwocie 229.359 mln zł.

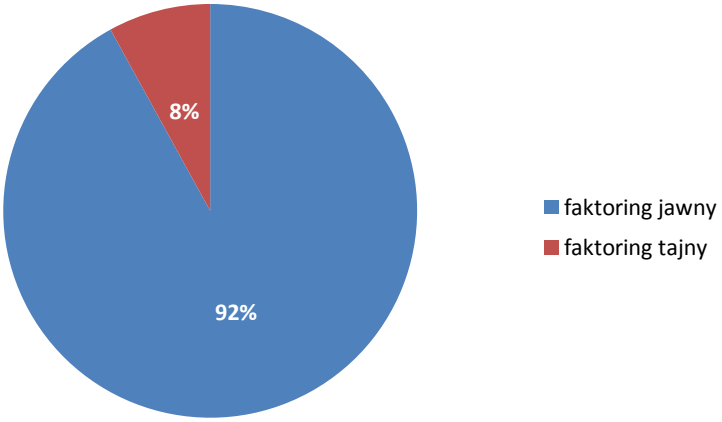
Rys 8. Udział faktoringu pełnego i niepełnego w obrotach ogółem.



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

Porównanie obrotów faktoringu jawnego i tajnego wskazuje na dominację faktoringu jawnego, którego obroty w roku 2023 wyniosły 413.052 mln zł i były niższe o 2% w porównaniu z rokiem 2022. Faktoring tajny wygenerował obroty w wysokości 36.919 mln zł i było to mniej o 3% niż w roku poprzednim.

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



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

Z faktoringu korzystają przedsiębiorstwa ze wszystkich branż. Stale rośnie świadomość usługi wśród przedsiębiorców, dla wielu z nich faktoring jest usługą pierwszego wyboru. W 2023 roku z usług faktoringu najczęściej korzystali przedsiębiorcy z branż spożywczej, chemicznej i metalowej. Poniższa tabela ilustruje wykorzystanie faktoringu przez przedsiębiorstwa w układzie branżowym.

Tabela 3. Obroty faktoringu w Polsce w 2023 roku według branż (mln zł).

	BRANŻA	OBRÓT 2023	UDZIAŁ %
1	Spożywcza	75.861	17,24%
2	Pozostałe	67.004	15,23%
3	Chemiczna	42.498	9,66%
4	Metalowa	36.276	8,24%
5	Detal	24.946	5,67%

	BRANŻA	OBRÓT 2023	UDZIAŁ %
6	Elektroniczna	24.040	5,46%
7	Energetyczna	23.108	5,25%
8	Pojazdy	17.228	3,91%
9	Transport	17.228	3,91%
10	Farmaceutyczna	16.305	3,71%
11	Górnictwo	14.365	3,26%
12	Motoryzacyjna	13.909	3,16%
13	Maszynowa	12.624	2,87%
14	Budowlana	12.114	2,75%
15	Papiernicza i opakowania	10.926	2,48%
16	Usługi	9.523	2,16%
17	Agro	8.075	1,83%
18	Tekstylna	6.472	1,47%
19	AGD	4.161	0,95%
20	Meblarska	3.402	0,77%

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

MAGDALENA CIECHOMSKA-BARCZAK

Europejski rynek faktoringowy w 2023 roku – nadal na ścieżce wzrostu

Według danych zebranych przez EU Federation for Factoring and Commercial Finance, europejski rynek faktoringu w 2023 roku nadal znajdował się w fazie wzrostu, jednak już znacznie mniej dynamicznego niż w latach poprzednich.

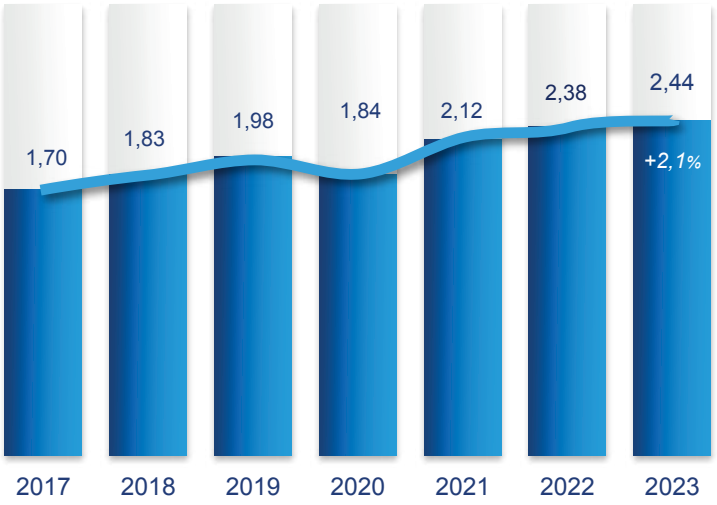
Całkowity poziom obrotów faktoringowych w Europie w 2023 roku wyniósł 2,44 bln EUR, o 2,1% więcej niż w 2022 roku. Pomimo faktu, że jest to jeden z najniższych przyrostów obrotów faktoringowych rok do roku zaobserwowany przez EU Federation, to jednak jest to trzeci rok z kolei, w którym zanotowano wzrost obrotów faktoringowych, po spadkach z okresu pandemii. Postrzegane jest to jako sygnał stabilizacji rynku i jego powrotu na ścieżkę stabilnego wzrostu, obserwowaną przed pandemią i zawirowaniami geopolitycznymi. Wartość skumulowanej średniej stopy wzrostu europejskich obrotów faktoringowych z okresu 6 ostatnich lat wyniosła 7,2%, co potwierdza dobrą kondycję europejskiego rynku faktoringu oraz jego potencjał do generowania dalszych wzrostów w przyszłości.

Zgodnie z informacjami zebranymi od członków i partnerów EU Federation, zmniejszenie dynamiki wzrostu w 2023 roku w porównaniu do dwóch lat poprzednich było spowodowane:

- spadkiem dynamiki wzrostu europejskiej gospodarki, co przełożyło się na niższe zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne;
- utrzymującymi się nadal wysokimi stopami bazowymi, które podniosły znacząco koszty finansowania, co skutkowało zmianą rodzaju finansowania obrotowego u części klientów – odejście od faktoringu do innych, tańszych form finansowania obrotowego;
- nadpłynnością w niektórych sektorach gospodarki, które w okresie poprzednich lat wygenerowały rezerwy gotówkowe;

- zmniejszeniem popytu konsumpcyjnego w wyniku utrzymującej się inflacji;
- problemami gospodarczymi u głównych partnerów handlowych Polski;
- ograniczeniem przez faktorów współpracy z klientami o pogarszającej się sytuacji finansowej.

Rys. 1. Obrót faktoringowy w latach 2017–2023 (bln €).



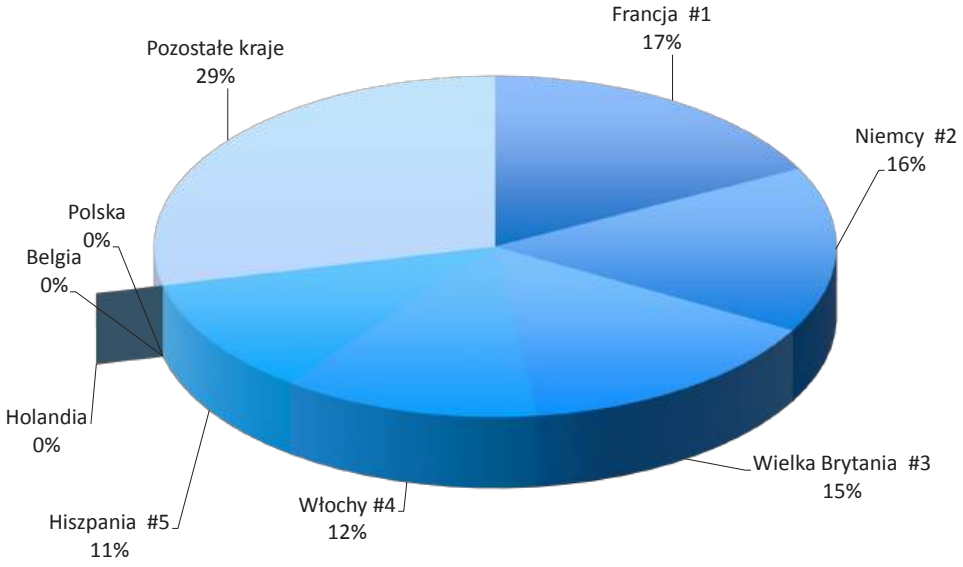
Źródło: EU Federation for Factoring and Commercial Finance, FCI.

Podobnie, jak to miało miejsce w latach poprzednich, praktycznie cały europejski obrót faktoringowy w 2023 roku był zrealizowany przez kraje członkowskie lub partnerskie EU Federation, które odpowiadały za 94,7% rynku. Ponadto EU Federation, analizując strukturę właścicielską podmiotów raportujących obroty faktoringowe, oszacowało, że aż 98% tego obrotu w 2023 roku zostało zrealizowane za pośrednictwem banków lub firm faktoringowych należących do banków.

W 2023 roku koncentracja na europejskim rynku nadal pozostawała wysoka – 5 największych krajów odpowiadało za 71,3% obrotów; struktura analogiczna jak w roku poprzednim.

Liderem europejskiego rynku faktoringowego w 2023 roku była Francja, z 18% udziałem w rynku, następnie: Niemcy z 16% udziałem, Wielka Brytania – 15%, Włochy – 12% oraz Hiszpania – 11% rynku.

Rys. 2. TOP 5 krajów 2023.



Źródło: EU Federation for Factoring and Commercial Finance, FCI.

Tabela 1 prezentuje obroty faktoringowe w poszczególnych krajach Europy, które raportują swój obrót.

Aż 5 krajów, będących członkami EUF, zaraportowało w 2023 roku obrót faktoringowy z dynamiką wzrostu rok do roku znacząco niższą niż w roku poprzednim; były to: Dania (–24%), Łotwa (–13%), Litwa (–7%), Norwegia (–4%) i Polska (–2%). Przyczyny spadku obrotów w tych krajach były analogiczne jak opisane powyżej, powodujące ograniczony przyrost obrotów faktoringowych w Europie. Pozostałe kraje odnotowały dodatnią dynamikę wzrostu obrotów w porównaniu do poprzedniego roku.

Wskaźnik penetracji PKB[1] za 2023 rok był na poziomie zbliżonym do roku poprzedniego i wynosił 12%, ze względu na fakt, iż jak przedstawiono na rys. 3, dynamika wzrostu obrotów faktoringowych w 2023 roku nie była, jak w latach poprzednich, znacząco wyższa od dynamiki PKB rynku europejskiego.

[1] Liczony jako iloraz obrotów faktoringowych i wartości PKB.

Tabela 1. Obrót faktoringowy w 2023 roku.

Obroty faktoringowe (□M)

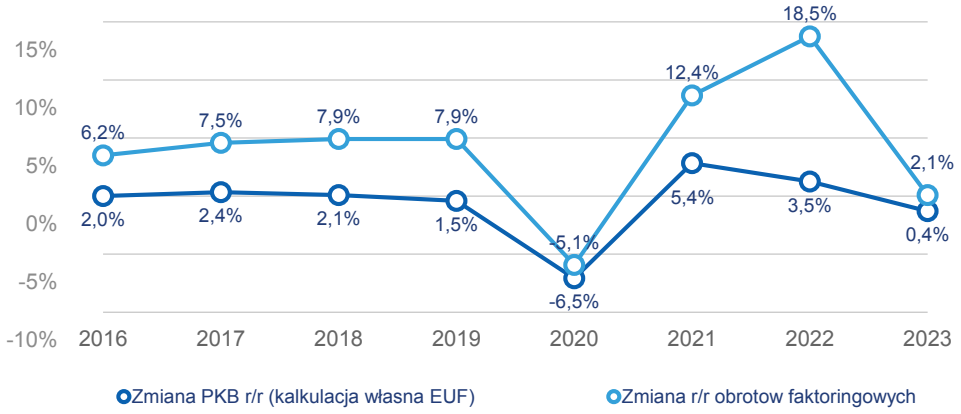
31 grudnia 2023	Uwagi	Obrót	Obrót zmiana r/r	Udział w PKB	Udział w rynku	PKB zmiana r/r **
Austria*		36 463	1,6%	7,0%	1,5%	-0,8%
Belgia*		135 734	9,3%	23,2%	5,6%	1,5%
Bułgaria	(1)/(2)	6 885	5,9%	7,3%	0,3%	1,8%
Chorwacja*	(1)	1 401	2,6%	1,8%	0,1%	2,6%
Cypr	(2)	4 775	32,6%	16,0%	0,2%	2,5%
Czechy*	(1)	11 668	0,9%	3,9%	0,5%	-0,2%
Dania*	(1)	19 494	-23,6%	5,2%	0,8%	1,8%
Estonia	(3)	3 900	0,0%	10,3%	0,2%	-3,0%
Finlandia	(3)	28 000	0,0%	10,1%	1,1%	-1,0%
Francja*		426 588	1,2%	15,2%	17,5%	0,9%
Niemcy*		384 444	3,1%	9,3%	15,7%	-0,3%
Grecja*		24 690	5,0%	12,7%	1,0%	2,0%
Węgry	(1)/(2)	13 824	14,8%	7,0%	0,6%	-0,9%
Irlandia	(3)	28 617	0,0%	5,7%	1,2%	-3,2%
Włochy*		298 678	0,9%	14,3%	12,2%	0,9%
Łotwa	(2)	802	-12,8%	2,0%	0,0%	-0,3%
Litwa	(2)	5 100	-7,3%	7,1%	0,2%	-0,3%
Luxemburg	(3)	339	0,0%	0,4%	0,0%	-1,1%
Malta	(3)	696	0,0%	3,6%	0,0%	5,6%
Holandia*		168 528	3,0%	16,3%	6,9%	0,1%
Polska*	(1)	103 489	-2,3%	13,8%	4,2%	0,2%
Portugalia*		44 193	5,0%	16,6%	1,8%	2,3%
Rumunia	(1)/(2)	8 660	10,4%	2,7%	0,4%	2,1%
Słowacja	(2)	2 914	0,0%	2,4%	0,1%	1,1%
Słowenia	(2)	2 500	14,2%	4,0%	0,1%	1,6%
Hiszpania*		270 393	6,0%	18,5%	11,1%	2,5%
Szwecja	(3)	21 473	0,0%	3,9%	0,9%	-0,2%
EU Total	**(1)/(2)/(3)**	2 054 248	**2,4%**	**12,1%**	**84,0%**	**0,5%**
Członkowie EUF (*)	**(1)**	1 925 763	**2,3%**	**13,3%**	**78,8%**	**0,6%**
Norwegia *	(1)	26 173	-3,5%	5,8%	1,1%	0,5%
Szwajcaria	(3)	593	0,0%	0,1%	0,0%	0,7%
Wielka Brytania*	(1)	363 182	0,7%	11,7%	14,9%	0,1%
Europa	**(1)/(2)/(3)**	**2 444 195**	**2,1%**	**12,0%**	**100,0%**	**0,44%**
Członkowie i Partnerzy EUF (*)	(1)	2 315 117	2,0%	13,5%	94,7%	0,57%

** na podstawie danych dostarczonych przez kraje członkowskie lub z Eurostat

Uwagi:
1) Usunięto wpływ różnic kursowych.
2) Szacunek na bazie dostępnych informacji.
3) Szacunek na bazie obrotów lat poprzednich.

Źródło: Kraje członkowskie EUF, FCI, Eurostat, ONS.

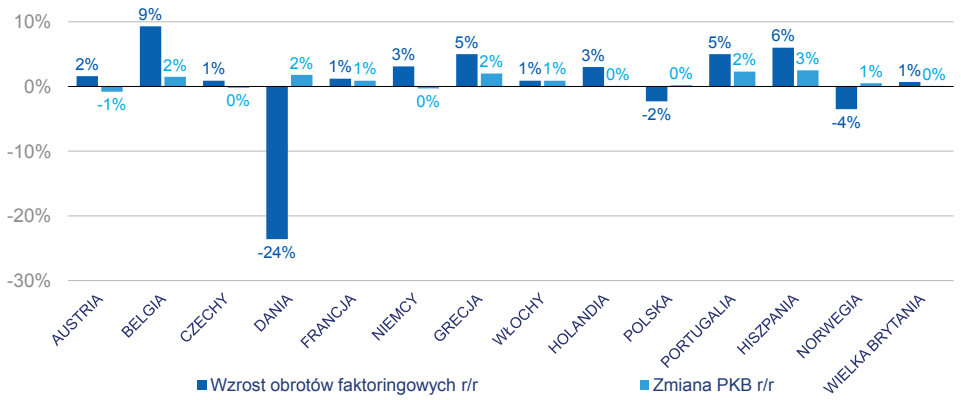
Rys. 3. Porównanie dynamiki obrotów faktoringowych i europejskiego PKB w latach 2016–2023.



Źródło: EU Federation for Factoring and Commercial Finance, FCI.

Z kolei na rys. 4 przedstawione zostało powiązanie pomiędzy trendem obrotów faktoringowych oraz zmianą PKB w 2023 roku w krajach będących członkami lub partnerami EU Federation. Poza Danią, Norwegią i Polską, w pozostałych krajach wzrost faktoringu rok do roku był wyższy niż wzrost PKB danego kraju.

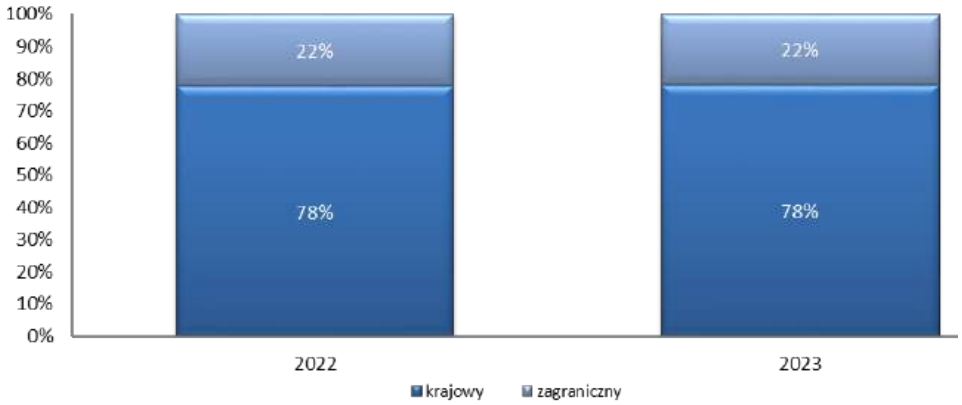
Rys. 4. Trend obrotów faktoringowych oraz zmiana PKB w poszczególnych krajach w 2023 roku.



Źródło: EU Federation for Factoring and Commercial Finance, FCI.

Dominującym rodzajem faktoringu w 2023 roku był nadal faktoring krajowy, reprezentujący aż 78% całości obrotów.

Rys. 5. Struktura obrotów faktoringowych w 2023 roku – faktoring krajowy i zagraniczny.



Źródło: EU Federation for Factoring and Commercial Finance, FCI.

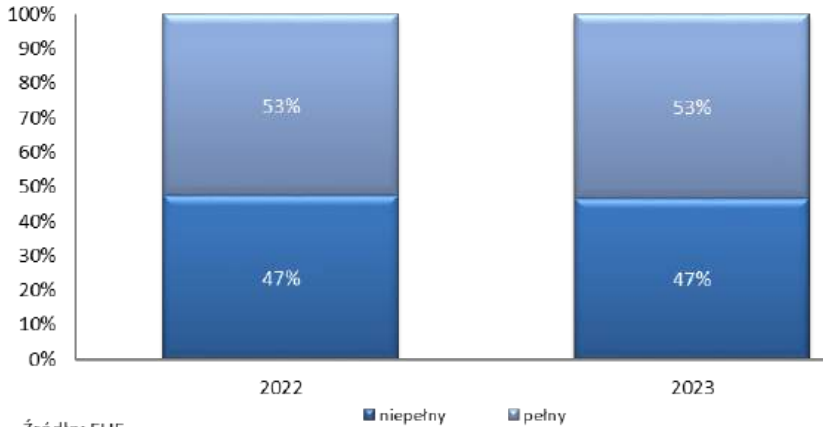
Z kolei analizując produkty pod względem przejęcia ryzyka (rys. 6), rok 2023 był już piątym rokiem z rzędu, w którym faktoring pełny był produktem dominującym na rynku i reprezentował 53% obrotów ogółem, analogicznie jak w dwóch poprzednich latach. Oznacza to, że dla europejskich klientów w ostatnich latach pokrycie ryzyka niewypłacalności dłużnika oraz profesjonalna obsługa wierzytelności obejmująca także proces windykacji, jaką oferuje faktoring pełny, stały się kluczowymi wartościami dodanymi towarzyszącymi usłudze faktoringu.

Wartość finansowania udzielonego przez europejskich faktorów swoim klientom w 2023 roku, niezależnie od wzrostu obrotów, spadała o 2% w porównaniu do roku poprzedniego i wyniosła 305 mld EUR (rys. 7). W związku z tym, średnia wartość dni spłaty należności uległa zmniejszeniu z 60 dni w 2022 roku do 58 dni w 2023.

Finansowanie faktoringowe było zabezpieczone przez 385 mld EUR aktywów, które także były o 2% niższe od wartości z 2022 roku.

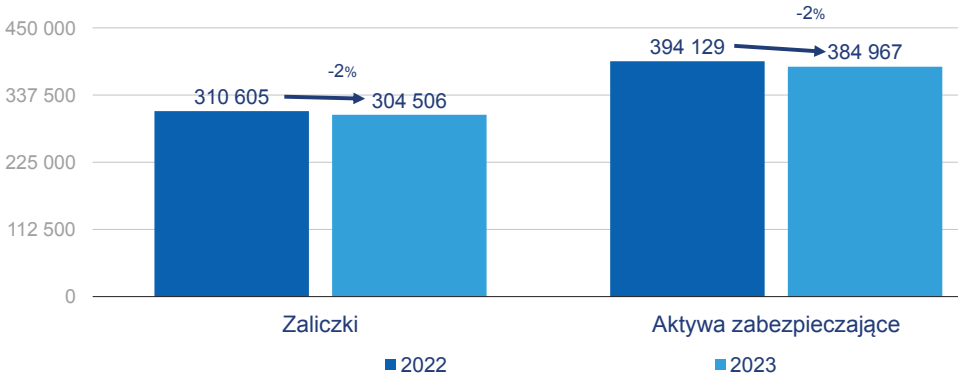
Utrzymanie relacji zaliczek do poziomu aktywów zabezpieczających na tym samym poziomie, co w roku poprzednim, może sugerować, że faktorzy postrzegali poziom ryzyka transakcji faktoringowych w 2023 roku jako analogiczny do roku poprzedniego.

Rys. 6. Struktura obrotów faktoringowych w 2023 roku – faktoring pełny i niepełny.



Źródło: EU Federation for Factoring and Commercial Finance, FCI.

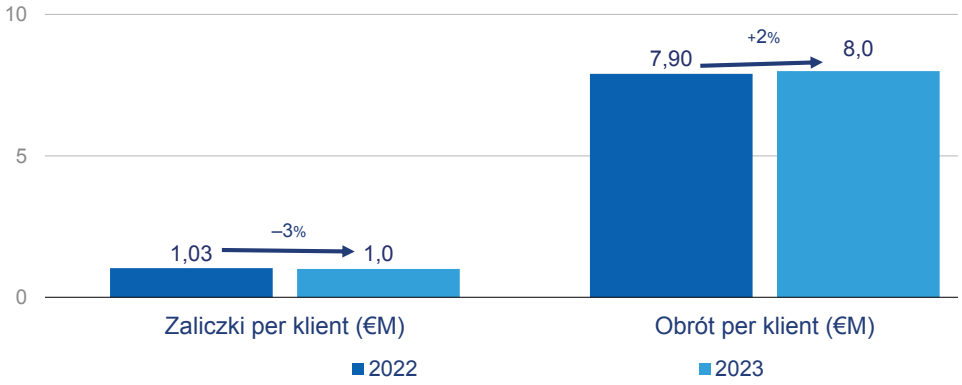
Rys. 7. Finansowanie oraz poziom aktywów zabezpieczających w 2023 i 2022 roku.



Źródło: EU Federation for Factoring and Commercial Finance, FCI.

W 2023 roku średnia wartość finansowania przyznanego przez faktorów pojedynczemu klientowi uległa obniżeniu o 3% i wyniosła 1,0 mln EUR (rys. 8). Taka sytuacja wynikała ze spadku poziomu finansowania udzielonego klientom oraz delikatnego wzrostu liczby klientów faktoringowych w 2023 roku.

Rys. 8. Poziom obrotów i finansowania *per* klient w latach 2022–2023.



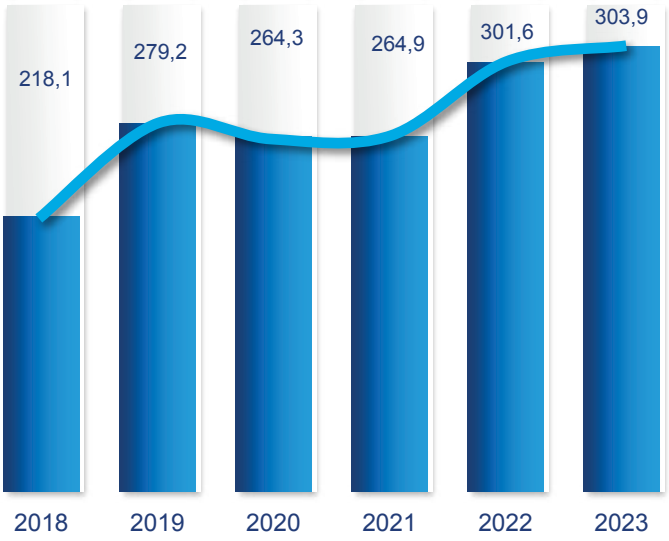
Źródło: EU Federation for Factoring and Commercial Finance, FCI.

Średni poziom zaliczek *per* klient oraz średni poziom obrotów realizowany przez pojedynczego europejskiego klienta wskazuje na dużą dywersyfikację ryzyka kredytowego faktorów, a krótki cykl spływu należności potwierdza wysoki poziom bezpieczeństwa europejskich transakcji faktoringowych.

Szacowana liczba klientów na europejskim rynku faktoringowym w 2023 roku osiągnęła rekordowy poziom ca. 304 tys. podmiotów, o 1% więcej niż w 2022 roku (rys. 9). Ten delikatny wzrost potwierdza, że przedsiębiorcy w czasach rynkowej niepewności skupiają się na pozyskaniu takich źródeł finansowania swojej działalności, które poza tradycyjnym finansowaniem, mogą jednocześnie dostarczyć im także dodatkowe korzyści podnoszące bezpieczeństwo prowadzonej działalności gospodarczej, takie jak przejęcie ryzyka niewypłacalności odbiorcy, eliminacja różnic kursowych czy zarządzanie portfelem wierzytelności.

Podsumowując dane zebrane przez EU Federation for Factoring and Commercial Finance, można stwierdzić, że europejski rynek faktoringowy jest rynkiem odpornym na zawirowania gospodarcze i pomimo trudnej sytuacji gospodarczej w 2023 roku nadal znajdował się na ścieżce wzrostu, niezależnie od faktu, że postrzegany jest jako rynek już dojrzały praktycznie w większości krajów europejskich.

Rys. 9. Liczba klientów w latach 2018–2023.



Źródło: EU Federation for Factoring and Commercial Finance, FCI.

Popularność faktoringu ciągle rośnie, o czym świadczy stały wzrost liczby klientów, gdyż jest on postrzegany przez biznes jako usługa będąca w stanie pomóc firmie rozwiązać problemy, które stawia otoczenie rynkowe.

PAWEŁ KACPRZAK

Faktoring w Europie – statystyki oraz bieżące inicjatywy legislacyjne

EU Federation została powołana do życia w 2009 roku. Członkami EUF są branżowe związki faktoringowe z: Wielkiej Brytanii, Hiszpanii, Francji, Belgii, Włoch, Chorwacji, Republiki Czeskiej, Niemiec, Holandii, Norwegii, Danii, Grecji, Austrii, Polski oraz Portugalii.

Zadania EUF obejmują:

- **reprezentowanie branży** w kontaktach z decydentami politycznymi UE i promowanie harmonizacji w unijnym środowisku prawnym, fiskalnym i regulacyjnym;
- **promowanie** zrozumienia korzyści płynących z faktoringu, finansowania należności i ABL jako odpowiedniej i elastycznej formy finansowania wzrostu dla firm;
- **gromadzenie** informacji i publikowanie artykułów i statystyk na tematy związane z branżą;
- **obserwowanie** inicjatyw prawnych i polityki UE mających wpływ na branżę oraz lobbowanie na rzecz decyzji politycznych, które mogą wspierać wzrost i skuteczność branży, lub lobbowanie przeciwko inicjatywom, które tworzyłyby bariery dla wzrostu branży lub negatywnie wpływałyby na świadczenie tej skutecznej i wydajnej formy finansowania dla przedsiębiorstw;
- **zachęcanie** do rozszerzania oferty faktoringu we wszystkich krajach UE.

Jestem przedstawicielem Polskiego Związku Faktorów w EUF od czterech lat. W branży faktoringowej ponad 25 lat zajmuję się sprzedażą, projektami, procesami, obsługą klienta, czyli obszarami, w których czasu jest zawsze za mało. Ze zderzenia tych dwóch światów, lobbystyczno-regulacyjnego i biznesowego, mam dwie, pouczające dla mnie obserwacje.

Po pierwsze, działania lobbystyczne do tej pory kojarzyły mi się z próbą uzyskania preferencyjnych warunków w danym obszarze. W rzeczywistości, przy tak dużej ilości nowych regulacji, które wchodzą w życie, koncentrujemy się na tym, żeby dana regulacja **nie objęła** faktoringu. Wynika to

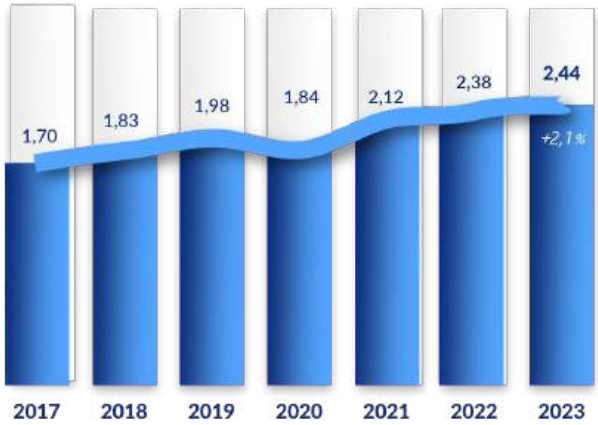
z tego, że niestety w zdecydowanej większości przypadków nowe regulacje nakładają nowe obowiązki, a nie ułatwienia. Próba ograniczenia umownych zakazów cesji jest jednym z wyjątków, gdzie lobbujemy za zmianą prawną, która może poprawić pozycję biznesową faktoringu. Ironia losu polega na tym, że ta inicjatywa jest częścią dużo bardziej dla nas groźnej propozycji, czyli ustawowego ograniczenia terminów płatności do 30 dni (więcej szczegółów na temat tej inicjatywy w dalszej części artykułu).

Druga refleksja wynikająca ze zderzenia świata biznesu i regulacji dotyczy tempa zdarzeń. W biznesie na ogół ważniejsze jest, żeby dane rozwiązanie wprowadzić jak najszybciej, nawet za cenę braku perfekcji. W świecie stanowienia prawa pośpiech na ogół jest przeciwnikiem.

Na poziomie UE ustanowienie nowego prawa zajmuje średnio 18–24 miesięcy. To tempo bywa powodem szyderstwa i oznaką „biurokracji", ale od wewnątrz nabiera to większego sensu. Tak długi okres stanowienia prawa powoduje, że konsultacje społeczne są bardzo szerokie, a każda zainteresowana strona ma szansę przedstawić swoje stanowisko. W biznesie dużo łatwiej szybko naprawić swoje błędy. W przypadku złej legislacji jest to dużo trudniejsze, biorąc pod uwagę, że każda zmiana prawa dotyczy tak dużej liczby krajów z milionami firm, które do danego prawa musiały się dostosować.

Rynek faktoringu w Europie odpowiada za 63% obrotu światowego, czyli jest zdecydowanie najbardziej dojrzałym rynkiem faktoringowym na świecie. W 2023 roku rynek faktoringu w Europie urósł o 2%.

Rys. 1. Obroty faktoringowe w Europie 2017–2023 (bln €).

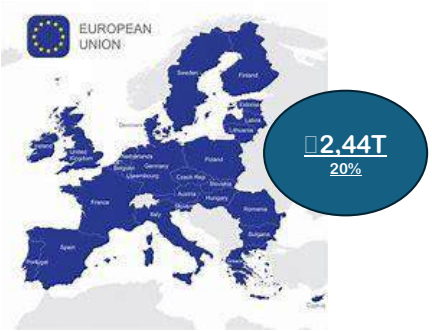


Źródło: EU Federation for Factoring and Commercial Finance, FCI.

TOP 5 największych rynków odpowiada za 71% całego rynku (Polska jest ósmym największym rynkiem w Europie z udziałem 4%).

Praktycznie cały rynek jest kontrolowany przez podmioty powiązane z grupami bankowymi.

Rys. 2. Koncentracja rynku faktoringu w Europie (%).



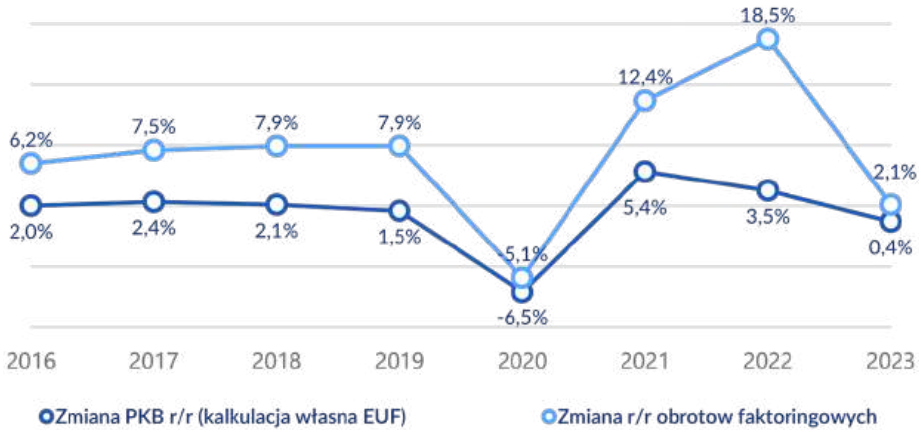
Francja	17
Niemcy	16
Wielka Brytania	15
Włochy	12
Hiszpania	11
Pozostali	*29*

Faktorzy należący do grup bankowych 98%

Źródło: EU Federation for Factoring and Commercial Finance, FCI.

Od siedmiu lat rynek faktoringowy rośnie szybciej niż PKB, co oznacza, że znaczenie faktoringu jako narzędzia finansowania bieżącej działalności firm sukcesywnie rośnie.

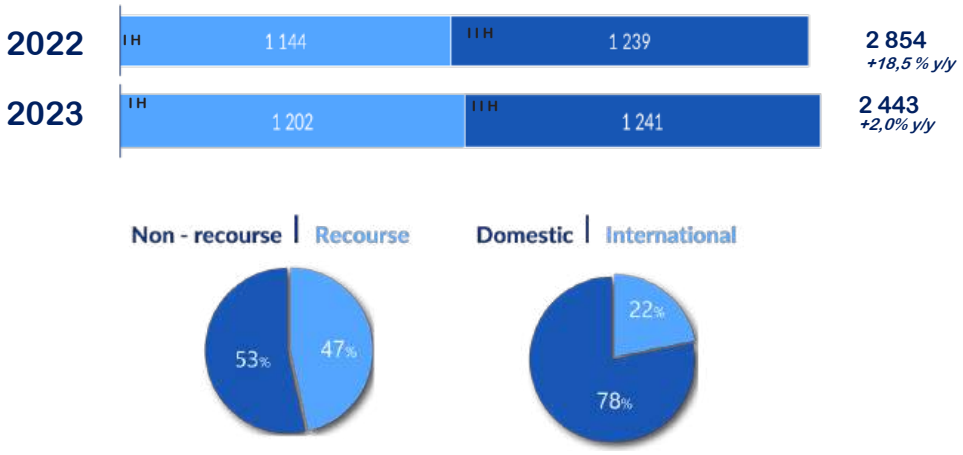
Rys. 3. Zmiana dynamiki obrotów faktoringowych i PKB.



Źródło: EU Federation for Factoring and Commercial Finance, FCI.

Dojrzałość rynku potwierdza również to, że ponad połowa obrotu faktoringowego jest realizowana w ramach faktoringu pełnego.

Rys. 4. Obroty faktoringu w Europie w 2022 i 2023 (bln €).



Źródło: EU Federation for Factoring and Commercial Finance, FCI.

Aktualnie najważniejsze aktywności EUF w obszarze regulacji

1. Regulacja dotycząca opóźnień w zapłatach za transakcje handlowe między firmami (Late Payment Regulation – LPR)

1.1. Czego dotyczy?

Jest to inicjatywa ustawodawcza Komisji Europejskiej, której głównym założeniem jest ograniczenie terminu płatności za fakturę w relacjach między firmami z UE do maksymalnie 30 dni. Bez wyjątków. Celem regulacji miałoby być ograniczenie opóźnień w płatnościach między firmami, co zwłaszcza dla małych i średnich przedsiębiorstw jest jednym z głównych ryzyk pod kątem zachowania płynności.

1.2. Jaki jest potencjalny wpływ na branżę faktoringową?

Wprowadzenie takiej regulacji w praktyce ograniczy rozmiar branży faktoringowej o 20–50%.

1.3. Jakie jest stanowisko EUF?

W bardzo dużym uproszczeniu, w ocenie EUF samo skrócenie terminów płatności nie spowoduje, że opóźnienia w płatnościach znikną. Wręcz przeciwnie, przewidujemy, że opóźnienia będą jeszcze dłuższe, ponieważ małe i średnie firmy są przecież również dłużnikami, a nie tylko wierzycielami. Skoro dana firma już teraz nie jest w stanie spłacić faktury w ciągu np. 60 dni, to należy zakładać, że problem ten pogłębi się w przypadku skrócenia terminu płatności. Dodatkowo taka regulacja ograniczyłaby swobodę zawierania umów również między dużymi firmami, które nie potrzebują specjalnego traktowania. Ponadto długość kredytu kupieckiego może być jedną z przewag konkurencyjnych na rynku światowym.

1.4. Jakie działania zostały podjęte przez EUF?

EUF z powodzeniem nawiązała kontakt z europosłami z UE, aby wesprzeć faktoring. EUF spotkała się z europosłami do Parlamentu Europejskiego i przekazała stanowisko EUF sprawozdawcy tej regulacji, a także kluczowym, wpływowym posłom do Parlamentu Europejskiego w komisji IMCO. EUF skontaktowała się ze Stałymi Przedstawicielstwami przy UE w celu rozpowszechnienia stanowiska EUF i zorganizowania spotkań.

1.5. Aktualna sytuacja

Odbyło się pierwsze głosowanie w PE, jeszcze przed ostatnimi wyborami do Europarlamentu. Aktualnie projekt ustawy jest konsultowany na poziomie Rady UE. Nie należy spodziewać się postępów w pracach przed ukonstytuowaniem się nowej Komisji Europejskiej, co powinno nastąpić do końca br.

1.6. Informacja dodatkowa

W ramach konsultacji tej regulacji EUF doprowadziła do tego, że Parlament Europejski w pierwszym głosowaniu zaakceptował m.in. propozycję, aby

na poziomie UE zakazać umownego zakazu cesji wierzytelności. Aktualnie możliwość taka występuje w większości krajów UE i powoduje, że duzi odbiorcy wymuszają na dostawcach akceptację zakazu cesji. W efekcie wierzyciel nie może użyć tych należności np. po to, aby skorzystać z faktoringu. To z kolei znacząco ogranicza potencjał faktoringu do wzrostu.

2. Modyfikacja wytycznych EBA (European Banking Authority) dotyczących stosowania definicji niewykonania zobowiązań kredytowych (New Definiton of Default – NDoD)

2.1. Czego dotyczy?

EBA zmodyfikowała wytyczne dotyczące NDoD 1 stycznia 2021 roku. W uproszczeniu, pod względem faktoringu wytyczne te dotyczą m.in. płatnika (kontrahenta), objętego przez spółkę faktoringową umową faktoringu pełnego, który spóźnia się z zapłatą za fakturę ponad 30 dni. Jeśli w tym samym czasie wspomniany płatnik ma kredyt w banku, który należy do tej samej grupy bankowej, co spółka faktoringowa, wówczas automatycznie kredyt w całości zostaje objęty kategorią „opóźniony".

2.2. Jaki jest potencjalny wpływ na branżę faktoringową?

Efektem tych wytycznych jest to, że opóźnienie o ponad 30 dni w zapłacie za fakturę np. o wartości 100 tys. zł powoduje, że kredyt w banku na 100 mln zł automatycznie zostaje oznaczony jako zagrożony spłatą. Wywołuje to kaskadę wymaganych regulacjami zdarzeń, czyli np. początek działań restrukturyzacyjnych w kwestii wspomnianego kredytu.

2.3. Jakie jest stanowisko EUF?

Z perspektywy faktoringu takie działanie nie znajduje uzasadnienia, ponieważ zobowiązanie handlowe ma zupełnie inną istotę niż zobowiązanie kredytowe. W rozliczeniach handlowych bardzo często zdarzają się sytuacje opóźnienia w zapłacie za fakturę, które wynikają ze sporu odnośnie ilości lub jakości towaru, a także innych warunków dostawy określonych w umowie handlowej. Dlatego też identyczne traktowanie zobowiązań han-

dlowych i kredytowych w kwestii NDoD jest pozbawione merytorycznego uzasadnienia.

2.4. Jakie działania zostały podjęte przez EUF?

EUF nawiązała konstruktywny dialog z EBA w tej kwestii. Dzięki danym empirycznym dostarczonym przez krajowe związki faktoringowe byliśmy w stanie, używając również danych rynkowych, uprawdopodobnić tezę, że w faktoringu opóźnienie w płatności o ponad 30 dni prawie nigdy nie prowadzi do upadłości dłużnika, a w większości przypadków opóźnień wynika z kwestii rozliczeniowych. EBA przyjęła ten materiał oraz poprosiła o pogłębienie dostarczonych danych. EUF ponownie przygotowała i przedstawiła materiał na podstawie danych ze związków krajowych. Następne spotkanie między EUF i EBA jest zaplanowane na wrzesień br.

Powyższe dwie kwestie to tylko niewielki obszar działań podejmowanych przez EUF. Serdecznie zachęcam do zapoznania się z cyklicznie udostępnianym przez EUF na stronie www newsletterem pod adresem: https://euf.eu.com/news/newsflash/euf-newsletter-summer-2024.html.

KAMILA GUJSKA

Etyka w faktoringu

Wstęp

Dlaczego temat etyki jest wciąż na czasie? Popularyzujemy przecież zrównoważony rozwój, kolejne państwa, organizacje i firmy sygnują 10 Zasad ONZ, tzw. Global Compact[1]. Mnie poruszył wynik badań opublikowany przez E&Y w czerwcu bieżącego roku: „Czy w Polsce obowiązują standardy (nie)uczciwości?[2]". Już w pierwszym zdaniu autorzy twierdzą, że „skłonność do podejmowania działań nieetycznych rośnie" w naszym kraju. Wyniki badań są co najmniej zastanawiające i pokazują pogorszenie sytuacji w porównaniu do roku poprzedniego, na przykład:

- Ponad połowa badanych dopuszcza możliwość nieuczciwego działania, aby poprawić perspektywy rozwoju własnej kariery lub uzyskać wyższe wynagrodzenie.
- O 23 p.p., do 66%, spadł odsetek pracowników, którzy oczekują od kierownictwa wysokich standardów.
- Badani nadal boją się zgłaszać nieuczciwe zachowania, aż 40% respondentów wskazywało obawy o rozwój kariery.

Dlatego warto dyskutować o etyce! W dalszych częściach artykułu postaram się wskazać, jak istotny jest ten temat w obszarze finansów, a faktoring jest usługą finansową. Dotknę tematu propagowania etycznych zachowań przez organizacje branżowe. Spróbuję odpowiedzieć na pytanie, na czyje postawy mamy wpływ: czy tylko pracowników, a może i naszych klientów. Na koniec podam przykłady nieetycznych zachowań, z którymi spółki faktoringowe spotykają się w praktyce.

---

[1] [On-line:] https://unglobalcompact.org/what-is-gc/mission/principles.

[2] [On-line:] https://www.ey.com/pl_pl/news/2024/06/czy-w-polsce-obowiazuja-standardy-nieuczciwosci.

Dlaczego finanse potrzebują etyki?

Działanie zgodne z prawem, a raczej z lawiną regulacji nie wystarcza. Pojawiają się zagadnienia moralności i odpowiedzialności, intencji uczestników rynku finansowego. W analizach ważne jest, aby brać pod uwagę skalę strat, szczególnie po zdarzeniach kryzysowych, np. z lat 2008–2009.

Paul H. Dembinski w książce *Etyka i odpowiedzialność w świecie finansów*[3] ciekawie prezentuje przyczyny strukturalne (stałe) dużego znaczenia kwestii etycznych w branży.

Pierwsza z nich to pieniądz – uniwersalny język całego rynku, ale jednocześnie obiekt wielkich namiętności. Jak wiele życiowych tematów wiąże się z nim! Ile emocji niosą ze sobą okazje, obniżki, możliwości zarobkowe. Po drugiej stronie są wydatki, niewystarczające zasoby, kredyty, długi...

Kolejna – to przyszłość, bo finanse bardzo rzadko są „tu i teraz". Klient oczekuje założonego skutku inwestycyjnego po upływie określonego czasu. A im dłuższa perspektywa, tym większa niepewność. Jeszcze kilkanaście lat temu odbierałam telefony od przedstawicieli największych i najbardziej poważanych instytucji finansowych z ofertami „gwarantowanych zysków bez ryzyka". Entuzjazm opuszczał rozmówców, gdy prosiłam o przedstawienie tych gwarancji na piśmie. Dzisiaj instytucje finansowe stawiają na edukację finansową klientów, dbają, żeby konsument miał świadomość jak najszerszego spektrum ryzyk.

W ten sposób pojawia się trzecia przyczyna, czyli zaufanie. Świat finansów nie istnieje bez zaufania, bo jak powierzyć w niepewne ręce swoje pieniądze i swoją przyszłość?

Następna to fakt, że rynek finansowy opiera się usłudze pośrednictwa. Banki nie „produkują pieniądza", przesuwają między klientami o różnych interesach. Z jednej strony starają się zaspokoić potrzebę korzystnej lokaty, z drugiej – taniego kredytu, a pomiędzy nimi jest marża. Zarobek pośrednika to gorący temat, bardzo medialny, oczywiście w kontekście mitycznej wysokości. Pojawił się nawet termin „bankster", czyli „pracownik wysokiego szczebla w instytucji finansowej (szczególnie amerykańskiej) pozbawiony elementarnych zasad moralnych, zainteresowany tylko zyskiem, współodpowiedzialny za kryzysy finansowe"[4]. Takie wielkie, konieczne zło.

---

[3] P.H. Dembinski, *Etyka i odpowiedzialność w świecie finansów*, Warszawa 2017.

[4] Za: [on-line:] https://www.miejski.pl/slowo-bankster.

Ostatnią przyczyną strukturalną są liczby, a raczej pewnego rodzaju abstrakcyjność zjawisk wyrażonych przez zapis numeryczny. W tej chwili rynek finansowy nie rejestruje zdarzeń w fizycznych księgach, cały świat księgowy jest zdigitalizowany. Pieniądze to elektroniczne zapisy na kontach. Tak łatwo jest dziś je przesuwać, wymieniać i wpaść w pułapkę arytmetycznej, wirtualnej rzeczywistości.

W dalszej części swojej pracy Paul H. Dembinski przedstawia sposoby na zakopanie „głębokiej przepaści pomiędzy etyką i odpowiedzialnością, a praktyką finansową". Zachęcam do lektury i refleksji, jak daleko jesteśmy w naszych staraniach siedem lat po wydaniu książki.

Zachowania etyczne – czyli jakie?

Odpowiedzią na potrzeby zdefiniowania reguł zachowania, wytyczenia ścieżek dobrych praktyk w branży są kodeksy.

Komisja Nadzoru Finansowego opracowała Kanon Dobrych Praktyk Rynku Finansowego[5]. Dokument w 15 punktach oddaje pełne spektrum obszarów, w których możemy rozważać zagadnienia etyczne, od uczciwości po działania na rzecz rozwoju rynku. Zapisy są bardzo ogólne, a przez to uniwersalne. Kanon może być dobrą wskazówką do stworzenia regulacji dla indywidualnych organizacji.

Ciekawie prezentuje się porównanie kodeksów branżowych: Polskiego Związku Faktorów, Factors Chain International oraz International Factoring Association.

Najkrótszy, najbardziej ogólny i zapisany w formie manifestu, oświadczenia jest dokument FCI's Core Values[6]. Forma pierwszej osoby liczby mnogiej jest bardzo unikalna, a trzy główne zasady to: „Jesteśmy uczciwi", „Jesteśmy rozważni", „Jesteśmy odpowiedzialni". Krótkie zdania i prosty język dają przejrzystość, ułatwiają odbiór. Dokument wydaje się być adresowany do władz i pracowników, a nie do członków FCI. Zapisy są jednak bardzo uniwersalne i ponownie mogą stanowić punkt wyjścia do napisania dobrego kodeksu wewnętrznego. Nie ma w treści żadnych odniesień do naruszeń ich zgłoszeń, do organów rozwiązujących konflikty, nakładających kary.

---

[5] [On-line:] https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Kanon%20DPRF_51881.pdf.
[6] [On-line:] https://fci.nl/en/fci-compliance-policy.

Kodeks etyczny International Factoring Association[7] również jest bardzo krótki, ale znacznie różni się od FCI's Core Values. Przede wszystkim dotyczy wprost członków organizacji, każdy z 13 artykułów rozpoczyna się słowem „Members". Wstęp podkreśla wagę profesjonalizmu, spójności, kompetencji i uczciwości w działaniach zrzeszonych faktorów. Natomiast jasne, materialne i powtarzające się naruszenia kodeksu mogą być podstawą do działań dyscyplinujących, takich jak: okres próbny, zawieszenie lub odebranie członkostwa. Organem rozpatrującym sprawy i nakładającym kary jest Zarząd IFA. Artykuły odnoszą się między innymi do stosowania przez członków adekwatnych systemów do księgowania operacji klientów oraz poufności danych. Nakazują też powstrzymanie się od działań, które szkodziłyby IFA.

Regulacja stworzona przez Polski Związek Faktorów[8] ma podtytuł *Zasady dobrej praktyki zawodowej*. Pierwsze zdanie to deklaracja. „My, członkowie Polskiego Związku Faktorów, dążąc do upowszechnienia najwyższych standardów działania w branży faktoringowej, przyjmujemy poniższy Kodeks Etyki Polskiego Związku Faktorów oraz zobowiązujemy się do przestrzegania zawartych w nim norm postępowania w działalności zawodowej".

Dokument jest podzielony na części: *Przepisy Ogólne*, *Działalność Faktoringowa*, *Wzajemna Konkurencja i Reklama*, *Władze Związku*, *Odpowiedzialność za Naruszenie Zasad Etycznych*, *Postanowienia Końcowe*. Wyraźna struktura i formalny język wyróżniają kodeks PZF od innych dokumentów branżowych. Oprócz uniwersalnych wartości, do których odnosiły się również poprzednie regulacje (uczciwość, rzetelność, profesjonalizm w działaniu), zawiera szereg bardziej szczegółowych zapisów. Wyraźnie podkreślony został obowiązek zachowania tajemnicy zawodowej, którą objęte są wszelkie informacje pozyskiwane podczas prowadzenia działalności faktoringowej. Konsekwencją ich ujawnienia mogłoby być naruszenie interesów osób trzecich, w tym przede wszystkim klientów. Ważny temat to także konieczność czytelnego, kompletnego i zrozumiałego formułowania umów. Usługa faktoringowa wciąż nie jest powszechnie znana. Dlatego im prostszy język zostanie wykorzystany w dokumentacji, tym współpraca będzie łatwiejsza i bardziej przejrzysta dla obu stron.

Bardzo praktyczne i ważne dla branży są zapisy dotyczące przejęć. Klienci mają prawo do zmiany firmy faktoringowej, która ich obsługuje. Przyczyny takich działań nie są istotne. Etyka zawodowa zobowiązuje faktorów do

---

[7] [On-line:] https://www.factoring.org/codeofethics.

[8] [On-line:] https://faktoring.pl/wp-content/uploads/2019/06/Kodeks_Etyki_PZF.pdf.

przeprowadzenia niełatwej procedury sprawnie, rzetelnie i z najmniejszą uciążliwością. W tym celu PZF opracował wzór porozumienia trójstronnego, które zabezpiecza interesy obu faktorów i klienta. Dokument jest szeroko wykorzystywany przez branżę.

W części dotyczącej współpracy między faktorami zawarte są uregulowania odnośnie zakazu nieuczciwej konkurencji czy rozpowszechniania wprowadzających w błąd informacji, dyskredytującej reklamy. Ważny zapis dotyczy zakazu nakłaniania pracowników lub współpracowników do opuszczania dotychczasowych faktorów i zatrudnienia u konkurencji. Problem etyczny „podkupywania specjalistów" jest bardzo trudny do rozwiązania, głównie ze względu na wielkość branży. Rzadko spotyka się osoby, które całą swoją karierę zawodową związały z jednym faktorem. Granica między nakłanianiem a zaoferowaniem ciekawej możliwości rozwoju zawodowego jest cienka, a ocena bardzo subiektywna.

Kodeksy zarysowują obszary istotne dla zagadnień etycznych w faktoringu, niektóre wskazują wprost zachowania akceptowalne bądź nieakceptowalne w zależności od konstrukcji dokumentu. Poszczególni uczestnicy rynków finansowych tworzą swoje własne zbiory zasad zachowania, również jako odpowiedź na wyzwania koncepcji zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw. W ESG etyka, w mojej ocenie, jest ważną częścią każdego filaru: Environment, Society i Governence.

Czy mamy wpływ na wszystkich uczestników rynku faktoringowego?

Opisane powyżej regulacje dotyczyły jednej strony transakcji faktoringowej – faktorów. Czy jako branża jesteśmy w stanie kształtować, propagować etyczne postawy również po stronie naszych klientów?

Promowanie etycznych zachowań najlepiej rozpocząć od swojego podwórka. Kodeksy etyczne branżowe czy poszczególnych spółek faktoringowych są pierwszym krokiem. Prowadzenie działalności zgodnie z literą i duchem tych uregulowań, szczególnie na linii klient–finansujący, to podstawa do kształtowania pożądanych postaw. W mojej ocenie do najważniejszych aspektów należą: zachowanie tajemnicy zawodowej, a także jasne i proste formułowanie umów. Istotne są również: zapewnienie czytelnych i przejrzystych systemów operacyjnych oraz umiejętność współpracy faktorów przy przejęciach umów. W transakcji z klientem nie mamy do czynienia

z kodeksami, ale z umową i ogólnymi warunkami współpracy. Dokumenty te definiują prawa i obowiązki stron oraz konsekwencje naruszeń zapisów.

Ewentualne nieetyczne zachowania klientów pozostają tajemnicą zawodową, nie mogą zostać ujawnione rynkowi. Wyjątkiem są wyłudzenia lub próby wyłudzenia. Od 15 września 2021 roku, w związku z nowelizacją ustawy Prawo Bankowe, firmy faktoringowe uzyskały możliwość wymieniania się informacjami o oszustwach w ramach rynku finansowego, a w konsekwencji dostęp do narzędzi prewencji. Na dzisiaj spółki faktoringowe mogą aktywnie korzystać z platformy antyfraudowej Biura Informacji Kredytowej SA[9]. Prowadzone są intensywne prace nad wejściem branży w inne narzędzia oferowane przez rynek. Wymiana informacji o wyłudzeniach i próbach wyłudzenia jest dużą szansą dla faktoringu. „Platforma Antyfraudowa BIK, od czasu jej uruchomienia w 2017 r., pozwoliła zaoszczędzić w sektorze bankowym już ponad 356 mln zł, z czego ponad 127 mln zł tylko w 2020 r."[10].

Zdefiniowanie katalogu nieetycznych zachowań we współpracy faktorów z klientami jest bardzo trudne. Rynek zmienia się dynamicznie, umowy mają często indywidualne zapisy oparte na obserwacjach potrzeb stron. Każdy wątpliwy przypadek musi być rozważany w kontekście konkretnych uzgodnień.

W przypadku cesji globalnej najczęstszym naruszeniem, z jakim miałam do czynienia w trakcie pracy w różnych instytucjach finansowych, było zgłaszanie do faktora tylko wybranych faktur. Powodem może być chęć obniżenia kosztów, gdy opłaty pobierane są od nabytych wierzytelności. Czasami takie działania prowadzą do próby przekierowania części wpływów od odbiorców bezpośrednio na konto klienta, z pominięciem rachunku cesyjnego. Drugi przypadek łączy się często z zaniechaniem wykonania zobowiązania umownego o wskazaniu na fakturze informacji o cesji, firmie faktoringowej i numerze konta. Niekiedy, bez zmian w dokumentach, pojawiają się naciski na kontrahentów o zmianę odbiorcy przelewu. W takiej sytuacji nieetyczne zachowanie dotyka nie tylko faktora, ale i partnera biznesowego. Spotkałam się z sytuacjami, w których kontrahenci o dużej świadomości konsekwencji zgody na cesję, informowali o naciskach podmiot finansujący.

Kolejnym istotnym naruszeniem umowy jest przekazywanie do finansowania wierzytelności, które nie mają odzwierciedlenia w zdarzeniach

---

[9] [On-line:] https://media.bik.pl/informacje-prasowe/692032/ochrona-antyfraudowa-w-sektorze-firm-faktoringowych.

[10] Tamże.

gospodarczych. Czasami pierwsza taka sytuacja pojawia się przez pomyłkę, przypadek. Procedury weryfikujące faktury mogą jej nie wyłapać. Nieetyczne będzie odłożenie korekty takiej wierzytelności do ostatniej chwili, a przez to brak zwrotu środków do faktora w momencie wykrycia pomyłki. Niestety na rynku faktoringowym pojawiają się od czasu do czasu podmioty, które celowo wyłudzają środki w ten sposób, często na dużą skalę.

Faktorzy zmagają się też z innym problemem – finansowania tych samych wierzytelności w dwóch instytucjach finansowych lub cedowania tych samych faktur jako zabezpieczenia różnych umów, w tym kredytowych. Etyczne byłoby informowanie partnerów o wszystkich umowach finansowania, zabezpieczonych cesją, wraz z listami zaakceptowanych odbiorców. Oczywiście istnieje możliwość cedowania wybranych faktur wylistowanych na dokumencie cesji. Kilku polskich odbiorców tylko w taki sposób akceptuje współpracę swoich dostawców z faktorami. Normą jest także to, że przedsiębiorcy współpracują z kilkoma firmami faktoringowymi. Umożliwienie im kontaktu i weryfikacji faktur, które mają w swoich portfelach, poprawiłoby bezpieczeństwo i komfort kontaktu na linii klient, faktor, odbiorca. Niestety także w obszarze podwójnego finansowania pojawiają się działania umyślne, w celu wyłudzenia środków od kilku podmiotów.

Równie ważnym aspektem jest bagatelizowanie lub zatajanie informacji o powiązaniach pomiędzy klientem a jego odbiorcami. Wyłączenie z finansowania to powszechne uregulowanie w tym obszarze. Jednocześnie każdy faktor stara się zdefiniować powiązanie bardzo szeroko. Chodzi nie tylko o te same osoby w strukturze właścicielskiej czy zarządczej. Wyłączone są powiązania rodzinne lub inne relacje, które mogą mieć wpływ na wykonywanie umowy faktoringowej. Często pojawiają się w trakcie trwania umowy, na przykład przez zawarcie związku małżeńskiego.

Przykładów każdy uczestnik rynku mógłby podać dużo więcej. Istotne jest, aby w przypadku pomyłki jak najszybciej skontaktować się z instytucją faktoringową i wspólnie wypracować rozwiązanie. Jeżeli mamy wątpliwość, czy zachowanie jest zgodne z duchem umowy, rozmawiajmy. Szczerość i odwaga są niezbędne do promowania etycznych zachowań.

Zakończenie

Chciałabym, żeby podsumowanie po kolejnej analizie badania E&Y brzmiało: „skłonność do podejmowania etycznych działań rośnie". Kodeksy, regu-

lacje są ważne, ale dopiero promowanie działań i postaw realnie wpływa na komfort współpracy między klientami a instytucjami finansującymi. Praktyczne podejście to przede wszystkim: prosta, otwarta komunikacja, oparta na szacunku pomiędzy wszystkimi uczestnikami rynku faktoringowego.

ALEKSANDRA STANKIEWICZ-BILEWICZ

Razem dla cyberbezpieczeństwa – dlaczego warto stawiać na wymianę danych

Aktywnej działalności przedsiębiorców w cyberprzestrzeni oraz wzrostowi transakcji internetowych towarzyszy rosnące ryzyko wyłudzeń. Fraudy i oszustwa finansowe stanowią jeden z głównych problemów trapiących branżę finansową. Jest już faktem, że przedsiębiorcy stają się celem przestępców. Szczególnej wagi nabiera kompleksowa ochrona antyfraudowa, w której fundamentalne znaczenie ma wymiana informacji.

Ustawiczne udoskonalanie procesów, wdrażanie środków technicznych pozwalających na zapewnienie jak najwyższego poziomu ochrony – to tylko niektóre czynniki warunkujące powodzenie na rzecz bezpieczeństwa firmy. We współczesnym świecie szczególnej wagi nabiera wymiana informacji o zagrożeniach, jak również edukacja klientów i przedsiębiorców odnośnie bezpiecznego funkcjonowania w przestrzeni cyfrowej.

O tym, jak wiele mamy do zrobienia w sferze znaczenia zabezpieczeń antyfraudowych, świadczą coroczne badania ankietowe. Respondenci badania „Zdarzenia fraudowe i cyberataki, 2024 r.", wykonanego na zlecenie BIK przez Keralla Research, deklarują, że jedna na sześć firm rocznie spotykała się z różnymi formami zagrożeń ze strony oszustów. A co piąty przedsiębiorca przyznał, że w 2024 roku doświadczył cyberataków.

W ubiegłym roku aż 82,4% uczestniczących w badaniu małych i średnich przedsiębiorstw przyznało jednocześnie, że nie korzysta z narzędzi antyfraudowych. W tym roku, nie wiedzieć czemu, sytuacja zdaje się nieco poprawiać, gdyż odsetek firm, które nie wdrożyły zabezpieczeń antyfraudowych, spadł do 76,2%.

Statystyki te świadczą o pewnej niefrasobliwości w czasach, gdy ochrona przed wyłudzeniami staje się standardem. Postawa ta stanowi poważne wyzwanie zarówno dla samych firm, jak i współpracujących z nimi podmiotów, szczególnie z sektora finansowego. Dysponując bowiem dostępem

zdalnym do zasobów finansowych zgromadzonych na rachunku bankowym, przedsiębiorca pozostaje ich jedynym dysponentem przez 24 godziny na dobę. Skoro równocześnie nie korzysta on z aktualnych rozwiązań zapewniających ochronę przed wyłudzeniem, staje się on zarazem najsłabszym ogniwem systemu i wymarzonym celem dla cyberzłodziei.

Zjawisko to nie omija także branży faktoringowej, w której ryzyko poniesienia straty finansowej związane jest przede wszystkim z działaniami nakierowanymi na uzyskanie limitu faktoringowego bądź na wykup wierzytelności.

Wśród rzetelnych przedsiębiorców, wnioskujących o wsparcie w finansowaniu bieżącej działalności za pomocą produktów faktoringowych, coraz częściej pojawiają się osoby z intencjonalnym zamiarem oszustwa.

Razem będziemy bezpieczniejsi, czyli dlaczego warto stawiać na wymianę danych

Potencjał systemów wymiany informacji o potencjalnych nadużyciach budowany jest poprzez przystępowanie do nich kolejnych uczestników, będących dostarczycielami bezcennej wiedzy w tym zakresie. Z perspektywy sektora finansowego można stwierdzić, iż jest to jedyny i zarazem najskuteczniejszy sposób na zwiększenie bezpieczeństwa, tym bardziej wartościowy, że obejmuje nie tylko jeden podmiot czy nawet grupę kapitałową, ale całą branżę.

Systemem, który potwierdził swoją skuteczność w zakresie wychwytywania i zwalczania wyłudzeń finansowych w sektorze bankowym jest Platforma Antyfraudowa BIK. To narzędzie do wzajemnego ostrzegania się jego uczestników o wyłudzeniach opiera się na w pełni zautomatyzowanym obiegu wymiany danych i współdzieleniu informacji pomiędzy uczestnikami systemu.

„Platforma Antyfraudowa BIK, od czasu jej uruchomienia w 2017 roku, pozwoliła zaoszczędzić w sektorze bankowym już ponad 0,8 mld zł, z czego ponad 200 mln zł tylko w 2023 roku. To wartość wniosków finansowych zatrzymanych w wyniku ostrzeżeń, jakie wygenerował system. Dzięki temu wątpliwy kredyt czy leasing nie został wypłacony przestępcom" – mówi Marzena Jabłońska, Product Owner, BIK.

Firmy faktoringowe – uczestnikami systemu wymiany informacji

Platforma Antyfraudowa BIK, która skutecznie wspiera banki, firmy pożyczkowe, firmy leasingowe w przeciwdziałaniu przestępstwom związanym z różnymi formami finasowania, objęła także firmy z branży faktoringowej. Stało się to możliwe wraz ze zmianą brzmienia zapisów art. 106d ustawy Prawo bankowe, obowiązujących od 13 września 2021 roku.

Firmy faktoringowe, na mocy zmienionych przepisów, mogą współdzielić informacje o podejrzeniach nadużyć oraz wyłudzeniach z pozostałymi uczestnikami obrotu finansowego.

Rodzaje przestępstw finansowych w obszarze przedsiębiorstw

Wyłudzenia produktów finansowych w sektorze przedsiębiorstw są dużym wyzwaniem dla rynku finansowego. Działania przestępcze dotykają nie tylko banki i firmy pożyczkowe, ale także m.in. firmy faktoringowe. Przestępstwa związane z produktami finansowymi dla przedsiębiorców często wiążą się również z osobą fizyczną, która powiązana jest z daną firmą czy działalnością gospodarczą. Zdarza się, że osoby fizyczne rejestrują działalność gospodarczą, której celem jest wyłącznie czerpanie korzyści poprzez wyłudzanie niejednokrotnie wysokich kwot z produktów faktoringowych.

Co do zasady, produkty finansowe przeznaczone dla firm wiążą się z możliwością dostępu do finansowania o wyższej wartości niż w odniesieniu do konsumentów korzystających z tego rodzaju wsparcia. Tym bardziej groźne jest zjawisko zakładania firm (w szczególności w formie jednoosobowej działalności gospodarczej) ograniczających swoją aktywność do realizacji procederu wyłudzania środków finansowych poprzez stwarzanie pozorów prowadzenia rzeczywistej działalności gospodarczej. Działania przestępcze mogą również być powiązane z kradzieżą „tożsamości" firmy (z uwagi na fakt, że np. dane firm są dostępne w rejestrach publicznych). Wtedy często we wnioskach o finansowanie, podobnie jak przy osobach fizycznych, przestępcy podają dane dotyczące firmy, pod którą się podszywają, zmieniając jedynie dane do wypłaty finansowania (np. numer rachunku bankowego).

Ryzyko fraudu w obrocie wierzytelnościami faktoringowymi

W obszarze ryzyka i przeciwdziałania wyłudzeniom branża usług faktoringowych wpisuje się w działalność podwyższonego ryzyka. Weryfikacja tożsamości podmiotów (firm) uczestniczących w relacji faktoringowej jest znacznie trudniejsza niż w przypadku weryfikacji osób fizycznych. Do tego dochodzą elementy takie, jak: zaawansowane technologie w rękach zorganizowanych grup przestępczych, szybkość, masowość i cyfryzacja obrotu tego typu wierzytelnościami.

„W przypadku produktów faktoringowych mamy do czynienia ze spłatą wierzytelności powstałej pomiędzy faktorantem a jego kontrahentem, stąd pojawia się potrzeba oceny ryzyka wyłudzenia finansowania występującego zarówno po stronie faktoranta, jak i jego kontrahenta. Weryfikacja kontrahenta jest istotna, ponieważ ostatecznie ryzyko straty finansowej zwykle leży po stronie faktoranta" – tłumaczy Marzena Jabłońska.

Mając świadomość zagrożenia, które może dotknąć zarówno samą firmę, jak również jej partnerów, kontrahentów i klientów, warto uwzględnić w strategii firmy właściwe zarządzanie ryzykiem. W tym kontekście lepiej jest postawić na współdziałanie niżeli na rozwiązania „*stand alone*".

Otóż włączenie się w jeden wystandaryzowany system ochrony międzysektorowej pozwala na bieżąco wymieniać dane z kluczowymi graczami na rynku usług finansowych. W takim przypadku, gdy z jednej platformy korzysta grupa podmiotów, m.in. banków, firm leasingowych, pożyczkowych, faktoringowych itp. – razem zyskują przewagę. Mają one bowiem dostęp do wspólnej platformy, w której reguły antyfraudowe są ściśle określone dla wszystkich uczestników, a wszelkie definicje, sytuacje i zdarzenia są w ten sam sposób interpretowane. Ułatwia to wymianę informacji oraz ich właściwą identyfikację, co więcej – pozwala w ramach jednego procesu integrować różne obszary danych, co ma wpływ również na szybkość analizy oraz optymalizację kosztów.

Już 10 faktorów z silną ochroną przed wyłudzeniami aplikacyjnymi

Na obecną chwilę już dziesięć firm faktoringowych zdecydowało się na wymianę ostrzeżeń pomiędzy wszystkimi podmiotami będącymi w Platformie

Antyfraudowej BIK. W ten sposób firmy te uzupełniają wartość informacyjną Platformy, a jednocześnie w pełni korzystają z sektorowej i międzysektorowej wymiany informacji o zagrożeniach.

Ekosystem bezpieczeństwa – Platforma Antyfraudowa BIK (PAF)

Jednym z fundamentów działania Platformy Antyfraudowej BIK jest zaufanie. To wartość, która – poza zaawansowaną, nowoczesną technologią – stanowi o sile tego rozwiązania.

Każdy z uczestników systemu może deponować informacje, jak również dzielić się nimi z innymi, nie obawiając się o ich wykorzystanie w innych celach aniżeli przeciwdziałanie wyłudzeniom. Uczestnicy systemu informują o zdarzeniu, w którym doszło do nadużycia podczas procesowania danych związanych z uzyskaniem finansowania. W ten sposób tworzy się coraz szczelniejszy ekosystem, umożliwiający podmiotom branży finansowej ograniczenie strat związanych z fraudami aplikacyjnymi, bez konieczności zakupu skomplikowanych technologii czy też dokonywania rewolucji we własnej strukturze organizacyjnej.

„Skuteczna polityka zarządzania ryzykiem wyłudzeń w organizacji, oprócz wprowadzania informacji do systemu i współdzielenia się z innymi podmiotami, ma także istotny wpływ na optymalizację procesową z punktu widzenia obsługi procesu e2e" – uzasadnia Marzena Jabłońska i dodaje: „Włączenie się w jeden w pełni zautomatyzowany obieg wymiany danych może być zarówno kluczem do sukcesu w walce z ograniczeniem strat pojedynczej firmy faktoringowej, jak i wzmocnieniem ochrony sektorowej. Obecnie z Platformy Antyfraudowej BIK korzystają przedstawiciele praktycznie wszystkich segmentów rynku finansowego: banki komercyjne, banki spółdzielcze, SKOK-i, firmy leasingowe, firmy faktoringowe, instytucje pożyczkowe".

Uczestnictwo w Platformie Antyfraudowej buduje kulturę współodpowiedzialności za bezpieczeństwo instytucji finansowych i jej klientów – to koncept ściśle związany z wartościami i strategią odpowiedzialnego biznesu, realizowanymi przez Biuro Informacji Kredytowej.

Już od momentu powołania projektu PAF, BIK wdrożył na stałe konsultacje ze swoimi klientami w różnych sektorach finansowych, uwzględniając potrzeby poszczególnych uczestników rynku usług finansowych.

Kluczowe założenia Platformy Antyfraudowej BIK

- Rozwiązanie przeciwdziałające wyłudzeniom w sektorze finansowym jest dostępne dla wszystkich banków oraz innych instytucji finansowych, takich jak: firmy pożyczkowe, firmy leasingowe, firmy faktoringowe.
- Narzędzie jest dostarczane klientom w wersji SaaS, co niweluje wszelkie koszty związane z wdrożeniem czy utrzymaniem środowiska, na którym jest ono zaimplementowane.
- Szybkość, gdyż system działa w pełni online 24/7/365 i może wspierać wszystkie procesy finansowe, również te realizowane w kanale elektronicznym, przy czasach odpowiedzi poniżej 2 sekund.
- Skuteczna wymiana danych, polegająca na dzieleniu się wiedzą pomiędzy uczestnikami systemu, a każdy nowy uczestnik Platformy już od pierwszego dnia korzystania z systemu otrzymuje komplet funkcjonalności systemu i osiąga oszczędności w swoim procesie.
- Dojrzałość systemu, patrząc na fakt, że Platforma to nie tylko baza agregująca zdarzenia o charakterze negatywnym, ale przede wszystkim kompleksowe narzędzie z bazą niemal 300 gotowych reguł pozwalających zweryfikować wnioski finansowe pod kątem występowania podwyższonego ryzyka operacyjnego.

Platforma Antyfraudowa BIK jest pierwszym i na ten moment jedynym aktywnie wykorzystywanym narzędziem wzajemnej wymiany informacji między różnymi podmiotami na rynku finansowym. Często podmioty te konkurują między sobą o jakość, ilość klientów czy inne wartości biznesowe. Jednak kiedy na szali pojawia się zagrożenie w postaci próby wyłudzenia, rywalizacja odkładana jest na bok. W walce z cyberzagrożeniami i w przeciwdziałaniu fraudom, trzeba rozmawiać, pomagać sobie wzajemnie i razem współdziałać – być w jednej drużynie.

DARIUSZ KOZŁOWSKI, ŁUKASZ BOGUSZ

Budowa dedykowanego systemu wymiany informacji o zagrożeniach występujących w sektorze faktoringowym (SWIFF)

Przestępstwa skierowane przeciwko instytucjom finansowym oraz ich klientom stanowią jeden z najdynamiczniej rozwijających się obszarów działalności kryminalnej na całym świecie. Doskonale zorganizowane grupy przestępcze o zasięgu globalnym wykorzystują w pełnej rozciągłości dobrodziejstwa współczesnych technologii informatycznych, dysponując przy tym bardzo zaawansowanym instrumentarium służącym dokonywaniu fraudów. Czynnikiem wydatnie sprzyjającym aktywności przestępców jest relatywnie niska świadomość użytkowników dotycząca zagrożeń związanych z dokonywaniem transakcji w kanałach zdalnych. W takich warunkach kluczowe znaczenie zyskuje zaangażowanie się wszystkich instytucji finansowych w przeciwdziałanie nadużyciom oraz zwiększanie poziomu bezpieczeństwa uczestników współczesnego rynku finansowego.

Polska bankowość ma w tym obszarze wyjątkowe doświadczenia. We współczesnej rzeczywistości gospodarczej Polski po roku 1989, Związek Banków Polskich współtworzy mechanizmy bezpiecznego rynku finansowego, podejmując inicjatywy legislacyjne służące lepszemu funkcjonowaniu zarówno banków, jak i instytucji kredytowych, pożyczkowych, leasingowych czy też faktoringowych, sprzyjając tym samym rozwojowi całego sektora usług finansowych i ochronie praw konsumenckich. Dodatkowo Związek Banków Polskich aktywnie angażuje się w wypracowywanie i dostarczanie nowych rozwiązań technologicznych umożliwiających ponadsektorową wymianę danych, m.in. z obszaru szeroko rozumianego cyberbezpieczeństwa, oraz edukację społeczeństwa w zakresie korzystania z nowych technologii.

Wymagania współczesnego świata oraz rosnąca liczba klientów korzystających ze zdalnych form komunikacji (bez konieczności osobistej prezencji w instytucjach finansowych) skłoniła przestępców do poszukiwania nowych możliwości dokonywania fraudów także w tym obszarze. Statystyki policyjne jednoznacznie pokazują, że różnorodne grupy przestępcze i mafie o zasięgu międzynarodowym coraz częściej rezygnują z tradycyjnych domen kryminalnej działalności, takich jak np. handel narkotykami, porwania dla okupu czy też napady z bronią w ręku, na rzecz przestępczości internetowej oraz dokonywanej w kanałach mobilnych.

Z uwagi na fakt, iż polskie banki nie konkurują ze sobą w obszarze bezpieczeństwa finansowego, a jednocześnie ściśle współpracują w wypracowywaniu stosownych procedur i regulacji mających na celu podnoszenie bezpieczeństwa całego obrotu gospodarczego, przestępcza aktywność nakierowana jest głównie na klientów banków, a ataki na infrastrukturę bankową zdarzają się relatywnie rzadko i sprowadzają się z reguły do ataków typu DDOS (ang. *Distributed Denial of Service*), mających na celu czasowe sparaliżowanie kanałów transakcyjnych, tj. wywołanie strat głównie wizerunkowych. Z uwagi na stopień zabezpieczeń i profesjonalizm banków działania grup przestępczych koncentrują się na poszukiwaniu i atakowaniu innych uczestników rynku finansowego, którzy nie posiadają stosownych procedur i skutecznych narzędzi do walki ze zorganizowaną przestępczością.

Jak pokazują wydarzenia z ubiegłego roku, takim celem przestępców stały się właśnie firmy faktoringowe. Popularność faktoringu w Polsce od lat nieustająco rośnie, a wraz z dynamicznie rosnącą liczbą faktorantów i kontrahentów rośnie ilość prób wyłudzeń oraz ryzyko fraudu, co jednoznacznie wskazuje, iż w najbliższej przyszłości rynek faktoringowy czeka wiele nowych wyzwań, w szczególności w obszarze oszustw finansowych i wyłudzeń. Firmy faktoringowe, zgodnie z Ustawą o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowania terroryzmu, zobowiązane są do stosowania wobec swoich klientów środków bezpieczeństwa finansowego, których zakres stosowania powinien być określany m.in. na podstawie oceny ryzyka. Środkami takimi są m.in. identyfikacja klienta i weryfikacja jego tożsamości, identyfikacja beneficjenta rzeczywistego, uzyskiwanie informacji dotyczących celu i zamierzonego przez klienta charakteru stosunków gospodarczych oraz ich bieżące monitorowanie. Dynamiczny wzrost obrotów firm faktoringowych w Polsce będzie powodował wzmożone zainteresowanie oszustów tym sektorem i wzrostem jego atrakcyjności dla działalności prze-

stępczej, co w konsekwencji najprawdopodobniej przełoży się na wzrost ilości fraudów w sektorze. Najczęstsze przykłady oszustw faktoringowych to m.in.: dublowany faktoring, cesja wielokrotna, unicestwianie wierzytelności (np. fikcyjne faktury, faktury korygujące, kompensaty, potrącenia), oszustwa na zabezpieczeniu (np. zdublowane zabezpieczenia, błędne wyceny nieruchomości, wadliwe wpisy hipotek itp.), karuzela podmiotów powiązanych (tj. fikcyjny obieg towarów i usług), wyłudzenia finansowania poprzez ukrywanie informacji o rzeczywistej sytuacji finansowej, doprowadzanie do niewypłacalności, ukrywanie majątku, kradzież tożsamości czy zmiana rachunku bankowego do wypłaty zaliczek. Oszustwa te mają na celu wyłudzenie środków finansowych od firm faktoringowych i mogą prowadzić do poważnych strat dla tych instytucji. Dlatego ważne jest, aby firmy faktoringowe wdrażały skuteczne mechanizmy kontrolne i audytowe, które pomogą wykrywać i zapobiegać takim działaniom. W tej sytuacji decyzja sektora faktoringowego o implementacji odpowiednich rozwiązań antyfraudowych, dobrze sprofilowanych i dedykowanych przeciwdziałaniu tym nadużyciom, staje się krytyczna.

Z ponad 30-letnich doświadczeń zebranych przez Związek Banków Polskich oraz konsultacji przeprowadzonych z sektorem firm faktoringowych wynika, że najefektywniejszym sposobem zabezpieczenia jest stworzenie odpowiednich warunków do wymiany informacji (na zasadzie wzajemności) pomiędzy uczestnikami rynku, wspomaganych przez dedykowany do tego celu system informatyczny oparty na sprawdzonym już w branży bankowej (System SWOZ) oraz leasingowej (System SWIP) modelu wymiany informacji, pozwalającym na szybką wymianę ostrzeżeń pomiędzy faktorami już na etapie podejrzenia fraudu.

System Wymiany Informacji dla Firm Faktoringowych (SWIFF) będzie umożliwiał w trybie ciągłym, zarówno manualnym, jak i automatycznym, wzajemne ostrzeganie się jego uczestników o zagrożeniach występujących w sektorze faktoringowym, oparte na bezpiecznej i wiarygodnej elektronicznej wymianie danych i współdzieleniu informacji pomiędzy uczestnikami Systemu w celu przeciwdziałania przestępstwom związanym z różnymi formami finasowania oraz wspieraniu procesów kredytowych przy podstawowej weryfikacji faktorantów i ich kontrahentów. Będą wymieniane również informacje o podejrzeniach i stwierdzeniach dokonania fraudu, omawiane ich scenariusze, umieszczane dane osób i firm biorących udział w procederze, załączane skany sfałszowanych dokumentów, umieszczane ostrzeżenia o postępowaniach związanych z oszustwami na rynku finan-

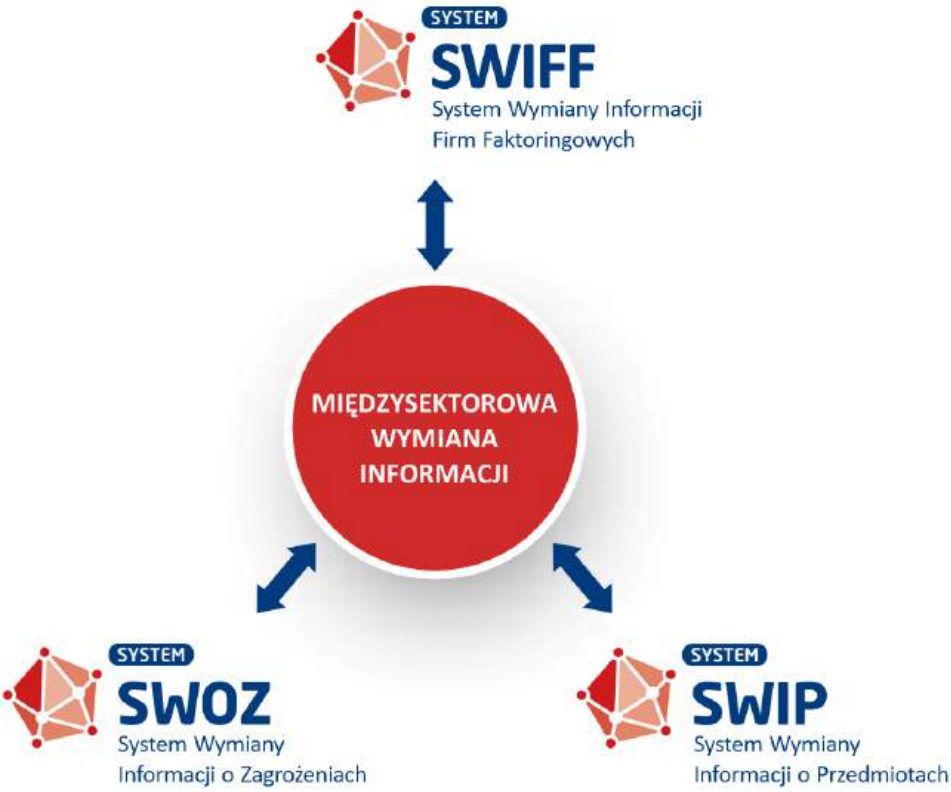
sowym, udostępniane przez Związek Banków Polskich bezpośrednio od Policji. Na wzór Systemów SWOZ i SWIP szczególną kategorią wymiany danych będą także informacje o nierzetelnych pracownikach firm faktoringowych, wykorzystywane w celach prewencyjnych. Zaplanowano również możliwość weryfikacji, czy dane osób weryfikowanych przez firmy faktoringowe nie znajdują się w aktualizowanej codziennie bezpośrednio przez Policję Liście Osób Poszukiwanych Listami Gończymi (LOPLG) w celu uniknięcia ryzyka nawiązania relacji biznesowych lub zatrudnienia osób poszukiwanych przez Policję. Kolejną zaplanowaną funkcjonalnością służącą wykrywaniu sytuacji podejrzanych jest weryfikacja sytuacji, w których ci sami faktorant i kontrahent są w tym samym czasie finansowani przez innego uczestnika. Oczywiście są to tylko przykładowe funkcjonalności – niektóre z szeregu zaplanowanych przez grupę roboczą składającą się z przedstawicieli firm faktoringowych – które finalnie będą dostępne w nowym Systemie SWIFF. To, co jest niezmiernie istotne i odróżnia ten System od innych rozwiązań, to fakt, że nie jest to system tzw. „pudełkowy", tj. gotowe rozwiązanie, uniwersalne dla wszystkich, które dopiero na etapie wdrożenia jest dostosowywane do wymogów firm faktoringowych. SWIFF jest od samego początku budowany pod specyficzne wymagania faktorów, a jego funkcjonalności projektowane są przez przedstawicieli firm faktoringowych. Dodatkowo nad jego przyszłym rozwojem będzie czuwać Komitet Użytkowników, złożony z reprezentantów faktorów, a rekomendowane i zatwierdzone przez Komitet zmiany będą implementowane w Systemie bez dodatkowych opłat dla jego uczestników.

Zgodnie z założeniami System SWIFF będzie pełnił rolę sektorowego rozwiązania umożliwiającego wymianę informacji oraz szybką wymianę ostrzeżeń pomiędzy faktorami, dlatego kluczowe jest, aby cały sektor faktoringowy uczestniczył w tym Systemie (na wzór sektora bankowego i sektora firm leasingowych), co skutecznie przyczyniać się będzie do wzrostu wykrywalności przestępstw i pozwoli na poprawę efektywności działań prewencyjnych, w tym w szczególności w zakresie przeciwdziałania wszelkiego rodzaju wyłudzeniom oraz wprowadzaniu do obrotu wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł.

Podsumowując: inicjatywę Polskiego Związku Faktorów, aby wykorzystać wiedzę i doświadczenie Związku Banków Polskich w budowie nowego Systemu SWIFF, należy traktować jako krok długo oczekiwany i pożądany przez innych uczestników rynku finansowego, który z jednej strony znacząco wpłynie na poprawę bezpieczeństwa transakcji oraz usprawnienie

procesów faktoringowych, z drugiej zaś umożliwi przyszłą efektywną i ponadsektorową wymianę informacji, służąc tym samym ochronie interesów innych uczestników sektora finansowego.

Rys. 1. Docelowe rozwiązanie antyfraudowe – międzysektorowa wymiana informacji (ZBP, CPBiI).



Optymizmem napawa wzorcowa wręcz synergia działań banków i innych uczestników rynku finansowego w kluczowym dla bezpieczeństwa obrotu gospodarczego obszarze, świadcząca o właściwym rozumieniu wspólnej odpowiedzialności za rozwój i bezpieczeństwo rynku finansowego i całej gospodarki. Ewidentne sukcesy w walce z coraz lepiej zorganizowanymi grupami przestępców powinny tym bardziej skłaniać do dalszego zwiększania skuteczności działań na rzecz naszego wspólnego bezpieczeństwa. Utrzymywanie w obecnej postaci zasad ochrony tajemnic branżowych (bankowej, skarbowej, ubezpieczeniowej czy telekomunikacyjnej) stanowi

istotny czynnik utrudniający przekazywanie danych o najnowszych zagrożeniach, a beneficjentami takiego stanu rzeczy są tylko i wyłącznie zorganizowane grupy przestępcze. W czasach, kiedy złodzieje i oszuści dysponują wielomiliardowymi budżetami i wsparciem wysokiej klasy technologii i specjalistów, tylko szybkość, wiedza i precyzja działania jest tym, co pozwala utrzymywać stałą i niezagrożoną przewagę.

To, czego dziś przedsiębiorcy z różnych sektorów gospodarki i całe społeczeństwo potrzebują w największym stopniu, to zbudowanie spójnego i jednolitego systemu, gwarantującego bezpieczeństwo klientów, w którym:

- przepisy będą nas wspierały,
- będziemy mogli wymieniać się informacjami, doświadczeniami i wiedzą,
- będziemy budować relacje z instytucjami i urzędami państwowymi w oparciu o partnerstwo publiczno-prywatne.

Należy zawsze pamiętać, że:
zagrożeniom trzeba zapobiegać i przeciwdziałać,
wyzwaniom sprostać,
a szanse należycie wykorzystać.

ANNA JAGOSZ

Czy weksel elektroniczny stanie się najczęściej stosowanym zabezpieczeniem zobowiązań klienta wynikających z umowy faktoringu?

Dla każdego faktora istotna jest odpowiedź na pytanie, jak w najbardziej efektywny sposób uzyskać zabezpieczenie spłaty zobowiązań klientów, tak aby w razie pogarszającej się sytuacji finansowej[1] klienta szybko wyegzekwować wierzytelności faktora. Z drugiej strony dla klienta ważne jest ustalenie takiego zabezpieczania, którego ustanowienie nie będzie pociągać za sobą wysokich kosztów. Od lat w praktyce podstawowym zabezpieczeniem zobowiązań wynikających z umowy faktoringowej jest weksel in blanco. Jednak ta archaiczna forma papieru wartościowego wymaga dostosowania do aktualnych warunków obrotu gospodarczego, tak aby pozostała bezpiecznym i trwałym zabezpieczeniem umowy, szczególnie w przypadku rosnącej potrzeby zawierania umów w sposób szybki, bez względu na dzielącą strony umowy odległość.

Już od dawna trwa dyskusja o wprowadzeniu elektronicznego weksla do obrotu prawnego. Z biegiem czasu wdraża się rozwiązania prawne w ramach prawodawstwa europejskiego, ale i trwają prace w celu dostosowania realiów prawnych w Polsce do usprawnienia dokonywania czynności prawnych w sposób elektroniczny. Aktualnie, po wieloletnich staraniach przedsiębiorców, jak również sektora finansowego, prowadzone są prace legislacyjne nad wprowadzeniem weksla elektronicznego do polskiego obrotu gospodarczego.

---

[1] Oczywiście powody, dla których wystąpi konieczność skorzystania z ustanowionych przez klienta zabezpieczeń, jest wiele, jednak nie jest to tematem niniejszego artykułu.

Obowiązujące uregulowania dotyczące weksla

Nie ulega wątpliwości, że weksle są papierami wartościowymi, które od lat stanowią jedno z najbardziej dostępnych, bezpiecznych form zabezpieczenia wierzytelności. Jednak ich materialny charakter bardzo ogranicza możliwość ich zastosowania w obrocie elektronicznym. Wraz z rozwojem technologii wcześniejsze wątpliwości co do bezpieczeństwa wystawiania papieru wartościowego, jakim jest weksel, w formie elektronicznej stają się dzisiaj w dużej mierze nieaktualne. Dotychczasowym podstawowym problemem był brak możliwości ustalenia oryginalnej wersji dokumentu – kwestionowano unikatowość weksla. Podnoszono brak bezpieczeństwa w obrocie wekslem elektronicznym wynikający z utworzenia wielu kopii dokumentu choćby w momencie wysyłki elektronicznej dokumentu. Dzisiaj m.in. technologia blockchain pozwala na zbudowanie sieci zapewniającej duży stopień zaufania pomiędzy stronami, tym bardziej że została ona również obwarowana zabezpieczeniami prawnymi dotyczącymi zasad jej funkcjonowania[2].

Biorąc pod uwagę fakt, że ograniczenia technologiczne zostały praktycznie rozwiązane, należy się zastanowić, jakie bariery prawne, które uniemożliwiają korzystanie z weksla w formie elektronicznej, stoją przed uczestnikami obrotu gospodarczego.

Z pewnością podstawowym problemem jest materialna forma weksla jako papieru wartościowego, zawarta w treści ustawy z dnia 28 kwietnia 1936 r. – Prawo wekslowe (Dz.U. z 2016 r., poz. 160 ze zm.), dalej zwanej „Prawo wekslowe", której treść od momentu jej sformułowania nie została w znaczący sposób zmieniona. Przepisy odnośnie formy weksla, które łączą wskazane skutki prawne z umieszczeniem tytułu lub złożeniem podpisu na awersie czy też rewersie dokumentu, czynią problematycznym wprowadzenie weksla w formie elektronicznej. Przykładowo – art. 13 Prawa wekslowego: „Indos powinien być napisany na wekslu lub na złączonej **z nim karcie dodatkowej (przedłużku) i podpisany przez indosanta**. Indos może nie wymieniać indosatarjusza lub może ograniczać się tylko do podpisu indosanta (indos in blanco). W tym przypadku indos jest ważny tylko, jeżeli został **napisany na odwrotnej stronie wekslu lub na przedłużku**". Powyższe wskazuje na to, że dla skuteczności przeniesienia praw z weksla, oprócz indosu, jak i złożenia podpisu konieczne jest dokonanie wręczenia weksla nabywcy. Ustawodawca jednoznacznie odnosi się do materialnej formy weksla.

---

[2] Szerzej: Uzasadnienie do Projektu z dnia 5 kwietnia 2024 r.

Przeszkodą, która wprowadza wątpliwości, co do możliwości stosowania aktualnie weksla elektronicznego, jest kwestia podpisu złożonego na wekslu. Po analizie treści przepisów Prawa wekslowego, tj. art. 1 i art. 101 odnoszących się odpowiednio do treści zarówno weksla trasowanego, jak i weksla własnego, nie sposób pominąć, że każdy z wymienionych rodzajów weksla zawiera w sobie element w postaci podpisu wystawcy weksla. Dla przedstawicieli doktryny oczywiste jest to, że przepis referuje do podpisu własnoręcznego: „Tak więc, skutki złożenia **na wekslu podpisu elektronicznego nie są równoznaczne skutkom złożenia podpisu własnoręcznego, ponieważ przesłanką konieczną zachowania formy pisemnej w prawie wekslowym jest złożenie podpisu własnoręcznego, na wekslu**. Także na wekslu in blanco podpis własnoręczny nie będzie mógł być zastąpiony przez podpis zaawansowany. Pomimo tego, że weksel in blanco nie posiada wszystkich elementów, które występują w wekslu zupełnym, musi być na nim złożony co najmniej podpis własnoręczny”[3].

Niemniej jednak należy wskazać na prawodawstwo unijne, które zawiera regulacje pozwalające na zapewnienie bezpieczeństwa obrotu gospodarczego na odległości, z uwzględnieniem elektronicznej formy zawierania umów, składania oświadczeń. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 910/2014 z dnia 23 lipca 2014 r. w sprawie identyfikacji elektronicznej i usług zaufania w odniesieniu do transakcji elektronicznych na rynku wewnętrznym oraz uchylające dyrektywę 1999/93/WE (Dz.U.UE.L z 2014 r. Nr 257, s. 73), dalej zwane „Rozporządzeniem eIDAS”, które jak każde rozporządzenie wspólnotowe stosuje się bezpośrednio w państwie członkowskim, reguluje m.in. kwestie składania oświadczeń w formie elektronicznej. Rozporządzenie eIDAS zawiera szereg wymogów zarówno prawnych, jak i technicznych, które mają zagwarantować bezpieczeństwo, zapewnić zaufanie i pozwolić na skuteczną weryfikację osoby składającej oświadczenie w formie elektronicznej. Rozporządzenie eIDAS, w sposób jednoznaczny przesądza, jak traktuje się podpis elektroniczny.

Zgodnie z treścią art. 25 Rozporządzenia eIDAS, normującą skutki prawne złożenia podpisu elektronicznego: „1. Podpisowi elektronicznemu **nie można odmówić skutku prawnego ani dopuszczalności jako dowodu w postępowaniu sądowym wyłącznie z tego powodu**, że podpis ten ma

[3] M. Czarnecki, L. Bagińska, *Prawo wekslowe. Komentarz*, [w:] *Prawo wekslowe i czekowe. Komentarz*, wyd. 7, Warszawa 2018. Legalis.

postać elektroniczną lub że nie spełnia wymogów dla kwalifikowanych podpisów elektronicznych.

2. **Kwalifikowany podpis elektroniczny ma skutek prawny równoważny podpisowi własnoręcznemu**.

3.[111)] (uchylony)".

Biorąc pod uwagę powyższe, należy się zastanowić, dlaczego nadal w polskim prawie wekslowym neguje się możliwość złożenia podpisu w formie elektronicznej, jeśli akty prawa Unii Europejskiej jednoznacznie zrównują ze sobą skutek złożenia kwalifikowanego podpisu elektronicznego ze skutkiem, jaki wywołuje złożenie podpisu własnoręcznie.

Ustawodawca polski już wprowadził zmiany w polskim systemie prawnym, które implementują rozwiązania zagwarantowane w Rozporządzeniu eIDAS.

Zmiany zostały wprowadzone m.in. w ustawie z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. z 2017 r., poz. 459 z późn. zm.), dalej zwanej „Kodeksem cywilnym", poprzez zrównanie skutków złożenia oświadczenia woli w formie elektronicznej ze skutkami oświadczenia woli złożonej w formie pisemnej (oczywiście, żeby złożone w postaci elektronicznej oświadczenie woli wywołało skutki prawne oświadczenia złożonego na piśmie, trzeba spełnić kumulatywnie dwie przesłanki: oświadczenie ma być opatrzone bezpiecznym podpisem elektronicznym, weryfikowanym przy pomocy ważnego kwalifikowanego certyfikatu)[4], jak również zakwalifikowanie nośnika informacji jako dokumentu[5].

Zakończeniem dyskusji nad zasadnością interpretowania przepisów Prawa wekslowego w sposób rygorystyczny, bez uwzględnienia dotychczas obowiązujących przepisów unijnych w kwestii składania oświadczeń woli w formie elektronicznej, jest opracowanie takiej nowelizacji Prawa wekslowego (jak i powiązanych z nim w tym zakresie przepisów pozostałych aktów normatywnych), która w sposób jednoznaczny wprowadzi możliwość posługiwania się wekslem w formie elektronicznej w obrocie gospodarczym. Proces legislacyjny w tym zakresie właśnie się toczy.

---

[4] Art. 78^1 Kodeksu cywilnego: „§ 1. Do zachowania elektronicznej formy czynności prawnej wystarcza złożenie oświadczenia woli w postaci elektronicznej i opatrzenie go kwalifikowanym podpisem elektronicznym.

§ 2. Oświadczenie woli złożone w formie elektronicznej jest równoważne z oświadczeniem woli złożonym w formie pisemnej".

[5] Art. 77^3 Kodeksu cywilnego: „Dokumentem jest nośnik informacji umożliwiający zapoznanie się z jej treścią".

Prace legislacyjne nad wdrożeniem e-weksla

W ramach trwających prac nad „projektem ustawy o zmianie niektórych ustaw w celu deregulacji prawa gospodarczego i administracyjnego oraz doskonalenia zasad opracowywania prawa gospodarczego" (dalej zwanym „Projektem", numer z wykazu – UA8 opublikowany na stronie Rządowego Centrum Legislacji[6]) projektodawca wprowadza rozwiązania implementujące weksel w formie elektronicznej. Projektodawca jako główne motywy do wdrożenia regulacji[7] podaje: „Wprowadzenie regulacji, która urzeczywistni możliwość wystawiania i dokonywania wszelkich innych czynności wynikających z prawa wekslowego drogą elektroniczną [...]. Elektroniczny weksel będzie traktowany na równi z wekslem w formie tradycyjnej. Rozwiązanie to przyśpieszy i ułatwi stronom czynności związane z wekslem, w tym czynności prawne, w związku z którymi wystawia się weksel".

Jednocześnie Projektodawca wprost odnosi się do dotychczasowego dorobku powstałego w wyniku prac zarówno w środowisku międzynarodowym, jak i krajowym, które ma być podstawą wprowadzanych zmian do polskich realiów. W uzasadnieniu do Projektu[8] nawiązuje do oceny koncepcji elektronicznego weksla na tle Rozporządzenia „eIDAS", na mocy którego, jak już zostało wcześniej wspomniane, dokonano zrównania kwalifikowanego podpisu elektronicznego z podpisem własnoręcznym. Projektodawca prezentuje również rozwiązania modelowe przedstawione w ustawie modelowej UNCITRAL z 2017 r. o zbywalnych elektronicznych dokumentach płatniczych[9], które stanowią fundament zaproponowanych rozwiązań legislacyjnych.

Dotychczas na stronie procesu legislacyjnego Projektu pojawiły się dwie wersje ustawy, obie wersje różnią się od siebie w zakresie przepisów do-

---

[6] Link do Rządowego Procesu Legislacyjnego projektu UA8: https://legislacja.gov.pl/projekt/12383815.

[7] Ocena Skutków Regulacji dot. Projektu sporządzona w dniu 26.07.2024 r.

[8] Uzasadnienie do Projektu z dnia 5 kwietnia 2024 r. Na marginesie warto powtórzyć za projektodawcą: „Ustawa modelowa UNCITRAL o elektronicznych zbywalnych dokumentach jest technologicznie neutralna, tj. nie definiuje konkretnej technologii i nie ogranicza się tylko do jej wykorzystania. Uwzględniając szybkość rozwoju technologicznego, ograniczenie regulacji tylko do jednej technologii byłoby bezcelowe, gdyż w momencie przyjęcia regulacji najprawdopodobniej technologia zdążyłaby już ewoluować".

[9] Treść ustawy modelowej UNCITRAL z 2017 r. o zbywalnych elektronicznych dokumentach płatniczych: https://uncitral.un.org/en/texts/ecommerce/modellaw/electronic_transferable_records.

tyczących e-weksli. Pierwsza wersja Projektu zawierała jedynie bardzo ograniczoną zmianę w treści Prawa wekslowego i przewidywała modyfikację treści ustawy w zakresie dodania art. 10a–c i pojedynczych przepisów, będących konsekwencją i wyłączeniem zastosowania e-weksla w poszczególnych przepisach Prawa wekslowego. Projekt przewidywał generalne stwierdzenie: „Weksel może być sporządzony także w postaci elektronicznej. Ilekroć w ustawie jest mowa o wekslu, należy przez to rozumieć także weksel w postaci elektronicznej, zwany dalej «elektronicznym wekslem», chyba że ustawa stanowi inaczej", a wzór formularza, na którym mają się dokonywać czynności dotyczące weksla, w tym jego sporządzanie, ma zostać uregulowany rozporządzeniem Ministra Sprawiedliwości. Oczywiście, wprowadzenie przepisów dotyczących weksla elektronicznego w tak jednak ograniczonej treści, doprowadziło do powstania szeregu pytań i problemów, co do interpretacji. Szczególnie istotna dla instytucji finansowych, jakimi są faktorzy, była uwaga zgłoszona w ramach konsultacji przez Związek Banków Polskich, w której wskazano m.in., że przy takim sformułowaniu przepisu zakres regulacji co do tego, czy „elektroniczny weksel będzie tylko wekslem zupełnym w momencie wystawienia, czy też dopuszczalny byłby weksel in blanco (niezupełny w momencie wystawienia)"[10], nie jest znany. Jednocześnie wskazano również na inne braki w przedstawionym Projekcie. Jednak to kwestia weksla in blanco z punktu widzenia faktorów wydaje się kluczowa i właśnie brak możliwości stosowania zabezpieczenia weksla in blanco, czyli weksla niezupełnego w chwili wystawienia, nie byłaby rozwiązaniem korzystnym dla sektora finansowego.

W wyniku przeprowadzonych konsultacji publicznych powstała nowa wersja Projektu, w tym również w odniesieniu do przepisów dotyczących Prawa wekslowego. Procedowana aktualnie wersja Projektu zawiera rozwiązania, które wprost wskazują na możliwość wystawienia weksla trasowanego, własnego, w tym in blanco w wersji elektronicznej, co przedstawia Projekt w zaproponowanym brzmieniu art. 104a Prawa wekslowego: „Weksel trasowany i weksel własny, w tym weksel niezupełny w chwili wystawienia, mogą być wystawione, na formularzu, w postaci elektronicznej"[11]. Na tym etapie prac Projektodawca określa czynności, które będą mogły zostać oznaczone przy zastosowaniu weksla elektronicznego, takie jak np.: prze-

[10] Uwaga nr 285 w Tabeli uwag – konsultacje, utworzona 18.06.2024 r., opublikowana na stronie: https://legislacja.gov.pl/projekt/12383815.

[11] Projekt w wersji z dnia 26 lipca 2024 r.

niesienie weksla przez indos, zabezpieczenie zapłaty weksla poręczeniem wekslowym (aval), zwolnienie posiadacza weksla od protestu z powodu nieprzyjęcia lub niezapłacenia weksla, jako warunek zwrotnego poszukiwania, zmianę tekstu weksla czy też wszczęcie postępowania sądowego w sprawie weksla i jego prawomocne zakończenie[12]. Należy zaznaczyć, że weksel będzie mógł być modyfikowany po jego wystawieniu, również przez osoby inne niż wystawca weksla – osoby do tego upoważnione. Jednocześnie ma zostać określony w drodze rozporządzenia przez Ministerstwo Sprawiedliwości, we współpracy z innymi ministerstwami, wzór formularza weksla trasowanego i weksla własnego, w tym weksla niezupełnego w chwili wystawienia, w postaci elektronicznej. Warto zaznaczyć, że w uzasadnieniu do Projektu[13] znalazła się informacja, że „Struktura weksla w postaci elektronicznej będzie odzwierciedlała dotychczasowy wygląd weksla w postaci papierowej, przednia strona, odwrotna strona i karta dodatkowa, tzw. przedłużek. Wymienione w ustawie z dnia 28 kwietnia 1936 r. – Prawo wekslowe informacje umieszczane na wekslu będą umiejscowione w taki sam sposób również na wekslu w postaci elektronicznej" – co z praktycznego punktu widzenia z pewnością ułatwi stosowanie weksla w formie elektronicznej przez brak konieczności zmiany przyzwyczajeń zarówno wystawców, jak i podmiotów, na rzecz których weksle są wystawiane.

Projekt przewiduje również możliwość podpisu weksla elektronicznego nie tylko za pomocą podpisu kwalifikowanego, ale również podpisem zaufanym, o którym mowa w art. 3 pkt 14a Ustawy z dnia 17 lutego 2005 r. o informatyzacji działalności podmiotów realizujących zadania publiczne (Dz.U. z 2024 r., poz. 307), albo podpisem osobistym, o którym mowa w art. 2 pkt 9 Ustawy z dnia 6 sierpnia 2010 r. o dowodach osobistych (Dz.U. z 2022 r., poz. 671, oraz z 2023 r., poz. 1234 i 1941).

W konsekwencji zmian wprowadzonych do Prawa wekslowego niezbędne jest dostosowanie szczególnie przepisów Kodeksu cywilnego, jak i Kodeksu postępowania cywilnego w tym zakresie. Konieczna będzie zmiana definicji legalnej papieru wartościowego (przewidzenie definicji papieru wartościowego na nośniku elektronicznym, określenie warunków, które muszą zostać spełnione, aby dany nośnik elektroniczny mógł być traktowany jako papier wartościowy).

---

[12] Zgodnie z treścią art. 104b Projektu w wersji z dnia 26 lipca 2024 r.

[13] Uzasadnienie do Projektu w wersji z dnia 26 lipca 2024 r.

Oczywiście przedstawione powyżej prace nie są jeszcze zakończone i należy obserwować toczące się prace legislacyjne nad projektem, jednak można się spodziewać, że weksel elektroniczny w polskim obrocie gospodarczym stanie się w końcu rzeczywistością. Na ten moment regulacja jest planowana do wejścia w życie 1 stycznia 2025 r.

Wyzwanie dla faktorów w związku z wprowadzeniem formy elektronicznej zabezpieczenia wekslowego

Możliwość ustanowienia zabezpieczenia wekslowego przez klienta w formie elektronicznej z pewnością ułatwi funkcjonowanie faktorów, tym bardziej że zawieranie umów faktoringowych w formie elektronicznej staje się wręcz przeważającą formą zawierania umowy faktoringu na rynku. Tak jak w przypadku każdych zmian, konieczne będzie dostosowanie zapisów dokumentów zabezpieczeń do zmian prawnych, w tym szczególnie z uwzględnieniem formy elektronicznej we wzorach deklaracji wekslowych. Odpowiedzi co do szczegółów operacyjnych wprowadzanych zmian z pewnością dostarczy akt wykonawczy do Ustawy o zmianie niektórych ustaw w celu deregulacji prawa gospodarczego i administracyjnego oraz doskonalenia zasad opracowywania prawa gospodarczego, które wyznaczy wzory weksli.

Zapewne jeszcze przez jakiś czas od wejścia w życie przepisów wprowadzających stosowanie weksli elektronicznych część klientów będzie chciała przekazywać zabezpieczenie w formie weksla tradycyjnego. Regulacje wewnętrzne dotyczące dokumentów zabezpieczeń – ich obiegu i przechowywania – będą musiały uwzględniać elektroniczne warunki zapisywania nośników elektronicznych, a także regulować możliwość ustanowienia zabezpieczenia wekslowego w formie zarówno tradycyjnej, jak i elektronicznej.

Odpowiadając na pytanie, czy weksel elektroniczny stanie się najczęściej stosowanym zabezpieczeniem zobowiązań klienta wynikających z umowy faktoringowej, wydaje się, że ze względu na koszty (możliwość wystawienia weksla bez względu na odległość) e-weksel stanie się podstawowym i najczęściej wybieranym zabezpieczeniem przez klientów, a osoby odpowiedzialne za wypełnianie weksla u faktora w celu jego realizacji będą mogły odetchnąć z ulgą podczas wpisywania poszczególnych znaków na klawiaturze, zamiast odczuwania kołatania serca podczas odręcznego wpisywania słownego zapisu sumy wekslowej.

ARKADIUSZ WĄSOWICZ

Współpraca firm faktoringowych z pośrednikami finansowymi

1. Wstęp

W niniejszym artykule autor przedstawia istotne z punktu widzenia rynku faktoringowego znaczenie współpracy między firmami faktoringowymi a pośrednikami finansowymi. Omówione zostaną ważne aspekty wyzwania, korzyści, z jakimi zmagają się obydwie strony tej symbiotycznej relacji, która mimo iż wydaje się nierozerwalna, jest bardzo „wymagająca" dla każdej ze stron procesu. W dobie automatyzacji i cyfryzacji[1] rynku finansowego czynnik ludzki nadal odgrywa bardzo istotne znaczenie, a zrozumienie mechanizmów współpracy oraz roli pośredników mogą być kluczowe w rozwoju firm faktoringowych. Materiał ma również na celu dostarczenie praktycznych informacji i wskazówek zarówno dla firm faktoringowych, jak i pośredników finansowych, aby mogli lepiej zrozumieć swoją zależność. Ta współpraca może przyczynić się do wzajemnego rozwoju oraz zwiększenia konkurencyjności na rynku.

2. Pośrednicy finansowi – definicja i rola

2.1. Kim są pośrednicy

Traktując temat bardzo ogólnie, można stwierdzić, że pośrednik w branży finansowej to wyspecjalizowana firma bądź osoba, która zajmuje się dostarczaniem zainteresowanych klientów do instytucji finansowych, banków,

[1] [On-line:] https://autenti.com/pl/blog/cyfryzacja-a-digitalizacja-poznaj-roznice#cyfryzacja.

spółek leasingowych, spółek faktoringowych. Pośrednik działa jako łącznik pomiędzy klientami a podmiotem finansującym.

Pośrednicy finansowi oferują swoim klientom dostęp do różnych produktów, w tym:

- kredyty i pożyczki dla klientów instytucjonalnych[2],
- kredyty i pożyczki dla klientów indywidualnych[3],
- leasing,
- faktoring.

W pierwszym dziesięcioleciu XXI wieku pośrednik usług finansowych sprzedawał jedynie te produkty, do których miał dostęp. Podyktowane to było faktem, że wiele instytucji finansujących ograniczało dostęp pośredników do produktów. Ekspert finansowy nie mógł pomagać przy sprzedaży każdej usługi. W bankach faktoring był traktowany jako produkt ekskluzywny dla firm, a sprzedawać go mogli jedynie wyspecjalizowani doradcy.

W miarę pojawiania się na rynku faktorów pozabankowych produkt faktoringowy stał się bardziej dostępny dla mikro i małych firm. Instytucje pozabankowe uznały brokerów za nowe źródło pozyskania klientów. Dzięki temu niewielka ilość wyspecjalizowanych pośredników, głównie obsługujących **klientów instytucjonalnych**, wyspecjalizowała się w dostarczaniu **leadów**[4] dla instytucji faktoringowych. Z całą pewnością takich pośredników możemy nazywać pośrednikami faktoringowymi.

2.2. Rola pośrednika w procesie faktoringu

Głównym zadaniem pośrednika faktoringowego jest znalezienie produktu/produktów odpowiadających bieżącym i przyszłym potrzebom finansowym klientów, głównie w obszarze zarządzania należnościami i poprawy płynności finansowej. Wyspecjalizowani, profesjonalni pośrednicy analizują sytuację finansową i ekonomiczną swoich klientów, pomagając im zrozumieć ich obecną sytuację, dostępne opcje finansowania oraz ryzyka z nimi związane. Bardzo często dzięki swojej wiedzy i doświadczeniu pośrednicy są w stanie:

- rekomendować najbardziej odpowiednie rozwiązania faktoringowe,
- wytłumaczyć klientowi zapisy umów faktoringowych,

---

[2] [On-line:] https://wzr.pl/biznes/kim-jest-klient-instytucjonalny-i-co-go-wyroznia.

[3] Tamże.

[4] [On-line:] https://www.businessweb.pl/blog/co-to-jest-lead.

- dokładnie przedstawić klientowi, jak działa dany produkt, jego mocne i słabe strony,
- poinformować, jakie korzyści i zagrożenia dla klienta wiążą się z konkretną usługą,
- negocjować lepsze warunki umów dla klientów,
- ułatwiać proces aplikowania o finansowanie,
- uczyć klientów.

W efekcie ekspert finansowy odgrywa kluczową rolę w poprawie dostępu do finansów oraz w optymalizacji decyzji finansowych swoich klientów.

2.3. Jak pośrednicy przyczyniają się do rozwoju rynku faktoringowego?

Tabela 1.

Typ faktoringu	Klienci ogółem zgłaszani przez pośredników do firm faktoringowych	Udział JDG	Udział spółek	Uwagi
Faktoring klasyczny (FK)	66%	8%	92%	Wliczeni e-brokerzy
Wykupy pojedyncze (WP)	89%	94%	6%	Wliczeni e-brokerzy

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 1 przedstawia procentową różnicę dla faktoringu klasycznego i pojedynczych wykupów z uwzględnieniem podziału na formę prowadzenia działalności przez klienta. Dane przedstawione pochodzą od 5 różnych firm faktoringowych oraz dotyczą ostatnich 5 lat. Informacje zawarte w zestawieniu wskazują na bardzo duże znaczenie kanału pośredniego dla firm faktoringowych. Udział klientów zgłaszanych przez pośredników to aż 66% całego portfela w przypadku faktoringu klasycznego i 89%, gdy mowa jest o pojedynczych wykupach. Warto zauważyć, że organizacje prowadzone w formie spółek chętniej korzystają z finansowania faktoringowego w formie ciągłej (prawie 92%, a JDG jedynie 8%). Wykup pojedynczy zdominowany jest przez jednoosobowe działalności gospodarcze (94%), na co może mieć wpływ rozmiar działalności i brak współpracy o charakterze ciągłym z odbiorcami, a faktoring wykorzystywany jest jako produkt dodatkowy. Jedynie 6% zgłaszanych leadów to spółki, które chcą upłynnić poszczególne faktury.

Jak wskazuje powyższa tabela 1, pośrednicy znacząco przyczyniają się do rozwoju rynku faktoringowego w Polsce.

3. Współpraca między firmami faktoringowymi a pośrednikami finansowymi

3.1. Nawiązywanie współpracy

Rynek pośrednictwa finansowego w zakresie kredytów konsumenckich i hipotecznych jest uregulowany. Na stronie KNF[5] możemy znaleźć informację o tym, że[6]:

- zarejestrowanych firm zajmujących się pośrednictwem kredytu hipotecznego jest 791,
- zarejestrowanych agentów pośrednika kredytu hipotecznego (RHA) jest obecnie 6968,
- zarejestrowanych firm zajmujących się pośrednictwem kredytu konsumenckiego jest 39 788.

Łącznie daje to potencjał 47 547 zarejestrowanych firm i osób zajmujących się pośrednictwem finansowym. Liczby są naprawdę imponujące.

Powyższe dane nie oznaczają, że każdy zarejestrowany pośrednik finansowy aktywnie działa w obszarze faktoringu. Z całą pewnością w ostatnich latach można zauważyć wzrost zainteresowania produktami faktoringowymi. Przyczynia się do tego oryginalność produktu, edukacja faktoringowa oraz bezapelacyjna elastyczność względem innych usług finansowych. Jednak nadal pośrednicy, którzy wyłącznie zajmują się sprzedażą produktów faktoringowych, są w zdecydowanej mniejszości.

Poszukiwanie pośredników faktoringowych w XXI wieku z pewnością ułatwia Internet. Różnego rodzaju fora dyskusyjne w social mediach[7], zrzeszające specjalistów z branży, są doskonałym miejscem na znalezienie dostawców. Na rynku można również spotkać firmy organizujące wydarzenia networkingowe, na których z pewnością poza klientami spotkamy nowych pośredników. Uczestnicząc w targach branżowych i specjalistycznych, możemy również napotkać potencjalnych brokerów.

Ogromny wpływ na rozwój kanału pośredniego sprzedaży mają organizacje będące z punktu widzenia rynku pośrednictwa dużymi graczami. Firmy takie, jak: Helikon[8], Platinum Financial[9], Expander[10], BRS[11], docierają

---

[5] KNF – Komisja Nadzoru Finansowego.
[6] [On-line:] https://rpkip.knf.gov.pl/index.html?type=RPK.
[7] [On-line:] https://pl.wikipedia.org/wiki/Media_spo%C5%82eczno%C5%9Bciowe.
[8] [On-line:] https://helikon.net.pl.

do mniejszych pośredników w całej Polsce, dając im możliwość sprzedaży produktów faktoringowych, kredytowych i innych za pośrednictwem swoich dostępów.

Oczywiście, sposobów na pozyskanie dostawców klientów jest wiele, poniżej kilka przykładów, jak realnie można pozyskać pośrednika:

- obecność na różnych specjalistycznych grupach w social mediach pozwala na efektywne wyszukiwanie pośredników (Facebook, Instagram, Tik-Tok[12]);
- regularne spotkania networkingowe, np.: śniadania biznesowe organizowane przez BNI[13];
- targi konkretnych branż (Ptak Expo[14] etc.);
- Konferencje zrzeszające przedsiębiorców z całej Polski i nie tylko (kluby śniadaniowe, kluby biznesu);
- nawiązanie współpracy z dużym operatorem produktów finansowych.

3.2. Przekazywanie informacji między faktorem a pośrednikiem

Współpraca z pośrednikami faktoringowymi opiera się na Umowie Pośrednictwa Finansowego[15]. W różnych instytucjach faktoringowych ma ona różne nazwy, jednak każda z nich określa przede wszystkim:

- sposób i warunki zgłoszenia klienta,
- okres trwania umowy,
- wynagrodzenie,
- odpowiedzialność stron umowy.

Zapisy, które najczęściej stanowią najważniejsze punkty rozmów i negocjacji przed podpisaniem Umowy pośrednictwa, to sposób i warunki zgłoszenia klienta oraz wynagrodzenie.

Przy obecnym rozwoju technologicznym przekazywanie klientów drogą e-mail to już może nie archaizm, ale na pewno mocny *old school*; jest to jak

---

[9] [On-line:] https://platinum-financial.pl.
[10] [On-line:] https://www.expander.pl.
[11] [On-line:] https://brsonline.pl.
[12] Facebook, Instagram, Tik-Tok – powszechnie dostępne portale społecznościowe.
[13] [On-line:] https://bnipolska.pl.
[14] [On-line:] https://warsawexpo.eu.
[15] Umowa Pośrednictwa Finansowego – określa warunki współpracy pomiędzy firmą faktoringową a pośrednikiem.

najbardziej poprawna forma przekazywania leada, która w głównej mierze wymusza na pośredniku wstępne poznanie potrzeb klienta. Obecnie praktycznie każdy faktor posiada własną platformę CRM[16] do zgłaszania leadów. Dzięki takiej platformie pośrednik może w bardzo szybki sposób dostarczyć zainteresowanego, potencjalnego faktoranta do firmy faktoringowej.

Do prawidłowego zgłoszenia i zarejestrowania leada w systemie, firmy faktoringowe najczęściej potrzebują trzech informacji:

- NIP firmy,
- numer telefonu,
- adres e-mail.

Po zgłoszeniu leada system CRM sprawdza, czy istnieje on już w jego bazie danych. To z pewnością ułatwia pracę obu stronom. Faktorzy najczęściej płacą pośrednikowi jedynie za nowe leady. Należy to rozumieć w ten sposób, że pośrednik nie może zgłosić leada, który jest już w bazie faktora, a dokładnie, jeżeli zgłoszona firma korzysta już z usług danej firmy faktoringowej, dostawca leada nie może żądać za niego wynagrodzenia.

3.3. Korzyści dla firm faktoringowych wynikające ze współpracy z pośrednikami

Zwiększenie bazy klientów: Dzięki kooperacji firmy faktoringowe zyskują dostęp do szerszej bazy potencjalnych klientów, co z kolei powinno przekładać się na wzrost ilości transakcji i przyrost przychodów.

Sieć kontaktów: Pośrednicy posiadają szeroką sieć kontaktów oraz dostęp do różnych segmentów rynku, co pozwala dotrzeć do nowych klientów, którzy wcześniej mogli być trudniej dostępni, dzięki pracy pośredników i ciągłemu doskonaleniu się w pozyskiwaniu klientów.

Klient relacyjny: Pośrednik, który zbudował pozytywną relację z klientem, nie sprzedaje tylko ceną. Klient z relacji kupuje w całości produkt, a nie jedynie wysokość opłaty. Mowa tutaj o zaufaniu, które pozwala na długoterminową współpracę w układzie pośrednik–klient–faktor, która często charakteryzuje się wyższym poziomem jakości obsługi i satysfakcji każdej ze stron.

Udoskonalanie produktów: Po pierwsze, kanał sprzedaży pośredniej dostarcza faktorom informacji zwrotnych na temat dopasowania oferty do rynku. Jeżeli produkt znacznie odbiega od rynkowej, faktorzy mogą np.

[16] [On-line:] https://ekspert.biz/system-crm-co-to-jest.

otrzymywać mniej zgłoszeń albo potencjał zgłoszonego leada może być bardzo niski. Po drugie, pośrednicy dążący do uzyskania limitu faktoringowego dla swoich klientów nie ograniczają się do współpracy z jednym faktorem. Klient, otrzymując ofertę od kilku firm, może porównać zalety i wady każdej, a tym samym wybrać najlepszą dla siebie. Powyższe argumenty, odpowiednio zebrane i przetworzone, przekładają się na dokładniejsze zrozumienie trendów rynku faktoringowego, szybsze reagowanie na zmieniające się potrzeby klientów i w konsekwencji dostosowanie produktu do oczekiwań odbiorców.

Zwiększenie reputacji: Współdziałanie ze specjalistami z branży pośrednictwa finansowego pozwala faktorom na zyskanie reputacji dzięki rekomendacjom oraz zaufaniu, jakim cieszą się najlepsi profesjonaliści w branży faktoringowej.

Komunikacja z klientem: Eksperci finansowi mogą ułatwiać komunikację z klientami. Potencjalni faktoranci często posiadają negatywne doświadczenia we współpracy z instytucjami finansowymi. Powodów może być wiele, ale najczęstszymi są realia prowadzenia biznesu, które nie zawsze wpisują się w karty ryzyka instytucji finansującej. Bank czy inne instytucje finansowe swój sukces zawdzięczają w głównej mierze umiejętnemu zarządzaniu ryzykiem na podstawie zebranych informacji na temat faktoranta. Klient, bardzo często przekonany o doskonałości swojego biznesu, nie rozumie, dlaczego faktor odmawia mu przyznania limitu, a do tego w niejasny sposób informuje o zbyt wysokim ryzyku transakcji. Takie sytuacje powodują w przyszłości spadek zaufania do instytucji finansujących. Z pomocą często mogą przyjść pośrednicy, którzy bazując na swoim doświadczeniu, wytłumaczą klientowi, dlaczego nie otrzymał finansowania, pomogą mu się przygotować do kolejnego, a także wskażą instytucję, która może takiego finansowania udzielić.

Dywersyfikacja portfela: Współpraca z zewnętrznymi dostawcami leadów realnie przekłada się na dywersyfikację portfela faktoringowego. Istotą pracy każdego pośrednika jest dostarczenie firmom faktoringowym klientów, za których otrzymają prowizję. Dlatego pośrednicy dostarczają klientów z różnych branż. Ważne, aby klienci otrzymali wypłacalny faktoring.

Umacnianie pozycji na rynku: Kanał sprzedaży pośredniej w branży faktoringowej pozytywnie przyczynia się do umacniania pozycji faktora na rynku. Dostarczając dobrej jakości klientów, pośrednicy przyczyniają się do budowania portfela faktoringowego, a tym samym do wzrostu udziału fak-

tora w rynku faktoringowym, co z kolei wpływa na długoterminowy sukces firmy.

3.4. Korzyści dla pośredników finansowych

Wynagrodzenie podstawowe: Za swoją pracę broker otrzymuje wynagrodzenie w postaci prowizji. Elementy wynagrodzenia prowizyjnego dla pośrednika na polskim rynku finansowym różnią się od tych, jakie można uzyskać w innych krajach Europy Zachodniej. System prowizyjny w Polsce składa się gównie z dwóch zmiennych:

- udział pośrednika w prowizji przygotowawczej,
- udział pośrednika w przychodzie z każdej sfinansowanej faktury.

Taki sposób płacenia za klientów stawia polskich pośredników w czołówce najlepiej wynagradzanych w Europie. Oczywiście nie możemy generalizować, ale raczej na rynku rodzimym panuje pewna standaryzacja co do składowych wynagrodzenia, a ich wysokość zależy od potencjału pośrednika. Warto zatem stwierdzić, że np. w krajach takich, jak: Niemcy, Holandia, Francja, Benelux, broker w większości może jedynie liczyć na niski udział w przychodzie od faktury.

Dodatkowa prowizja: Bonus w postaci prowizji za osiągnięcie odpowiedniego wolumenu sprzedaży stanowi bardzo silny motywator do dalszej współpracy z faktorem.

Konkursy: Wycieczki, wyjazdy ufundowane przez firmy faktoringowe dla najlepszych pośredników, osiągających najlepsze wyniki sprzedażowe. Jak stwierdza jeden z pośredników, Tomasz Ratajczak z Poznania: „Bardzo podoba mi się tego typu forma docenienia mojej pracy. Sam nigdy nie kupiłbym sobie niezaplanowanej wcześniej wycieczki. Mając pieniądze, zawsze znajdę dla nich zagospodarowanie, a tak nie mam wyboru i muszę pojechać”.

Imprezy okolicznościowe: Ciekawą formą docenienia pracy pośredników jest zapraszanie ich do udziału w ważnych imprezach okolicznościowych organizowanych przez faktorów. Udział w takich wydarzeniach pozwala nie tylko na wzajemną integrację, budowanie poczucia przynależności do grupy, ale także motywuje do dalszej współpracy. Jest to również idealną okazją do wyróżnienia najlepszych i najbardziej wartościowych pośredników z branży.

Edukacja: Istotnym elementem pozytywnie wpływającym na jakość współpracy jest edukowanie pośredników. Inwestycja w rozwój kompeten-

cji miękkich, a także regularne szkolenia produktowe pomagają pośrednikom w ich codziennej pracy. Jeżeli wiedza na temat produktów faktoringowych, a także jak skutecznie pozyskiwać czy sprzedawać faktoring wzrasta wśród pośredników, faktor może spodziewać się lepszej jakości leadów. Potencjalny klient już na samym początku otrzymuje odpowiednią obsługę, a oferta przedstawiona klientowi jest bardziej dopasowana do jego potrzeb.

Dostęp do marketingu: Pośrednicy otrzymują od firm faktoringowych wsparcie marketingowe. Klasyczne gadżety marketingowe, jak: kubki, długopisy, notatniki, ulotki, nadal odgrywają istotną rolę, jednak nie są już niczym nadzwyczajnym. Obecnie działy marketingowe firm faktoringowych tworzą coraz to nowe sposoby, aby wspólnie z pośrednikami dotrzeć do jak najszerszej ilości klientów, wykorzystując efekt synergii. Prowadzone są działania wspólne, takie jak:

- kampanie w social mediach,
- kampanie e-mailingowe[17],
- wspieranie finansowe i merytoryczne imprez organizowanych przez pośredników dla ich klientów bądź pracowników i współpracowników,
- współtworzenie konferencji, wydarzeń pod patronatem, ważnych z punktu widzenia zagadnień typu: edukacja prozdrowotna, ochrona środowiska, walka z rasizmem, ksenofobią, pomoc społeczna i kulturowa itp.

CRM: Dzięki partnerstwu z firmami faktoringowymi pośrednicy mogą korzystać z ich zasobów, takich jak narzędzia analityczne. Dostęp do systemu CRM zwiększa efektywność ich działań, pozwala na skuteczniejsze zarządzanie sprzedażą. System CRM faktora daje pośrednikowi możliwość bieżącego monitorowania statusów klientów, pokazuje bieżące saldo rozliczeń, zaawansowanie prac nad wnioskami i wiele innych.

Poszerzenie oferty: Współpraca pośredników z firmami faktoringowymi pozwala na poszerzenie ich oferty. Im szerszy wachlarz produktów faktoringowych, tym większa szansa na obsłużenie różnych klientów. Z całą pewnością można powiedzieć, że każda transakcja, nawet jeżeli dotyczy tej samej branży, tego samego sektora, może wymagać innego rozwiązania. Pośrednicy mający dostęp do szerszej oferty produktów finansowych mogą lepiej dostosować produkty do potrzeb swoich klientów. Dlatego w interesie pośrednika jest posiadanie kilku faktorów w swoim portfelu. Taka różno-

[17] [On-line:] https://nprofit.net/pl/kampanie-mailingowe-czym-sa-i-jak-stworzyc-reklame-e-mail.

rodność umożliwia im zwiększenie konkurencyjności na rynku, co z kolei przyciąga nowych klientów.

4. Wyzwania związane ze współpracą

4.1. Wyzwania i ryzyka dotyczące pośredników

Problemy z komunikacją: Pośrednicy finansowi często napotykają szereg wyzwań przy współpracy z firmami faktoringowymi, które mogą wpływać na efektywność ich działań. Jednym z najczęstszych problemów, na który wskazują, jest brak informacji zwrotnej od faktora po otrzymaniu leada. Brak spójności w komunikacji między pośrednikami a firmami faktoringowymi może prowadzić do nieporozumień i frustracji zarówno u pośredników, jak i ich klientów. Dodatkowo brak regularnego kontaktu, spotkań doradców faktoringowych z pośrednikami może skutkować spadkiem zainteresowania ofertą danego faktora.

Różnice w procedurach i dokumentacji: Kolejną bolączką są różnice w procedurach i wymaganiach dokumentacyjnych poszczególnych firm faktoringowych. Z pewnością może to utrudnić pośrednikom efektywne działanie oraz wprowadzać zamieszanie w proces obsługi klienta. Współpraca z wieloma firmami faktoringowymi narzuca na pośredników konieczność zarządzania różnorodnymi wytycznymi co do produktów, co może być czasochłonne.

Dowolne kształtowanie terminologii: Na rynku występują niejasności w zakresie terminologii. Każdy faktor, chcąc odróżnić swój produkt od produktu konkurencji, wprowadza własne nazwy dla produktów oraz elementów składowych ceny. Na rynku możemy spotkać kilka nazw dotyczących tej samej pozycji. Na przykład prowizja przygotowawcza za udzielenie, przyznanie limitu to:

- prowizja wstępna,
- opłata startowa,
- prowizja, opłata powitalna,
- prowizja wejściowa.

Takie działanie zmusza pośrednika do wyjaśniania klientowi każdej pozycji w ofercie indywidualnie.

Braki w kompetencjach: Pośrednicy wskazują, że kompletny, wykwalifikowany doradca jest kluczem do udanej współpracy. Marek Papis, prezes

zarządu spółki SSB DESA sp. z o.o.[18], stwierdza: „Jako pośrednik współpracujący z firmą faktoringową szczególnie cenię ich solidność, ekspercką wiedzę i profesjonalizm. Ich głębokie zrozumienie specyfiki branży oraz umiejętność nawiązywania doskonałego kontaktu sprawiają, że współpraca przebiega niezwykle sprawnie i owocnie".

Braki produktowe: W branży pośrednictwa finansowego panuje przekonanie, że jeśli produkt danej instytucji finansowej nie jest elastyczny, to lepiej nie wysyłać tam klienta albo przekazuje się go na końcu, gdy inni faktorzy odmówią przyznania limitu. Pracownik firmy GoSmart Finance[19] Monika Olech wskazuje: „Dla mnie faktor pierwszego wyboru to taki, który jest elastyczny dla klientów. Większość klientów potrzebuje dzisiaj nie tylko faktoringu klasycznego, ale także odwrotnego i cichego". Braki produktowe mogą również prowadzić do przedstawiania propozycji, które nie odpowiadają rzeczywistym wymaganiom klienta. Takie działanie można zaobserwować w sytuacji, kiedy firmy faktoringowe nie mogą zaproponować rozwiązania adekwatnego do potrzeb klienta, a jedynie próbują zatrzymać klienta, oferując mu substytut nieadekwatny do potrzeb. To z kolei może prowadzić do frustracji klientów, którzy czują się oszukani.

Wynagrodzenie odbiegające od standardów rynkowych: Stawki prowizyjne to również bardzo istotny czynnik determinujący decyzję o przekazaniu klienta do faktora. Monika Olech stwierdza: „Kolejnym kryterium jest wynagrodzenie pośrednika. Wiadomo, każdy szuka tutaj złotego środka". Konkluzja? Chcesz dobrych klientów z kanału pośredniego, musisz dobrze zapłacić.

Brak odpowiedniego zaangażowania: Często pośrednicy narzekają, że doradca nie angażuje się maksymalnie w transakcję, wybierają jedynie klientów, dla których z łatwością otrzymają limit. Monika Olech twierdzi, że współpracuje jedynie z najbardziej aktywnymi doradcami: „Często jednak relacja z doradcą faktora jest kluczowa, ważne jest, aby nasz partner potrafił zawalczyć o klienta". Na konkurencyjnym rynku faktoringowym wygrywają ci doradcy, którzy potrafią pielęgnować relacje z pośrednikiem i dostosować swój czas pracy do klienta.

Nieuczciwe praktyki: Należy szanować pracę pośredników – nic tak nie niszczy zaufania do instytucji faktoringowej jak „podbieranie" klien-

---

[18] [On-line:] https://aleo.com/pl/firma/ssb-desa-spolka-z-ograniczona-odpowiedzialnoscia-warszawa.

[19] [On-line:] https://www.cube-team.pl.

tów. Niestety, nadal można spotkać tego typu przypadki. Pośrednicy, którzy w większości żyją z prowizji, najpierw muszą klienta pozyskać, nawiązać relacje, a to generuje koszty. Działanie wbrew pośrednikowi odbija się negatywnie na odbiorze faktora i gwarantuje, że w przyszłości pośrednik będzie unikał z nim współpracy.

Niski poziom sprzedaży: W rozmowach z pośrednikami pojawia się jeszcze jeden czynnik, który z pewnością przekłada się na potencjał wzajemnego zaangażowania. Na przestrzeni ostatnich trzech lat pośrednicy zaobserwowali spadek w konwersji ilości zgłoszonych leadów do realnie uruchomionych umów faktoringowych. Prezes spółki Faktoring Broker sp. z o.o.[20] Tomasz Skupiewski informuje: „Od jakiegoś czasu mamy negatywny czynnik w postaci spadku konwersji na uruchomienia finansowania, czyli mniej umów generujemy mimo większej ilości leadów – więcej tematów odpada na ryzyku i więcej klientów ostatecznie rezygnuje z uruchomienia faktoringu". Słaby czynnik konwersji przekłada się na zmniejszenie zainteresowania pośredników sprzedażą faktoringu. Firmy pośrednictwa finansowego zmniejszają nakłady inwestycyjne na pozyskiwanie nowych leadów.

4.2. Wyzwania i ryzyka dotyczące firm faktoringowych

Niewłaściwy dobór dostawców: Brak weryfikacji pośrednika przed rozpoczęciem współpracy może prowadzić do otrzymywania przez firmy faktoringowe klientów o wysokim ryzyku niewypłacalności, co zagraża stabilności finansowej firmy faktoringowej. Współpraca z nieodpowiednimi dostawcami leadów w branży faktoringowej naraża faktora na zwiększoną ilość oszustw. Zdarzają się sytuacje na rynku faktoringowym, w których pośrednicy wspólnie z klientami próbują wykorzystać luki w systemie i procedurach, co zagraża bezpieczeństwu finansowemu firmy faktoringowej.

Niska jakość obsługi klienta: Handlowcy, którzy nie posiadają odpowiednich kompetencji, mogą wprowadzać klientów w błąd, co wpływa na zadowolenie klientów. Błędy w badaniu potrzeb czy niedokładna analiza sytuacji klientów skutkują przekazaniem leadów do niewłaściwych firm faktoringowych, co generuje stratę czasu oraz brak oferty dla klienta.

Nieefektywne zarządzanie relacjami: Przekazywanie klientowi tylko części informacji przez pośredników może prowadzić do problemów w komunikacji z klientami, co utrudnia budowanie długoterminowych relacji.

[20] [On-line:] https://www.faktoring-broker.pl.

Ostatecznie brak pełnej wymiany informacji między brokerem a firmą faktoringową negatywnie wpływa na jakość obsługi klientów oraz obniża zaufanie klientów do obu stron.

Sprzedaż „na siłę”: Poważnym zagrożeniem reputacji, a także opłacalności dla faktora są sytuacje, w których pośrednik robi wszystko, aby umowa została podpisana, a limit wypłacony, mimo że produkt nie jest odpowiedni dla klienta. Niezadowolenie klientów spowodowane niewłaściwym doradztwem, naciskanie na podpisanie umowy, która nie niesie ze sobą wymiernych korzyści, mogą negatywnie wpłynąć na wizerunek firmy faktoringowej.

5. Jakie są sposoby na skuteczną współpracę i minimalizację problemów?

Poniżej przedstawiam kilka propozycji, jak można zminimalizować występowanie problemów i poprawić jakość współpracy:

- **Staranna selekcja pośredników:** Przeprowadzanie dokładnej analizy potencjalnych brokerów, w tym ocena ich doświadczenia, reputacji, aby upewnić się, że są odpowiednio przygotowani do współpracy.
- **Szkolenia i wsparcie**: Regularne organizowanie szkoleń dla pośredników, aby zwiększyć ich wiedzę na temat produktów faktoringowych, co pozwoli na lepsze dopasowanie ofert.
- **Ustalanie jasnych kryteriów współpracy**: Opracowanie i wdrożenie wyraźnych zasad oraz standardów dotyczących współpracy z pośrednikami, aby zminimalizować ryzyko błędów i nieporozumień.
- **Budowanie relacji partnerskich**: Angażowanie się w długoterminowe relacje z brokerami, co sprzyja lepszej komunikacji i zrozumieniu potrzeb obu stron.
- **Komunikacja i feedback**: Ustanowienie regularnych kanałów komunikacji, takich jak spotkania czy raporty, aby umożliwić wymianę informacji i bieżące rozwiązywanie problemów.
- **Dostosowanie oferty**: Elastyczne podejście do ofert i warunków współpracy, aby móc szybko reagować na zmieniające się potrzeby klientów.
- **Wykorzystanie technologii**: Implementacja nowoczesnych narzędzi analitycznych oraz systemów zarządzania relacjami z klientami

(CRM), które pozwolą na zbieranie i analizowanie danych dotyczących pośredników i ich klientów.

Chcąc poprawić relację faktor–pośrednik, rozwiązań należy szukać pośrodku, z korzyścią dla każdej ze stron. Pamiętajmy, że odbiorcą usługi faktoringowej jest klient. Dlatego istotne jest upraszczanie – w granicach rozsądku – procesów i terminologii, ciągłe dbanie o kompetencje każdej ze stron, podnoszenie kwalifikacji, wzajemna edukacja i otwartość na pomysły.

Wynagrodzenie powinno być indywidualnie ustalone z każdym brokerem oraz skorelowane o jego zaangażowanie w cały proces, od zgłoszenia leada do wypłaty pierwszej faktury. Jasną i klarowną komunikację należy traktować jako priorytet, a wszelkie formy nadużyć niezgodnych z polityką firmy faktoringowej egzekwować.

Warto również podkreślić, że zadaniem faktora przy współpracy z pośrednikami jest wzięcie odpowiedzialności za błędy w procesie faktoringowym, który zaczyna się od otrzymanego leada. Wpływa na to dobór brokerów, ocena ryzyka czy zrozumienie oferty przez klienta. To firma faktoringowa w oparciu o powyższe dane podejmuje decyzję o zawarciu umowy faktoringowej i finansowaniu klienta.

6. Przyszłość współpracy. Trendy na rynku faktoringowym i ich wpływ na pośredników

Rynek faktoringowy z roku na rok dynamicznie ewoluuje. W odpowiedzi na zmieniające się potrzeby przedsiębiorstw oraz postęp technologiczny firmy faktoringowe i ich pośrednicy muszą się przygotować do dalszej pracy w oparciu o kluczowe trendy:

- **Digitalizacja i automatyzacja**: Zastosowanie technologii cyfrowych w procesach faktoringowych, takich jak platformy on-line do zarządzania transakcjami, pozwala na szybsze i bardziej efektywne procesy. Pośrednicy muszą dostosować się do tych zmian, aby oferować swoim klientom nowoczesne rozwiązania.
- **Zwiększone zainteresowanie małymi i średnimi przedsiębiorstwami:** Firmy faktoringowe coraz częściej kierują swoje usługi do MŚP, które potrzebują elastycznych rozwiązań finansowych. Wykwalifikowani pośrednicy muszą być w stanie dostarczyć odpowiednie oferty, które odpowiadają specyficznym potrzebom tej grupy klientów.

- **Zrównoważony rozwój i odpowiedzialność społeczna**: Rosnąca świadomość ekologiczna i społeczna wpływa na decyzje finansowe. Branża pośrednictwa finansowego powinna promować rozwiązania faktoringowe, które uwzględniają aspekty zrównoważonego rozwoju, co może przyciągnąć klientów szukających etycznych partnerów biznesowych.
- **Wzrost konkurencji**: Większa liczba graczy na rynku, w tym fintechy[21], zwiększa konkurencję. Pośrednicy muszą wyróżniać się poprzez innowacyjne usługi, lepszą obsługę klienta oraz atrakcyjne warunki współpracy.
- **Zastosowanie sztucznej inteligencji i analityki danych**: Wykorzystanie AI[22] w ocenie ryzyka kredytowego, faktoringowego i analityce danych pozwala na bardziej trafne podejmowanie decyzji. Pośrednicy powinni inwestować w technologie, które umożliwią im lepsze zrozumienie potrzeb klientów.
- **Elastyczność i dostosowanie ofert:** Klienci oczekują maksymalnej elastyczności w ofercie faktoringowej, takich jak możliwość dostosowania limitów czy terminów spłat. Dostawcy i ich faktorzy muszą być gotowi na szybkie reagowanie na zmieniające się potrzeby klientów.
- **Integracja z innymi usługami finansowymi**: Wzrasta trend na oferowanie zintegrowanych rozwiązań finansowych, które łączą faktoring z innymi produktami, takimi jak pożyczka czy ubezpieczenia. Pośrednicy i faktorzy powinni rozwijać swoje oferty, aby dostarczać kompleksowe rozwiązania.
- **Edukacja klientów**: Świadomość klientów odnośnie faktoringu na przestrzeni ostatnich 10 lat znacząco wzrosła. Odczuwalne jest to w rozmowach z klientami różnych segmentów od mikro po duże firmy. Ważne, aby to wykorzystać, wzrost świadomości znaczenia faktoringu jako narzędzia finansowego prowadzi do większego zapotrzebowania na edukację. Pośrednicy powinni angażować się w działania edukacyjne, aby pomóc klientom lepiej zrozumieć korzyści płynące z faktoringu.

---

[21] [On-line:] https://businessinsider.com.pl/biznes/rozwoj-osobisty/fintech-definicja-i--zastosowanie/xrcrqqt.

[22] AI – *Artificial Intelligence*, sztuczna inteligencja. Zob. [on-line:] https://sjp.pwn.pl/poradnia/haslo/SI-czy-AI;22798.html.

- **Personalizacja usług**: Klienci oczekują usług dostosowanych do ich indywidualnych potrzeb. Pośrednicy powinni inwestować w technologie, które pozwolą na zbieranie danych i lepsze dostosowanie ofert.

6.1. Jak technologia może zmienić współpracę?

Technologia zawiera w sobie potencjał, by znacząco zmienić współpracę pomiędzy pośrednikami a firmami faktoringowymi, wprowadzając większą efektywność i przejrzystość w procesach.

- Dzięki zastosowaniu technologii API[23] w platformach cyfrowych zintegrowanych z systemami faktorów pośrednicy będą mogli szybko i łatwo porównywać oferty różnych firm faktoringowych, co umożliwi im lepsze doradztwo dla swoich klientów. Automatyzacja procesów, takich jak analiza wniosków i ocena ryzyka, pozwoli na szybsze podejmowanie decyzji oraz zredukowanie czasu oczekiwania na finansowanie.
- Współpraca z firmami faktoringowymi za pośrednictwem aplikacji mobilnych[24] ułatwi pośrednikom sprawne zgłaszanie zainteresowanych klientów i dostęp do danych w czasie rzeczywistym. Wykorzystanie AI do analizy danych umożliwi lepsze przewidywanie potrzeb klientów i dostosowywanie ofert do ich specyficznych wymagań.
- Technologia również ułatwi komunikację na linii pośrednik – klient – instytucja faktoringowa; przełoży się to na szybsze i efektywniejsze rozwiązywanie problemów oraz skuteczniejsze zarządzanie relacjami i potencjałem biznesowym. Innowacje technologiczne będą prowadzić do bardziej zintegrowanego i dynamicznego rynku faktoringowego, w którym pośrednicy i firmy faktoringowe będą współpracować lepiej.

6.2. Przewidywania dotyczące rozwoju rynku faktoringowego w kontekście współpracy z pośrednikami.

Rozwój rynku faktoringowego w kontekście współpracy z pośrednikami finansowymi zapowiada się bardzo obiecująco z uwagi na rosnące zapotrzebowanie na elastyczne formy finansowania. W miarę jak przedsiębiorstwa

[23] [On-line:] https://support.apple.com/pl-pl/guide/shortcuts-mac/apd2e30c9d45/mac.
[24] [On-line:] https://pl.wikipedia.org/wiki/Aplikacja_mobilna.

stają się coraz bardziej świadome korzyści płynących z faktoringu, pośrednicy umiejący dostosować się do trendów będą odgrywać kluczową rolę w promowaniu tych usług.

Tomasz Skupiewski, prezes firmy Faktoring Broker, zainteresowanie faktoringiem w ostatnich latach komentuje następująco: „W stosunku do 2021 roku, w 2022 roku mieliśmy spadek o 25%, a w 2023 roku o 21%. Czyli w 2023 roku zanotowaliśmy niewielki 6-procentowy wzrost rok do roku (czyli w stosunku do 2022 roku)".

Tabela 2. Procentowa zmiana ilości obsługiwanych przez spółkę Faktoring Broker zgłoszeń faktoringowych w latach 2021, 2022, 2023.

Rok	Zmiana stanu względem poprzedniego roku	Uwagi
2021	–	Rok bazowy
2022	–25%	Spadek w stosunku do 2021
2023	–21%	Spadek w stosunku do 2021
2023	6%	Wzrost w stosunku do 2022

Źródło: Faktoring Broker sp. z o.o.

Z danych przedstawionych w tabeli 2 można wywnioskować, że w 2023 roku nastąpił niewielki wzrost w porównaniu do roku poprzedniego. Może to wskazywać na pozytywną prognozę powracającego zainteresowania firm usługami pośredników przy poszukiwaniach faktoringu.

Wzrost cyfryzacji i innowacji technologicznych może przyczynić się do uproszczenia wszystkich procesów. Z całą pewnością przewagę osiągną pośrednicy sprawnie pozyskujący leady on-line, które trafią bezpośrednio do firm faktoringowych. Od kilku lat można już zaobserwować takie działania, np. firma Capital Access[25] posiada porównywarkę ofert faktoringowych (www.faktoringoferty.pl). Na tej stronie internetowej klient może bezpłatnie sprawdzić, co oferuje dany faktor, a następnie przesłać swoje dane bezpośrednio do firmy faktoringowej.

W miarę wzrostu konkurencji na rynku pośrednicy będą musieli dostosować swoje strategie, aby przyciągnąć klientów oraz współpracować z różnymi firmami faktoringowymi, co z pewnością wpłynie na różnorodność ofert. Przewiduje się także, że pośrednicy będą coraz bardziej angażować się w segmenty niszowe, takie jak mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa,

[25] [On-line:] https://www.capitalaccess.pl.

które często mają trudności w dostępie do tradycyjnych form finansowania. Dodatkowo, rosnąca świadomość faktoringowa wśród klientów sprawi, że faktoring stanie się bardziej popularny we wszystkich branżach.

Współpraca z pośrednikami z pewnością przyczyni się do rozwoju nowych produktów faktoringowych, dostosowanych do potrzeb odbiorców.

Wzrost znaczenia danych i analityki w procesach decyzyjnych może z kolei prowadzić do bardziej precyzyjnej segmentacji klientów i lepszego dostosowania ofert. W miarę jak rynek faktoringowy będzie się rozwijał, współpraca z pośrednikami stanie się kluczowym elementem strategii wzrostu dla firm faktoringowych. Ostatecznie wydaje się, że najbardziej aktywne i przychodowe partnerstwa przyczynią się do zwiększenia efektywności firm faktoringowych na rynku.

7. Przykłady udanej współpracy

Współpraca firm faktoringowych z pośrednikami na przykładach[26] transakcji przeprowadzonych w firmach faktoringowych.

7.1. Studium przypadków

Przypadek nr 1. Klient z branży tekstylnej poszukiwał finansowania dla odbiorców w Europie.

Opis:

- Zgłaszający: pośrednik
- Kategoria firmy: małe przedsiębiorstwo
- Wnioskowana kwota limitu: 100 tysięcy euro
- Liczba odbiorców: 2
- Okres trwania umowy: 12 miesięcy
- Faktoring z ubezpieczeniem

Pośrednik wysłał do firmy faktoringowej kompletne zgłoszenie z danymi klienta i odbiorców. Dokładnie zbadał potrzeby, a następnie zaproponował rozwiązanie w postaci faktoringu klasycznego w walucie euro z ubezpieczeniem. W ciągu 48 godzin została przeprowadzona analiza ryzyka faktoringowego, zweryfikowano odbiorców. Pośrednik chętnie pomagał w komunikacji z klientem oraz w kompletowaniu dokumentów. Klient ostatecznie

[26] Źródło: Opracowanie własne.

otrzymał kwotę limitu w wysokości 60 tysięcy euro. Po podpisaniu umowy do samego końca monitorował wszystkie działania faktora, aż do wypłacenia pierwszych faktur.

Analiza efektów i korzyści:

- Uwolnienie środków zgromadzonych w nieprzeterminowanych fakturach z okresem spłaty do 60 dni.
- Poprawa płynności finansowej.
- Przeniesienie ryzyka niewypłacalności kontrahenta na firmę zewnętrzną.
- Polepszenie relacji biznesowych z dłużnikiem faktoringowym[27].
- Pośrednik otrzymał wynagrodzenie.

Podsumowanie

Powyższy przypadek pokazuje, że pośrednicy *stricte* ukierunkowani na sprzedaż faktoringu chętnie uczestniczą w całym procesie, angażują się w cały proces faktoringowy. Ważny jest dla nich nieprzerwany kontakt z klientem i współtworzenie oferty faktoringowej.

Przypadek nr 2. Klient pozyskany kanałem pośrednim prowadzi Agencję Pracy Tymczasowej. W zgłoszeniu wyraził zainteresowanie produktem faktoringowym dla 4 odbiorców.

Opis:

- Zgłaszający: pośrednik
- Kategoria firmy: średnie przedsiębiorstwo
- Wnioskowana kwota limitu: 125 tysięcy euro
- Liczba odbiorców: 4
- Okres trwania umowy: 12 miesięcy
- Faktoring z ubezpieczeniem

Pośrednik zadzwonił do firmy faktoringowej i przedstawił sytuację potencjalnego klienta, który nie chce czekać na zapłatę faktur przez odbiorców ponad 30 dni. Ponadto dłużnicy płacili swoje zobowiązania w każdy drugi czwartek danego miesiąca, co dodatkowo bardzo często powodowało opóźnienia w płatnościach. Faktor w procesie analizy musiał uwzględnić ryzyko opóźnień, a także możliwość powstania zatorów płatniczych. Odstępstwo, na jakie przystał, to również aktualna zaległość w ZUS i US z obowiązującymi układami ratalnymi klienta. Wniosek otrzymał limit 250 tysięcy euro.

[27] Dłużnik faktoringowy – wierzyciel po podpisaniu cesji i przeniesieniu praw z należności na faktora.

Analiza efektów i korzyści:

- Uwolnienie środków zgromadzonych w nieprzeterminowanych fakturach z okresem spłaty do 30 dni.
- Skorygowanie wysokości limitu w oparciu o opóźnienia.
- Akceptacja układów ratalnych w ZUS i US.
- Ubezpieczenie transakcji.
- Pośrednik otrzymał wynagrodzenie.

Podsumowanie

Przykład pokazuje elastyczne podejście faktora, który przystał na odstępstwo z układem ratalnym klienta w ZUS i US, a także zaakceptował regularne opóźnienia w płatnościach dłużnika.

W tym przypadku pośrednik ograniczył swoją rolę jedynie do zgłoszenia klienta i krótkiego przedstawienie zarysu transakcji przez telefon. Większość pracy została wykonana przez doradcę faktoringowego, pośrednik został poinformowany o podpisaniu umowy faktoringowej.

Przypadek nr 3. Przedsiębiorstwo z branży kosmetycznej poszukiwało rozwiązania dla przyspieszenia płatności od jednego odbiorcy.

Opis:

- Zgłaszający: pośrednik
- Kategoria firmy: mikroprzedsiębiorstwo
- Wnioskowana kwota limitu: 120 tysięcy PLN
- Liczba odbiorców: 1
- Okres trwania umowy: 12 miesięcy
- Faktoring klasyczny

Lead trafił do firmy faktoringowej za pośrednictwem porównywarki faktoringowej.

Doradca faktoringowy jeszcze tego samego dnia zajął się zgłoszeniem. Informacje wstępne, jakie wpłynęły do faktora, to: NIP firmy klienta, numer telefonu, adres e-mail, limit faktoringowy 120 tysięcy PLN. Po zbadaniu potrzeb potencjalnego klienta okazało się, że firma potrzebuje kwotę niższą, niż zakładała, a dodatkowo, korzystniej będzie przejść na rozliczenia w walucie euro, ponieważ odbiorca znajdował się w strefie euro. Ostatecznie prospekt otrzymał limit w wysokości 18 tysięcy euro.

Analiza efektów i korzyści:

- Klient otrzymał limit zgodny z jego bieżącym zapotrzebowaniem.
- Limit został przyznany w euro.
- Transakcja została ubezpieczona.

– Pośrednik otrzymał wynagrodzenie.

Podsumowanie

Powyższy przypadek przedstawia sytuację, w której pośrednik nie angażuje się w pracę z klientem, jego rola polega jedynie na przesłaniu zgłoszenia z danymi klienta. Cała praca związana z obsługą klienta została przekazana do firmy faktoringowej.

7.2. Wnioski wyciągnięte ze studium przypadków

Przedstawione w punkcie 7.1 przykłady udanej współpracy firm faktoringowych z pośrednikami pokazują w różnym stopniu zaangażowanie dostawców w proces faktoringowy. Poszczególne przypadki łączy to, że przede wszystkim klient został zgłoszony przez pośrednika. Proces decyzyjny wymagał po stronie faktora pełnego zaangażowania oraz elastyczności przy podejmowaniu decyzji. Niezależnie od pracy, jaką wykonał dostawca, i stopnia jego zainteresowania za każdym razem otrzymał on wynagrodzenie zgodnie z umową faktoringową.

8. Podsumowanie

Na podstawie powyżej przedstawionych treści można stwierdzić, że relacja faktor–pośrednik z całą pewnością nie należy do najłatwiejszych, jest mocno symbiotyczna i jak „każde dobre małżeństwo" ma swoje lepsze i gorsze momenty.

Artykuł podaje definicję pośredników finansowych oraz opisuje ich kluczową rolę w procesie faktoringowym, gdzie ich zadaniem jest dostarczanie odpowiednich produktów finansowych dostosowanych do potrzeb klientów. Przedstawione dane statystyczne wskazują, że pośrednicy mają znaczący wpływ na rozwój rynku.

Autor ukazuje istotne obszary współpracy pomiędzy faktorem a pośrednikiem, podkreślając jej znaczenie dla rozwoju rynku faktoringowego. W kontekście rosnącej automatyzacji i cyfryzacji, zwraca uwagę na nieprzemijającą rolę czynnika ludzkiego oraz konieczność zrozumienia mechanizmów współpracy, które mogą prowadzić do wzajemnego rozwoju i zwiększenia konkurencyjności na rynku.

Kolejne punkty dotyczą nawiązywania współpracy między firmami faktoringowymi a pośrednikami, wskazując na korzyści płynące z budowania

relacji, jak: zwiększenie bazy klientów, udoskonalanie produktów oraz poprawa komunikacji z klientami. Omówione zostały również wyzwania, z jakimi borykają się obie strony, a są to m.in. problemy z komunikacją, różnice w procedurach czy braki w kompetencjach.

W kontekście prognozy współpracy na przyszłość zwracano uwagę na kluczowe trendy, takie jak: digitalizacja, elastyczność ofert oraz rosnące znaczenie edukacji klientów. Wnioski płynące z analizy przypadków udanej współpracy między firmami faktoringowymi a pośrednikami podkreślają, że zaangażowanie obu stron oraz elastyczność w podejmowaniu decyzji są kluczowe dla sukcesu współpracy.

Konkludując: artykuł dostarcza cennych i istotnych informacji dla firm faktoringowych oraz dostawców, wskazując na znaczenie współpracy oraz potrzebę dostosowania się do zmieniającego się rynku finansowego. Współpraca oparta na zaufaniu i wzajemnym wsparciu jest niezbędnym elementem współtworzenia rynku faktoringowego w Polsce.

EWA BARDADYN

Co to jest sztuczna inteligencja i jak może wesprzeć firmy faktoringowe?

Usługodawcy oferujący faktoring od zawsze byli zainteresowani wykorzystaniem technologii do wsparcia oferty i obsługi klienta w usłudze faktoringowej. To naturalny kierunek rozwoju działalności faktoringowej, gdyż usługa faktoringowa to ciągła bieżąca obsługa klienta, w której liczy się duży wolumen transakcji i szybkość obsługi każdego dnia. Nie dziwi więc, że technologie aktywnie wspierają usługi faktoringowe od dziesięcioleci, począwszy od systemów faktoringowych, poprzez systemy *work-flow*, po portale klienta.

Błyskawiczny rozwój sztucznej inteligencji (ang. *Artificial Intelligence,* AI) w ostatnich latach rodzi więc pytanie, czy i jak firmy faktoringowe mogą wykorzystać AI do rozwoju i wsparcia wewnętrznych procesów faktoringowych i bezpośredniej obsługi klienta.

Aby móc odpowiedzieć na pytanie, czy sztuczna inteligencja może wesprzeć firmy faktoringowe, należy na początku zrozumieć, czym jest sztuczna inteligencja, którą można określić jako najszybciej rozwijającą się obecnie technologię na świecie.

Warto posłużyć się w tym miejscu rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego ustanawiającym przepisy dotyczące sztucznej inteligencji (akt w sprawie sztucznej inteligencji).

Według ww. rozporządzenia, system sztucznej inteligencji oznacza oprogramowanie opracowane przy użyciu co najmniej jednej spośród technik i podejść takich, jak:

1. mechanizmy uczenia maszynowego, w tym: uczenie nadzorowane, uczenie się maszyn bez nadzoru i uczenie przez wzmacnianie, z wykorzystaniem szerokiej gamy metod, w tym uczenia głębokiego,

2. metody oparte na logice i wiedzy, w tym: reprezentacja wiedzy, indukcyjne programowanie (logiczne), bazy wiedzy, silniki inferencyjne i dedukcyjne, rozumowanie (symboliczne) i systemy ekspertowe,
3. podejścia statystyczne, estymacja bayesowska, metody wyszukiwania i optymalizacji,

które może – dla danego zestawu celów określonych przez człowieka – generować wyniki, takie jak: treści, przewidywania, zalecenia lub decyzje wpływające na środowiska, z którymi wchodzi w interakcję[1].

Uczenie maszynowe polega na identyfikacji wzorców w dostępnych danych, a następnie zastosowanie tej wiedzy (wzorców) do analizy dostarczonych nowych danych. Głębokie uczenie polega na tworzeniu – głównie za pomocą sieci neuronowych – wielowarstwowej reprezentacji danych.

Ważnym elementem technologii sztucznej inteligencji jest przetwarzanie języka naturalnego (NLP) zajmujące się interakcją między językiem ludzkim a maszynami i obejmujące zadania takie, jak: rozpoznawanie mowy, rozumienie języka naturalnego, generowanie języka naturalnego, tłumaczenie maszynowe, analiza sentymentów, podsumowywanie tekstu i inne. Przetwarzanie języka naturalnego ma wiele zastosowań w różnych dziedzinach: w edukacji, opiece zdrowotnej, biznesie, rozrywce i mediach społecznościowych.

Warto również nadmienić, iż obecnie toczą się dyskusje na temat bezpieczeństwa sztucznej inteligencji i aspektów prawnych dotyczących sztucznej inteligencji. W zakresie działania sztucznej inteligencji spotykamy się z określeniem tzw. „czarnej skrzynki", które oznacza, że AI nie zawiera w swoim sposobie funkcjonowania informacji o tym, jak osiągnęła zamierzony cel ani jak „podejmowała" decyzje prowadzące do tego celu. W związku z powyższym sztuczna inteligencja jest z natury niesprawdzalna, a audyt i wyjaśnienie jej funkcjonowania nie są możliwe nawet dla jej twórców. Szczególnie w obszarach regulowanych i wrażliwych, takich jak: sądownictwo, medycyna, bankowość, powyższa cecha AI jest niewłaściwa. W związku z problemami związanymi z „czarną skrzynką" coraz liczniej pojawiają się głosy o konieczności spopularyzowania tzw. wytłumaczalnej AI (XAI). Ten rodzaj sztucznej inteligencji można rozumieć jako metody, które umożliwiają człowiekowi zrozumienie wyników opracowanych przez algorytmy uczenia maszynowego.

---

[1] [On-line:] https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:e0649735-a372-11eb-9-585-01aa75ed71a1.0012.02/DOC_1&format=PDF.

Wraz z rozwojem rozwiązań AI pojawiają się kontrowersje wynikające z jednej strony z braków regulacji prawnych, a z drugiej – z istniejących ograniczeń technologicznych, m.in. z problemu z danymi wejściowymi, na bazie których prowadzone jest szkolenie AI oraz tworzone są algorytmy. Dane te często rodzą problem tzw. „stronniczości AI". Badania pokazują, że sztuczna inteligencja często „preferuje" mężczyzn niż kobiety. Przykładem może być narzędzie rekrutacyjne Amazon wprowadzone jako pilot w 2018 roku czy algorytm wykorzystywany przez Apple do wydawania kart kredytowych w USA. Kontrowersje AI pojawiają się również w zakresie ochrony praw człowieka, np. w kontekście systemów rozpoznawania twarzy, nadzoru biometrycznego oraz predykcyjnych systemów policyjnych. Kwestie praw człowieka są głęboko poruszane w rozwiązaniach prawnych proponowanych przez Komisję Europejską. Regulacje KE zakładają wprowadzenie czterech kategorii oceny poziomu ryzyka związanego z AI: od technologii z minimalnym ryzykiem (np. gry wideo wykorzystujące AI lub filtry spamu), po takie, które uznaje się za bardzo niebezpieczne (np. rządowe systemy ocen społecznych, czyli tzw. scoring społeczny, narzędzia wykorzystujące pomoc głosową, które zachęcają do niebezpiecznych zachowań, identyfikacja biometryczna w czasie rzeczywistym w przestrzeni publicznej).

Praktyczne zastosowanie sztucznej inteligencji obejmuje różne dziedziny i obszary ludzkiej aktywności i działalności; do najpopularniejszych należą:

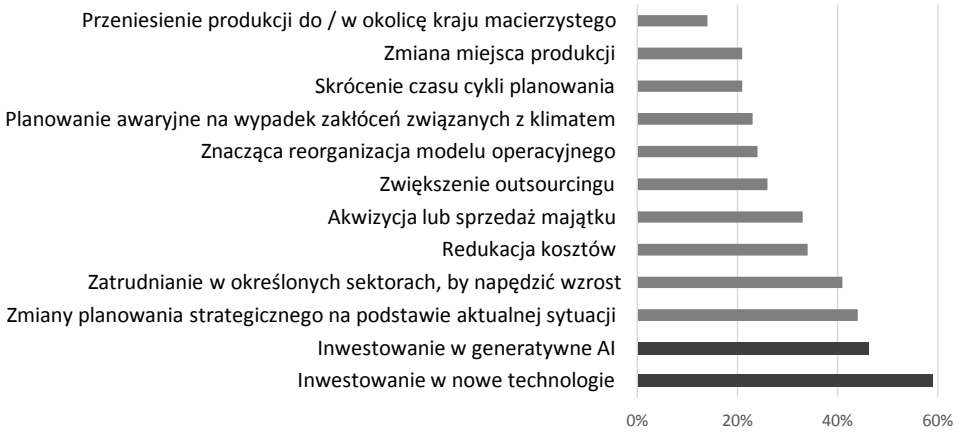
- podejmowanie decyzji w warunkach braku danych,
- analiza języków naturalnych,
- rozumowanie logiczne,
- automatyczne dowodzenie twierdzeń,
- zastosowanie wyspecjalizowane (np. gry),
- roboty,
- systemy eksperckie, diagnostyczne i predykcyjne,
- przekładanie obrazu na inny rodzaj informacji.

Dalsza część niniejszego artykułu poświęcona zostanie możliwości wykorzystania przez biznes generatywnej sztucznej inteligencji. Jest to gałąź sztucznej inteligencji, która wykorzystuje algorytmy do tworzenia nowych danych lub treści z istniejących danych, takich jak: obrazy, tekst, audio lub wideo. Generatywna AI może być używana do różnych celów, m.in.: zwiększania kreatywności, poprawy jakości, generowania spostrzeżeń lub rozszerzania ludzkich możliwości. Generatywna AI opiera się na zaawansowanych technikach, takich jak głębokie uczenie się i sieci neuronowe, aby uczyć się z danych i generować wyniki, które są nowe, różnorodne i istotne.

Generatywna sztuczna inteligencja jak każda technologia może być wykorzystywana w celach biznesowych. Szeroko rozumiany biznes upatruje w generatywnej AI źródeł poprawy procesów i optymalizacji działalności.

Najnowsze badania PwC jasno wskazują, iż wdrażanie nowych technologii oraz generatywnej AI są najważniejszymi priorytetami strategicznymi kadry kierowniczej w firmach.

Rys. 1. Priorytety strategiczne dla zmian w biznesie na najbliższe 12–18 miesięcy.



Źródło: [on-line:] https://www.pwc.com/us/en/about-us/newsroom/press-releases/pwc--pulse-survey-focused-on-reinvention.html.

Powyższe badanie zostało przeprowadzone przez PwC w sierpniu 2023 roku wśród 607 dyrektorów wykonawczych w USA, w tym głównie liderów podatkowych (16%), dyrektorów ds. informatyki, dyrektorów ds. technologii i liderów technologicznych (15%), dyrektorów finansowych i liderów finansowych (14%), dyrektorów operacyjnych i liderów operacyjnych (13%), dyrektorów ds. zasobów ludzkich i liderów kapitału ludzkiego (11%), dyrektorów ds. marketingu i liderów marketingu (11%), liderów ds. zarządzania ryzykiem, w tym dyrektorów ds. rozwoju biznesu, dyrektorów ds. edukacji i dyrektorów ds. bezpieczeństwa informacji (11%) oraz członków zarządów korporacyjnych (9%). Respondenci pochodzili z przedsiębiorstw publicznych i prywatnych z sześciu sektorów: produkcja przemysłowa (27%), rynki konsumenckie (22%), usługi finansowe (19%), technologia, media i telekomunikacja (18%), sektor ochrony zdrowia (7%) oraz energetyka i usługi komunalne (6%).

Według ww. badania PwC, czterech na pięciu (80%) ankietowanych dyrektorów firm wskazało, że sztuczna inteligencja jest obecnie kluczową częścią ich działalności, a 46% dyrektorów stwierdziło, że zainwestuje w generatywne AI w ciągu 12–18 miesięcy.

Badanie IDC z lipca 2023 roku pt. „Future Enterprise Resilience & Spending Survey Wave" dowodzi, że istnieje ogromny potencjał dla generatywnej AI w obsłudze klienta. Według powyższego badania, obszary biznesowe, w których generatywna sztuczna inteligencja może wywrzeć największy wpływ w ciągu najbliższych 18 miesięcy, to:

- rozwój i projektowanie software'u,
- rozwój/projektowanie produktów,
- zaangażowanie klienta,
- marketing/PR,
- sprzedaż,
- łańcuchy dostaw,
- zarządzanie zasobami ludzkimi,
- finanse,
- produkcja,
- badania i rozwój.

Według ww. badania, 5 topowych przypadków użycia generatywnej AI to: aplikacje do zarządzania wiedzą, aplikacje marketingowe, aplikacje do generowania kodu, aplikacje projektowe oraz aplikacje konwersacyjne/komunikacyjne.

Zastosowanie sztucznej inteligencji w usługach finansowych można rozpatrywać w dwóch płaszczyznach: procesów wewnętrznych i procesów obsługi klienta. W procesach wewnętrznych sztuczna inteligencja może być wykorzystana w zakresie:

- automatyzacji przetwarzania dokumentów,
- optymalizacji operacji i alokacji zasobów,
- AML i monitorowania transakcji,
- rekoncyliacji danych,
- automatycznego generowania raportów i analiz,
- zabezpieczenia i detekcji oszustw finansowych,
- automatyzacji sprawozdań finansowych,
- prognoz rynkowych i inwestycyjnych,
- pricingu / negocjacji cenowych,
- procesów rekrutacyjnych.

W zakresie obsługi klienta największe szanse wykorzystania sztucznej inteligencji upatruje się w obszarach: marketingu (np. optymalizacja treści maili marketingowych czy analiza reakcji klientów na kampanie marketingowe), planowania i rozwoju relacji z klientem, automatycznych systemów obsługi klienta, opracowania widoku na klienta 360, tworzenia systemów rekomendacji produktów finansowych (robodoradztwo), osobistych asystentach klienta.

Jednym z dynamicznie rozwijających się obecnie na rynkach zagranicznych zastosowań sztucznej inteligencji jest robodoradztwo. Według danych dostępnych na www.statista.com, wartość aktywów zarządzanych przez robodoradców wzrosła w latach 2017–2023 z 297,7 mln USD do 2,139 mld USD, a liczba użytkowników korzystających w Europie z robodoradztwa wzrosła z prawie 5 mln do 40 mln. Przyczyny popularności zautomatyzowanego doradztwa należy upatrywać w obniżeniu kosztów i czasu procesu doradczego, ograniczeniu ryzyka nieodpowiedniej rekomendacji, a także w oczekiwaniach klientów.

Równie dużą popularnością w usługach finansowych cieszy się zastosowanie sztucznej inteligencji w formie osobistego asystenta klienta. Asystent AI to zaawansowany program komputerowy stworzony do interakcji z użytkownikiem w sposób podobny do ludzkiego. Program uczy się, zmienia i reaguje na kontakt z klientem, wykorzystując techniki przetwarzania języka naturalnego (NLP) i uczenie maszynowe. Dzięki uczeniu maszynowemu asystenci AI uczą się preferencji klienta i dostosowują się do nich. Biznes coraz częściej używa chatbotów opartych na sztucznej inteligencji do obsługi zapytań klientów, co pozwala zaoferować szybkie odpowiedzi bez konieczności angażowania pracownika firmy, np. w zakresie *call center*, które wykorzystują sztuczną inteligencję do obsługi pierwszej linii wsparcia. Szybka reakcja na potrzebę klienta wspiera budowanie lojalności klientów firmy.

Obserwuje się również coraz większe zainteresowanie możliwością wykorzystania sztucznej inteligencji w obszarze systemów przeciwdziałania praniu brudnych pieniędzy. Różne techniki analityczne wykorzystujące techniki uczenia maszynowego i przetwarzania języka naturalnego mogą być wykorzystane w analizie klienta, monitorowaniu transakcji czy identyfikacji transakcji podejrzanych, w konsekwencji prowadząc do bardziej precyzyjnej identyfikacji podejrzanych przypadków oraz redukcji poziomu fałszywych alarmów.

Sektor usług finansowych jest również zainteresowany zastosowaniem AI w zakresie cyberbezpieczeństwa. Dzięki zdolności AI do monitorowania danych w czasie rzeczywistym banki i firmy finansowe mają możliwość szybkiej identyfikacji podejrzanych aktywności, a w rezultacie mogą podejmować natychmiastowe działania zapobiegawcze i blokujące.

Systemy AI umożliwiają głęboką analizę ogromnych liczb danych, co pozwala na analizę nawet najbardziej skomplikowanych wzorców i anomalii w operacjach finansowych. Niezawodność algorytmów prowadzi do skuteczniejszej identyfikacji oszustów.

Generatywna AI może być szkolona do identyfikacji nowych rodzajów oszustw finansowych na podstawie dostarczonych informacji. Dzięki ciągłemu uczeniu się i dostosowywaniu do nowych zagrożeń AI umie tworzyć modele predykcyjne w celu ograniczenia ryzyka kolejnych oszustw, zapewniając wyższe cyberbezpieczeństwo.

Przykłady rozwiązań z wykorzystaniem sztucznej inteligencji z zakresu przeciwdziałania oszustwom finansowym:

- monitorowanie zachowań klienta w czasie rzeczywistym i w celu wykrycia niezwykłych aktywności użytkowników, takich jak nieautoryzowane logowania z nowych urządzeń lub z nieznanych lokalizacji, co może wskazać na próbę kradzieży tożsamości;
- stosowanie algorytmów rozpoznawania twarzy w celu porównania twarzy klientów z oficjalnymi dokumentami;
- analiza treści e-maili i innych komunikatorów w poszukiwaniu podejrzanych znaków, co pozwala na blokowanie podejrzanych wiadomości przed dotarciem do odbiorcy (antyphishing);
- analiza oficjalnych dokumentów, np. dowodów tożsamości, faktur, pod względem różnego rodzaju manipulacji, niezgodności czy anomalii.

Wykorzystanie sztucznej inteligencji przynosi znaczne oszczędności czasu i kosztów poprzez automatyzację procesów wykrywania oszustw. Firmy finansowe i banki mogą skupić się na strategicznych zadaniach rozwojowych zamiast tracić czas na manualne przeszukiwanie danych.

Szybka analiza dużej liczby danych pozwoli instytucjom finansowym uzyskać w krótkim czasie informacje na temat trendów rynkowych, prognozować wyniki finansowe i oceniać ryzyko. Dodatkowo AI może pomóc w automatyzacji procesów finansowych, takich jak rozliczanie transakcji i zarządzanie ryzykiem portfelowym. Sztuczna inteligencja może również mieć zastosowanie w procesie budowania modeli kredytowych i scoringo-

wych, poprzez analizę dużej liczby zmiennych i danych, zwiększając dokładność oceny zdolności kredytowej klientów.

Dzięki automatycznemu przetwarzaniu języka naturalnego (NLP) można uzyskać analizę, interpretację i generowanie tekstów związanych z finansami, np.: wiadomości, raporty finansowe, artykuły prasowe czy prognozy. Ponadto NLP umożliwia monitorowanie mediów społecznościowych i innych źródeł informacji w celu znalezienia ważnych informacji, np. zmiany kursów walut czy trendy rynkowe.

Wszystkie powyższe przypadki wykorzystania sztucznej inteligencji mogą mieć zastosowanie w działalności firm faktoringowych, począwszy od procesów wewnętrznych (np. ocena ryzyka transakcji, AML), po procesy obsługi klienta w zakresie wirtualnych asystentów czy wsparcia działań marketingowych.

Jak starano się wykazać w niniejszym artykule, sztuczna inteligencja ma ogromny potencjał do zmiany sposobu, w jaki oferuje się usługi finansowe. Dzięki zdolności do analizowania ogromnych ilości danych niemożliwych do przetworzenia przez człowieka sztuczna inteligencja może dostarczyć precyzyjne prognozy i analizy, umożliwiając lepsze podejmowanie decyzji oceny ryzyka. Dodatkowo sztuczna inteligencja umożliwia automatyzację wielu aktywności, które są wykonywane przez banki i instytucje finansowe, np. obsługa klienta czy zarządzanie transakcjami. Dzięki sztucznej inteligencji usługi finansowe mogą być efektywniejsze, szybsze i bardziej dostępne dla szerszego grona klientów. Należy jednak pamiętać, iż zastosowanie sztucznej inteligencji w usługach sektora finansowego kreuje również nowe wyzwania i ryzyka, np. w zakresie ochrony danych osobowych klientów czy ryzyko błędnego działania algorytmów, co pokazują przypadki „stronniczej" sztucznej inteligencji. W związku z powyższym ważne jest stosowanie odpowiednich zabezpieczeń i regulacji w celu ochrony interesów klientów i bezpiecznego korzystania z usług finansowych.

JAROSŁAW MAZUREK

Wpływ sztucznej inteligencji (AI) na procesy faktoringowe

Sztuczna inteligencja w ostatnich latach zaczęła się bardzo dynamicznie rozwijać. To już nie jest pieśń przyszłości, a teraźniejszość, która, co więcej, zawitała już do naszych domów i naszych firm. Nie ma już prawie nikogo, kto by nie słyszał o dużych modelach językowych (LLM), najczęściej kojarzonych z rozwiązaniami typu ChatGPT, z których można w dużej mierze bezpłatnie korzystać w codziennej pracy. Czy sformułowanie „AI" nie jest przypadkiem obecnie nadużywane? Oczywiście, że jest, zwłaszcza w kontekście marketingowym i medialnym. W niniejszym artykule postaramy się jednak pokazać jasną i prawdziwą stronę AI, jako technologii możliwej do wykorzystania w faktoringu.

Ale zacznijmy od początku, aby lepiej zrozumieć, do czego możemy wykorzystać tę technologię w świecie faktoringu. Czym jest właściwie AI? Definicje bywają różne, więc przyjmijmy jedną z nich. AI to dziedzina informatyki zajmująca się tworzeniem systemów, które mogą wykonywać zadania wymagające inteligencji ludzkiej. AI obejmuje dość szeroki zakres technik i technologii, które pozwalają komputerom na wykonywanie różnych, kiedyś zarezerwowanych tylko dla ludzi, zadań, takich jak: podejmowanie decyzji, rozpoznawanie obrazów, rozpoznawanie mowy, tłumaczenie języków itp.

W AI możemy wyodrębnić pewne kluczowe obszary:

- uczenie maszynowe (Machine Learning) – maszyny uczą się na podstawie dostarczonych do nich danych, identyfikują pewne wzorce, mogąc podejmować na tej podstawie pewne decyzje;
- uczenie głębokie (Deep Learning) – wykorzystanie sieci neuronowych do analizy bardzo dużych zbiorów danych, bardzo skuteczne przy przetwarzaniu obrazów i rozpoznawaniu mowy;
- przetwarzanie języka naturalnego (Natural Language Processing) – zrozumienie, generowanie i interpretacja języka ludzkiego.

Specyficznym rodzajem modelu AI są Duże Modele Językowe (LLM), które są wytrenowane na ogromnych zbiorach tekstowych, aby móc zrozumieć i wygenerować język ludzki. To właśnie wspomniane wcześniej narzędzia typu ChatGPT, BERT i inne. Najczęściej są wykorzystywane do:

- generowania tekstu trudnego do odróżnienia od tekstu napisanego przez człowieka,
- tłumaczenia języków obcych,
- odpowiadania na zadane pytania,
- analizowania emocji i opinii wyrażonych w tekście.

Ze sfery rozważań teoretycznych przyszedł czas, aby te narzędzia zaprzęgnąć do automatyzowania naszej pracy, także w sektorze finansowym. Faktoring, ze względu na swoją unikalną rolę w zarządzaniu płynnością finansową firm, może, a nawet powinien korzystać z tych naprawdę użytecznych narzędzi. Technologia jest wartościowa dopiero wtedy, jeżeli możemy ją wykorzystać w codziennym życiu i biznesie.

Dzięki AI możemy w dość prosty sposób wprowadzić szereg ulepszeń i innowacji w naszych procesach biznesowych. Wymieńmy kilka obszarów, gdzie czujemy wspólnie, że AI realnie może wpłynąć na te procesy:

- automatyzacja:
  - przetwarzanie dokumentów – AI daje możliwość szybszego przetwarzania np. faktur czy kontraktów, analizując najważniejsze dane po wcześniejszej ekstrakcji;

  - szybszy proces decyzyjny – dzięki bardzo szybkiemu przeanalizowaniu dużych ilości danych, znacznie szybciej od ludzkiego oka, faktor może przyspieszyć podejmowanie niektórych decyzji biznesowych;
- antyfraud:
  - monitoring w czasie rzeczywistym – AI może weryfikować transakcje bardzo szybko, identyfikując podejrzane działania, co z kolei minimalizuje straty wynikające z oszustw;
  - analiza wzorców – identyfikacja anomalii, wskazujących na potencjalne oszustwo;
- ograniczenie Ryzyka Kredytowego:
  - analiza danych historycznych – wykorzystanie wcześniejszych dużych zbiorów danych, co pozwala na bardziej precyzyjną ocenę zdolności kredytowej, szybsze podejmowanie trafnych decyzji kredytowych;
  - prognozy – algorytmy AI mogą się nauczyć przewidywać potencjalne ryzyka defaultu u danego klienta.

Jakie inne obszary w faktoringu możemy wspierać dzięki AI?

- lepsza obsługa faktorantów:
  - w Polsce już od wielu miesięcy mamy bardzo popularne wykorzystanie AI w formie asystentów i chatbotów przy obsłudze klienta; wydaje się naturalnym, że u faktorów ten model także zagości na dobre;
  - personalizacja usług – dzięki analizie dużych zbiorów danych możemy dostosowywać rekomendacje i oferty dużo celniej;
- optymalizacja operacji:
  - analiza *cashflow* – mechanizmy AI pomagają w lepszym monitorowaniu i analizie przepływów pieniężnych, co w prosty sposób przekłada się na dużo lepsze zarządzanie finansami (AI może wspierać analityków kredytowych);
  - relacje z faktorantami – AI może być również wykorzystane w analizie i wsparciu systemów typu CRM, gdzie odpowiednie podpowiedzi dla doradców mogą skrócić proces kolejnej sprzedaży;
  - ostrzeżenia – analiza danych rynkowych, mikro- oraz makroekonomicznych, wskazywanie trendów, które z kolei mogą przekładać się na działalność faktora oraz faktoranta.

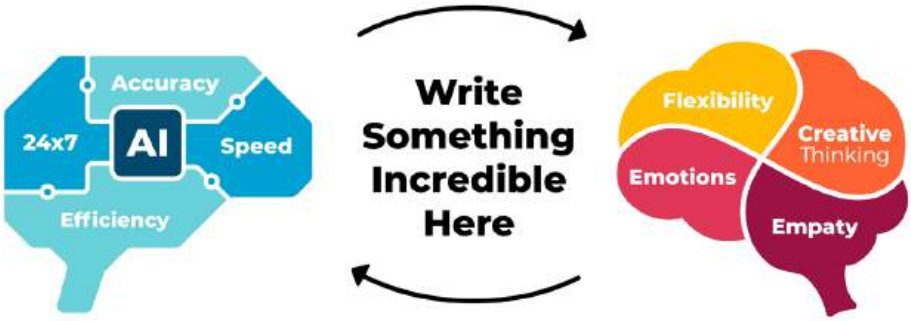
Jak widać, sztuczna inteligencja (jakkolwiek definiowana) ma potencjał w wielu różnych obszarach faktoringu. Prawda jest taka, że duża część z powyżej wymienionych czynności była realizowana w inny sposób, a teraz po

prostu ten proces ulepszamy i przyspieszamy oraz łączymy pewne elementy. I właśnie na takim połączeniu dotychczasowej technologii z możliwościami AI chciałbym się skupić w dalszej części artykułu.

W świecie faktoringu firmy nieustannie poszukują sposobów zwiększenia efektywności i konkurencyjności. Jednym z podstawowych pytań, przed którym stoimy, jest wybór między wykorzystaniem sztucznej inteligencji a poleganiem na pracy ludzi. AI idealnie sprawdza się w zadaniach związanych z analizą bardzo dużych ilości danych, co najczęściej stanowi barierę dla ludzkich możliwości. AI to także jeszcze większa automatyzacja procesów dzięki szybkości wykonywania poleceń. Ludzka inteligencja jest jeszcze (ale szczerze mówiąc, nie mam pewności, jak długo) niezastąpiona w obszarach wymagających pewnej kreatywności, empatii i zdolności podejmowania decyzji w oparciu o intuicję. Na ten moment najlepsze wyniki osiąga się poprzez synergiczne wykorzystanie obu tych form inteligencji.

W waszej pracy faktora na pewno nieraz spotkaliście się z sytuacją, gdzie wysyłamy i odbieramy setki, jeśli nie tysiące, różnych dokumentów do i od faktorantów. Dokumentów może być dużo, dokumenty mogą być wielostronicowe, dokumenty mogą być różne, formaty tych dokumentów odmienne itd. W wielu procesach biznesowych faktorzy muszą weryfikować, a mówiąc konkretniej, porównywać dokumenty, aby móc proces kontynuować bez ryzyka popełnienia błędów, o fraudach nie wspominając. Jesteśmy świadomi tego, że takie procesy, nie dość, że kosztowne, są także monotonne dla ludzkiego oka, a co za tym idzie, podatne na różne omyłki lub celowe pominięcia. Niech pierwszy rzuci kamieniem ten menedżer czy operator, który nigdy nie podpisał lub nie zaakceptował czegoś trochę w ciemno, działając pod presją czasu, licząc, że skoro w ostatnich dziewięćdziesięciu dziewięciu przypadkach nic się nie stało, to i w setnym przypadku też na pewno nic złego się nie wydarzy. Praktyka pokazuje, że im dłuższe pasmo pozytywne, tym większa chęć pracowników do pomijania zasad bezpieczeństwa i procedur stosowanych w firmie faktoringowej.

Łatwo jest porównywać dokumenty w poszukiwaniu ewentualnych edycji, jeśli obie wersje dokumentu powstały w programie Word. Co jednak, jeśli w trakcie negocjacji kilkusetstronicową umowę korporacyjną otrzymujemy do podpisu w formacie np. PDF lub w formie drukowanej i następnie zeskanowanej? W jaki sposób szybko sprawdzić, czy to, co dostaliśmy do akceptacji i podpisu, odpowiada ostatniej wynegocjowanej wersji? Jak nie pominąć krótkiego dopisku, czy nawet pojedynczego słowa, które kompletnie zmieni sens danego zdania?



Zdecydowanie potrzebujemy wtedy narzędzia, które posłuży nam do:

- porównania ze sobą dokumentów w różnych formatach, np. PDF lub tiff, do formatu typu Word/docx; jeśli system wykryje zmiany, powinien w wygodnym interfejsie użytkownika wyświetlić oba dokumenty i wskazać różnice;
- interpretacji wprowadzonych zmian, abyśmy dodatkowo otrzymali informację, czy wprowadzona zmiana jest istotna, co dokładnie powoduje jej wprowadzenie i kto powinien ją zaopiniować, może również zaakceptować, i to jest akurat idealne miejsce na typowe narzędzie typu AI, które ten proces może wspomóc.

Nic tak dobrze nie działa na wyobraźnię jak przykład z życia wzięty. Przyjmijmy, że firma faktoringowa podpisuje umowę z klientem, która zawiera klauzulę dotyczącą sankcji za naruszenie umowy. W pierwotnej wersji (Word) znajduje się zapis: „Klient zobowiązuje się do zapłaty kary w wysokości 50.000 zł za każdy przypadek naruszenia umowy". Podczas generowania ostatecznej wersji dokumentu w formacie PDF, słowa „za każdy" zostają przypadkowo (lub też celowo) usunięte, a finalny zapis brzmi: „Klient zobowiązuje się do zapłaty kary w wysokości 50.000 zł za przypadek naruszenia umowy".

Podczas porównywania wersji Word i PDF osoba odpowiedzialna za weryfikację umowy nie zauważa (*vide* wcześniej poruszany problem monotonii procesu dla ludzkiego oka) usunięcia słów „za każdy". Umowa PDF zostaje podpisana przez pełnomocników bez wykrycia tej zmiany. Taka omyłka powoduje konkretne skutki prawne i finansowe. Po pierwsze, faktorant, jeże-

li narusza pięć różnych warunków umowy, to zgodnie z pierwotną wersją umowy, powinien zapłacić karę w wysokości 250.000 zł (5 × 50.000 zł). W zmienionej wersji klient płaci „jedynie" 50.000 zł bez względu na liczbę naruszeń, a więc nie jest to zbyt duże obciążenie z jego strony, co może skłaniać go do zachowań niezgodnych z zapisami umowy łączącej obie strony. Drugim aspektem jest wspomniane ryzyko prawne. Firma faktoringowa, jeżeli zauważy problem i spróbuje dochodzić pierwotnych warunków kary w sądzie, to przez fakt, iż podpisana finalnie umowa nie zawierała słów „za każdy", zapewne może napotkać poważne problemy z inną interpretacją. Sąd może orzec na korzyść faktoranta, uznając, że kara dotyczy tylko jednego naruszenia, co spowoduje oczywiście przegraną sprawę oraz dodatkowe koszty sądowe.

Kolejny ważny aspekt to ryzyko operacyjne. Bardzo często w praktyce pracy operacyjnej jest tak, że wzór danej umowy faktor niejako kopiuje z innej umowy, niespecjalnie zwracając uwagę na jej standardowe klauzule, skupiając się jedynie na parametrach edytowalnych (jak dane teleadresowe faktoranta, daty etc.). Tym samym faktor nie zdaje sobie sprawy z problemu i kontynuuje współpracę z innymi klientami, nie zauważając potencjalnie zmienionych warunków w innych umowach. Może to prowadzić kaskadowo do systematycznych strat finansowych i problemów z egzekwowaniem warunków umów, jeżeli takie ryzyka zmaterializowałyby się.

Jeżeli przykład zmiany treści dokumentu byłby jeszcze bardziej odczuwalny finansowo, to na pewno obie strony byłyby mniej skore do odpuszczenia drugiej stronie. Może się wtedy pojawić ryzyko reputacyjne, kiedy to faktorant publicznie ujawnia, że firma faktoringowa próbuje dochodzić kar, które nie są zgodne z podpisaną umową. To z kolei prowadzi do utraty zaufania innych klientów i trudności w pozyskaniu nowych faktorantów.

Wróćmy jednak do kwestii, którą sygnalizowaliśmy na początku, tj. łączenia technologii i jego płynnego i elastycznego wpasowywania w procesy już istniejące u faktorów. Powyżej opisany przykład bardzo dobrze ilustruje taki mariaż kilku różnych technologii. Wśród rozwiązań, które możemy w faktoringu wykorzystać, szczególną uwagę przyciągają systemy wykorzystujące Business Process Management (BPM), Intelligent Document Processing (IDP) oraz omawianą tu sztuczną inteligencję. Te technologie, zintegrowane w jednym narzędziu, mogą być odpowiedzią na wiele bolączek procesu porównywania dokumentów.

W powyższym przykładzie mamy do czynienia z trzema etapami, a zarazem użytymi technologiami:

- **BPM** to podejście do zarządzania procesami biznesowymi, które koncentrują się na optymalizacji i automatyzacji procedur u faktora. W kontekście porównywania dokumentów BPM może zarządzać przepływem różnorakich dokumentów oraz procesem ich późniejszej weryfikacji. Zdefiniowane reguły i ścieżki przepływu w systemie klasy BPM mogą automatycznie pobrać dokument ze skrzynki email, przekierować go do odpowiednich osób, wyszukać dokument referencyjny do dalszej weryfikacji, redukując przy okazji czas i zasoby potrzebne do manualnego porównywania.
- **IDP** wykorzystuje technologie takie, jak znany i od wielu lat stosowany w faktoringu OCR (Optical Character Recognition) oraz nowszy ML (Machine Learning), aby przekształcić dokumenty z nieedytowalnych formatów PDF, tiff etc. w edytowalne dane, których dalej możemy swobodnie używać. Dzięki technologii IDP system może „odczytać" zawartość takiego pliku i porównać ją z dokumentem wzorcowym, np. w formacie Word. Taki proces obejmuje wtedy ekstrakcję tekstu, analizę i porównanie zawartości pod kątem zgodności z wzorcem bazowym.
- No i omawiane aktualnie zagadnienie, *crème de la crème*, tj. **AI** jako element, który rozpoznaje kontekst, co pozwala nie tylko na wykrywanie subtelnych zmian, ale umożliwia także automatyczną klasyfikację wykrytych różnic według ich konkretnego znaczenia. Moduł AI dodatkowo można wewnętrznie „douczyć" w zakresie interpretacji określonych zagadnień prawnych lub handlowych specyficznych dla faktoringu, czy też umów korporacyjnych lub dokumentów handlowych specyficznych dla danej branży faktora/faktoranta. AI wspomaga użytkownika w skupieniu się na najbardziej krytycznych obszarach i uzyskaniu opinii właściwych osób w firmie na temat konkretnej wykrytej różnicy w dokumencie. Jako sektor finansowy jesteśmy wyczuleni na bezpieczeństwo danych, tajemnicę handlową (czasami także bankową), RODO itd., dlatego, co bardzo istotne, mechanizm pyta AI tylko o wybrane, różniące się fragmenty dokumentu, podczas gdy reszta dokumentu nie jest eksportowana do zewnętrznych źródeł. Tym samym dane wrażliwe pozostają bezpieczne i nie narażamy się na ryzyko braku zgodności z regulacjami.

Nasze dotychczasowe doświadczenia w sektorze finansowym pokazują, że automatyzacja procesów redukuje koszty danego procesu biznesowego nawet o 80%, a czas potrzebny na porównanie dokumentów – o około 90%.

Precyzyjne potwierdzanie zgodności lub wykrywanie różnic zapewnia także znacznie wyższą jakość pracy i zmniejsza ryzyko błędów, niweluje ryzyko operacyjne oraz regulacyjne (*compliance*). Uwolniony zostaje także potencjał pracowników do wykonywania bardziej kreatywnych zadań. Ilość informacji, a co za tym idzie – dokumentów, nadal będzie rosła, wydłuża się zatem czas potrzebny na procesowanie dokumentacji. Jako sektor faktoringowy musimy korzystać z nowych technologii, aby sprostać wymogom konkurencyjnym i nadal dostarczać faktorantom produkty wysokiej jakości. Czas i jakość obsługi jest, obok efektywności finansowej i udziałów w rynku, jednym z głównych mierników sukcesu faktoringu.

WALDEMAR ZBYTEK

Rok Edukacji Ekonomicznej

Warszawski Instytut Bankowości wraz z Fundacją Giełdy Papierów Wartościowych realizuje badanie „Poziom wiedzy finansowej Polaków" od 2018 roku. Stanowi ono dla nas wykładnię kierunku naszej całorocznej pracy w obszarze edukacji finansowej i cyberbezpieczeństwa.

Z najnowszego badania, którego wyniki zostały przedstawione na Kongresie Edukacji Ekonomicznej w marcu 2024 roku, wynika, że dalej jest przed nami dużo pracy. Badani w większości deklarują, że ich poziom wiedzy z zakresu finansów i ekonomii jest bardzo i raczej mały (37%) lub co najwyżej przeciętny (34%). Wykazujemy się jednak dobrą znajomością produktów bankowych – 68% badanych prawidłowo wskazało, że kredytu konsolidacyjnego nie można otrzymać, mając negatywną historię kredytową. Również w przypadku lokat większość respondentów jest zgodna, że najbardziej korzystna jest miesięczna kapitalizacja odsetek (54%). Badani deklarowali, że największe braki wiedzy odczuwają przede wszystkim w zakresie inwestowania (32%) oraz systemu podatkowego (25%). Badanie pokazuje, że za brakami w wiedzy idzie świadomość o potrzebie jej poszerzenia. 38% badanych jest zgodna, że chciałaby pogłębić swoją wiedzę z zakresu cyberbezpieczeństwa, a 22% – w zakresie systemu podatkowego. Co ciekawe, pomimo tego, że inwestowanie zajmuje drugie miejsce, jeśli chodzi o braki w wiedzy, to tylko 20% ankietowanych deklaruje chęć jej pogłębienia w tym zakresie, co może wynikać z przeświadczenia, że wiedza na temat inwestowania jest trudna i wymaga znajomości innych zagadnień ekonomicznych. Choć we współczesnym świecie trudno wyobrazić sobie funkcjonowanie w oderwaniu od świata cyfrowego, a jako społeczeństwo coraz chętniej sięgamy po rozwiązania digitalowe, to okazuje się, że cyberbezpieczeństwo jest kluczowym obszarem, w którym odczuwamy braki w posiadanej wiedzy – tak uważa 47% Polaków. Luki w edukacji szkolnej powodują, że jako główne źródło swojej wiedzy ekonomicznej blisko 60% badanych wskazało blogi i portale internetowe (59%), a w dalszej kolejności

media (36%) i banki (34%). Jedynie nieco ponad 1 na 4 Polaków pozytywnie ocenia poziom swojej wiedzy finansowej.

Jako Warszawski Instytut Bankowości podejmujemy się szeregu działań mających na celu poprawienie tych statystyk. Rocznie bezpośrednio docieramy do 400 000 osób (głównie uczniów, studentów i seniorów). Od kilkunastu lat prowadzimy aktywną działalność na rzecz rozwoju i popularyzacji edukacji formalnej i pozaformalnej z zakresu wiedzy finansowej, ekonomii i przedsiębiorczości. Jesteśmy organizatorami kilkunastu projektów edukacyjnych, w tym zakresie m.in.: BAKCYL, EDUAKCJA, Ogólnopolskie Forum Mediów Akademickich, Bezpieczeństwo w Cyberprzestrzeni, Finsim, Europejski Quiz Finansowy. W działaniach edukacyjnych współpracujemy z prawie 1000 podmiotów (samorządy, uczelnie, instytucje finansowe, ośrodki doskonalenia nauczycieli, instytucje publiczne oraz pozarządowe) oraz prawie 5000 szkół i ponad 9000 nauczycieli.

Ogrom potrzeb wymaga jednak nie tylko wzmocnienia już podejmowanych i kreowania nowych działań w tym obszarze, ale przede wszystkim skoordynowania działań i wypracowania jednego i wysokiego poziomu ich realizacji. W związku z tym, wraz z Polskim Towarzystwem Ekonomicznym, Fundacją Giełdy Papierów Wartościowych, Czepczyński Family Foundation, Związkiem Harcerstwa Polskiego i Fundacją Młodzieżowej Przedsiębiorczości, podjęliśmy się zorganizowania Roku Edukacji Ekonomicznej.

Decyzją Senatu RP rok 2024 ogłoszony został Rokiem Edukacji Ekonomicznej. Data nie jest przypadkowa – w tym roku obchodzimy aż pięć rocznic wydarzeń kluczowych z perspektywy polskiej gospodarki, sektora bankowego i edukacji finansowej Polaków. Na rok 2024 przypada bowiem:

– 100-lecie wprowadzenia reform gospodarczych Władysława Grabskiego;
– 100-lecie ustanowienia polskiego złotego;
– 100-lecie utworzenia Banku Polskiego;
– 100-lecie utworzenia Banku Gospodarstwa Krajowego;
– 100-lecie wydania powieści Janusza Korczaka *Bankructwo małego Dżeka*.

Jednak Rok Edukacji Ekonomicznej stanowi nie tylko odniesienie do przeszłości, ale otwiera również nowe perspektywy dla procesu edukacji finansowej kolejnych pokoleń Polaków. Inicjatywa ta została zaprojektowana w ten sposób, aby stanowiła istotne wsparcie dla wdrażania Krajowej Strategii Edukacji Finansowej, a także debiut nowego przedmiotu ekonomicznego – biznes i zarządzanie – w szkołach ponadpodstawowych. To zarazem doskonała okazja, by przypomnieć reformy gospodarcze Władysława Grab-

skiego, czy też na nowo odkryć niepowtarzalną koncepcję edukacji ekonomicznej, przedstawioną przez Janusza Korczaka w książce *Bankructwo małego Dżeka*. Obaj wielcy Polacy znali się osobiście, współpracowali, podzielali też przekonanie, iż edukacja ekonomiczna stanowi warunek poprawy kondycji gospodarczej Polski. Reguła ta ma zastosowanie również obecnie. Nie ma nic lepszego, co opisywałoby ideę naszego działania, niż ich słowa: „Edukacja ekonomiczna stanowi fundament dobrobytu narodowego i osobistego" (Grabski) i „Dlaczego nie mamy możliwie wcześniej nauczyć dziecka, czym jest pieniądz, wynagrodzenie za pracę, aby czuło złe i dobre strony posiadania?" (Korczak).

Niedostateczna wiedza ekonomiczna w społeczeństwie prowadzi do poważnych problemów w zarządzaniu finansami osobistymi, a w konsekwencji do problemów całej gospodarki. Dlatego właśnie w ramach Roku Edukacji Ekonomicznej chcemy wspólnie działać dla podnoszenia świadomości ekonomicznej Polek i Polaków. Chodzi przede wszystkim o to, żeby zainspirować różne środowiska do działań na rzecz podnoszenia poziomu wiedzy w zakresie finansów i ekonomii. Rok Edukacji Ekonomicznej jest częścią pewnej drogi, która zarówno nie zaczyna się dzisiaj ani nie kończy wraz z ostatnim dniem 2024 roku. Tak naprawdę inwestujemy w naszą przyszłość za kilka, kilkanaście, kilkadziesiąt lat. To jest nasz wspólny interes pokoleniowy, aby wśród nas było jak najwięcej osób zdolnych do budowania siły gospodarki narodowej, ale także tych odpowiedzialnie podejmujących indywidualne decyzje finansowe. Jeśli nie zadbamy wspólnie jako sektor finansowy, aby obecne młode pokolenie w Polsce wiedziało, jak efektywnie zarządzać kapitałami i pomnażać je, nie będziemy w stanie rozwijać się jako kraj. Dlatego jestem pewien, że idea Roku Edukacji Ekonomicznej nie tylko wzmocni istniejące programy i projekty edukacyjne, ale także wykreuje nowe pomysły, w które zaangażuje się zarówno sektor publiczny, jak i prywatny.

Powiem więcej, już teraz widzimy efekty naszej pracy! **25 czerwca 2024 roku Rada Ministrów przyjęła Krajową Strategię Edukacji Finansowej**, która w założeniach przez najbliższe 7 lat ma być kompasem dla Państwa Polskiego, jak radzić sobie ze zdiagnozowanymi już lukami w edukacji finansowej. Przyjęcie jej zostało uznane przez Ministerstwo Finansów jako istotny wkład w Rok Edukacji Ekonomicznej. Trzy dni później przyszła do nas kolejna radosna wiadomość, tym razem ze strony Ministerstwa Edukacji Narodowej. Przy okazji aktualizacji podstawy programowej wpisano do kanonu lektur uzupełniających dla uczniów szkół podstawowych **książ-**

kę Janusza Korczaka *Bankructwo małego Dżeka*, które po kilkudziesięciu latach nieobecności w polskich szkołach wraca akurat w stulecie jej pierwszego wydania!

Do końca roku chcemy także powołać do życia Krajowe Centrum Edukacji Ekonomicznej, będące porozumieniem organizacji pozarządowych zajmujących się szeroko rozumianą edukacją ekonomiczną i przedsiębiorczością, a będącą realną i trwałą „spuścizną" organizacji Roku Edukacji Ekonomicznej 2024. Powołanie Krajowego Centrum Edukacji Ekonomicznej będzie integralną częścią procesu budowy społeczeństwa przygotowanego do stawienia czoła wyzwaniom, jakie niesie przyszłość przez wzmacnianie kompetencji ekonomicznych, finansowych, z zakresu przedsiębiorczości i cyberbezpieczeństwa.

Działania podejmowane przez KCEE skierowane będą do różnych grup, zapewniając im realne wsparcie w obszarze edukacji ekonomicznej i finansowej zgodne z ich potrzebami.

Oprócz inicjatyw organizowanych przez Komitet Organizacyjny do projektu dołączyły inne organizacje pozarządowe, podmioty rynku finansowego, uczelnie i szkoły poprzez zgłoszenie swoich inicjatyw edukacyjnych. Z pełną listą inicjatyw zgłoszonych w ramach Roku Edukacji Ekonomicznej można zapoznać się na stronie www.ree2024.pl.

Zapraszamy do współpracy.

Waldemar Zbytek
Prezes Warszawskiego Instytutu Bankowości
Przewodniczący Komitetu Organizacyjnego
Roku Edukacji Ekonomicznej 2024

Część II

Faktoring w teorii

Wstęp

Prezentowana Państwu teoretyczna część Almanachu ma charakter badawczo-poznawczy. Składają się na nią dwa opracowania przygotowane w oparciu o prace nagrodzone w Konkursie „Złote Pióro PZF" w 2023 roku: magisterską autorstwa Dominika Herby oraz licencjacką autorstwa Konrada Majewskiego. W tej edycji Almanachu PZF podjęte zostały dwa aspekty działalności faktorów w warunkach polskich: prawnoregulacyjny oraz ryzyka w działalności faktoringowej.

W pracy Dominika Herby, przygotowanej pod kierunkiem dr. hab. Marcina Spyry, odnajdujemy kompleksowe i wielowątkowe ujęcie problematyki regulacji prawnej branży faktoringowej. W mojej ocenie, poszukiwana jest odpowiedź na pytanie o wystarczalność, adekwatność i ewentualne luki w dotychczasowej regulacji, które mają znaczenie dla rozwoju branży faktoringowej oraz jej usług. Analiza przedmiotowej regulacji prowadzona jest w dwóch przekrojach: regulacji obowiązującej w Polsce oraz porównawczym z regulacjami niektórych krajów (Mołdawii, Włoch, Malty). Na uwagę zasługuje dobór kluczowych kwestii oraz kontekstów do badania. Czytelnik otrzymuje wgląd w kolejno podejmowane grupy problemowe wraz z występującymi w nich kluczowymi kwestiami, takimi jak:

- w ramach problemów definicyjnych – kwestie istoty świadczeń w stosunku faktoringowym, charakteru umowy faktoringowej, prawnych możliwości i ograniczeń zabezpieczenia interesów stron stosunku faktoringowego;
- w grupie problemowej faktoringu *de lege lata* – kwestie cesji i sprzedaży wierzytelności objętych faktoringiem oraz stosunku zamienności umowy faktoringu i umowy sprzedaży, kwestia roli regulacji ponadnarodowych w tworzeniu i interpretacji stosunku faktoringu;
- w grupie krajowych źródeł prawa faktoringu – kwestia cesji globalnej jako głównego narzędzia realizacji stosunku faktoringu, kwestie prak-

tyczne związane z automatyzacją podejmowania decyzji, przetwarzania danych *de lege lata*, ochroną prawa do niepodlegania zautomatyzowanej decyzji;
- w grupie problemowej dotyczącej tajemnicy w faktoringu – kwestie tajemnicy bankowej oraz handlowej;
- w ramach problemu digitalizacji w świecie faktoringu – kwestie jednolitej ogólnokrajowej bazy informacji dotyczących cedowanych wierzytelności oraz udostępniania danych z zasobu jednolitej bazy w kontekście tajemnicy skarbowej;
- w grupie problemów związanych z systemem *blockchain* w stosunkach faktoringowych – kwestie skutków akceptacji rachunku dla dłużnika niebędącego stroną stosunku faktoringu oraz charakteru prawnego czynności dokonywanych z wykorzystaniem *blockchain*.

Zakresem opracowania objęto również dwa inne zagadnienia powiązane z problemem zasięgu pożądanej regulacji faktoringu, tj. podatność na nieprawidłowości w złożonych stosunkach prawnych oraz regulacji nadzorczej w branży faktoringowej. Sporo miejsca autor poświęcił zwłaszcza zagadnieniu podatności faktoringu na nieprawidłowości, koncentrując swoją uwagę na wadach złożoności faktoringu i ich materializacji w różnych formach (metodach) oszustw faktoringowych.

Zupełnie inny, ale również ważny aspekt działalności faktorów podjął Konrad Majewski w pracy pt. „Ryzyko w działalności faktora na przykładzie ING Commercial Finance", napisanej pod kierunkiem dr hab. Katarzyny Kreczmańskiej-Gigol, prof. SGH. W tym tomie Almanachu przedstawiono najważniejszy poznawczo wycinek z tej pracy, tj. związany z badaniem konkretnego przypadku faktora. Wykorzystując technikę badawczą wywiadu eksperckiego z przedstawicielem instytucji, czyli ING Commercial Finance Polska SA, rozpoznaniu i ocenie poddano sposób i zakres radzenia sobie z ryzykiem w działalności faktora. Charakterystyczne jest tu przyjęte podejście badawcze, tj. rozpatrzenie problematyki zarządzania ryzykiem w działalności faktora w kontekście teoretycznej koncepcji badania ryzyka faktoringowego, sformułowanej przez Katarzynę Kreczmańską-Gigol. Wywód prowadzony jest w trzech krokach:

1. prezentacja warstwy teoretycznej jako podłoża do badania, obejmująca elementy strategii zarządzania ryzykiem, oraz charakterystyka tych elementów w praktyce ING Commercial Finance;

2. opis poszczególnych procesów w ramach zarządzania ryzykiem transakcji faktoringowych prowadzonych w praktyce przez faktora poddanego badaniu;
3. ocena zarządzania ryzykiem w działalności badanego faktora w świetle przyjętej przez autora metodyki analizy i oceny ryzyka faktoringowego.

Dla zapewnienia możliwości pełniejszego wglądu w zawartość poszczególnych prac przygotowano części pt. *Informacje o pracy* obejmujące: tytuł oryginalnej pracy, spis treści, wstęp i bibliografię dotyczącą całego opracowania.

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.

Niewątpliwie treści zawarte w tej części Almanachu mogą również okazać się wartościowe dla młodych adeptów branży faktoringowej, ale też dawać inspirację do pogłębionych badań naukowych.

Zapraszam do lektury.

prof. dr hab. Dorota Korenik

KONRAD MAJEWSKI *

Wpływ ryzyka na działalność faktora na przykładzie ING Commercial Finance

1. Wprowadzenie

Wraz z nieustannym rozwojem faktoringu pojawia się coraz więcej rozwiązań w zarządzaniu ryzykiem transakcji faktoringowych. Ważną rolę odgrywa w nim metoda jakościowa, jednak w literaturze przedmiotu pojawiają się także propozycje rozwiązań opierających się na modelach ilościowych. Jedna z nich została przedstawiona przez Milana Popovicia w publikacji pt. *Zarządzanie ryzykiem operacyjnym w procesie klasyfikacji transakcji faktoringowych z użyciem drzew klasyfikacyjnych*. Jej celem jest segmentacja transakcji w zależności od stopnia, w jakim nadają się do faktoringu, z wykorzystaniem wybranych parametrów oraz przy użyciu podziałów dyskryminacyjnych[1]. Inną propozycję, w której również istotną rolę odgrywa metoda ilościowa, przedstawiła Katarzyna Kreczmańska-Gigol w pozycji pt. *Ryzyko faktora w transakcjach faktoringowych*[2].

Metodyka Kreczmańskiej-Gigol została stworzona z myślą o małych instytucjach faktoringowych rozpoczynających działalność. Procedury uwzględnione w niej mogą także stanowić podstawę do utworzenia metodyki dla większych przedsiębiorstw. Opisuje ona sposób oceny, czy dana transakcja może być przyjęta do faktoringu, tj. oceny faktorowalności transakcji, na podstawie pięciu procesów – czterech procesów głównych i piątego procesu uzupełniającego, przedstawionych w tabeli 1.

---

* Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, kierunek Finanse i Rachunkowość.

[1] M. Popović, *Zarządzanie ryzykiem operacyjnym w procesie klasyfikacji transakcji faktoringowych z użyciem drzew klasyfikacyjnych*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach" 2017, nr 339, s. 130, 135.

[2] K. Kreczmańska-Gigol, *Ryzyko faktora w transakcjach faktoringowych*, Warszawa: Difin, 2021.

Tabela 1. Procesy oceny ryzyka transakcji faktoringowej.

Lp.	Nazwa procesu	Charakterystyka procesu
	Procesy główne	
1.	Ocena ryzyka związanego z faktorantem	Proces składa się z dwóch etapów: – oceny formalnoprawnej faktoranta, – oceny merytorycznej faktoranta.
2.	– Ocena ryzyka związanego z dłużnikami faktoranta w transakcjach faktoringu wierzytelnościowego. – Ocena ryzyka związanego z dostawcami faktoranta w transakcjach faktoringu dłużnego.	Proces składa się z dwóch etapów: – oceny formalnoprawnej: • dłużników faktoranta, • dostawców faktoranta; – oceny merytorycznej: • dłużników faktoranta, • dostawców faktoranta.
3.	– Ocena ryzyka związanego z wierzytelnościami w transakcjach faktoringu wierzytelnościowego. – Ocena ryzyka związanego z długami w transakcjach faktoringu dłużnego.	Proces składa się z dwóch etapów: – oceny formalnoprawnej: • wierzytelności, • długów; – oceny merytorycznej: • wierzytelności, • długów.
4.	Ocena ryzyka makroekonomicznego.	Ocena może być dokonywana: – samodzielnie przez faktora, – przez wyspecjalizowane podmioty, a faktor może z niej korzystać.
	Proces uzupełniający	
5.	Wyliczanie limitu faktoringowego.	Limit faktoringowy dotyczy: – pojedynczych dłużników (faktoring wierzytelnościowy), – pojedynczych dostawców (faktoring dłużny), – ogólnego zaangażowania finansowego faktoranta.

Źródło: K. Kreczmańska-Gigol, *Ryzyko faktora w transakcjach faktoringowych*, Warszawa: Difin, 2021, s. 227–228.

W tej pracy przedstawiono ryzyko transakcyjne w działalności faktora na przykładzie ING Commercial Finance, jak i przybliżono działalność tego faktora. Zagadnieniami związanymi z ryzykiem, na których skupiono uwagę, są:

- identyfikacja obszarów i podobszarów ryzyka o szczególnym znaczeniu dla ING Commercial Finance,

- charakterystyka procesu zarządzania ryzykiem transakcyjnym w ING Commercial Finance,
- sprawdzenie, w jakim stopniu metodyka oceny ryzyka transakcyjnego w ING Commercial Finance pokrywa się z rozwiązaniami proponowanymi w literaturze przedmiotu, na przykładzie metodyki opracowanej przez Katarzynę Kreczmańską-Gigol w pozycji pt. *Ryzyka faktora w transakcjach faktoringowych*,
- identyfikacja podobieństw i rozbieżności między wyżej wymienionymi metodykami, a także możliwych przyczyn ich występowania.

Celem uzyskania odpowiedzi na powyższe zagadnienia przeprowadzono wywiad ekspercki z szefem ryzyka (CRO) ING Commercial Finance oraz przeanalizowano instrukcje i procedury stosowane w ING z uwzględnieniem wiedzy pracowników, następnie pozyskane dane wykorzystano do sporządzenia badania porównawczego z metodyką Kreczmańskiej-Gigol.

2. Charakterystyka faktora ING Commercial Finance

ING Commercial Finance jest najstarszą wyspecjalizowaną instytucją faktoringową w Polsce. Spółka ta powstała w 1994 roku jako Handlowy Heller SA. 2 lutego 2006 roku została przejęta przez grupę ING i rozpoczęła funkcjonowanie na rynku jako jej członek pod nazwą ING Commercial Finance SA. Jest zrzeszona w uznawanych stowarzyszeniach faktoringowych, takich jak: Polski Związek Faktorów, EU Federation for the Factoring and Commercial Finance[3].

ING Commercial Finance znajduje się w czołówce największych instytucji faktoringowych na polskim rynku. Na koniec roku 2022 miała 14% udziału w rynku, co stawia ją na trzecim miejscu wśród liderów polskiego faktoringu. Kwota jej obrotów wynosiła 66,6 mld zł, co jest najwyższym wynikiem w historii spółki[4]. Również przychody osiągnęły rekordową wartość – 157,1 mln zł. Wyniki te pokrywają się z tendencją wzrostową, jaka występuje na polskim rynku faktoringu. Spółka zatrudnia 115 pracowników.

---

[3] [On-line:] https://www.ingcomfin.pl/o-nas [dostęp: 28.03.2023]; „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", Rok XII (2022), s. 229.

[4] „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", Rok XII (2022), s. 229; [on-line:] https://faktoring.pl/analizy-i-statystyki [dostęp: 28.03.2023].

Asortyment ING Commercial Finance zawiera produkty faktoringowe w wariantach odpowiadających różnym podmiotom – od mikroprzedsiębiorstw, przez sektor MŚP, aż do dużych korporacji[5]. Produkty oferowane przez ING Commercial Finance są głównie wariantami faktoringu wierzytelnościowego, który jest produktem flagowym. W ofercie znajduje się również faktoring dłużny (odwrócony), jednak jest on traktowany przez ING jako produkt podwyższonego ryzyka. Z tego względu oferowany jest jedynie dużym, strategicznym klientom. Jednym z produktów jest również mikrofaktoring, czyli finansowanie faktur on-line, dedykowane głównie mikro i małym przedsiębiorstwom.

2.1. Faktoring wierzytelnościowy

Faktoring wierzytelnościowy w ING jest realizowany w oparciu o artykuły 509–518 Kodeksu cywilnego – o przelewie praw do wierzytelności. Ze względu na partycypację w ponoszeniu ryzyka oferowany jest w wariancie z przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorcy (faktoring pełny) oraz z regresem (faktoring niepełny), gdzie to ryzyko pozostaje po stronie faktoranta. W asortymencie ING znajduje się też faktoring mieszany, gdzie do określonej kwoty faktor przejmuje ryzyko niewypłacalności, ale wierzytelności są finansowane powyżej tej kwoty i nadwyżka ta objęta jest regresem. Zabezpieczeniem ryzyka w faktoringu pełnym jest ubezpieczenie należności. Może być to ubezpieczenie w ramach polisy ING lub polisy własnej klienta, gdy ING ma podpisane porozumienie z ubezpieczycielem klienta – wtedy zawiera się umowę trójstronną między faktorem, klientem i ubezpieczycielem.

Są też oferowane dwa rodzaje partycypacji w rozliczeniach – faktoring klasyczny, gdzie faktor odpowiada za ewidencję należności i rozliczanie spłat, oraz in-house faktoring, gdzie faktor jedynie ewidencjonuje należności, a rozliczaniem zajmuje się faktorant, który cyklicznie (minimum raz w tygodniu) przekazuje do ING informację o aktualnym saldzie należności. Klienci ING najczęściej korzystają z faktoringu klasycznego. Faktoring in-house dedykowany jest głównie dużym przedsiębiorstwom, które mają swój system rozliczeń.

Ze względu na termin finansowania wśród oferty faktoringu wierzytelnościowego ING Commercial Finance można wyróżnić: faktoring zaliczkowy, faktoring wymagalnościowy oraz faktoring obsługowy. W faktoringu

[5] Ibidem.

zaliczkowym ING wypłaca klientowi zaliczkę przed datą wymagalności, w faktoringu wymagalnościowym odbywa się to w terminie wymagalności, klient może też zażądać wcześniejszego wypłacenia zaliczki. W faktoringu obsługowym zaliczka nie jest w ogóle wypłacana, faktor płaci za wierzytelność jedynie po spłaceniu jej przez odbiorcę lub w przypadku przejęcia ryzyka wypłacalności odbiorcy.

Faktoring oferowany przez ING Commercial Finance, zgodnie z ogólną tendencją na rynku, jest faktoringiem jawnym. W nielicznych przypadkach oferowany jest też faktoring tajny.

W asortymencie ING znajduje się zarówno faktoring krajowy, jak i międzynarodowy, który oferowany jest jako faktoring eksportowy.

Wśród sposobów naliczania odsetek za finansowanie przez ING wyróżnia się faktoring procentowy, gdzie odsetki nalicza się miesięcznie z dołu, oraz faktoring dyskontowy, gdzie do terminu wymagalności odsetki nalicza się na zasadzie dyskonta z góry, natomiast po terminie wymagalności – miesięcznie z dołu.

2.2. Mikrofaktoring

Mikrofaktoring w ING Commercial Finance jest szczególną formą faktoringu wierzytelnościowego, oferowaną pod nazwą ING Finansowanie Faktur. Umożliwia szybką zamianę faktur w PLN i EUR na gotówkę w pełni za pośrednictwem Internetu. Limity finansowania to maksymalnie 200 tys. zł limitu całościowego oraz 100 tys. zł limitu na kontrahenta[6]. Dedykowany jest przedsiębiorstwom m.in. z branży transportowej, budowlanej, handlowej, produkcyjnej i usługowej. Faktoring oferowany w ramach ING Finansowania Faktur jest faktoringiem niepełnym, jawnym i pojedynczym (klient przekazuje ING tylko wybrane faktury).

2.3. Faktoring odwrócony

Faktoring odwrócony oferowany przez ING Commercial Finance oparty jest m.in. o subrogację (artykuł 518 Kodeksu cywilnego), a także cesję wierzytelności. Usługa ta w zależności od danej umowy może wydłużyć odbiorcy termin płatności zobowiązania (faktoring dłużny wydłużony), przy-

[6] Strona ING Commercial Finance dotycząca oferty mikrofaktoringu: https://finansowaniefaktur.pl/oferta (dostęp 25.04.2023).

spieszyć termin spłaty należności dostawcy (faktoring dłużny rabatowy) lub zrealizować jeden i drugi cel (faktoring dłużny rabatowy wydłużony).

3. Strategia zarządzania ryzykiem w ING Commercial Finance

3.1. Uwagi ogólne

W rozdziale przedstawiono wnioski z badania, którego celem było:
- zidentyfikowanie głównych, charakterystycznych obszarów, które odgrywają najistotniejszą rolę w strategii zarządzania ryzykiem ING Commercial Finance, oraz uzasadnienie ich znaczenia,
- ustalenie, czy w ING Commercial Finance bada się obszary ryzyka, które zgodnie z modelem K. Kreczmańskiej-Gigol są głównymi obszarami ryzyka specyficznego w działalności faktora,
- zbadanie, czy inne rodzaje ryzyka mają znaczenie dla ING Commercial Finance,
- ustalenie, jak wyglądają procesy w ramach zarządzania ryzykiem, w tym windykacja.

Jako technikę badawczą wybrano wywiad ekspercki. Rozmówcą był pan Tomasz Grzybowski – szef ryzyka (CRO) ING Commercial Finance, z wieloletnim doświadczeniem na tym stanowisku, jak również na pokrewnych stanowiskach w innych podmiotach wchodzących w skład Grupy ING. Wywiad został przeprowadzony w marcu 2023 roku.

3.2. Główne założenia strategii zarządzania ryzykiem

Celem pierwszych trzech pytań było poznanie ogólnych zasad, które charakteryzują sposób zarządzania ryzykiem w ING Commercial Finance. Rozmówcę spytano, w jaki sposób wyszczególniane są obszary ryzyka badane w ING Commercial Finance, a także którym z nich poświęcana jest największa atencja. Spytano także, jaki wpływ na zarządzanie ryzykiem mają powiązania z ING Bankiem Śląskim oraz czym różni się zarządzanie ryzykiem faktora od zarządzania ryzykiem innych instytucji finansowych z grupy ING, w którym uczestniczył. Rozmówca odniósł się do powyższych kwestii w następujący sposób:

- Ryzyko dla każdej transakcji faktoringowej oceniane jest w ING Commercial Finance w sposób indywidualny. Kluczowe jest zapewnienie bezpiecznego charakteru transakcji przy jednoczesnym spełnieniu oczekiwań klienta. W tym celu przeprowadzana jest identyfikacja klienta i jego potrzeb, a następnie kluczowych rodzajów ryzyka, które mogą z nich wynikać i na których ING Commercial Finance będzie się skupiać. Ryzykiem mającym największe znaczenie dla ING Commercial Finance jest struktura portfela odbiorców, ponieważ to oni spłacają zobowiązania w faktoringu wierzytelnościowym, który jest flagowym produktem ING Commercial Finance. Profil ryzyka jest tym niższy, im bardziej rozproszony jest portfel i im mniejsza jest koncentracja na jednym odbiorcy.
- Współpraca między ING Commercial Finance a ING Bankiem Śląskim objawia się głównie przy wspólnych klientach obu instytucji. ING Commercial Finance wykorzystuje doświadczenie banku oraz jego wiodącą relację z klientem. ING Bank Śląski, posiadający dostęp do bardziej szczegółowych danych klienta, dokonuje jego głębszej analizy i udostępnia jej wynik ING Commercial Finance, co zwiększa jakość oceny klienta faktoringowego. Relacje między podmiotami grupy ING mają charakter synergii, która jest elementem wyróżniającym grupę ING na rynku.
- Główną różnicą w ryzyku wymienionych instytucji (ING Commercial Finance, ING Bank Śląski, ING Lease) jest aspekt, na którym się skupia główną atencję. W instytucji faktoringowej ING Commercial Finance najistotniejszą rolę odgrywa analiza portfela odbiorców przy faktoringu wierzytelnościowym. Przy transakcjach faktoringu dłużnego uwaga skupia się głównie na kliencie, jednak ze względu na to, że jest to produkt wyższego ryzyka niż faktoring wierzytelnościowy, oferowany jest jedynie dużym, strategicznym klientom. W ryzyku bankowym, podobnie jak przy faktoringu dłużnym, w centrum uwagi znajduje się ryzyko związane z klientem, natomiast przy zarządzaniu ryzykiem w instytucji leasingowej ocenia się przede wszystkim jakość finansowanych aktywów.

Reasumując: najistotniejszym ryzykiem dla ING Commercial Finance, co do zasady, jest ryzyko wynikające z portfela odbiorców klienta, co jest aspektem odróżniającym instytucję faktoringową od innych instytucji. Bardziej szczegółowe obszary ryzyka dla danej transakcji są oceniane indywidualnie. Dzięki synergicznemu charakterowi relacji z ING Bankiem Śląskim

skim ING Commercial Finance ma dostęp do bardziej szczegółowej oceny ryzyka, w szczególności związanego z faktorantem. Przy wspólnych klientach bank prowadzi również główną relację z klientem. Głównym produktem faktoringowym ING jest faktoring wierzytelnościowy, faktoring dłużny uznawany jest za produkt wysokiego ryzyka.

3.3. Badanie głównych grup ryzyka transakcji faktoringowej

Dalsza część pytań miała na celu zbadanie, czy w strategii zarządzania ryzykiem ING Commercial Finance uwzględnione są obszary ryzyka będące podstawowymi obszarami w modelu oceny ryzyka sporządzonym przez Kreczmańską-Gigol w ramach pozycji *Ryzyko faktora w transakcjach faktoringowych*. Pytania dotyczyły ryzyka związanego z faktorantem, ryzyka związanego z dłużnikami/dostawcami, ryzyka związanego z wierzytelnościami/długami, ryzyka makroekonomicznego oraz sposobu przyznawania limitów finansowania i przejęcia ryzyka (kredytowych). Wnioski były następujące:

- W ING Commercial Finance bada się rodzaje ryzyka wymienione w pytaniu (ryzyko związane z faktorantem, dłużnikami faktoranta, wierzytelnościami, makroekonomiczne). Ryzyko związane z faktorantem ma szczególne znaczenie przy faktoringu niepełnym, ponieważ ryzyko niewypłacalności odbiorców spoczywa na faktorancie, ale przy faktoringu pełnym również jest ono badane. Ryzyko związane z dłużnikami faktoranta przy faktoringu pełnym jest oceniane głównie na podstawie decyzji limitowych podejmowanych przez ubezpieczycieli należności. Pod uwagę brane są również dane uzyskane z wywiadowni, które większe znaczenie mają przy faktoringu niepełnym oraz faktoringu mieszanym. Ryzyko związane z wierzytelnościami jest badane poprzez analizę dyscypliny płatniczej. Monitorowana jest jej stabilność, a w przypadku jej pogorszenia podejmuje się działania. Ryzyko makroekonomiczne zawsze jest brane pod uwagę podczas analizy i wyciągane są wnioski na temat wpływu czynników makrootoczenia na funkcjonowanie klientów. To ryzyko ma szczególne znaczenie przy transakcjach faktoringu międzynarodowego.
- Rodzaje ryzyka wymienione w pytaniu (ryzyko związane z faktorantem, dostawcami, długami, makroekonomiczne) są badane w ING Commercial Finance w transakcjach faktoringu dłużnego. Ryzy-

ko związane z faktorantem ma tu największe znaczenie, ponieważ to on spłaca zobowiązania faktorowi. Faktoring odwrotny niesie za sobą większe ryzyko niż faktoring wierzytelnościowy, dlatego ING Commercial Finance oferuje ten produkt na mniejszą skalę, jedynie strategicznym klientom. Ryzyko związane z dostawcami jest badane poprzez Customer Due Diligence (CDD) w celu ograniczenia ryzyka prania brudnych pieniędzy czy też wyeliminowania prowadzenia rozliczeń z podmiotami objętymi sankcjami. Ryzyko związane z długami weryfikuje się poprzez kontrolę stabilności dyscypliny płatniczej faktoranta. Ryzyko makroekonomiczne, podobnie jak przy faktoringu wierzytelnościowym, jest zawsze przedmiotem analizy i wpływ makrootoczenia jest brany pod uwagę.

- Do oceny ryzyka makroekonomicznego wykorzystywana jest wiedza ekonomistów oraz wiedza z sektorowej oceny, do której ING Commercial Finance ma dostęp dzięki współpracy z ING Bankiem Śląskim. W przypadku ryzyka związanego z odbiorcami w faktoringu pełnym główną rolę odgrywają wskaźniki wyznaczane przez ubezpieczycieli, ponieważ limity kredytowe są przyznawane odbiorcom na podstawie ich decyzji. Własny wskaźnik nie jest wyznaczany, ryzyko makroekonomiczne jest oceniane indywidualnie na podstawie informacji z wymienionych źródeł.
- Przy faktoringu pełnym limity finansowania dłużnika są ustalane głównie na podstawie decyzji limitowych podjętych przez ubezpieczyciela należności. Dla pozostałych rodzajów faktoringu oferowanych przez ING Commercial Finance limity są ustalane indywidualnie, na podstawie przeprowadzanego monitoringu dyscypliny płatniczej, jak również informacji o danym podmiocie pozyskanych z badań przeprowadzonych przez wywiadownię. Zdarza się również, że oferowany jest faktoring mieszany, gdzie limit finansowania przewyższa limit kredytowy nadany przez ubezpieczyciela, tu decyzja również podejmowana jest indywidualnie.

Konkludując: w ING Commercial Finance badane są obszary ryzyka wyszczególnione w modelu z *Ryzyka faktora w transakcjach faktoringowych*. Istotne znaczenie ma ryzyko związane z faktorantem, zwłaszcza przy faktoringu dłużnym oraz wierzytelnościowym niepełnym. W faktoringu odwróconym jest ono dodatkowo ograniczane poprzez oferowanie tego produktu jedynie strategicznym klientom. Ocena ryzyka związanego z wierzytelnościami finansowanymi w ramach faktoringu z regresem uwzględnia głównie

analizę jakości portfela należności faktoringowych, w tym dyscypliny płatniczej.

Ze względu na inną rolę w obu transakcjach różni się podejście do ryzyka związanego z dłużnikiem faktoringowym w faktoringu wierzytelnościowym od ryzyka związanego z dostawcą klienta w faktoringu dłużnym. Ryzyko związane z dłużnikiem bada się na podstawie danych z wywiadowni handlowych oraz informacji od ubezpieczyciela w kontekście limitów finansowania, natomiast w ramach oceny ryzyka związanego z dostawcą bada się jedynie jego wiarygodność.

Ryzyko makroekonomiczne ING Commercial Finance jest badane na podstawie danych z zewnętrznych źródeł – z ING Banku Śląskiego oraz od ubezpieczycieli należności. W kwestii limitów finansowania przy faktoringu pełnym główną rolę odgrywają decyzje ubezpieczycieli, przy pozostałych – ocena indywidualna w oparciu o dyscyplinę płatniczą odbiorcy i dane z wywiadowni gospodarczych.

3.4. Badanie dodatkowych aspektów ryzyka w działalności faktora

Celem następnej części pytań było poznanie obszarów ryzyka w działalności faktora w bardziej szczegółowym zakresie. Pytania dotyczyły: spojrzenia na rodzaje ryzyka z pytań z poprzedniego podrozdziału w kontekście przypisania ich aspektów do kategorii ryzyka finansowego i niefinansowego oraz stopnia, w jakim na działalność faktora wpływa ryzyko związane z branżą klienta; ryzyko środowiskowe, społeczne i związane z zarządzaniem (ESG) oraz ryzyko nadużyć. Wnioski z nich to:

- Rodzaje ryzyka wymienione w poprzednich dwóch pytaniach (pytaniach dotyczących grup ryzyka w faktoringu wierzytelnościowym i dłużnym) w większości łączą się z ryzykiem finansowym, jednak brane jest również pod uwagę ryzyko niefinansowe, w szczególności przy ryzyku związanym z faktorantem. Sprawdzany jest profesjonalizm klientów, na przykład poprzez weryfikację, czy zabezpieczają w kontraktach handlowych możliwość waloryzacji cen. Brana pod uwagę jest również ich sprawność operacyjna, na którą składa się bezpieczeństwo systemu używanego przez klienta, stopień ochrony danych oraz struktura organizacyjna (potencjalne zastępstwa w przypadku nieobecności ważnych pracowników) i profesjonalizm kadr faktoranta.

- Ryzyko związane z branżą faktoranta ma istotne znaczenie, dlatego jest ono uwzględniane każdorazowo przy ocenie decyzji kredytowych. Problematyczność danej branży jest kwestią zmienną w zależności od sytuacji na rynku, dlatego przeprowadzana jest analiza sektorów. Odbywa się ona kwartalnie i w zależności od wyniku każdy z sektorów ma nadawaną odpowiednią klasyfikację.
- Ryzyko nadużyć jest badane w ING Commercial Finance. W ramach jego oceny przeprowadzana jest analiza CDD, podczas której sprawdza się, czy dany klient nie jest zaangażowany w działalność przestępczą, taką jak terroryzm lub pranie brudnych pieniędzy, oraz czy nie jest prowadzona przeciw niemu sprawa karna. Wiedza pozyskiwana dzięki CDD umożliwia również dokładniejszą identyfikację oszustw. Weryfikuje się również, czy klient nie ma powiązanych podmiotów w rajach podatkowych. Takie powiązania wzbudzają podejrzenia, że klient może prać brudne pieniądze lub unikać zapłaty podatków, co jest niezgodne z polityką ING.
- Grupa ING szczególnie zwraca uwagę na kwestie zgodności z polityką środowiskową i społeczną (ESG). Jest ona uwzględniana każdorazowo przy podejmowaniu decyzji o udzielaniu finansowania. Finansowaniu nie podlegają podmioty, których działalność jest niezgodna z polityką ESG, na przykład handlujące węglem.

Podsumowując: na ryzyko w działalności ING Commercial Finance wpływ mają zróżnicowane rodzaje ryzyka, oprócz finansowych ważną rolę odgrywają także typy ryzyka niefinansowego. W szczególności znajduje to odzwierciedlenie w ryzyku dotyczącym faktoranta.

3.5. Model windykacji należności

Ostatnie dwa pytania dotyczyły windykacji w ING Commercial Finance. Pierwsze z nich poruszało stosowany sposób windykacji oraz potencjalne różnice pomiędzy windykacją dotyczącą faktoranta a dłużnika. Drugie pytanie dotyczyło stopnia, w jakim stosowana jest windykacja polubowna w stosunku do faktorantów i dłużników. Wyciągnięto następujące wnioski:

- Stosowaną formą windykacji w ING Commercial Finance jest windykacja zewnętrzna, zarówno w przypadku klientów, jak i faktorantów. W związku z tym mechanizmy windykacji są wystandaryzowane.
- Zasadą ING jest szukanie rozwiązania możliwie najkorzystniejszego dla obu stron, więc windykacja polubowna jest stosowana w przypad-

ku klientów i dłużników, o ile są oni skłonni do współpracy. W przypadku, gdy podmiot uchyla się od spłaty zobowiązań, podejmowane są działania bardziej radykalne, prowadzące do zaspokojenia ING.

4. Proces zarządzania ryzykiem transakcji faktoringowych w ING Commercial Finance

4.1. Uwaga ogólna

Celem tego rozdziału było szczegółowe opisanie metodyki stosowanej w ING Commercial Finance w odniesieniu do oceny ryzyka transakcji faktoringowych. Do jego realizacji wykorzystano opisy instrukcji oraz procedur sporządzonych przez ING Commercial Finance oraz ING Bank Śląski, a także wiedzę i doświadczenia pracowników ING Commercial Finance.

4.2. Identyfikacja klienta

Pierwszym etapem postępowania z ryzykiem transakcji faktoringowych jest identyfikacja potencjalnego klienta. Zajmuje się nią ING Bank Śląski lub ING Commercial Finance. Informacje weryfikowane są na podstawie wewnętrznych danych grupy ING oraz danych ze źródeł zewnętrznych, takich jak wywiadownie gospodarcze czy Internet. Identyfikuje się potrzeby klienta i na ich podstawie faktor przygotowuje ofertę wstępną, bada ryzyko danej transakcji faktoringowej oraz potencjał faktoranta do faktoringu. Kwestią, którą się wówczas weryfikuje, jest rodzaj faktoringu adekwatny dla danego klienta (niepełny, pełny z polisą faktora, pełny z polisą własną klienta), sprawdzani są również jego odbiorcy. Bada się liczbę odbiorców, którzy zostaną przekazani do faktoringu, a także kraj ich pochodzenia. Weryfikowane jest również, w jaki sposób będzie procesowana dana transakcja. W ING Commercial Finance (i w innych podmiotach grupy ING Banku Śląskiego) stosowane są dwie ścieżki oceny ryzyka transakcji faktoringowej:

- *Fast Track* – ścieżka, której założeniem jest przyspieszenie procesu decyzyjnego, dzięki wykorzystaniu wewnętrznych danych i systemów grupy ING, w tym algorytmów w nich zawartych, oraz ograniczeniu liczby decydentów potrzebnych do zakończenia procesu. Ścieżka *Fast Track* jest stosowana przy wspólnych klientach ING Banku Śląskiego

i ING Commercial Finance, o ile transakcja spełnia kryteria, które do niej kwalifikują, zgodne z wewnętrznymi procedurami.

- *Normal Track* – ścieżka stosowana przy pozostałych transakcjach. W stosunku do *Fast Track* proces decyzyjny jest bardziej rozbudowany, a za jego finalizację odpowiada zawsze dwóch decydentów, w niektórych przypadkach z wymaganą opinią ING Banku Śląskiego. Dalsza część pracy opierać się będzie na tym sposobie oceny ryzyka transakcji.

Zawarcie transakcji faktoringowej jest uzależnione od tego, czy faktorant posiada zdolność kredytową. ING Commercial Finance wyklucza zdolność kredytową, gdy klient jest niesolidny, czyli widnieje w rejestrach dłużników niesolidnych lub zalega z regulacją zobowiązań wobec Urzędu Skarbowego i ZUS, bądź ma zaległości wobec banku czy innych instytucji finansowych i nie nawiązał porozumienia w sprawie regulacji tych zaległości z wierzycielem. Klienta uznaje się za pozbawionego zdolności kredytowej również wówczas, gdy informacje podane przez niego są fałszywe i mogłyby skutkować szkodą dla ING Commercial Finance, jego portfel wierzytelności nie jest w stanie zapewnić spłaty zobowiązań wobec faktora lub wiąże się z nim podwyższone ryzyko niewypłacalności.

Bada się również, czy działalność faktoranta jest odpowiednia do faktoringu, czyli czy sprzedawany przez niego produkt lub usługa ma odroczony termin płatności (standard 90–120 dni, w przypadku klientów-rolników do 360 dni), czy ma charakter masowy, czyli nie ma indywidualnego charakteru, oraz czy produkt nie ma charakteru inwestycyjnego.

Na potrzeby procesu decyzyjnego dotyczącego zawarcia umowy z potencjalnym klientem pozyskiwane są od niego (lub częściowo od ING Banku Śląskiego, jeśli klient posiada tam zaangażowanie) odpowiednie dokumenty. Wymaganymi dokumentami są m.in.:

- wniosek faktoringowy oraz lista odbiorców wraz z kwotami wnioskowanych limitów i informacją o opóźnieniach, jeśli występują (faktoring wierzytelnościowy), lub lista dostawców wraz z obrotami (faktoring dłużny),
- dokumenty rejestrowe,
- statut/umowa spółki (jeśli klient jest spółką),
- potwierdzenia umocowań prawnych osób reprezentujących faktoranta,
- zaświadczenie o braku zaległości w ZUS i urzędzie skarbowym (US),

- dokumenty finansowe faktoranta – sprawozdania finansowe klienta za ostatnie 2 lata wraz z opinią biegłego rewidenta, przy uproszczonej sprawozdawczości również deklaracje podatkowe,
- dokumentacja wierzytelności dla odbiorców o najwyższych wnioskowanych limitach z historią współpracy, kopie stosowanej dokumentacji handlowej (zamówienia, faktury, potwierdzenia dostaw towaru) oraz kopie umowy handlowej,
- przy faktoringu z przejęciem ryzyka z wykorzystaniem polisy klienta: kopia umowy ubezpieczenia należności wraz z umowami powiązanymi,

ING Commercial Finance zleca także wykonanie procedury KYC do ING Banku Śląskiego lub pozyskuje wykonane przez Bank CDD w celu weryfikacji, czy potencjalny klient nie jest zamieszany w pranie brudnych pieniędzy i/lub terroryzm.

4.3. Analiza i ocena ryzyka

Pierwszym etapem analizy transakcji jest analiza wstępna. Ma na celu ocenę, czy dane posiadane przez faktora, tj. informacje o kliencie, jego kontrahentach, jakości wierzytelności, oraz dokumenty ich dotyczące są wystarczające do przeprowadzenia bardziej szczegółowej analizy.

Kolejnym etapem jest pogłębiona analiza, której celem jest wskazanie i interpretacja obszarów ryzyka z nią związanych oraz ich mitygantów. Podstawę jej przygotowania stanowią dokumenty pozyskane wraz z wnioskiem o faktoring podczas identyfikacji faktoranta, informacje z wewnętrznych i zewnętrznych baz danych (np. wywiadowni) oraz stron internetowych. Uwzględniane są również informacje pozyskane przez przedstawiciela handlowego, który spotyka się z klientem w jego firmie i ocenia sam podmiot, a także jego działalność biznesową i operacyjną. Określa się także poziom decyzyjny dla transakcji oraz poddaje się analizie ryzyko związane z kontrahentami i wierzytelnościami. Obszarami, którym poświęca się szczególną uwagę, są:

- sytuacja ekonomiczno-finansowa odbiorcy, z wykorzystaniem danych z wywiadowni gospodarczej lub sprawozdań finansowych,
- stopień rozproszenia portfela odbiorców, wysokość koncentracji,
- czy występują powiązania personalne lub kapitałowe między klientem a odbiorcą,

- czy wierzytelności kontrahentów nie służą klientowi do zabezpieczenia względem banków,
- zasady współpracy faktoranta z kontrahentami, proces powstania i udokumentowanie wierzytelności, forma ich udokumentowania oraz ryzyko wynikające z umów handlowych, np. czy nie występuje zakaz cesji,
- historia rozliczeń klienta z kontrahentami na podstawie rozrachunków / rejestrów sprzedaży VAT, terminowość rozliczeń, stosowane terminy płatności, potrącenia z tytułu korekt lub kompensat i powód ich występowania.

Przygotowywana jest także analiza finansowa klienta. Na jej potrzeby szczególną uwagę zwraca się na:

- należności handlowe – ich strukturę i rotację, dyscyplinę płatniczą klienta, potrącenia,
- wskaźnik rentowności sprzedaży (ROS),
- kapitały własne – ich ujemna wartość oznacza wysokie prawdopodobieństwo upadłości,
- wskaźniki płynności,
- wskaźniki sprawności zarządzania – cykle należności/zobowiązań/zapasów.

Analizowane dane finansowe zestawiane są ze specyfiką działalności danego faktoranta oraz jego pozycją w lokalnej okolicy. Oprócz kwestii finansowych bada się również, czy faktorant toczy/toczył spory sądowe z kontrahentami oraz czy i w jakim stopniu występują reklamacje. Szczególne znaczenie ma to przy branży usługowej, budowlanej oraz transportowej.

Kolejnymi rodzajami ryzyka poddawanymi analizie są:

- ryzyko strukturalne – wiążą się z nim struktura danej transakcji oraz pozycja klienta w jego grupie kapitałowej,
- ryzyko biznesowe – składają się na nie: ryzyko makroekonomiczne, branżowe, pozycji rynkowej oraz ryzyko specyficzne dla działalności danego faktoranta,
- ryzyko kadry zarządczej – kwalifikacje kadry, zastępowalność decydentów, czy istnieje potencjalna sukcesja,
- ryzyko finansowe – czy występuje ryzyko kursowe oraz ryzyko zmiany stóp procentowych, sposób zabezpieczania się przed nim przez klienta,
- ryzyko reputacyjne klienta,
- ryzyko środowiskowe,

- inne rodzaje ryzyka, które zostaną uznane za istotne przy danej transakcji.

Podczas analizy ryzyka transakcji brane są również pod uwagę wyniki analizy CDD oraz klasa ryzyka klienta, nadawana przez ING w procesie niezależnym od oceny ryzyka transakcji faktoringowej.

Badany jest także limit finansowania, jaki ING Commercial Finance jest w stanie przyznać klientowi. Na potrzeby jego określenia są brane pod uwagę:

- kwota, o którą wnioskuje klient,
- ryzyko związane z daną transakcją,
- rzeczywisty średni okres płatności wierzytelności,
- roczne obroty klienta z kontrahentami,
- inne czynniki uznane za istotne dla danej transakcji.

W przypadku gdy analizowana transakcja dotyczy wspólnych klientów ING Commercial Finance i ING Banku Śląskiego, dodatkową rekomendację co do transakcji wydaje Bank.

Ostatnim etapem oceny ryzyka transakcji jest decyzja w sprawie zawarcia umowy. Obejmuje: faktoranta, rodzaj faktoringu, kwotę limitu zaangażowania, strukturę z walutą, okres finansowania, datę przeglądu, dodatkowe warunki i klauzule umowne oraz zabezpieczenia prawne. Podstawowymi zabezpieczeniami transakcji są:

- cesja ogólna należności klienta od odbiorców zgłoszonych do faktoringu,
- weksel *in blanco* klienta,
- ubezpieczenie należności faktoringowej w ramach własnej polisy ING Commercial Finance w przypadku faktoringu pełnego lub trójstronne porozumienie do polisy klienta.

Gdy ryzyko danego klienta jest podwyższone, stosowane są również dodatkowe zabezpieczenia, takie jak gwarancje bankowe, poręczenia i gwarancje innych przedsiębiorstw, poręczenia wekslowe od współmałżonków oraz inne rodzaje zabezpieczeń, dobierane w sposób indywidualny w zależności od specyfiki transakcji.

W zależności od poziomu ryzyka danej transakcji, na który składają się klasa ryzyka potencjalnego faktoranta oraz docelowa ekspozycja grupy ING wobec jego grupy prawnej, różny jest poziom kompetencji decyzyjnych. Przy niższych poziomach zaangażowania oraz ryzyka związanego z transakcją decyzje podejmują pracownicy ING Commercial Finance z przyznanymi przez zarząd kompetencjami, natomiast przy wyższych –

w proces decyzyjny są zaangażowani członkowie zarządu ING Commercial Finance. Przy najwyższych poziomach wymagana jest dodatkowo opinia ING Banku Śląskiego. Dokładna matryca kompetencji wraz z przypisanymi do nich kwotami limitów i klas ryzyka klientów jest sporządzona w ramach wewnętrznych procedur. Możliwe decyzje dotyczące transakcji to: decyzja pozytywna, pozytywna warunkowa (określająca dodatkowe warunki transakcji), oddalająca do ponownej weryfikacji oraz negatywna.

4.4. Monitoring ryzyka

ING Commercial Finance przeprowadza monitoring zaangażowania faktoringu, zarówno wobec klientów w ujęciu indywidualnym, jak i wobec portfela klientów. Monitoring dotyczy wszelkich ekspozycji faktoringowych generujących ryzyko kredytowe, szczególną uwagę poświęca się weryfikacji sytuacji ekonomiczno-finansowej klienta, wypełnienia warunków umowy, zabezpieczeń ekspozycji faktoringowej, sygnałów świadczących o możliwości prania brudnych pieniędzy bądź finansowania terroryzmu oraz przesłanek wskazujących na utratę wartości ekspozycji faktoringowej. Część zdarzeń, takich jak: zmiany zarządu, właścicielstwa czy formy prawnej klienta, zajęcia komornicze na rachunku klienta lub wierzytelności odbiorcy, limity odbiorców oraz wykonywanie warunków umowy i obowiązków z polisy, są badane na bieżąco. Przeprowadza się również monitoring okresowy, w którego zakres wchodzi badanie sytuacji finansowej klienta, sygnałów ostrzegawczych oraz przegląd roczny klienta, transakcji i zabezpieczeń. Monitoring w ING Commercial Finance dzieli się na: monitoring ryzyka kredytowego klienta (faktoranta), weryfikację i monitoring wierzytelności, monitoring ryzyka transakcji oraz monitoring ryzyka kontrahenta (dłużnika faktoringowego).

W ramach monitorowania ryzyka kredytowego klienta pozyskiwane są od niego dokumenty do weryfikacji. Dokumentami pozyskiwanymi od klientów są sprawozdania finansowe oraz zaświadczenie z ZUS i Urzędu Skarbowego lub oświadczenie o braku zaległości wobec tych instytucji. Częstotliwość okresowego monitoringu sytuacji finansowej klienta, podobnie jak ilość pozyskiwanych sprawozdań, zależy od ryzyka, jakie wiąże się z klientem.

W ramach weryfikacji oraz monitoringu wierzytelności bada się m.in., czy wierzytelności są odpowiednio udokumentowane. W przypadku nieprawidłowości, takich jak braki w dokumentach (i nieuzupełnienie ich na

czas) oraz złamanie warunków umowy faktoringu (np. wystąpienie powiązań między faktorantem a kontrahentem), dana faktura wyłączana jest z finansowania, a gdy błąd powtarza się przy kilku wierzytelnościach lub dotyczy wysokiej kwoty, dodatkowo informowany jest o tym faktorant. Klienci w zależności od długości współpracy z ING Commercial Finance oraz postanowień umownych mogą być zobowiązani do dostarczania wierzytelności w formie papierowej lub jedynie elektronicznej, za pośrednictwem wewnętrznego systemu faktora. Klienci dostarczający wierzytelności w formie elektronicznej są poddawani okresowo audytowi ich udokumentowania.

W monitoringu wierzytelności przede wszystkim bada się dyscyplinę płatniczą danego kontrahenta. W przypadku jej pogorszenia klient jest monitowany pisemnie i/lub telefonicznie. Zwraca się również uwagę na poziom korekt oraz płatności bezpośrednich dokonanych na rzecz faktoranta. Jeśli wewnętrznie ustalony próg zostanie przekroczony, ING kontaktuje się z klientem lub wyłącza kontrahenta z finansowania.

W ramach monitoringu transakcji kontroluje się, czy klient przestrzega warunków umownych. W przypadku ich złamania ING kontaktuje się z faktorantem w celu wyjaśnienia sprawy oraz w zależności od stopnia naruszenia podejmowane są inne działania. Przynajmniej raz w roku weryfikowana jest lista odbiorców klienta (dłużników faktoringowych) objętych umowami faktoringowymi bądź cesją wierzytelności w innych instytucjach finansowych. Ma to na celu ograniczenie ryzyka podwójnego finansowania.

W okresach miesięcznych dokonywane są przeglądy portfeli klientów, których celem jest podsumowanie współpracy w danym okresie i interweniowanie w przypadku problemów z realizacją umów. Przeglądy opierają się na analizie sytuacji finansowej faktorantów, informacji o zmianach w sposobie funkcjonowania, prowadzonych windykacji, opóźnień w płatnościach, koncentracji danych branż oraz innych czynników, które w istotny sposób wpływają na przebieg transakcji. Sprawdza się także, czy wystąpiły sygnały ostrzegawcze ustalone w wewnętrznej procedurze. Za czynniki świadczące o podwyższonym ryzyku uznaje się m.in. opóźnienia wyższe niż 30 dni, pogorszenie struktury wiekowej należności, wysoki poziom potrąceń na umowach oraz znajdowanie się klienta na Watch List grupy ING.

Na kontrolę ryzyka kontrahenta składa się nadawanie im limitów finansowania i limitów kredytowych oraz ich monitoring. Wnioski o przyznanie limitu są rozpatrywane w sposób zindywidualizowany dla każdego przypadku. W zależności od wnioskowanej kwoty inny jest minimalny poziom

kompetencji decyzyjnych. Podczas rozpatrywania wniosków pod uwagę brane są poniższe kryteria:

- roczne przychody ze sprzedaży odbiorcy,
- poziom kapitałów własnych – limit finansowania nie może go przekraczać,
- ogólna sytuacja finansowa odbiorcy,
- poziom koncentracji na odbiorcy,
- historia dotychczasowej współpracy z odbiorcą,
- w przypadku odnowienia limitu dotychczasowy poziom jego wykorzystania,
- inne, np. branża, informacje z rynku o moralności płatniczej odbiorcy itp.

Nadane limity są monitorowane pod kątem występowania negatywnych sygnałów, takie jak pogorszenie dyscypliny płatniczej odbiorcy i/lub jego sytuacji finansowej, zaległości odbiorcy wobec ZUS, Urzędu Skarbowego, instytucji finansowych oraz dostawców, jak również inne informacje nieznane, gdy przyznawano limit odbiorcy. Przy wystąpieniu któregoś z sygnałów limit może zostać obniżony lub zniesiony.

Przy faktoringu pełnym odbiorcom (dłużnikom faktoringowym) przyznawane są limity przejęcia ryzyka, czyli limity kredytowe w ramach umów ubezpieczenia należności zawartych przez ING Commercial Finance lub trójstronnych porozumień do umów ubezpieczeniowych zawartych przez klienta. Preferowane jest ubezpieczenie wszystkich odbiorców danego klienta u jednego ubezpieczyciela. Limity przyznawane są na podstawie decyzji limitowych ubezpieczycieli lub w oparciu o zapis w polisie, jeśli zezwala na przyznawanie limitów w ramach kontroli ubezpieczającego. W większości przypadków limity przejęcia ryzyka nadawane przez faktora są równe limitom przyznanym przez ubezpieczyciela, nie mogą być od nich wyższe.

4.5. Strategia postępowania z klientami o zwiększonym ryzyku

Klienci zwiększonego ryzyka wymagają wzmożonej ostrożności. Ryzyko jest identyfikowane w wyniku monitoringów, ze szczególnym uwzględnieniem oceny wywiązywania się klienta z umowy, dyscypliny płatniczej, sytuacji ekonomiczno-finansowej oraz identyfikacji przesłanek i dowodów utraty wartości ekspozycji kredytowej.

Po identyfikacji klientów zwiększonego ryzyka przygotowywana jest strategia postępowania. Stosowanymi strategiami są kontynuacja współpracy, przy ewentualnej zmianie warunków umowy w celu ograniczenia ryzyka, lub zakończenie współpracy, czego rezultatem jest windykacja.

5. Analiza porównawcza metodyki stosowanej w ING Commercial Finance z metodyką według Kreczmańskiej-Gigol

5.1. Uwaga ogólna

Celem analizy było porównanie metodyki oceny ryzyka transakcji faktoringowych w ING Commercial Finance, opisanej w podrozdziałach 3.2 oraz 3.3, z metodyką opracowaną przez Kreczmańską-Gigol w monografii pt. *Ryzyko faktora w transakcjach faktoringowych*. Na potrzeby analizy porównawczej w procesie ING zidentyfikowano etapy postępowania tożsame z obszarami i podobszarami ryzyka wyszczególnionymi w metodyce Kreczmańskiej-Gigol, a następnie skonfrontowano je z nimi.

5.2. Ocena ryzyka związanego z faktorantem

W metodyce ING Commercial Finance, podobnie jak w metodyce z *Ryzyka faktora w transakcjach faktoringowych*, klient jest poddawany ocenie formalnoprawnej oraz merytorycznej. W obu metodykach inaczej przedstawia się wyniki oceny – w *Ryzyku faktora w transakcjach faktoringowych* dla danych aspektów ryzyka faktoranta wyznaczane są współczynniki, na podstawie których oblicza się kategorię ryzyka zgodnie z modelem. W ING Commercial Finance wyniki poszczególnych części oceny ryzyka oceniane są indywidualnie i nie wylicza się na ich podstawie modeli. Wykorzystywana jest klasa ryzyka klienta, która obliczana jest na podstawie modeli budowanych przez ING Bank Śląski, jednak odbywa się to niezależnie od procesu oceny ryzyka transakcji w ING Commercial Finance.

Dokumenty wymagane na potrzeby analizy formalnoprawnej w obu podejściach do oceny ryzyka faktoranta są zbliżone. Pozyskuje się umowę spółki, dokumenty rejestrowe, potwierdzenia umocowań prawnych osób występujących w imieniu faktoranta oraz potwierdzenia braku zaległości w ZUS i US.

W dalszej części analizy formalnoprawnej, tj. analizy sprawozdań finansowych, zakres wymaganych informacji również jest zbliżony. Obie metody zakładają badanie sprawozdań sporządzonych za ostatnie dwa lata (rok bieżący i ubiegły) oraz raportu biegłego rewidenta, jeśli faktorant ma obowiązek badania sprawozdań. Przy sprawozdawczości uproszczonej w obu metodykach oprócz sprawozdania wymagane są deklaracje podatkowe.

Dane zebrane w powyższych etapach weryfikowane są pod względem prawdziwości i kompletności. Jeśli wynik tej weryfikacji jest pozytywny, w obu metodykach przechodzi się do dalszych etapów oceny ryzyka. W przypadku negatywnej oceny dąży się do uzupełnienia braków, w razie braku takiej możliwości odrzuca się wniosek. W obu podejściach do oceny ryzyka odrzuca się transakcje, w których dane faktoranta zostały sfałszowane i może to prowadzić do szkody dla faktora.

Podobieństwa występują także w ocenie wiarygodności faktoranta. Zarówno w metodyce ING Commercial Finance, jak i metodyce opracowanej przez Kreczmańską-Gigol w *Ryzyku faktora w transakcjach faktoringowych* dokonuje się jej na podstawie opinii instytucji finansowych na temat klienta, opinii z ZUS i US o niezaleganiu z płatnościami (w metodyce ING ewentualnie oświadczenia klienta o ich braku w niektórych przypadkach) oraz opinii o faktorancie na rynku, w tym danych z wywiadowni, biur informacji handlowych czy rejestru dłużników niewypłacalnych. Jeśli ocenie jest poddawany faktorant, z którym faktor już wcześniej współpracował, weryfikuje się jakość dotychczasowej współpracy. W ING do oceny wiarygodności stosuje się również analizę CDD w celu wykrycia, czy faktorant nie jest zamieszany w terroryzm lub pranie brudnych pieniędzy.

Analiza finansowa faktoranta przeprowadzana jest w obu porównywanych metodykach. Różna jest jednak część elementów, którym poświęca się główną uwagę. Jednym z elementów wspólnych jest zwracanie uwagi na przychody ze sprzedaży – zarówno na dynamikę ich zmian, jak i wskaźnik ROS. Kolejnym jest analizowanie wskaźnika zadłużenia. W obu metodach zwraca się uwagę na wskaźniki płynności. W modelu z *Ryzyka faktora w transakcjach faktoringowych* uwzględniane są tylko przy analizie faktorantów faktoringu dłużnego. W ING Commercial Finance płynność jest badana niezależnie od formy faktoringu, co jest uzasadniane obserwacjami, z których wynika, że zaburzenia w tym obszarze są główną przyczyną problemów faktoranta. W ING nie przykłada się dużej wagi do wskaźników ROE i ROA, które są wyszczególnione w modelu Kreczmańskiej-Gigol. ING Commercial Finance bierze także pod uwagę wskaźniki sprawności

zarządzania – cykle należności, zobowiązań i zapasów oraz wartość kapitałów własnych.

W kwestii oceny solidności biznesowej faktoranta obie metodyki uwzględniają weryfikację opinii o kliencie na rynku oraz analizę sporów sądowych faktoranta z kontrahentami i reklamacji klientów faktoranta. W ING Commercial Finance wykorzystywana jest również klasa ryzyka (rating) faktoranta określana przez ING, która wskazuje, jak wysokie jest prawdopodobieństwo niewypłacalności danego faktoranta. Weryfikowane jest też, czy klient jest narażony na ryzyko kursowe i jeśli tak, sprawdzane są instrumenty, którymi się zabezpiecza.

Ryzyko związane z branżą faktoranta według metodyki z *Ryzyka faktora w transakcjach faktoringowych* powinno być oceniane przez osoby odpowiedzialne za strategię danego faktora, a nie przez osoby oceniające ryzyko poszczególnych transakcji. W ING Commercial Finance ryzyko branżowe oceniane jest na podstawie analiz sektorowych przeprowadzanych co kwartał przez ING Bank Śląski.

5.3. Ocena ryzyka związanego z kontrahentami

W analizie ryzyka związanego z kontrahentami w ING Commercial Finance nie stosuje się modeli do oceny ryzyka, natomiast metodyka opracowana przez Kreczmańską-Gigol, podobnie jak przy poprzedniej kategorii ryzyka, zakłada obliczenie ryzyka na podstawie sprecyzowanego modelu. Elementy, którym poświęca się uwagę, są zbliżone, jednak występują pewne różnice.

Istotną różnicą jest ilość uwagi, jaką poświęca się ocenie ryzyka związanego z dostawcą w faktoringu dłużnym. Według metodyki z *Ryzyka faktora w transakcjach faktoringowych* badane są te same kategorie, co w przypadku ryzyka odbiorcy faktoringu wierzytelnościowego. W ING Commercial Finance analiza ryzyka związanego z dostawcą ogranicza się do zbadania wiarygodności w procesie CDD, ponieważ główną uwagę poświęca się ryzyku związanemu z faktorantem, który jest jedynym źródłem spłaty w faktoringu dłużnym w ING.

Na potrzeby oceny formalnoprawnej w jednej i drugiej metodyce oceny ryzyka pozyskiwane są umowy handlowe kontrahentów. W ING Commercial Finance faktor pozyskuje od klienta listę odbiorców zawierającą dane adresowe, dane kontaktowe oraz numery VAT. Pozyskiwane są także skany listów z informacją o cesji, wysłanych przez faktoranta. W metodyce z *Ryzyka faktora w transakcjach faktoringowych* dodatkowo pozyskuje się dane

rejestrowe kontrahentów pochodzące bezpośrednio z odpowiednich baz oraz potwierdzenie umocowania prawnego osób reprezentujących prawnie dłużników.

Obie metody zakładają podobne kryteria oceny wiarygodności dłużników. Brana pod uwagę jest ocena faktoranta dotycząca współpracy, jak również opinia na rynku, w której skład wchodzą np. dane z wywiadowni, biur informacji handlowych czy rejestru dłużników niewypłacalnych. W ING Commercial Finance dodatkowo sprawdza się zachowania odbiorcy w innych transakcjach faktoringowych, jeśli tam występuje.

W obu metodykach ocenia się odbiorców faktoranta pod kątem sytuacji finansowej. Przy jednej i drugiej odstępuje się od oceny sytuacji finansowej odbiorców faktoringu pełnego z ubezpieczeniem należności – zajmuje się tym ubezpieczyciel. Przy limitach finansowania obie metody łączy to, że do analizy sytuacji finansowej wykorzystywane są raporty z wywiadowni, a w niektórych przypadkach również sprawozdania finansowe kontrahentów. Różna jest część aspektów analizy finansowej, którym poświęca się główną uwagę. W obu metodykach wyszczególniona jest ocena przychodów ze sprzedaży i kryteria dotyczące ich stosunku do limitu finansowania odbiorcy. W ING Commercial Finance uwagę poświęca się również poziomowi kapitałów własnych. Metodyka opracowana przez Kreczmańską-Gigol skupia uwagę na aktywach trwałych odbiorcy i określa stosunek ich wartości do limitu finansowania.

Solidność biznesowa odbiorców w obu podejściach do oceny ryzyka badana jest poprzez weryfikację danych z rynku, w tym z wywiadowni handlowych i od klientów. W ING Commercial Finance istotne znaczenie ma ocena przebiegu współpracy klienta z odbiorcami w oparciu o listę wierzytelności, oprócz tego weryfikowane są dotychczasowe doświadczenia we współpracy z samym faktorem, jeśli takowe istniały. Metodyka z *Ryzyka faktora w transakcjach faktoringowych* w ramach analizy solidności biznesowej odbiorcy uwzględnia także analizę sporów sądowych oraz reklamacyjności dłużnika. W ING Commercial Finance są one badane na podstawie informacji z wywiadowni oraz informacji z decyzji limitowych ubezpieczyciela przy faktoringu pełnym. Wykrycie sporów sądowych czy postępowania windykacyjnego skutkuje odmową finansowania odbiorcy.

Liczba kontrahentów oraz ich branża są uwzględniane w obu metodykach. Im większa ich liczba, tym za mniej ryzykowną uznaje się daną transakcję, o ile zaangażowanie jest rozproszone. Ryzyko związane z branżą od-

biorcy w obu metodykach ocenia się na identycznych zasadach, co ryzyko związane z branżą faktoranta.

5.4. Ocena ryzyka związanego z wierzytelnościami/długami

Podobnie jak przy poprzednich kategoriach ryzyka, w metodyce z *Ryzyka faktora w transakcjach faktoringowych* oblicza się ryzyko zgodnie z określonym modelem, natomiast w ING Commercial Finance większą rolę odgrywa analiza jakościowa. Obie metodyki wykazują podobieństwa w weryfikowanych obszarach na potrzeby oceny ryzyka związanego z wierzytelnościami/długami.

Przy ocenie formalnoprawnej w obu metodach weryfikuje się prawidłowość dokumentów potwierdzających istnienie wierzytelności/długu, czy pozwalają skutecznie dochodzić ewentualnych roszczeń od dłużnika/faktoranta, jak również bada się ich kompletność oraz umocowania prawne osób je wystawiających i zatwierdzających.

W obu metodach oceny ryzyka uwzględnia się okres oraz jakość współpracy między faktorantem a kontrahentami. W celu weryfikacji jakości współpracy bada się występowanie wierzytelności spornych, ilość reklamacji oraz dyscyplinę płatniczą. Porównywane metodyki uwzględniają także pozycję branżową faktoranta.

W porównywanych sposobach oceny ryzyka brane jest też pod uwagę ryzyko powiązań faktoranta z kontrahentami. Ich wystąpienie traktowane jest jako wysokie ryzyko.

Oba sposoby oceny ryzyka zakładają, że wraz ze wzrostem wartości wierzytelności rośnie ryzyko związane z daną wierzytelnością, wyznaczone są również progi. W *Ryzyku faktora w transakcjach faktoringowych* każdemu z przedziałów kwot odpowiada kategoria ryzyka. W ING Commercial Finance wraz ze wzrostem kwoty rosną kompetencje, jakie musi mieć osoba akceptująca limit finansowania wierzytelności.

Ryzykiem uwzględnianym w obu podejściach jest okres płatności – im dłuższy, tym wyższe jest ryzyko. Również liczba wierzytelności brana jest pod uwagę – im więcej wierzytelności w danej transakcji, tym lepiej. Różne jest natomiast podejście do ryzyka związanego z walutą wierzytelności – metodyka Kreczmańskiej-Gigol uwzględnia ryzyko z nią związane, natomiast w ING Commercial Finance nie poświęca się temu aspektowi więk-

szej uwagi, zamiast tego sprawdza się, w jaki sposób klient mityguje ryzyko kursowe.

5.5. Ocena ryzyka makroekonomicznego

Sposób oceny ryzyka makroekonomicznego w ING Commercial Finance jest podobny do jednej z metodyk zaproponowanych w badanym modelu, jednak nie identyczny. W modelu proponowanymi metodami są: wyliczenie wskaźnika oceny ryzyka na podstawie danych makroekonomicznych lub przyjęcie wskaźnika zewnętrznego. W ING Commercial Finance podejście do oceny ryzyka makroekonomicznego bliskie jest drugiej propozycji. Do oceny ogólnego ryzyka makroekonomicznego, jak również przy transakcjach faktoringowych bez udziału ubezpieczycieli należności wykorzystywana jest wiedza z analiz ING Banku Śląskiego, jednak nie przyjmuje się ani nie liczy wskaźnika na jej podstawie. Na potrzeby oceny ryzyka makroekonomicznego związanego z odbiorcami przy faktoringu z ubezpieczeniem należności przyjmowane są wskaźniki odpowiedniego ubezpieczyciela.

5.6. Dostępność faktoringu

Różnice wynikające z kwestii, że w metodyce z *Ryzyka faktora w transakcjach faktoringowych* do oceny poszczególnych grup ryzyka, jak również ogólnego ryzyka transakcji stosuje się modele, a w ING większe znaczenie ma czynnik indywidualny, rzutują również na podejście do dostępności faktoringu dla danej transakcji. W pierwszej z wymienionych metodyk decyzja o przyznaniu faktoringu jest ściśle powiązana z kategorią ryzyka wynikającą z modelu, natomiast w drugiej – decyzja podejmowana jest indywidualnie przez decydentów o odpowiednich kompetencjach, w oparciu o wnioski z analiz.

5.7. Limity faktoringowe

Podejście do wyznaczania limitów dłużnikom różni się pomiędzy obydwoma metodykami oceny ryzyka transakcji. W modelu Kreczmańskiej-Gigol limit jest wyliczany według konkretnego wzoru. W metodyce ING Commercial Finance proces wyznaczania limitu jest bardziej zindywidualizowany. Wartości limitów finansowania są ustalane indywidualnie, w zależności od kwoty zaangażowania oraz ryzyka związanego z odbiorcą, w tym wypła-

calności. Przy faktoringu pełnym wyznaczane są limity przejęcia ryzyka, zazwyczaj w oparciu o kwoty z decyzji limitowych podjętych przez ubezpieczyciela należności. Podobieństwem obu metodyk jest fakt, że w celu określenia wielkości limitów brane są pod uwagę: jakość dyscypliny płatniczej odbiorcy oraz jego przychody ze sprzedaży.

Limit dostawcy w ING Commercial Finance, w przeciwieństwie do metodyki z *Ryzyka faktora w transakcjach faktoringowych*, nie jest w ogóle wyznaczany.

Limit zaangażowania faktoranta w metodyce Kreczmańskiej-Gigol jest obliczany na podstawie konkretnego wzoru uwzględniającego roczny obrót faktoranta oraz średnie realne terminy płatności jego kontrahentów. W ING Commercial Finance jest ustalany w bardziej zindywidualizowany sposób. Wysokość limitu wyznaczana jest m.in. na podstawie oczekiwań klienta, związanego z nim ryzyka, jego rocznych obrotów, jak również średnich okresów płatności wierzytelności. Dwie ostatnie kategorie uwzględnione są więc w obu metodykach.

5.8. Podsumowanie

Z analizy porównawczej przedstawionej w podrozdziale 4 wynika, że w ING Commercial Finance badane są obszary ryzyka wyszczególnione w metodyce Kreczmańskiej-Gigol w pozycji *Ryzyko faktora w transakcjach faktoringowych*. Występują liczne podobieństwa, szczególnie w analizie formalnoprawnej, wiarygodności oraz solidności uczestników transakcji faktoringu wierzytelnościowego. Nieznaczne różnice, takie jak: mniej szczegółowa analiza dokumentów odbiorców w ING Commercial Finance czy, w niektórych przypadkach, stosowanie większej liczby analiz, np. pod kątem CDD przy ocenie wiarygodności klienta, wynikają m.in. z powiązań z ING Bankiem Śląskim, co skutkuje dostępem do większej ilości danych wewnętrznych oraz możliwością korzystania z bardziej szczegółowych analiz wykonywanych przez Bank, a także z dostępu do informacji z zewnętrznych źródeł, m.in. wywiadowni gospodarczych. Również współpraca z ubezpieczycielami przy faktoringu z przejęciem ryzyka umożliwia uproszczenie części analiz.

Więcej rozbieżności występuje przy szczegółowej analizie sprawozdań finansowych. Obie metodyki poświęcają uwagę przychodom ze sprzedaży oraz poziomowi zadłużenia.

Pewne wskaźniki badane w metodyce z *Ryzyka faktora w transakcjach faktoringowych*, np. ROE czy ROA, nie są uznawane za istotne w ING, gdzie w większym stopniu bierze się pod uwagę wskaźniki sprawności zarządzania oraz płynności, które nie są uwzględniane w przyrównywanej metodyce przy faktoringu wierzytelnościowym.

Największą różnicą pomiędzy obydwoma metodykami jest sposób sprecyzowania, w jakim stopniu dane obszary oraz podobszary ryzyka transakcji faktoringowych powinny być brane pod uwagę. Metodyka Kreczmańskiej-Gigol opiera się na metodzie ilościowej. Zakłada przypisywanie każdemu podobszarowi (z wyjątkiem ryzyka formalnoprawnego, gdzie przy niedostarczeniu dokumentów transakcja jest odrzucana) kategorii ryzyka, które po pomnożeniu przez przypisane współczynniki tworzą kategorie obszarów ryzyka, a te, po pomnożeniu przez przypisane im współczynniki – kategorie ogólne ryzyka transakcji faktoringu wierzytelnościowego i dłużnego. W metodyce stosowanej w ING Commercial Finance do oceny ryzyka transakcji nie korzysta się z modeli, dominuje podejście jakościowe. Istnieją pewne wytyczne określone w wewnętrznych procedurach, jednak rola, jaką powinny odgrywać dane obszary i podobszary ryzyka, nie jest ściśle określona. Różnica może wynikać z tego, że model z *Ryzyka faktora w transakcjach faktoringowych* powstał z myślą o faktorach wchodzących na rynek, nie mających doświadczenia, więc większy nacisk położony jest na klarowność kryteriów, jakimi należy się kierować przy ocenie ryzyka. ING Commercial Finance jest instytucją działającą na rynku niemal 30 lat, a jej kadra składa się w dużym stopniu z osób z wieloletnim doświadczeniem w faktoringu i/lub innych instytucjach finansowych. Wytyczne niezamknięte w liczbach dają więc większą swobodę, by w możliwie największym stopniu korzystać z doświadczenia oraz wiedzy pracowników. Pracownicy ING Commercial Finance cenią sobie niezależność w ocenie danej transakcji i oprócz uwzględniania suchych danych opierają się w pewnym stopniu na własnej intuicji.

Z różnic opisanych powyżej wynika również rozbieżność w podejściu do wyznaczania limitów finansowania – metodyka przedstawiona w *Ryzyku faktora w transakcjach faktoringowych* zakłada wyznaczenie ich na podstawie wzorów, w ING ustalane są indywidualnie, w zależności od potrzeb klienta, jego obrotów z odbiorcami, klasy ryzyka, decyzji ubezpieczyciela przy faktoringu z przejęciem ryzyka oraz innych czynników, które decydenci uznają za istotne.

Kolejną różnicą jest uwaga poświęcona ryzyku transakcji faktoringu dłużnego. W metodyce Kreczmańskiej-Gigol jest ona porównywalna do fak-

toringu wierzytelnościowego. W ING Commercial Finance zdecydowanie szerzej opisane jest ryzyko transakcji faktoringu wierzytelnościowego – szczególnie ryzyko związane z dostawcą ma niewielkie znaczenie. Wynikać to może z faktu, że w ING Commercial Finance faktoring dłużny, jako produkt wysokiego ryzyka, oferowany jest jedynie solidnym, strategicznym klientom, więc liczba obszarów ryzyka, na które trzeba uważać, jest niższa niż w metodyce Kreczmańskiej-Gigol, gdzie faktoring dłużny oferowany jest tej samej grupie klientów, co wierzytelnościowy. W podejściu do ryzyka dostawcy nie bez znaczenia jest kwestia, że w ING spłacającym zobowiązania jest tylko faktorant.

6. Informacje o pracy

Tytuł pracy

Ryzyko w działalności faktora na przykładzie ING Commercial Finance

Spis treści

Wstęp
Istota działalności instytucji faktoringowej
1. Pojęcie faktoringu
   1.1. Geneza faktoringu
   1.2. Podmioty faktoringu
2. Rodzaje transakcji faktoringowych
3. Specyfika rynku faktoringu
   3.1. Rynek faktoringu w Polsce
   3.2. Rynek faktoringu na świecie
Ryzyko faktora
1. Definicja ryzyka
2. Czynniki kształtujące ryzyko w instytucji faktoringowej
   2.1. Makrootoczenie
   2.2. Otoczenie bliższe
   2.3. Czynniki wewnętrzne kształtujące ryzyko
3. Rodzaje ryzyka występujące w instytucji faktoringowej
4. Zarządzanie ryzykiem transakcji faktoringowych
   4.1. Analiza ryzyka transakcji faktoringowych
   4.2. Sterowanie ryzykiem i kontrola ryzyka
   4.3. Windykacja należności faktoringowych
5. Metodyka oceny ryzyka transakcji faktoringowych Kreczmańskiej-Gigol

Wpływ ryzyka na działalność faktora na przykładzie ING Commercial Finance

1. Charakterystyka faktora ING Commercial Finance
   1.1. Faktoring wierzytelnościowy
   1.2. Mikrofaktoring
   1.3. Faktoring odwrócony
2. Strategia zarządzania ryzykiem w ING Commercial Finance
   2.1. Główne założenia strategii zarządzania ryzykiem
   2.2. Badanie głównych grup ryzyka transakcji faktoringowej
   2.3. Badanie dodatkowych aspektów ryzyka w działalności faktora
   2.4. Model windykacji należności
3. Proces zarządzania ryzykiem transakcji faktoringowych w ING Commercial Finance
   3.1. Identyfikacja klienta
   3.2. Analiza i ocena ryzyka
   3.3. Monitoring ryzyka
   3.4. Strategia postępowania z klientami o zwiększonym ryzyku
4. Analiza porównawcza metodyki stosowanej w ING Commercial Finance z metodyką opisaną w monografii *Ryzyko faktora w transakcjach faktoringowych*
   4.1. Ocena ryzyka związanego z faktorantem
   4.2. Ocena ryzyka związanego z kontrahentami
   4.3. Ocena ryzyka związanego z wierzytelnościami/długami
   4.4. Ocena ryzyka makroekonomicznego
   4.5. Dostępność faktoringu
   4.6. Limity faktoringowe
   4.7. Wnioski
Zakończenie
Bibliografia
Spis tabel
Spis rysunków
Załącznik 1. Scenariusz wywiadu
Streszczenie

Wstęp

Przedmiotem niniejszej pracy jest przedstawienie ryzyka w transakcjach faktoringowych na przykładzie ING Commercial Finance, jak również zestawienie metodyki stosowanej przez tę instytucję faktoringową z rozwiązaniem zaproponowanym w pozycji pt. *Ryzyko faktora w transakcjach faktoringowych* przez Katarzynę Kreczmańską-Gigol.

Motywację autora do podjęcia powyższego tematu stanowiło kilka źródeł. Jednym z nich jest niemal nieustannie rosnące znaczenie faktoringu w Polsce.

W ostatnich latach uwydatniła się także odporność tej branży na kryzysy, co przy przewidywanej przez niektórych ekonomistów recesji stanowiło przesłankę, że faktoring nadal będzie rósł, więc również zainteresowanie literaturą związaną z tą usługą może wzrosnąć.

Drugim źródłem jest pogarszająca się sytuacja przedsiębiorstw na rynku, co przy przewidywanym spowolnieniu gospodarczym i rosnącej popularności faktoringu może spowodować, że faktorzy będą mieli do czynienia z rosnącą liczbą transakcji o podwyższonym ryzyku. Część z nich szukałaby więc nowych rozwiązań, m.in. w literaturze przedmiotu, a liczba pozycji poświęconych *stricte* ryzyku instytucji faktoringowej jest niewielka. W ostatnich latach ich liczba wzrosła, pojawiły się również propozycje metodyk, jednak są one nadal testowane w praktyce. Przyrównanie jednej z nich – metodyki Kreczmańskiej-Gigol opracowanej na potrzeby faktorów wchodzących na rynek – do metodyki stosowanej przez doświadczoną instytucję faktoringową, w zależności od wniosków, może ugruntować czytelnika w przekonaniu, że proponowane rozwiązania w tej metodyce są słuszne, lub zaprezentować mu inne podejście do niektórych aspektów uwzględnionych w niej.

Wybór ING Commercial Finance jako przykładu, na podstawie którego przedstawiono ryzyko w działalności faktora, ma kilka powodów. Pierwszym z nich jest ułatwiony dostęp do odpowiednich danych, który autor uzyskał dzięki odbywaniu stażu w tej instytucji podczas pisania pracy. Kolejnymi powodami były znacząca pozycja na rynku faktoringu, jaką cieszy się badana instytucja faktoringowa, oraz niemal trzydziestoletnia tradycja wiążąca się z jej funkcjonowaniem, ponieważ była ona pierwszym powstałym na polskim rynku wyspecjalizowanym przedsiębiorstwem faktoringowym. Odnalezienie podobieństw między metodyką oceny ryzyka ING Commercial Finance a metodyką Kreczmańskiej-Gigol stanowiłoby więc solidne przesłanki, że uwzględnia ona procesy o potwierdzonej skuteczności. Zidentyfikowanie różnic mogłoby natomiast zwrócić uwagę na dodatkowe aspekty, którym warto poświęcić uwagę przy tworzeniu metodyki oceny ryzyka dla instytucji faktoringowych.

W pracy wykorzystano literaturę z zakresu ryzyka w działalności faktoringowej, a także ryzyka dotyczącego innych instytucji finansowych oraz przedsiębiorstw. Korzystano również z literatury dotyczącej samego faktoringu, danych statystycznych z Głównego Urzędu Statystycznego dotyczących tej formy finansowania przedsiębiorstw oraz danych ze stron internetowych organizacji zrzeszających faktorów i samych instytucji faktoringowych.

Praca składa się z trzech rozdziałów. Dwa pierwsze rozdziały poświęcono zagadnieniom teoretycznym. W pierwszym rozdziale została przedstawiona istota produktu faktoringowego, tj. geneza faktoringu w obecnym kształcie, struktura transakcji faktoringowej oraz jej podmioty, rodzaje faktoringu wyszczególnione

ze względu na zróżnicowane kryteria oraz obecną sytuację na rynku faktoringu w Polsce i na świecie.

Drugi rozdział opisuje ryzyko w działalności faktora. Przybliżono w nim sposób, w jaki definiuje się ryzyko, czynniki kształtujące ryzyko w działalności faktoringowej oraz poszczególne rodzaje ryzyka, z którymi musi liczyć się faktor. Scharakteryzowano również ogólne wytyczne, jakimi kieruje się faktor, zarządzając ryzykiem transakcji faktoringowej, oraz przedstawiono założenia metodyki oceny ryzyka transakcji faktoringowej opracowanej przez Kreczmańską-Gigol.

Trzeci rozdział jest rozdziałem badawczym będącym studium przypadku faktora ING Commercial Finance. W pierwszym podrozdziale przybliżono działalność tego faktora oraz scharakteryzowano produkty faktoringowe znajdujące się w jego ofercie. Drugi i trzeci podrozdział obejmują badania jakościowe mające na celu przybliżenie procesu zarządzania ryzykiem w ING Commercial Finance. W drugim podrozdziale przedstawiono wyniki pierwszego etapu badań, tj. wywiadu eksperckiego. Rozmówcą był szef ryzyka (CRO) ING Commercial Finance. Celem tego etapu badań było:

- zidentyfikowanie charakterystycznych obszarów pełniących istotną rolę w strategii zarządzania ryzykiem ING Commercial Finance oraz uzasadnienie ich znaczenia,
- ustalenie, czy w ING Commercial Finance bada się obszary ryzyka, które zgodnie z metodyką Kreczmańskiej-Gigol są głównymi obszarami ryzyka specyficznego w działalności faktora,
- zbadanie, czy ING Commercial Finance poświęca uwagę innym obszarom ryzyka przy ocenie transakcji,
- poznanie ogólnego zarysu procesów zarządzania ryzykiem, w tym windykacji.

Celem drugiego etapu badań, którego wyniki przedstawiono w trzecim podrozdziale, było możliwie szczegółowe przybliżenie procesu operacyjnego zarządzania ryzykiem transakcji faktoringowej w ING Commercial Finance. W jego ramach przeanalizowano procedury i instrukcje ING z uwzględnieniem wiedzy poszczególnych pracowników.

Czwarty rozdział poświęcono sprawdzeniu, w jakim stopniu rozwiązania stosowane przy ocenie ryzyka transakcyjnego w ING Commercial Finance pokrywają się z metodyką opracowaną przez Kreczmańską-Gigol. Badanie przeprowadzono poprzez przyrównanie obszarów ryzyka, na których opiera się metodyka Kreczmańskiej-Gigol, z odpowiadającymi elementami metodyki stosowanej w ING Commercial Finance, przedstawionej w dwóch poprzednich rozdziałach.

Bibliografia

Literatura

Adamska A., *Ryzyko w działalności przedsiębiorstwa – podstawowe zagadnienia*, [w:] *Ryzyko w działalności przedsiębiorstw. Wybrane aspekty*, red. A. Fierla, Warszawa: Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza, 2009.

Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Warszawa: Difin, 2018.

Biskupski Z., *Faktoring w praktyce*, Warszawa: Wiedza i Praktyka, 2014.

Ciechomska-Barczak M., *Mocne odbicie po spadku spowodowanym pandemią – europejski rynek faktoringu w 2021 roku*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", Rok XII (2022).

Ciechomska-Barczak M., *Strong Recovery of Factoring after Pandemic Decrease – 2021 Figures*, „EUF Newsletter" 2022, summer, issue 22.

Dąbrowska A., Steć D., *Ryzyko w transakcji faktoringowej oraz sposoby jego ograniczania*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", Rok III (2013).

Factor Chain International, *Total Factoring Volume by Country/Territory in the Last 7 Years*, „FCI Annual Review" 2022.

Fuks S., Suska A., Telega K., *Jednolity Plik Kontrolny – nowa jakość w systemach oceny ryzyka i monitoringu*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", Rok X (2020).

Główny Urząd Statystyczny, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2021 roku*, Warszawa 2022.

Grzywacz J., *Faktoring*, Warszawa: Difin, 2005.

Grzywacz J., Jagodzińska-Komar E., *Faktoring w przedsiębiorstwie*, Warszawa: Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza, 2022.

Hull J.C., *Zarządzanie ryzykiem instytucji finansowych*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2014.

Iwanicz-Drozdowska M., *Zarządzanie ryzykiem bankowym*, Warszawa: Wydawnictwo Poltext, 2017.

Jakowiecki M., *Rok 2010 na polskim rynku faktoringowym*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", Rok I (2011).

Kaczmarek T.T., *Zarządzanie ryzykiem. Ujęcie interdyscyplinarne*, Warszawa: Difin, 2010.

Katner P., *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*, Warszawa: Wolters Kluwer Polska, 2011.

Kokot-Stępień P., *Identyfikacja ryzyka jako kluczowy element zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia" 2015, nr 74.

Korenik D., *Od faktoringu przeszłości do faktoringu przyszłości*, Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2022.

Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w teorii i w praktyce*, wyd. 3 rozszerzone i zaktualizowane, Gliwice: Wydawnictwo Helion, 2007.

Kreczmańska-Gigol K., *Ryzyko faktora i windykacja faktoringowa*, [w:] *Windykacja należności – ujęcie interdyscyplinarne*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Warszawa: Difin, 2010.

Kreczmańska-Gigol K., *Ryzyko faktora w transakcjach faktoringowych*, Warszawa: Difin, 2021.

Kreczmańska-Gigol K., *Ryzyko związane z wierzytelnościami w transakcji faktoringu wierzytelnościowego – wyniki badań empirycznych*, „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne" 2017.

Kreczmańska-Gigol K., *Windykacja polubowna i przymusowa: proces, rynek, wycena wierzytelności*, Warszawa: Difin, 2015.

Kreczmańska-Gigol K., Pajewska-Kwaśny R., *Faktoring. Przewodnik dla przedsiębiorcy. Jak utrzymać zdolność płatniczą przedsiębiorstwa pomimo udzielania kredytów kupieckich?*, Warszawa: Reiffeisen Bank Polska. Infor Biznes, 2010.

Kwiatkowska M., *Charakter prawny faktoringu*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", Rok VIII (2018).

Mazurkiewicz T., *Ryzyka w faktoringu – doświadczenia faktorów*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", Rok VI (2016).

Mullroy P., *Introduction*, „FCI Annual Review" 2022.

Oliver J., Wagner S., Chartier C., Tarr G., *Roundtable Discussion | The Factoring Industry Evolution, where are we on Regulation, Digitalisation and Risk?*, „FCI Annual Review" 2022.

Pawlik M., *W kierunku mikrofaktoringu*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", Rok VIII (2018).

Popović M., *Ograniczanie ryzyka operacyjnego w transakcjach faktoringowych*, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, 2018.

Popović M., *Zarządzanie ryzykiem operacyjnym w procesie klasyfikacji transakcji faktoringowych z użyciem drzew klasyfikacyjnych*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach" 2017, nr 339.

Radu C., *FCI Expressed in Figures*, „FCI Annual Review" 2022.

Sacharczuk S., *Faktoring nigdy nie rósł tak szybko*, „Puls Biznesu", 27 lipca 2022, [on line:] https://www.pb.pl/faktoring-nigdy-nie-rosl-tak-szybko-1156935 [dostęp: 11.03.2023].

Siwik R., *Umowa faktoringu jako przykład empirycznego kształtowania się stosunków obligacyjnych w dobie konwergencji systemów prawa*, „Studia Prawnicze", Instytut Nauk Prawnych PAN, 2018, nr 5.

Steć D., *Rynek faktoringu w Polsce w 2014 roku*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", Rok V (2015).

Steć D., *Rynek faktoringu w Polsce w 2017 roku*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", Rok VIII (2018).

Steć D., *Rynek faktoringu w Polsce w 2021 roku*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", Rok XII (2022).

Szakalicka A., *Różnice w ocenie ryzyka faktoringowego ze względu na rozmiar przedsiębiorstwa*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", Rok XII (2022).

Szturo M., Włodarczyk B., *Postrzeganie ryzyka transakcji faktoringowych przez bank*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica" 2020, nr 2(347).

Tobis P., *Faktoring eksportowy*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", Rok VI (2016).

Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2005.

Netografia

EUF, *Brochure EU Factoring Summit 2022*, [on-line:] https://euf.eu.com/news-publications/publications-ressources [dostęp: 12.03.2023].

Faktoring w Polsce 2022 r. – podsumowanie PZF, [on-line:] https://ceo.com.pl/faktoring-w-polsce-2022-r-podsumowanie-pzf-27224 [dostęp: 11.03.2023].

https://euf.eu.com/data-statistics/annual-factoring-data.html [dostęp: 12.03.2023] – strona internetowa EUF.

https://faktoring.pl/analizy-i-statystyki/ [dostęp: 8.03.2023, 28.03.2023] – strona internetowa Polskiego Związku Faktorów.

https://faktoring.pl/faktoring-w-polsce/ [dostęp: 5.03.2023] – strona internetowa Polskiego Związku Faktorów.

https://faktoring.pl/polski-zwiazek-faktorow/ [dostęp: 8.03.2023] – strona internetowa Polskiego Związku Faktorów.

https://finansowaniefaktur.pl/oferta [dostęp: 25.04.2023] – strona internetowa ING Commercial Finance dotycząca mikrofaktoringu.

https://www.factoringeu.com/factoring/in-house-factoring [dostęp: 14.03.2023] – strona internetowa firmy faktoringowej Arfin s.r.o.

https://www.ing.pl/spolki/finansowanie/faktoring# [dostęp: 14.03.2023] – oferta faktoringowa ING.

https://www.ingcomfin.pl/o-nas [dostęp: 28.03.2023] – strona internetowa ING Commercial Finance.

DOMINIK HERBA *

Czy umowa faktoringu powinna uzyskać regulację normatywną?

Wykaz skrótów

k.c.wł. – Codice Civile, Regio Decreto di 16 marzo 1942, n. 262 Approvazione del testo del Codice civile (G.U. n. 79 del 4-4-1942).

CRD V / CRR II – Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/876 z dnia 20 maja 2019 r. zmieniające rozporządzenie (UE) nr 575/2013 w odniesieniu do wskaźnika dźwigni, wskaźnika stabilnego finansowania netto, wymogów w zakresie funduszy własnych i zobowiązań kwalifikowalnych, ryzyka kredytowego kontrahenta, ryzyka rynkowego, ekspozycji wobec kontrahentów centralnych, ekspozycji wobec przedsiębiorstw zbiorowego inwestowania, dużych ekspozycji, wymogów dotyczących sprawozdawczości i ujawniania informacji, a także rozporządzenie (UE) nr 648/2012 oraz Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/878 z dnia 20 maja 2019 r. zmieniająca dyrektywę 2013/36/UE w odniesieniu do podmiotów zwolnionych, finansowych spółek holdingowych, finansowych spółek holdingowych o działalności mieszanej, wynagrodzeń, środków i uprawnień nadzorczych oraz środków ochrony kapitału.

CRR I – Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012.

DCFR – Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law: Draft Common Frame of Reference.

JPK_VAT – zestaw informacji o zakupach i sprzedaży, który wynika z ewidencji VAT przedsiębiorcy za dany okres.

---

* Uniwersytet Jagielloński, Wydział Prawa i Administracji.

k.c. – Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. z 2022 r., poz. 1360 z późn. zm.).
k.c.m. – Civil Code, Cap. 16 of the Laws of Malta.
k.c.md. – Codul civil Al Republicii Moldova, COD Nr. 1107 din 06-06-2002, publicat: 01-03-2019 în Monitorul Oficial Nr. 66–75 art. 132.
k.k. – Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny (Dz.U. z 2022 r., poz. 1138 z późn. zm.).
k.p.c. – Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego (Dz.U. z 2021 r., poz. 1805 z późn. zm.).
k.p.k. – Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks postępowania karnego (Dz.U. z 2022 r., poz. 1375 z późn. zm.).
KAS – Krajowa Administracja Skarbowa.
KNF – Komisja Nadzoru Finansowego.
KSeF – Krajowy System e-Faktur.
NSA – Naczelny Sąd Administracyjny.
o.p. – Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (Dz.U. z 2021 r., poz. 1540 z późn. zm.).
OSNC – Orzecznictwo Sądu Najwyższego, Izba Cywilna.
p.b. – Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (Dz.U. z 2022 r., poz. 2324 z późn. zm.).
PZF – Polski Związek Faktorów.
RCL – Rządowe Centrum Legislacji.
RODO – Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) (Dz.U.UE.L. z 2016 r. Nr 119, s. 1 z późn. zm.).
SA – Sąd Apelacyjny.
SN – Sąd Najwyższy.
SO – Sąd Okręgowy.
SR – Sąd Rejonowy.
u.k.k. – Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (Dz.U. z 2022 r., poz. 246).
u.k.s.c. – Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz.U. z 2022 r., poz. 1125).
u.n.r.f. – Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym (Dz.U. z 2022 r., poz. 660 z późn. zm.).

u.n.r.k. – Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o nadzorze nad rynkiem kapitałowym (Dz.U. z 2022 r., poz. 837 z późn. zm.).
u.u.p. – Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (Dz.U. z 2022 r., poz. 2360 z późn. zm.).
u.z.n.k. – Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U. z 2022 r., poz. 1233).
UE – Unia Europejska.
UNCITRAL – United Nation Commission on International Trade Law.
UNIDROIT – Międzynarodowy Instytut Unifikacji Prawa Prywatnego.
ustawa AML/CFT – Ustawa z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu (Dz.U. z 2022 r., poz. 593 z późn. zm.).
ustawa o VAT – Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. z 2022 r., poz. 931 z późn. zm.).
VAT – podatek od towarów i usług.
WSA – Wojewódzki Sąd Administracyjny.

1. Umowa faktoringu – uzgodnienia definicyjne

1.1. Charakterystyka ogólna

1.1.1. Umowa faktoringu w debacie publicznej

Brak jest w literaturze przedmiotu jednolitego ujęcia czy powszechnie przyjmowanej propozycji rozumienia faktoringu[1]. Autorzy poglądów na temat kształtu stosunku faktoringu podnoszą, że cechą charakterystyczną i wyróżniającą faktoring jest samo nabywanie i dochodzenie wierzytelności związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej[2]. Innym razem natomiast podnosi się, że faktoring jest w zasadzie albo ogólnie rozumianą umową ramową przewidującą odroczone w czasie zawieranie kontraktów cząstkowych (wykonawczych), lub w ogóle brak mu jednolitego podłoża i faktoring tak naprawdę jest określeniem kompleksu umów zawieranych

[1] W. Katner, *Umowa faktoringu*, [w:] *Prawo umów handlowych*, red. M. Stec, Warszawa 2020, nb. 33 („System Prawa Handlowego", t. 5c).

[2] K. Zawada, *Umowa przelewu wierzytelności*, Kraków 1990, s. 20; pogląd powtórzony następnie w wyroku SN z 9 maja 2003 roku, V CKN 218/01, OSNC 2004, nr 7–8, poz. 118.

w wykonaniu abstrakcyjnego porozumienia stron co do woli związania się w określonym zakresie[3]. W. Kocot (a za nim część judykatury[4]) wyraził wreszcie pogląd, że faktoring jest przypadkiem umowy, w której faktor zobowiązuje się do finansowania działalności faktoranta oraz administrowania jego wierzytelnościami w zamian za spłatę odbywającą się poprzez pozyskanie środków w drodze windykacji (lub zaspokajania) należności wynikłych z przelewanych wierzytelności pochodzących od faktoranta[5]. W opozycji do tego poglądu zdaje się być stanowisko wyrażone przez P. Katnera[6], który rezygnuje z charakteryzacji majątkowego świadczenia faktoranta jako „finansowanie działalności" na rzecz zapłaty ceny za przenoszoną wierzytelność. Zdaje się to być zgodne z wyrokiem Sądu Najwyższego (sygn. akt V CKN 218/01), który w stosunku faktoringu dopatruje się elementów sprzedaży (a więc części odpłatnej, ale niezwiązanej z finansowaniem działalności faktoranta). Wydaje się, że przytoczone opinie doktryny na temat faktoringu mają charakter silnie opisowy. Skupiają się bowiem na wskazywaniu, o co tak właściwie strony się umawiają – czy jest to tylko cesja, czy zobowiązanie do dokonywania cesji, czy może umowa o finansowanie z istotnym elementem zarządczym. Jest to pewne ogólne założenie, które należy uzupełnić o elementy szczegółowe.

Faktoring należy do grupy umów wzajemnych[7]. Niektórzy autorzy przypisują mu charakter rozporządzający wobec wierzytelności[8], jednakże nie wydaje się to ujęciem całkowicie prawdziwym w każdym przypadku. Podnosi się również, że faktoring w zasadzie nie jest stosunkiem *sui generis*, a jedynie wynikową stosowania zróżnicowanych instrumentów prawa prywatnego, takich jak cesja wierzytelności, dyskonto wierzytelności czy umowa sprzedaży[9]. Pogląd ten również został częściowo skrytykowany w niniejszej pracy w części poświęconej charakterystyce świadczeń stron stosunku faktoringu.

---

[3] W. Kocot, A. Kappes, M. Romanowski, *Umowa faktoringu*, [w:] *Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, red. W. Katner, Warszawa 2018, nb. 244–245 („System Prawa Prywatnego", t. 9).

[4] Por.: wyrok SA w Poznaniu z 23 października 2020 r., I AGa 162/19, LEX nr 3303642; wyrok SN z 5 maja 2016 r., II CSK 582/15, LEX nr 2069435.

[5] W. Kocot, A. Kappes, M. Romanowski, op. cit., nb. 251.

[6] P. Katner, *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*, Warszawa 2011, s. 108–109.

[7] Por.: wyrok SN z 15 września 2016 r., I CSK 611/15, LEX nr 2147270; W. Kocot, A. Kappes, M. Romanowski, op. cit., nb. 256; W. Katner, op. cit., nb. 35.

[8] W. Katner, op. cit.

[9] Por. wyrok SN z 9 maja 2003 r., V CKN 218/01, OSNC 2004, nr 7–8, poz. 118.

1.1.2. Kształt zobowiązania w umowie faktoringu

Na potrzeby niniejszego opracowania zasadne zdaje się przyjęcie możliwie szerokiej definicji ogólnej faktoringu, a w ślad za nią – opisu elementów składowych. Opowiedzenie się bowiem za wyrażonymi w doktrynie, względnie wąskimi opiniami zmusza bowiem do tworzenia zbędnych założeń kosztem możliwie szerokiego ujęcia naukowego, które pozwoli na klasyfikowanie jak najszerszej grupy zdarzeń prawno-gospodarczych do kategorii faktoringu i w efekcie poddanie ich należytej ocenie. Należy zatem przychylić się w tym miejscu do opisu proponowanego przez W. Kocota, a czerpiącego zdaje się z konwencji ottawskiej z 1988 roku.

Faktoring będzie rozumiany zatem jako wzajemne zobowiązanie faktora i faktoranta, w którym faktor spełnia co najmniej dwa z wymienionych świadczeń: finansowe, w tym w postaci pożyczek lub zaliczek, administrowanie wierzytelnościami, ochrona przed niewypłacalnością dłużnika oraz dochodzenie należności. Świadczeniem wzajemnym faktoranta jest natomiast przenoszenie wierzytelności w drodze cesji rozumianej tak jak w art. 509 i nast. k.c.

1.2. Charakterystyka świadczeń stron stosunku faktoringu

1.2.1. Zobowiązanie finansowe faktora

Pierwsze świadczenie, finansowe, faktora związane jest z funkcją finansującą faktoringu. Powinno ono być rozumiane rozłącznie w relacji do samej cesji wierzytelności. Po pierwsze bowiem, zgodnie z art. 509 k.c., cesja wierzytelności nie jest odpłatnym stosunkiem zobowiązaniowym, a jedynie instrumentem służącym do dysponowania nimi. Oczywiście nie jest wykluczone wykorzystanie cesji w stosunku, który zawierałby jakiś element odpłatności. Przykładem tego jest chociażby regulacja art. 510 k.c., który wprost mówi o przypadkach takiej odpłatności. Nie wydaje się jednak, żeby świadczyło to o odpłatności cesji *per se*, gdyż samo zobowiązanie majątkowe wynika z innej podstawy. Wniosek zatem, że chociażby przytoczony wcześniej pogląd K. Zawady[10] zdaje się zawężać nadmiernie rozumienie faktoringu. Wyraża on bowiem myśl, że to cesja jest podstawą zapłaty dokonywanej przez faktora. Brak jest natomiast podstaw sądzić, że jej doko-

[10] Por. K. Zawada, op. cit., s. 20.

nanie jest jedynym czynnikiem determinującym obowiązek zapłaty. Mogą natomiast pojawiać się sytuacje graniczne. Przykładem może być chociażby faktoring wierzytelności przyszłych. Nie ma przeszkód, aby strony umówiły się o zapłatę zaliczki jeszcze przed ich powstaniem. Na tym przedpolu natomiast do cesji jeszcze dojść nie może (zgodnie z zapatrywaniami judykatury rozszerzonymi w rozdziale poświęconym instytucji cesji globalnej) i w jej miejsce dopuszczalne jest zobowiązanie się do dokonania cesji lub jej promesa. Takie rozumienie byłoby w ogóle sprzeczne z poczynionym założeniem definicyjnym, niebezpodstawnym, zgodnie z którym świadczenie faktora polega na finansowaniu działalności faktoranta, a nie na zapłacie za wierzytelności, co jest charakterystyką świadczenia właściwą raczej dla obrotu wierzytelnościami przez np. ich giełdy czy firmy windykacyjne. Ze względu na moment pozyskania środków przez faktoranta dokonuje się rozróżnienia na faktoring dyskontowy, wymagalnościowy oraz zaliczkowy[11]. Faktoring dyskontowy polega na przekazaniu środków przez faktora już w momencie dokonania cesji wierzytelności. W przypadku faktoringu wymagalnościowego moment wymagalności wierzytelności jest chwilą graniczną aktualizującą obowiązek zapłaty. Faktoring zaliczkowy natomiast zgodnie ze swoją nazwą gwarantuje wypłatę zaliczki do rąk faktoranta przed nadejściem wymagalności, natomiast pozostała kwota jest zatrzymywana do wypłaty albo po zaktualizowaniu się stanu, o którym mowa w art. 455 k.c., albo po dokonaniu zapłaty przez dłużnika. Warto zauważyć, że wybór określonego typu faktoringu nie wpływa zasadniczo na ogólne zobowiązania stron poza modyfikacją ich elementów modalnych, tj. związanych z ich wolą, podyktowanych interesem gospodarczym. Moment bowiem aktualizacji obowiązku czy w ogóle ustalenie konfiguracji zapłaty zdaje się nie być czynnikiem przeważającym w kwestii problematyki kształtu stosunku *in genere*.

1.2.2. Aspekt ochrony przed niewypłacalnością dłużnika – funkcja *del credere*

Drugie zobowiązanie faktora, polegające na ochronie przed niewypłacalnością dłużnika, jest wyrazem funkcji *del credere* faktoringu. Wiąże się ona z zabezpieczeniem faktoranta przez faktora w taki sposób, że przejmuje on na siebie ryzyko niewykonania zobowiązania przez dłużnika wierzytelno-

[11] Por. W. Katner, op. cit., nb. 52–55.

ści[12]. Zaprzeczeniem wykorzystania tej funkcji jest przypadek faktoringu niewłaściwego, który w przypadku niewypłacalności dłużnika przyznaje uprawnienie do dochodzenia roszczenia regresowego od faktoranta[13]. Warto zasygnalizować, że takie rozwiązanie kontraktowe może wymagać specjalnej uwagi przy konstruowaniu wzajemnego stosunku w myśl art. 3531 k.c. Co do zasady bowiem, zgodnie z art. 516 zd. 2 k.c., cedent nie odpowiada za wypłacalność dłużnika w czasie dokonywania przelewu. Należy więc stosunek ułożyć tak, aby cedent przyjął na siebie taką odpowiedzialność. W przeciwnym razie, gdyby okazało się, że w momencie cesji dłużnik był niewypłacalny, nie byłoby możliwe sformułowanie roszczenia regresowego. Alternatywnie zdaje się funkcjonować praktyka[14] zawierania cesji wierzytelności pod warunkiem rozwiązującym niewypłacalności dłużnika. Pytanie zatem, czy w wyniku takiego umówienia się (a jednocześnie kontraktowej woli stron zastosowania funkcji-zobowiązania *del credere* i braku przyjęcia na siebie odpowiedzialności za niewypłacalność) nie dochodzi do poniesienia odpowiedzialności za niewypłacalność dłużnika wbrew art. 516 zd. 2 k.c.? Cedent zostaje bowiem powtórnie obciążony skutkami gospodarczymi niezaspokojenia świadczenia, a więc ponosi za nie odpowiedzialność. Wydaje się, że nie jest to rozumowanie prawidłowe. Regulacja art. 516 k.c. odnosi się bowiem do stosunku wewnętrznego łączącego strony[15]. Ponadto, pojęcie odpowiedzialności łączy się z wystąpieniem szkody po czyjejś stronie (por. art. 362 § 1, art. 471 § 1 k.c.), która w tym przypadku polegałaby na niezaspokojeniu roszczenia w związku z niewypłacalnością dłużnika. W przypadku natomiast zwrotnego przeniesienia wierzytelności szkoda po stronie faktora nie wystąpi, skoro nie będzie już wierzycielem z tytułu cedowanego wierzytelności. Alternatywnie, zwolnienie się faktoranta z odpowiedzialności nastąpi przez przyjęcie zwrotu wierzytelności. Co do samej funkcji, należy zauważyć, że to faktor jako instytucja o pewnym zasobie kapitałowym może w sposób względnie mniej obciążający zmagać się z ewentualnym brakiem zapłaty. Charakterystyczne jest bowiem cedowa-

---

[12] Ibidem, nb. 39.

[13] Por. wyrok SN z 18 grudnia 2003 r., I CK 7/03, OSNC 2005, nr 1, poz. 16.

[14] Ibidem.

[15] Por.: H. Ciepła, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. III: *Zobowiązania. Część ogólna*, wyd. 2, red. J. Gudowski, Warszawa 2018, art. 516, s. 1332; G. Sikorski, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz aktualizowany*, red. J. Ciszewski, P. Nazaruk, LEX/el. 2022, art. 516, nb. 1; idem, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. M. Balwicka-Szczyrba, A. Sylwestrzak, Warszawa 2022, art. 516, s. 953.

nie wierzytelności wobec konkretnych dłużników, a nie tylko pojedynczych przypadków. Jeżeli zatem dłużnik okaże się niewypłacalny, to w zależności od skali działalności faktoranta poziom szkód może być nawet dewastujący (dla faktorantów prowadzących intensywną wymianę handlową z kilkoma kontrahentami). Korzystne zatem może okazać się stosowanie hedgingu ryzyka już na przedpolu niewypłacalności. Niekiedy takie zabezpieczenie może okazać się istotniejsze niż sama okoliczność finansowania działalności, co zdaje się dostrzegać również piśmiennictwo zagraniczne[16].

1.2.3. Zobowiązanie faktora do obsługi wierzytelności – funkcja administrująca

Kolejne zobowiązanie faktoranta o charakterze administrującym ma na celu przejęcie części działalności związanej z monitorowaniem stosunków gospodarczych przez faktoranta. Wśród przejawów, czy może skutków, realizacji tej funkcji wyróżnia się m.in. dokonywanie ocen ryzyka gospodarczego wchodzenia w stosunki kontraktowe wobec określonych kontrahentów, bieżącą obsługę należności, pilnowanie terminowości spłat długów i wykonywania wobec nich czynności księgowych, a także po części wsparcie w kwestii etapu sądowego dochodzenia wierzytelności[17]. Przede wszystkim widoczne jest poniekąd zlanie się zobowiązania do egzekucji wierzytelności ze zobowiązaniem do prowadzenia ich ewidencji, jednak zdaje się to nie przeczyć istocie żadnego z nich. Skuteczne dochodzenie roszczeń nie odbywa się bowiem w oderwaniu od stanu faktycznego, którego pełny obraz wynika właśnie z rzetelnie prowadzonych ewidencji i daje możliwość podejmowania poinformowanej decyzji w przedmiocie kierowania roszczeń na drogę sądową. Co więcej, faktor jako instytucja wyspecjalizowana w usługach finansowych posiada adekwatne zaplecze techniczne oraz eksperckie do prowadzenia tego typu spraw. Może to zatem odciążyć faktoranta w zakresie konieczności prowadzenia rozbudowanej obsługi biurowej, która z racji braku efektu skali prawdopodobnie byłaby droższa i mniej efektywna.

Realizacja zobowiązania *del credere* ściśle wiąże się z zasygnalizowanym już podziałem na faktoring niewłaściwy, właściwy i mieszany[18]. Jakkolwiek faktoring niewłaściwy został już zakreślony, tak należy przypomnieć, iż jego

---

[16] P.M. Biscoe, *Law and Practice of Credit Factoring*, London 1975, s. 11.
[17] Por. W. Katner, op. cit., nb. 41.
[18] Ibidem, nb. 46.

właściwa forma polega na pozyskaniu wierzytelności i przyjęciu ryzyka niewypłacalności dłużnika przez faktora.

Trzecia droga w końcu – faktoring mieszany – przewiduje przyjęcie przez strony limitu, do jakiego faktor ponosi odpowiedzialność za niewypłacalność dłużnika. Powyżej tej kwoty jest on uprawniony do dochodzenia roszczenia regresowego od faktoranta. Alternatywnie strony mogą umówić się, że określone wierzytelności będą podlegały ochronie przed niewypłacalnością, a pozostałe już nie[19].

1.2.4. Obowiązek faktora przenoszenia wierzytelności w sposób treściowo spójny ze zobowiązaniem umownym

Zobowiązanie faktoranta natomiast już wprost odnosi się do kodeksowej konstrukcji cesji wierzytelności jako takiej, a więc w efekcie do przenoszenia na faktora wierzytelności uzgodnionych przez strony i na drodze wspólnie przez nie zaakceptowanej. Do pozostałych zobowiązań obu stron, już nie kluczowych w rozumieniu elementów przedmiotowo istotnych stosunku, należą także ustawowe reguły działania w zobowiązaniach, takie jak np. art. 354 § 1 k.c. lub art. 355 § 1 k.c. Warte zauważenia jest, że w przypadku faktoringu obowiązek informacyjny faktoranta ma szczególną wagę ze względu na nierówność stron w sferze świadomości o realnym kształcie zobowiązań będących przedmiotem transakcji. Faktor opiera się bowiem na pewnych deklaracjach faktoranta, potencjalnie wzmacnianych adekwatną dokumentacją. Jednocześnie faktoranta obciąża obowiązek wynikający nie tyle z ogólnych reguł wykonywania zobowiązań (por. art. 354 § 1 k.c.), ale także obowiązek związany z samą cesją wierzytelności.

Na gruncie bowiem art. 516 k.c. ponosi on odpowiedzialność za to, że określona wierzytelność mu przysługuje. Wiąże się to z ogólną zasadą *nemo plus iuris*, której złamanie w tym przypadku wiąże się z nieskutecznością przelewu[20]. Przysługiwanie wierzytelności natomiast rozumiane jest szeroko, tj. obejmuje również zagadnienie przysługiwania w określonym kształcie (a nie jedynie zero-jedynkowego stwierdzenia, że ktoś jest wierzycielem z jakiegoś tytułu)[21]. Wniosek zatem, że w przypadku określonych wadliwo-

---

[19] Ibidem.

[20] Por. W. Kurowski, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. III: *Zobowiązania. Część ogólna (art. 353–534)*, red. M. Fras, M. Habdas, Warszawa 2018, art. 516, s. 1089.

[21] Ibidem.

ści związanych z błędnym informowaniem, a zatem realnym wytworzeniem błędnego mniemania o wierzytelności po stronie faktora, mogą powstać sankcje o zróżnicowanym charakterze. Podstawową i pierwszą konsekwencją będzie bowiem wspomniana już nieskuteczność przelewu. W następnym kroku należy rozważyć podstawy odpowiedzialności kontraktowej, wynikłej już z samego faktoringu, a także odpowiedzieć na pytanie o ich ewentualne wykluczanie się. Pierwszą konsekwencją takiej wadliwości przelewu byłaby nieskuteczność, która ciągnie za sobą odpowiedzialność za niewłaściwe wykonanie zobowiązania poprzez niedokonanie cesji cząstkowej (skoro była nieskuteczna, to do niej nie doszło). Kolejno natomiast można wywodzić o niewłaściwym wykonaniu zobowiązania w związku z wprowadzeniem w błąd faktora co do przysługiwania tej wierzytelności. Zakładamy również, że w obu roszczeniach spełniona jest przesłanka powstania szkody w rozumieniu art. 471 § 1 k.c.

Na pierwszy rzut oka wydaje się, że oba roszczenia mogą być poczytane jako równoprawne przypadki naruszeń kontraktu. Brak dokonania cesji świadczy bowiem o nienależytym wykonaniu podstawowego zobowiązania faktoranta do przenoszenia wierzytelności, a niedopełnienie obowiązków informacyjnych można zaliczyć do ogólnych przypadków nierzetelności kontraktowej w rozumieniu art. 354 § 1 k.c. Oznaczać to może potencjalnie dwa obowiązki odszkodowawcze pozostające w jakiegoś rodzaju zbiegu (kolizji?) podstaw. Nie wydaje się to natomiast rozumowaniem właściwym. Dochodzi bowiem do pomieszania przyczyny ze skutkiem w taki sposób, że w rzeczywistości to przyczyna w postaci wadliwości przepływu informacji leży u podstaw niedokonania (z powodu nieskuteczności) cesji, które to niedokonanie jest nienależytym wykonaniem zobowiązania inicjującym rozważanie łańcucha przyczynowego w udowodnieniu szkody. Wydaje się to wynikać z konstrukcji art. 516 k.c., rozumianego tak, że uzależnia skuteczność cesji od tożsamości wierzytelności cedowanej z wierzytelnością istniejącą.

1.2.5. Rodzaje faktoringu – zarys

W zakresie innych metod podziału i interpretacji faktoringu dokonuje się również rozróżnienia na faktoring jawny i tajny[22]. Faktoring jawny charakteryzuje się etapem notyfikacji dłużnika o dokonywanej cesji i zmianie wierzy-

[22] Por. Polski Związek Faktorów, *Faktoring w Polsce*, [on-line:] http://faktoring.pl/faktoring-w-polsce/ [dostęp: 11.11.2022].

ciela w przeciwieństwie do faktoringu tajnego, w którym dłużnik dalej spełnia swoje świadczenie do rąk faktoranta, który przekazuje środki faktorowi. Co do zasady dłużnik zwolni się wtedy ze zobowiązania na mocy art. 512 k.c.

Poza wskazanym rozróżnieniem mówi się również o istnieniu faktoringu eksportowego, importowego lub krajowego[23]. Jest to rozróżnienie bazujące na charakterystyce działalności faktoranta, która jest finansowana przez faktora. Odmienne kryterium rozróżnienia stosuje się natomiast do faktoringu odwróconego, który charakteryzuje się zmianą roli faktora w stosunku zobowiązaniowym. Staje się on bowiem wierzycielem faktoranta z tytułu sfinansowanej wierzytelności, a nie jak w przypadku faktoringu zwykłego – jego cesjonariuszem z wszelkimi konsekwencjami wynikłymi z tego tytułu.

1.3. Umowy nazwane i nienazwane

Kolejnym punktem zasługującym na omówienie jest zagadnienie umów nazwanych i nienazwanych, jako że wskazanie wyboru jednej z nich jako proponowanej ścieżki dla umowy faktoringu stanowi poniekąd założenie niniejszego opracowania. W chwili obecnej faktoring należy do kategorii umów nienazwanych ze względów, które zostaną wskazane poniżej. Jednocześnie cały omawiany w niniejszej pracy problem opiera się na ustaleniu zasadności przeniesienia umowy faktoringu do kategorii umów nazwanych, co może stać się poprzez dokonanie niżej opisanych czynności ustawodawcy prowadzących do ustrukturyzowania zagadnienia. Jednocześnie wielokrotnie w rozważaniach pojawi się odniesienie do omawianej kategorii, dlatego zasadne wydaje się zarysowanie jej zasadniczych założeń oraz odpowiedź na pytanie, czy jest to jedynie kategoria abstrakcyjna – porządkowa, czy też nosi ona znamiona praktycznej przydatności w oderwaniu od dyskursu naukowego.

Zarys koncepcji umów nienazwanych został już wyczerpująco zdelimitowany w doktrynie przez W. Katnera[24], jednakże warty przytoczenia jest pewien zakres informacji istotnych z punktu widzenia omawianej problematyki.

Podstawą do tworzenia przez partycypantów obrotu gospodarczego umów nienazwanych jest leżąca u podstaw prawa prywatnego zasada swo-

---

[23] Ibidem.

[24] Por. W. Katner, *Pojęcie umowy nienazwanej*, [w:] *Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, red. W. Katner, Warszawa 2020, nb. 1 („System Prawa Prywatnego", t. 9).

body umów wyrażona w art. 3531 k.c. Zasada ta, symbolicznie wyrażająca poniekąd przemiany gospodarczo-polityczne w latach 90. XX wieku[25], liberalizuje domyślny, legalistyczny rygor prawa zobowiązań. Brak bowiem tej zasady przy ścisłej interpretacji prawa może prowadzić do konieczności stosowania rozwiązań sztywnych, ponieważ zakładając, że strony nie mogą układać swoich stosunków według własnej woli, to zasadniczym źródłem kształtującym tenże stosunek jest ustawa.

Podaje się, że kodeksowa zasada swobody umów konstytuuje uprawnienie co do zawarcia lub niezawierania umowy, co do swobodnego wyboru kontrahenta, co do możliwości dowolnego ukształtowania stosunku (w granicach prawa), a także co do stosowania formy umowy w zależności od woli stron[26]. W kontekście omawianej umowy faktoringu szczególne znaczenie zdaje się mieć kwestia możliwości dowolnego kształtowania stosunku, która z pewnością stanowi faktyczną podstawę do budowy tego typu zobowiązania.

Pierwszą, najbardziej ogólną strategią wyróżnienia czy też opisania umów nienazwanych jest przyjęcie definicji negatywnej. Takie rozumowanie prowadzi do wniosku, że umowa nienazwana jest umową, która nie została skodyfikowana w aktach prawa powszechnie obowiązującego. Wydaje się natomiast, że jest to definicja zbyt szeroka. Tworzy ona bowiem granicę pojęcia tylko z jednej strony, stanowiąc, że wszystko, co nie jest skodyfikowane, jest umową nienazwaną. Można natomiast w celu obalenia powyższej definicji postawić pytanie o drugi koniec zagadnienia, a mianowicie – kiedy tak w zasadzie określony kształt stosunku prawnego istniejącego między stronami jest już umową nienazwaną? Zaprezentowana definicja negatywna nie zawiera odpowiedzi na to pytanie, jednak warto zbadać, czy w ogóle takiej odpowiedzi udzielać powinna.

W. Katner w cytowanej pracy[27] proponuje bowiem również przyjmowanie jednego (aczkolwiek niewyłącznego) kryterium, jakim jest brak *essen-*

---

[25] Por. P. Nazaruk, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz aktualizowany*, red. J. Ciszewski, LEX/el. 2022, art. 353(1).

[26] Ibidem. Por. też: T. Wiśniewski, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. III: *Zobowiązania. Część ogólna*, wyd. 2, red. J. Gudowski, Warszawa 2018, art. 353(1), s. 39; K. Czub, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. M. Balwicka-Szczyrba, A. Sylwestrzak, Warszawa 2022, art. 353(1), s. 620 – autor podnosi również, że umowy nienazwane mogą przyjąć formę samodzielnego stosunku zobowiązaniowego, ale także stanowić uzupełnienie już istniejącej umowy nazwanej.

[27] Por. W. Katner, *Pojęcie...*, nb. 18–21.

tialiae negotii. Jego zdaniem posiadanie przez umowę cech przedmiotowo istotnych jest przywilejem nazwanych czynności prawnych. Same umowy nienazwane natomiast są typem kontraktów empirycznych, a kształtowanie się ich wynika z lat praktyki w obrocie gospodarczym. Nie da się zatem określić jednego, konkretnego momentu, w którym umowa staje się umową nienazwaną. Wydaje się zatem, że należałoby przyjąć, że każdy stosunek kontraktowy, który nie jest umową nazwaną, może należeć do grupy umów nienazwanych. Chyba niemożliwe byłoby w ogóle zakreślenie zawsze prawdziwej definicji umowy nienazwanej ze względu na silnie socjologiczny koncept powstawania umów nienazwanych. Przytoczony bowiem uprzednio empiryczny typ kontraktów opiera się na ciągłej konkretyzacji przez praktykę pewnych pojęć poprzez w zasadzie dorozumiane uzgadnianie, co przez nie rozumieć. W braku ścisłego wyznacznika porządkującego wewnętrznie umowy nienazwane nie wydaje się celowe poszukiwanie znaczącej wartości w tym pojęciu ponad stwierdzenie, że opisuje ono pewne zjawisko czy trend wewnętrznej konkurencji typów zobowiązań, które ewentualnie w razie wyłonienia się konkretnej potrzeby gospodarczej mogą być konkretyzowane w postaci prawa powszechnie obowiązującego, uzyskując nową postać.

1.4. Kryteria zabezpieczenia interesów stron stosunku

Znacznie utrudnione zdaje się zmierzanie do wskazania konkretnych kryteriów determinujących przekroczenie punktu, w którym ustawodawca powinien podjąć decyzję o kodyfikacji określonego typu stosunku. Warto jednak zastanowić się nad pewnymi wskazówkami, które zostaną zastosowane w niniejszej pracy, a które mogą prowadzić do wniosku o raczej przeważającej słuszności podjęcia takiej decyzji.

Przez interesy stron w omawianym problemie należy rozumieć po stronie faktora stabilność finansową i wiarygodność kontrahentów, ich zdolność do spełnienia własnych zobowiązań, rzetelność informacji uzyskiwanych w związku ze świadczeniem usługi, a konkretnie prawdziwy obraz stosunków handlowych leżących u podstaw i będących przejawem relacji faktoranta ze swoimi klientami. Po stronie faktoranta natomiast wypada wyróżnić prawo do zachowania w poufności informacji związanych z negocjowaniem i wykonywaniem faktoringu, terminowość i rzetelność w spełnianiu zobowiązań oraz wypłacalność faktora. Jednocześnie można zaznaczyć, choć nie jest to zasadniczy cel niniejszego opracowania, że uwzględnieniu

mogą podlegać także interesy osób trzecich, którymi są kontrahenci faktoranta, a ich wierzytelności będą podlegać cesji. Można bowiem wskazać szereg problemów związanych z potencjalnym nieinformowaniem kontrahenta o dokonaniu cesji lub ze zmianą podstaw gospodarczych jego stosunku w momencie, gdy dochodzi do zmiany wierzyciela na podmiot o potencjalnie większych zasobach i możliwościach dochodzenia roszczeń czy w ogóle będący bardziej wymagającym wierzycielem. Takie zmiany mogą bowiem zagrażać uwikłaniem w rozbudowane spory co do wierzytelności i jej zaspokojenia, chociaż ten aspekt ochrony nie wydaje się okolicznością trafnie uzasadniającą uregulowanie faktoringu w ustawie.

1.4.1. Kryterium jednolitości pojęciowej w obrocie gospodarczym

Przede wszystkim należy zwrócić uwagę na jednolitość, spójność rozumienia pojęcia faktoringu przez praktycznych uczestników rynku w relacjach wzajemnych, a także zgodność przyjmowanych przez nich koncepcji z teoretycznym obrazem proponowanym przez doktrynę przedmiotu.

Wydaje się to zasadne ze względu na rozumienie umowy nienazwanej przytoczone powyżej przez W. Katnera – jako kontraktu empirycznego, czyli takiego, który swoje źródła czerpie z faktycznych zdarzeń mających miejsce na rynku. Jeżeli zatem praktycy w swoich ofertach, czy nawet w komunikacji wzajemnej, nie mieliby zgodności co do rozumienia pojęcia, to niemożliwa byłaby dalsza ocena określonego zjawiska jako jednolitej formy i należałoby poszukiwać odmienności prowadzących do wniosków o występowaniu dwóch lub więcej konstrukcji prawnych w miejsce monolitu. Po drugie natomiast, gdyby udało się zlokalizować rozdźwięk między wyobrażeniem rynku o zjawisku a wyobrażeniem doktrynalnym, to należałoby postawić pytanie, co tak właściwie moglibyśmy kodyfikować. Przyjmując bowiem doktrynalne rozumienie (w założeniu inne niż praktyczne) zjawiska, w wyniku kodyfikacji doszłoby zapewne do zburzenia porządku już obowiązującego lub do swoistego *desuetudo* norm nieodpowiadających realnym potrzebom. Zasadne wydaje się więc poszukiwanie jednolitości w rozumieniu pojęć, która może wynikać nie tylko przecież z prawa powszechnie obowiązującego (w przypadku faktoringu chodzi zwłaszcza o funkcjonujące konwencje międzynarodowe), ale także z proponowanych przez faktorów ofert czy z literatury praktycznej (np. publikacji organizacji branżowej – Polski Związek Faktorów).

1.4.2. Kryterium stabilności zobowiązań faktoringowych – czy brak regulacji prowadzi do szkodliwego rozluźnienia dyscypliny kontraktowej?

Drugim punktem zaczepienia do analizy przypadku jest ocena stabilności rozwiązań stosowanych w praktyce. Podniesioną bowiem cechą umów nienazwanych jest swobodne kształtowanie stosunku zobowiązaniowego, aczkolwiek w granicach prawa. W przypadku umów nienazwanych brak jest przepisów mających aprioryczne założenie regulacji tego stosunku i zastrzegające chociażby określone koncesje lub wyłączenia od zasad ogólnych, a więc sytuacja prawna konkretnego ułożenia oceniana jest przez inne funkcjonujące normy prawa, wykładane przez sądy i trybunały. Jeżeli zatem faktoring w wymiarze praktycznym doznawałby swoistego paraliżu ze względu na kolizję jego założeń lub społeczno-gospodarczego celu z normami prawa nie pozwalającymi na ich realizację, to warta rozważenia jest regulacja tego stosunku w oparciu o dodatkowe wnioskowanie na temat ważenia racji. Jeżeli bowiem dochodziło wcześniej do kolizji z normami, u których podstaw legły założenia ustawodawcy mające chronić określony aspekt systemu prawnego, to ewentualne modyfikacje ustawowe (wprowadzenie faktoringu do systemu prawa) muszą być należycie uzasadnione, aby móc uchylić pierwotne ograniczenie.

Poprowadzone rozważanie odnosi się oczywiście do sytuacji granicznych, mowa była bowiem o kolizjach. Innym natomiast, chyba nawet bardziej prozaicznym, motywem popierającym regulację całościową lub częściową jest ocena środków, które pozwalają na realizację usługi faktoringu. Jeżeli bowiem w wyniku analizy dojdziemy do wniosku, że prawidłowe wykonywanie umowy, czy nawet rozwijanie oferty faktoringowej, mogłoby dużo skorzystać na stosowaniu określonego narzędzia (które nie wchodzi w skład zobowiązania, bo jest np. tylko technicznym procesem), które wymaga regulacji ze względu na chociażby jego charakterystykę związaną z przetwarzaniem określonych informacji, to pojawi się kolejne pytanie, czy ustawodawca nie powinien skodyfikować umowy i dopuścić do stosowania określonych rozwiązań, czy nawet pójść o krok dalej i nie stworzyć samodzielnej instytucji dla przedmiotowego narzędzia. Innymi słowy, konkretna wypowiedź ustawodawcy co do określonych problemów praktycznych mogłaby przeciąć spory i wątpliwości stron stosunku, które ostatecznie dowiedziałyby się, czy z określonej praktyki należy zrezygnować, czy może przeciwnie – rozwijać ją.

1.4.3. Kryterium podatności stosunku na nieprawidłowości – relacja skomplikowania zobowiązań wzajemnych i możliwości ich nadużywania ze szkodą dla stron

Trzecim punktem wiążącym się z oceną zasadności regulacji jest podatność określonego typu stosunku na nieprawidłowości wyrażające się poprzez tendencję do generowania sporów cywilnych lub nawet postępowań karnych w sytuacjach granicznych. Takie nieprawidłowości mogą objawiać się też w mniej kategorycznych formach związanych z wątpliwościami co do przykładowo konkretnych obowiązków informacyjnych, sposobów zwolnienia z długu czy innych wzajemnych obowiązków. Jeżeli bowiem w praktyce ujawniałby się wysoki stopień takiej podatności na nieprawidłowości (związane m.in. z wykorzystywaniem ich dla własnej korzyści poprzez oszustwa), to czy nie warto byłoby uregulować możliwie szeroko określony stosunek, aby w dalszej perspektywie wyeliminować sytuacje, w których strony w sposób prawniczo wadliwy uregulowały swoje zobowiązania i wchodzą w trwające długo spory przed sądami? Stworzenie regulacji bowiem dałoby pewien punkt odniesienia dla sądów, pozwoliłoby na kształtowanie się orzecznictwa w tym zakresie i stworzyło wzorzec istotny chociażby na potrzeby prawa karnego. Przeciwargumentem dla tego stanowiska natomiast jest fakt, że właśnie faktoring jest usługą o raczej wysokim stopniu wyspecjalizowania gospodarczego i świadczą go podmioty profesjonalne podmiotom profesjonalnym. Można więc zakładać, przyjmując podwyższoną miarę staranności w obrocie profesjonalnym, że strony wiedzą, co robią, i godzą się na ewentualne negatywne skutki wadliwych decyzji.

2. Faktoring *de lege lata*

2.1. Wprowadzenie

Charakter faktoringu jako umowy nienazwanej w porządku prawnym i praktyce gospodarczej może rodzić szereg wątpliwości czy trudności interpretacyjnych. Może mieć to miejsce zwłaszcza w bardziej złożonych stosunkach, w których faktoring stanowi tylko element wzajemnej relacji, czy też po prostu w sporach o dużej wartości, w których strony postanawiają wykorzystywać rozbieżności interpretacyjne na swoją korzyść. Jaskrawym

przykładem niejasności i mogących wyniknąć na ich gruncie nieporozumień jest instytucja umowy dystrybucyjnej. Jest ona bowiem swoim kształtem zbliżona do umowy agencji, a ponadto podnosi się jej bliskość także z innymi rodzajami stosunków prawnych. Co więcej, wydaje się możliwe wyodrębnienie jeszcze jednego podobieństwa, charakteryzującego umowę dystrybucyjną jako potencjalnie obojętną prawnie umowę ramową stanowiącą porozumienie stron co do otwartości zawierania umów cząstkowych na przyszłość. Zagadnienie to po części zahacza o problem sensu wyodrębniania umów nienazwanych, jednak nie będzie on poddawany w tym miejscu dłuższej analizie. W lekturze niniejszego rozdziału należy mieć jednak na uwadze założenie, że należyte uregulowanie wzajemnego stosunku pozwala na bezpośrednie, a nie tylko analogiczne stosowanie adekwatnych przepisów prawa oraz uniknięcie sporów co do jego zakresu.

Strony, regulując wzajemne stosunki z wykorzystaniem kodeksowej zasady swobody umów, mogą uzgodnić w zasadzie dowolny cel prowadzący do pożądanego skutku. Istotne jest oczywiście, aby były to cel i środki prawnie dopuszczalne. Nieuniknione jednak wydaje się posługiwanie się jakimiś narzędziami, które w prawie powszechnie obowiązującym już istnieją, czego przykładem jest przytoczona wcześniej umowa dystrybucyjna, której elementem jest nabywanie towarów przez dystrybutora w celu dalszej odsprzedaży, co stanowi zasadniczą odmienność dystrybucji względem agencji. Podobne problemy powstają na gruncie umowy faktoringu. Co do zasady bowiem istotna dla stron jest regulacja takich zagadnień, jak przelew wierzytelności, sprzedaż czy poręczenie. W praktyce natomiast dochodzi do modyfikacji (właśnie – modyfikacji, a więc same w sobie konstrukcje są zachowane) tych instytucji w mniejszym lub większym zakresie, w celu dostosowania ich do potrzeb wzajemnego stosunku[28].

Istotne zatem wydaje się znalezienie chociaż cząstkowych, zbliżonych norm, porozumień czy innych źródeł, które o charakterze faktoringu i jego kształcie się wypowiadają. Jeżeli natomiast takiej bezpośredniej wypowiedzi brak, to należy pochylić się nad już istniejącymi rozwiązaniami i analizując je, odpowiedzieć na pytanie, czy jakieś inne instytucje nie rozwiązują węzłowego zagadnienia na tyle dobrze, że dokonywanie ścisłej regulacji jest bezcelowe.

Skoro brak jest takich regulacji w krajowym systemie prawa prywatnego, czy to w postaci regulacji kodeksowej, czy przez ustawę pozakodeksową,

[28] Ibidem, nb. 247.

należy poszukiwać adekwatnych odniesień w prawie międzynarodowym. Jest to tym bardziej istotne, że jak jeszcze w tej pracy będzie podnoszone, uregulowanie tego stosunku (a zatem jasne opowiedzenie się za tym, czym faktoring jest, a czym nie jest) może mieć kluczowe znaczenie dla zagadnienia nadzoru instytucjonalnego nad organizacjami świadczącymi usługę faktoringu.

2.2. Faktoring a cesja wierzytelności i umowa sprzedaży

Uzasadnione jest dostrzeganie w stosunku wynikłym z umowy faktoringu podobieństw do takich instytucji, jak sprzedaż lub cesja wierzytelności. Pozornie bowiem obie konstrukcje mogłyby wyczerpywać zobowiązania płynące z tego stosunku. Na bardzo ogólnej płaszczyźnie faktoring można scharakteryzować jako przeniesienie wierzytelności na osobę trzecią w zamian za określone świadczenie pieniężne. Tak opisany stosunek wydaje się zawierać w już istniejącej regulacji umowy sprzedaży wierzytelności. Z drugiej strony sama czynność przeniesienia wierzytelności, już bez odniesienia do jej ewentualnej odpłatności, została uregulowana w postaci przepisów o cesji w art. 509 i nast. k.c. Powstaje zatem pytanie o relację, w jakiej do tych stosunków pozostaje faktoring. Jeżeli bowiem w rzeczywistości dopuszczalne byłoby przypisanie tym pojęciom stosunku zamienności, to powraca pytanie o sens dywagacji na temat pozycji stron, wzajemnych obowiązków i praw czy innych aspektów faktoringu.

W celu odnalezienia wyczerpującej odpowiedzi na to pytanie należy zwrócić się ku istniejącym opracowaniom, które mogą do niej doprowadzić. Jeżeli bowiem wziąć za przykład regulacje międzynarodowe, których celem jest uzgodnienie wielu praktyk gospodarczych świata, w istocie będą odpowiadać znanym nam z przepisów Kodeksu cywilnego konstrukcjom, to będzie to stanowiło cenną wskazówkę dla krajowej doktryny prawa prywatnego co do zasadności poszukiwań, a dla ustawodawcy – pożądany kierunek zmian bądź ich zaniechania. Funkcjonujące bowiem już na świecie ustawowe rozwiązanie problemu może dostarczać wartościowych danych gospodarczych odpowiadających celowi badawczemu niniejszego opracowania. Następnym krokiem jest należyty przegląd konstrukcji krajowych. Mogą one stanowić nawet samodzielnie, bez kontekstu międzynarodowego, odpowiedź na problem bliskości pojęciowej.

Istotne dla prowadzonego wywodu jest przeanalizowanie regulacji przyjętych (lub bardziej – proponowanych) przez UNCITRAL oraz UNIDROIT.

Wynika to z faktu, że na podstawie przedstawionych przez nie regulacji, dotyczących odpowiednio: faktoringu od UNIDROIT oraz cesji wierzytelności od UNCITRAL, można jasno zarysować pewne odmienności zauważane przez międzynarodową praktykę prawa gospodarczego, a następnie nakreślić adekwatne wnioski o różnicach uzasadniających wyodrębnienie faktoringu jako samodzielnego stosunku prawnego.

2.3. Porównanie regulacji UNCITRAL i UNIDROIT

2.3.1. Konwencja UNIDROIT o faktoringu międzynarodowym z 1988 roku

Konwencja UNIDROIT o faktoringu międzynarodowym (dalej: konwencja ottawska), przyjęta w Ottawie w 1988 roku, stanowi istotne źródło informacji o założeniach faktoringu. Co prawda podnosi się bowiem, że konwencji nie brakuje wad[29], jednakże może być wykorzystywana zarówno przez ustawodawców poszczególnych państw, jak i organy orzecznicze do tworzenia i stosowania prawa[30]. Z kolei konwencja Narodów Zjednoczonych o cesji wierzytelności w handlu międzynarodowym z 2001 roku (dalej: konwencja nowojorska) posłuży za kontrprzykład, w rzeczywistości nakreślający międzynarodową wizję interpretacji pojęcia cesji wierzytelności i jej elementów istotnych, które mogą odbiegać od stosunku faktoringu. Niestety, konwencja nowojorska z 2001 roku nie cieszy się popularnością[31], co realistycznie nie oznacza ograniczenia jej użyteczności do dokonywania wykładni czy interpretacji stosunku. Niska popularność może być związana również z istniejącym już wcześniej małym zainteresowaniem konwencją ottawską. Do dnia 22 października 2022 roku konwencja ottawska miała 15 sygnatariuszy[32], natomiast powstała później konwencja nowojorska mia-

---

[29] O braku należytej regulacji przelewu wierzytelności w konwencji ottawskiej wypowiedział się A. Wowerka, *Umowa faktoringu w świetle konwencji ottawskiej o faktoringu międzynarodowym*, „Problemy Prawa Prywatnego Międzynarodowego", t. 5, red. M. Pazdan, Katowice 2009, s. 58.

[30] Ibidem.

[31] Na dzień 22 października 2022 r. konwencja została podpisana przez czterech sygnatariuszy. Zob. [on-line:] https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=IND&mtdsg_no=X-17&chapter=10&clang=_en [dostęp: 22.10.2022].

[32] Zob. [on-line:] https://www.unidroit.org/instruments/factoring/status/ [dostęp: 22.10.2022].

ła stanowić uzupełnienie konwencji ottawskiej w zakresie przelewu wierzytelności[33].

2.3.2. Obowiązki stron stosunku faktoringu na gruncie konwencji ottawskiej

Już przegląd pierwszych postanowień konwencji ottawskiej pozwala na zbudowanie wstępnych wniosków. Jeżeli obowiązkiem dostawcy jest dokonywanie cesji wierzytelności, to oznacza, że faktoring posługuje się cesją jako narzędziem. Sam jednak jest odrębnym, prawdopodobnie szerszym stosunkiem, o czym świadczą zobowiązania faktora. Nie kończą się one na zwykłym przyjęciu i dochodzeniu wierzytelności, ale zakładają także obowiązki wykraczające poza ten katalog (np. zauważalnie wyodrębniona funkcja ochronna przez przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika).

Warty podniesienia jest również aspekt informacyjny, który znalazł swoje miejsce w definicji faktoringu (art. 1.2.c konwencji). Zgodnie z regulacją, elementem umowy faktoringu jest zawiadomienie dłużnika o dokonanej cesji. Jest to istotna odmienność od metody zastosowanej w uregulowaniu cesji w konwencji nowojorskiej, która obowiązek informacyjny wobec dłużnika traktuje jako prawo stron. Konwencja nowojorska reguluje bowiem w art. 13 ogólny ciężar zawiadomienia dłużnika. Dopiero jednak w Sekcji II – Dłużnik wskazuje skutki powiadomienia lub jego braku. Zgodnie zatem z art. 17.1 konwencji nowojorskiej, dłużnik niezawiadomiony o dokonanej cesji może zwolnić się ze zobowiązania w razie zapłaty zgodnie z postanowieniami pierwotnej umowy. Jeżeli zostanie zawiadomiony, to zgodnie z art. 17.2 zwolni się zapłatą do rąk cesjonariusza lub podmiotu wskazanego w instrukcji płatności. Zatem konwencja ottawska bardziej restrykcyjnie traktuje zewnętrzne obowiązki stron. Wydaje się to tym bardziej uzasadnione, że ewentualne zaspokojenie długu dokonane do rąk faktoranta mogłoby być nadużywane w oszustwach faktoringowych, na temat których więcej w rozdziale *Podatność na nieprawidłowości w złożonych stosunkach prawnych*. Faktorant mógłby bowiem celowo nie zawiadamiać dłużnika o cesji, jednocześnie wyłudzając od faktora zaliczkę pokrywającą wierzytelność fakturowaną. Kolejnym wnioskiem jest natomiast to, że konwencja ottawska wykorzystuje raz jeszcze instrumentalnie elementy cesji, dodatkowo je zaostrzając przez zastrzeżenie formy pisemnej dla zawiado-

[33] Por. A. Wowerka, op. cit., s. 59–60.

mienia (art. 8.1 konwencji ottawskiej). Jest to kolejny znak podrzędności instytucji cesji wierzytelności wobec faktoringu.

Powstaje natomiast pytanie o relację tej regulacji informacyjnej do ogólnych przepisów o cesji. Co do zasady zwolnienie się dłużnika z długu następuje w razie spełnienia go do rąk określonej uprawnionej osoby. Konwencyjna zasada natomiast, czytana łącznie z art. 8.1, prowadzi do wniosku, że obowiązek zapłaty dłużnika aktualizuje się dopiero w momencie pisemnego powiadomienia. Na gruncie natomiast konwencji nowojorskiej dłużnik powinien być powiadomiony o cesji, jednak brak jest zastrzeżenia formy lub sankcji dla stron. W takim razie może dojść do sytuacji, że dłużnik spełni świadczenie zgodnie z treścią konwencji nowojorskiej w sposób prawidłowy (bo zostanie zawiadomiony np. ustnie), jednak na gruncie konwencji ottawskiej jego obowiązek nie będzie zaktualizowany. Dłużnik nie musi bowiem w ogóle wiedzieć, że jego wierzyciel ma zawartą umowę faktoringu obejmującą także jego dług, a co dopiero posiadać informacje dotyczące faktora, które mogą być objęte tajemnicą handlową.

2.3.3. Analiza jakościowa rozwiązań konwencji ottawskiej – czy ich kształt uzasadnia wyodrębnienie umowy faktoringu?

Zaskakującym rozwiązaniem jest zaproponowany w art. 8.1 konwencji ottawskiej moment aktualizacji obowiązku zapłaty dłużnika. Różni się on znacząco od bardziej ogólnej regulacji konwencji nowojorskiej tym, że w przypadku faktoringu dłużnik jest obowiązany do zapłaty faktorowi, m.in. jeżeli nie posiada wiedzy o pierwszeństwie innego podmiotu do uzyskania zapłaty. Tak wyrażone postanowienie można rozumieć dwojako, jako że autorzy konwencji nie sprecyzowali, o czyje lub skąd wynikłe prawo chodzi[34]. Z jednej strony, uzasadnione wydaje się przyjęcie, że autorzy mieli na myśli ewentualnie pokrzywdzonych wierzycieli faktoranta w układzie sytuacyjnym analogicznym do dowodzonego w dochodzeniu roszczeń na podstawie skargi pauliańskiej (art. 527 i nast. k.c.). Z drugiej strony, przez pojęcie pierwszeństwa można rozumieć wszelkie sytuacje, w których faktor występuje jako dłużnik innych podmiotów, które uzyskują pierwszeństwo

[34] Objaśnienia projektu konwencji ujęte w *Draft Convention on International Factoring with Explanatory Report*, UNIDROIT Secretariat, 1987, s. 20–22, nie wyjaśniają zastosowanego pojęcia.

zaspokojenia z jego majątku (analogicznie do sytuacji bezpośredniego potrącania należności alimentacyjnych z pensji pracownika – art. 87 § 1 pkt 1 k.p.). Jednocześnie konwencja nowojorska nie przewiduje takiego uzależnienia aktualizacji obowiązku zapłaty. Obowiązek dłużnika jest bowiem różnicowany tylko przez okoliczność zawiadomienia o cesji (art. 17.1 konwencji nowojorskiej), bez dodatkowych zastrzeżeń pierwszeństwa. Może to stanowić istotny wyłom w zasadniczo dwustronnym stosunku faktoringu[35].

Inną odmiennością związaną ze sferą wzajemnych stosunków pokrycia jest fakt nieodpłatności cesji wierzytelności. Konwencja nowojorska nie zawiera bowiem postanowień – zwłaszcza w art. 2 konwencji, stanowiącym o istocie cesji – co do ewentualnego zobowiązania cesjonariusza do zapłaty jakichkolwiek sum do rąk cedenta. Świadczy to o instrumentalnym rozumieniu cesji wierzytelności na gruncie konwencji. Jej autorzy zdają się upatrywać funkcjonalności cesji w budowaniu innych stosunków prawnych, natomiast rozszerzenie jej zakresu o obowiązek zapłaty niepotrzebnie komplikowałoby ten stosunek. Jednocześnie wielokrotnie wspominany już katalog obowiązków faktora, ujawniony w art. 1.2.a tiret pierwsze konwencji ottawskiej, zakłada już jako pierwszy z nich formy finansowania dostawcy przy wykorzystaniu m.in. pożyczek czy zaliczek. Nie rozwinięto natomiast, czy ma być to finansowanie w jakiś sposób bezpośrednio powiązane wartością z zawieranymi cząstkowymi umowami cesji wierzytelności, czy może w bardziej ogólny sposób zgodnie z charakterystyką umów wzajemnych – dokonywanie cesji miałoby stanowić świadczenie dłużnika w zamian za finansowanie.

Wielokrotne, instrumentalne posługiwanie się instytucjami cesji, szerokość obowiązków stron, a także odpłatny charakter umowy faktoringu świadczą o dużej autonomii regulacji. Uzasadnione zatem wydaje się stanowisko akceptujące odrębność umowy faktoringu przynajmniej na poziomie prawa międzynarodowego.

2.4. Przydatność „Draft Model Law on Factoring" UNIDROIT w interpretacji pojęcia umowy faktoringu

Warto poświęcić również uwagę stosunkowo nowemu projektowi przygotowanemu przez Factoring Model Law Working Group przy UNIDROIT[36].

---

[35] Por. A. Kappes, W. Kocot, M. Romanowski, op. cit., nb. 281; podobnie W. Katner, *Umowa faktoringu...*, nb. 77.

Jednym z efektów prac jest „Draft Model Law on Factoring" opublikowany w maju 2022 roku[37] (dalej: Projekt), który w sposób bardziej rozbudowany niż konwencja ottawska zakreśla istotę faktoringu. Projekt odnosi się nie tylko bowiem do samego faktoringu, ale także części składowej – tj. cesji wierzytelności, co zdaje się potwierdzać stanowisko o subsydiarności tego narzędzia.

Pierwszą z zauważalnych zmian jest zaproponowane w art. 9 Projektu uzależnienie skuteczności cesji od ujawnienia jej w rejestrze. Rejestr natomiast, zgodnie z art. 2.1.g Projektu, jest systemem rejestracji stworzonym na potrzeby wykonywania tego obowiązku. Jest to odejście od rozwiązania konwencji nowojorskiej, która nie odnosiła się w znaczący sposób do warunków takiej skuteczności, poza zaznaczeniem w art. 9 dopuszczalności cesji bez względu na uprzednie postanowienia łączące cedenta z dłużnikiem.

2.4.1. Liberalne odstąpienie od katalogowania obowiązków stron a celowość dokonywania regulacji

Innym istotnym i chyba najbardziej zaskakującym postanowieniem Projektu jest pominięcie skatalogowania wzajemnych obowiązków stron umowy faktoringu. W ogóle, sama regulacja zdaje się pomijać wyodrębnienie stosunku faktoringu od samej cesji, niejako regulując je zbiorczo. Wynika to z ujęcia art. 21.1 Projektu. Zgodnie z nim, wzajemne prawa i obowiązki stron są kształtowane przez warunki ustalone w porozumieniu transferowym. Projektodawca zdaje się zatem odchodzić od tendencji arbitralnego zakreślania rzeczywistego kształtu wzajemnych obowiązków. Autor projektu nie dokonał jeszcze objaśnienia motywacji takiego rozwiązania w załączonych do Projektu dokumentach legislacyjnych (istniejące w dniu 22 października 2022 roku objaśnienia kończą się na art. 19, rozwiniętym w dokumencie „Study LVIII A – W.G.5 – Doc. 6". Uwzględniając dotychczasową systematykę publikacji nowych materiałów przez grupę roboczą, można założyć, że adekwatne objaśnienie pojawi się w najbliższym czasie.

---

[36] Na propozycję Banku Światowego UNIDROIT przygotował Model Law on Factoring jako wzór regulacji dla ustawodawców zainteresowanych państw. Zob. [on-line:] https://www.unidroit.org/work-in-progress/factoring-model-law/ [dostęp: 22.10.2022].

[37] Zob. [on-line:] https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2022/08/Study-LVIII-A-%E2%80%93-W.G.5-%E2%80%93-Doc.-5-Revised-draft-Model-Law-on-Factoring.pdf [dostęp: 22.10.2022].

Na ten moment można jedynie domniemywać, że zastosowane w Projekcie rozwiązanie ma na celu rozszerzenie zakresu zastosowania rozwiązań prawnych poza tradycyjnie rozumiany faktoring. Zastosowanie bowiem ścisłej regulacji praw i obowiązków doprowadzi do bezpośredniego wyodrębnienia faktoringu jako umowy nazwanej. Zdaje się, że nie jest to celem autorów Projektu. W jednym z dokumentów legislacyjnych[38], w sekcji „Preliminary matters", wskazują oni, że impulsem do przygotowania Projektu było ułatwienie wykorzystania faktoringu rozumianego jako usługa do pozyskiwania finansowania kredytowego, a więc celem zdecydowanie nie jest wyodrębnienie kolejnego typu umowy. Co więcej, już na etapie wstępnych uzgodnień powstało pytanie, czy należy ograniczać stosowanie Projektu do sytuacji zawarcia umowy faktoringu, czy też powinien odnosić się do cesji wierzytelności jako ogólnej instytucji[39]. Podsumowaniem tego zagadnienia jest stanowisko zajęte przez członka grupy, B. Whittakera, który stwierdził, że „definicja faktoringu powinna za pierwszorzędny cel przyjąć instrument jako narzędzie ułatwiające przedsiębiorcom używanie wierzytelności do pozyskiwania finansowania niż ułatwianie faktoringu w kształcie obecnie funkcjonującym"[40].

2.4.2. Ogólny charakter Projektu a jego przydatność na potrzeby faktoringu

Warte odnotowania jest również odejście w treści Projektu od pojęcia „*factor*", „*supplier*", „*assignor*" czy „*assignee*" na rzecz pojęć „*transferor*" oraz „*transferee*". Jest to kolejny dowód na odejście od próby uregulowania faktoringu jako takiego, co też zdaje się potwierdzać B. Whittaker odnoszący się do proponowanych definicji pojęć, stwierdzając, że podstawą regulacji jest koncepcja przeniesienia (transferu) wierzytelności. Tak skonstruowane rozwiązanie zdaje się sugerować zmianę rozumienia cesji w polskim Kodeksie cywilnym. Nie przewiduje on bowiem uzgodnień co do wzajemnych praw i obowiązków stron cesji. Ciężko jest zatem, zdaniem Autora, ocenić, czym ten Projekt tak w zasadzie jest. Nie reguluje on bowiem faktoringu wprost (co wyrażono w dokumentach legislacyjnych), ale także nie odnosi

[38] Por. *Study LVIII A – W.G.1 – Doc. 2*, Factoring Model Law Working Group, 2020, s. 3.
[39] Ibidem, s. 16.
[40] *Study LVIII A – W.G.1 – Doc. 4 rev. 1*, Factoring Model Law Working Group, 2020, s. 19 (tłum. aut.).

się bezpośrednio do zmiany, czy wręcz odwrócenia rozumienia cesji. Wydaje się, że zastosowanie Projektu mogłoby polegać na stworzeniu odrębnego układu zobowiązaniowego, w którym „*transferor*" oraz „*transferee*" w wykonaniu wzajemnego porozumienia przenoszą na siebie wierzytelności[41] w zamian za uzgodnione świadczenia i na uzgodnionych warunkach. Wydaje się to jednak być ujęciem zbyt szerokim, nawet w zestawieniu z relatywną swobodą, jaką cieszy się faktoring jako umowa nienazwana, gdyż w rzeczywistości tak opisany stosunek stron nie mówi nic i mógłby równie dobrze być interpretowany jako kwalifikowany typ umowy sprzedaży.

Można stwierdzić zatem, że Projekt w takim razie w nieco mylący sposób przyjął nazwę „Model Law on Factoring". Nie dąży on bowiem do uregulowania faktoringu jako takiego, a jedynie dookreśla rozwiązania, które przy okazji w faktoringu są lub mogą być wykorzystywane (np. kwestia powiadamiania dłużnika o cesji, warunki zwolnienia się dłużnika przez spełnienie świadczenia, rejestr cesji). Projekt nie odnosi się zatem do faktoringu, a raczej do instytucji cesji wierzytelności, być może mając na celu ujednolicenie rozwiązań w państwach, które zdecydują się na wzorowanie własnych regulacji na Projekcie, co jednak nie zostało wprost wyrażone w dokumentach legislacyjnych.

2.5. Podsumowanie roli regulacji ponadnarodowych w tworzeniu i interpretacji stosunku faktoringu

Podsumowując: prawo międzynarodowe wydaje się nie dawać wystarczającej podstawy do jednoznacznego interpretowania powinności stron umowy faktoringu lub kształtu umowy jako takiej. Konwencja ottawska wprawdzie rozwija proponowany kształt stosunku (np. poprzez scharakteryzowanie obowiązków stron, opisanie ich relacji wobec dłużnika), lecz charakter tej regulacji jest bardzo ogólny, a w miejscach mniej ogólnych – niespójny z innymi funkcjonującymi w prawie krajowym i międzynarodowym rozwiązaniami (np. w zakresie aktualizacji obowiązku zapłaty w razie pisemnego powiadomienia dłużnika). Podobnie omawiany „Model Law on Factoring" zdaje się pomijać istotę stosunku faktoringu, odchodząc w stronę regulacji bardziej ogólnej konstrukcji przeniesienia wierzytelności za wynagrodzeniem. Jednakże analiza konwencji nie była bezprzedmiotowa. Pozwoliła ona na ustalenie relacji istniejącej między cesją a faktoringiem,

[41] Ibidem, s. 22.

prowadząc do wniosku, że oba pojęcia nie muszą (a nawet nie powinny) być zamienne ze względu na istotną różnicę dotyczącą odpłatności stosunków czy nawet swoistych form ochrony dłużnika. Cesja wierzytelności nabiera bowiem charakteru dopiero po osadzeniu jej w konkretnym kontekście. Tutaj – w kontekście umowy faktoringu. Bez tego kontekstu jest ona prawnie obojętna w takim znaczeniu, że nie niesie ona ze sobą szczególnej funkcji, tak jak w przypadku faktoringu, dla którego można wyróżnić chociażby funkcję *del credere*, której realizacja odbywa się poprzez dokonanie cesji. Prawo międzynarodowe zatem uzasadnia odróżnienie faktoringu od cesji wierzytelności, jednak w zakresie analizowanych źródeł prawa nie tworzy wystarczająco kompleksowej regulacji, która zastąpiłaby prawo krajowe. Co więcej, konwencja ottawska takiego celu w ogóle nie miała, skoro nawet z jej nazwy wynika przydatność na cele „faktoringu międzynarodowego".

2.6. Umowa sprzedaży wierzytelności i faktoring – stosunek zamienności?

Jak wskazano na wstępie niniejszego rozdziału, stosunek powstały w wyniku zawarcia umowy faktoringu cechuje się podobieństwem do umowy sprzedaży wierzytelności. Problem ten jest zauważany przez doktrynę[42] oraz orzecznictwo[43], dzięki czemu odpowiedź na zagadnienie bliskości traci na kontrowersyjności. Jednakże warto omówić ten problem szerzej, ponieważ jego rozwiązanie nie jest jednoznaczne, a więc należy rozważyć racje przemawiające za zróżnicowaną interpretacją.

2.6.1. Czy umowa sprzedaży wierzytelności stanowi osobną instytucję prawa prywatnego?

Nie istnieje odrębne pojęcie umowy sprzedaży wierzytelności. Takie ujęcie stosunku zobowiązaniowego ma charakter jedynie opisowy i ma na celu charakteryzację konkretnego stosunku sprzedaży, którego przedmiotem jest wierzytelność. Sprzedawca, na podstawie art. 535 k.c., zobowiązany jest

[42] Por.: W. Katner, *Umowa faktoringu i forfaitingu*, [w:] *Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, red. W. Katner, Warszawa 2020, nb. 31–32 („System Prawa Prywatnego", t. 9); A. Kappes, W. Kocot, M. Romanowski, op. cit., nb. 247.

[43] Wyrok SN z 9 maja 2003 r., V CKN 218/01, OSNC 2004, nr 7–8, poz. 118.

do przeniesienia na kupującego własności rzeczy i jej posiadania[44] („wydać mu rzecz"), podczas gdy kupujący jest zobowiązany rzecz odebrać i zapłacić cenę. Przepisy o sprzedaży znajdują zastosowanie również do sprzedaży praw (art. 555 k.c.). Do tej kategorii praw niewątpliwie zaliczają się wierzytelności, jako prawa majątkowe o zbywalnym charakterze[45].

Tak skonstruowana umowa sprzedaży wierzytelności niesie ze sobą dodatkowy skutek. Zgodnie bowiem z art. 510 § 1 k.c., umowa sprzedaży wierzytelności przenosi ją na nabywcę co do zasady. Oznacza to, że ustawodawca przewidział dla tego typu umów automatyczny skutek cesji. Niepraktyczne bowiem wydaje się rozwiązanie, w którym strony zawierałyby najpierw umowę zobowiązującą sprzedaży, a dopiero dla jej wykonania zobligowane byłyby do dokonania funkcjonalnie rozumianej czynności rozporządzającej, jaką jest cesja wierzytelności.

Jednocześnie, jak już wielokrotnie w niniejszej pracy wspominano, istotą faktoringu jest przeniesienie wierzytelności w zamian za środki otrzymywane od faktora (*do ut des*). Poparte dodatkowo kluczowym dla rozstrzygnięcia sprawy wyrokiem Sądu Najwyższego[46], byłoby to zbytnie uproszczenie istoty faktoringu.

Sprowadzenie bowiem faktoringu do prostej czynności przeniesienia wierzytelności w zamian za określone świadczenie wzajemne stanowi całkowite pominięcie rozbudowanego kontekstu, w jakim dochodzi do zawierania takich umów, a także założenia konstrukcyjnego stosunku, które stanowi o raczej ramowym niż skutkowym charakterze. Postaram się uzasadnić to stanowisko w oparciu nie tylko o ustalone stanowiska doktryny, ale także o rozważone już w tej pracy zagadnienia związane z konwencyjną cesją wierzytelności.

---

[44] Por.: D. Bierecki, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz aktualizowany*, red. J. Ciszewski, P. Nazaruk, LEX/el. 2022, art. 535; A. Kozioł, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. IV: *Zobowiązania. Część szczególna (art. 535–764(9))*, red. M. Fras, M. Habdas, Wydawnictwo WKP, 2018, art. 535, s. 36; R. Trzaskowski, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. IV: *Zobowiązania. Część szczegółowa*, wyd. 2, red. J. Gudowski, Warszawa 2017, art. 535, s. 56.

[45] Por.: B. Gliniecki, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. M. Balwicka-Szczyrba, A. Sylwestrzak, Warszawa 2022, art. 555, s. 995; A. Kozioł, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. IV: *Zobowiązania. Część szczególna (art. 535–764(9))*, red. M. Fras, M. Habdas, Wydawnictwo WKP, 2018, art. 555, s. 69; R. Trzaskowski, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. IV: *Zobowiązania. Część szczegółowa*, wyd. 2, red. J. Gudowski, Warszawa 2017, art. 555, s. 253.

[46] Wyrok SN z 9 maja 2003 r., V CKN 218/01, OSNC 2004, nr 7–8, poz. 118.

2.6.2. Ocena stanowiska Sądu Najwyższego z wyroku z 9 maja 2003 roku, V CKN 218/01 dla regulacji stosunku faktoringu

Pojęcie i funkcjonalność faktoringu znacznie wykraczają poza zwyczajną umowę sprzedaży wierzytelności. Stanowisko to potwierdził Sąd Najwyższy we wspomnianym już wyroku. Sąd przyznał, że faktoring jest „szczególną postacią sprzedaży wierzytelności". Jest to stanowisko trafne, lecz na swój sposób mylące ze względu na konstrukcję logiczną zdania. Użycie bowiem określenia „szczególna postać sprzedaży wierzytelności" sugeruje, że faktoring jest swego rodzaju kwalifikowanym rodzajem sprzedaży. Oznaczałoby to, z jednej strony, że całość stosunku faktoringu zawiera się i wyczerpuje w umowie sprzedaży wierzytelności, a z drugiej – że z racji kwalifikowanego charakteru stosunku rządzi się on szczególnymi prawami, czy po prostu doświadcza odmienności na gruncie konstrukcji zobowiązania. Oba wnioski są nie do pogodzenia z przedstawianym w niniejszej pracy formatem funkcjonowania faktoringu i tego, jak w rzeczywistości jest on widziany.

Faktoring jest bowiem stosunkiem mieszanym, ramowym[47]. Jego konstrukcja opiera się na porozumieniu stron co do przenoszenia wierzytelności (w liczbie mnogiej) przez faktoranta na faktora. Faktoring zatem to w zasadzie ogólne porozumienie, które nie ma bezpośredniego skutku poza takim, jaki przyjmą na siebie strony. Faktor zatem zobowiązany jest do przyjmowania wierzytelności, wypłacania należności i spełniania innych obowiązków kontraktowych, jednakże same czynności wykonawcze są odrębne od stosunku podstawowego, w którego wykonaniu mają swój niechybny udział. W związku z tak zarysowaną konstrukcją widać już, że odrębności faktoringu wobec umowy sprzedaży wierzytelności są głębokie. Okolicznościami przedmiotowo istotnymi umowy sprzedaży jest bowiem zobowiązanie do przeniesienia własności i posiadania oraz ich odbiór i zapłata ceny (upraszczając). W przypadku umowy faktoringu jednak nie ma w ogóle mowy o istnieniu elementów przedmiotowo istotnych umowy (skoro to umowa nienazwana[48]), a nawet analiza stosunku zobowiązaniowego, a zatem obowiązków i praw stron, prowadzi do wniosku, że element treściowo podobny do umowy sprzedaży stanowi jedynie wątek wypadkowy w całości stosunku.

---

[47] Por.: A. Kappes, W. Kocot, M. Romanowski, op. cit., nb. 243; W. Katner, *Umowa faktoringu i forfaitingu...*, nb. 126.

[48] Tak W. Katner, *Pojęcie umowy nienazwanej...*, nb. 19.

Dla zobrazowania powyższego wywodu można przytoczyć przykład. Umowa sprzedaży wierzytelności celem posiadania jakiejkolwiek treści musi mieć jakiś przedmiot, którym ta umowa będzie rozporządzać. Mogą być to wierzytelności zarówno istniejące, jak i przyszłe czy w dowolnych, innych konfiguracjach. Brak wierzytelności stanowi natomiast o bezprzedmiotowości umowy. W przypadku faktoringu natomiast nieistnienie przedmiotu umowy nie stoi na przeszkodzie zawarciu tego typu umowy. Skoro jest to stosunek zobowiązaniowy, mieszany i ramowy, a zatem abstrakcyjny, to w rzeczywistości o jego zawarciu i treści stanowią wyłącznie strony w swoich postanowieniach. Jeżeli natomiast nie będzie istniał przedmiot takiej umowy, to nie będzie ona po prostu wykonywana, a zatem powstanie pytanie o ekonomiczny sens jej zawarcia.

Ponadto należy mieć na uwadze wspominany już skutek, o którym mowa w art. 510 § 1 k.c., zgodnie z którym umowa sprzedaży (lub inna) wierzytelności przenosi ją na nabywcę. Taki skutek nie wynika natomiast z zawarcia umowy faktoringu. Ma ona oczywiście w perspektywie następcze przenoszenie wierzytelności na uzgodnionej między stronami drodze (np. zgłaszanie listów przewodnich, przesyłanie faktur przyjętych lub nieprzyjętych), jednak to w gestii faktoranta pozostaje decydowanie o kierowaniu konkretnych wierzytelności do przyjęcia przez faktora. W samej treści umowy faktoringu jako umowy ramowej znajdą się postanowienia co do właśnie sposobu zgłaszania wierzytelności. W rozumieniu dogmatyczno-prawnym takie postanowienia będą w rzeczywistości porozumieniem co do treści zawieranych w przyszłości umów sprzedaży wierzytelności. Wniosek zatem, że umowa sprzedaży może być raczej narzędziem wykorzystywanym w stosunku faktoringu. Jednak i to nie jest oczywiste.

Umowa sprzedaży zakłada bowiem odpłatność czynności, tj. przeniesienie wierzytelności w zamian za zapłatę sumy. Natomiast jednoznaczne opowiedzenie się za odpłatnością każdorazowo zawieranej umowy sprzedaży w ramach stosunku faktoringu wydaje się ryzykowne. Prowadziłoby bowiem do wniosku, że tak naprawdę sama umowa faktoringu ma charakter nieodpłatny, skoro tytułem zapłaty jest zawarta umowa sprzedaży. Alternatywnie, dochodziłoby do zamieszania w rozdzielaniu tytułów zapłaty, w momencie gdy, z jednej strony, faktor ponosiłby koszt zapłaty z umowy sprzedaży, a jednocześnie faktorant stawałby się dłużnikiem z tytułu opłat niekoniecznie związanych z samą sprzedażą, tj. opłat za prowadzenie ksiąg wierzytelności, prowizji od przejęcia ryzyka gospodarczego niewypłacalności dłużnika czy pobrania należności dłużnej. Bezpośrednim bowiem

obowiązkiem wynikającym z umowy sprzedaży jest zapłata za otrzymaną rzecz, natomiast pozostałe należności (chociażby te wymienione powyżej) znajdują się poza zakresem sprzedaży. Przyjęcie tak rozbudowanego stosunku prowadziłoby natomiast do skomplikowanych układów wzajemnych roszczeń i potrąceń, co udaremniałoby wiele z zalet faktoringu.

Przyjęcie jednak takiej funkcjonalności umowy sprzedaży w ramach faktoringu nie jest wykluczone. Prowadzi to zatem do wniosku, że omówiony problem można postrzegać dwojako: w pierwszym podejściu, strony zawierają odpłatną umowę faktoringu, w której suma należności wynika z gospodarczego rachunku wartości przenoszonych wierzytelności, kosztów obsługi, ryzyka i innych, a wykonując tę umowę, zawierają cząstkowe umowy raczej bliższe treściowo cesji wierzytelności z racji braku odpłatności. W drugim natomiast podejściu, z tytułu umowy faktoringu faktorant ponosi koszty obsługi jego zleceń, koszty gospodarcze i inne, natomiast faktor winien jest cenę wierzytelności na podstawie cząstkowej umowy sprzedaży. Następnie wzajemne roszczenia stron podlegają zbilansowaniu i wypłacie, a w rozumieniu dogmatyczno-prawnym – potrąceniu i rozliczeniu.

Z drugiej strony zauważyć należy, że Sąd Najwyższy nie sprecyzował, o jakie elementy umowy sprzedaży wierzytelności chodzi. Niewykluczone zatem, że zgadza się on z przedstawioną powyżej interpretacją dotyczącą cząstkowych cesji w odpłatnej umowie faktoringu, a w pozostałym zakresie dopuszcza stosowanie np. uprawnień z rękojmi za wady prawne. Pytanie natomiast o sens takiego rozwiązania, skoro już na gruncie przepisów o cesji cesjonariusz przyjmuje na siebie odpowiedzialność za przysługiwanie mu cedowanej wierzytelności (art. 516 k.c.), co jest w zasadzie odpowiednikiem art. 556^3 k.c. *in fine*. Wypłacalność dłużnika natomiast zdaje się być okolicznością, którą można uznać za wadę prawną w rozumieniu przepisów o rękojmi, co wynika wprost z decyzji ustawodawcy w zmienionym brzmieniu przepisu art. 556^3 k.c.[49] Tym bardziej zasadne wydaje się również przyznanie rangi wady prawnej faktowi obciążenia wierzytelności prawem osoby trzeciej. Znana bowiem jest konstrukcja zastawu na prawach (art. 327 i nast. k.c.). W myśl art. 329 § 1 k.c. dojdzie do przelewu wierzytelności[50],

[49] Ustawodawca znowelizował przytaczany przepis Ustawą z dnia 4 listopada 2022 r. o zmianie ustawy o prawach konsumenta, ustawy Kodeks cywilny oraz ustawy Prawo prywatne międzynarodowe (Dz.U. z 2022 r., poz. 2337).

[50] Zob. G. Sikorski, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz aktualizowany*, red. J. Ciszewski, P. Nazaruk, LEX/el. 2022, art. 329.

a więc zastawnik staje się uprawnionym z wierzytelności. W takim wypadku może dojść do aktualizacji roszczeń rękojmianych. Niewykluczone jest także dostrzeżenie wady prawnej w przypadku zbycia wierzytelności, którą obrót został ograniczony decyzją lub ograniczeniem właściwego organu (np. w przypadku niektórych orzeczeń wydawanych w toku postępowania przygotowawczego[51]).

Oba rozwiązania zasługują na rozważenie, a jednocześnie świadczą o niemożliwości jednoznacznego określenia umowy sprzedaży jako pojęcia równoważnego faktoringowi. Potwierdza to zresztą SN w omawianym wyroku, stanowiąc, że „faktoring jest zatem umową nienazwaną, łączącą w sobie elementy [...] umowy sprzedaży". Raz jeszcze zatem dochodzimy do wniosku o służebnym charakterze skodyfikowanej instytucji prawnej (tu: sprzedaży) w stosunku faktoringu.

Kontynuując polemikę z uzasadnieniem wyroku, wskazać należy na brak – wobec przytoczonego w wykładni stwierdzenia o „szczególnym rodzaju sprzedaży wierzytelności" – szczególnego porządku prawnego lub innych obostrzeń wobec przenoszenia wierzytelności na podstawie umowy faktoringu. Przyjęcie przeciwnego byłoby zresztą niemożliwe, biorąc pod uwagę dowiedziony powyżej ewentualnie pomocniczy charakter umowy sprzedaży w wykonaniu umowy faktoringu.

2.6.3. Odmienność umowy sprzedaży wierzytelności od umowy faktoringu – czy zachodzi stosunek podporządkowania?

Umowa sprzedaży, choć nie zostało to przez Sąd zaakcentowane, niesie za sobą inne konsekwencje niż faktoring. Co więcej, nie jest wykluczone występowanie kolizji uprawnień wynikłych z obu stosunków.

Faktoring realizuje bowiem zróżnicowane funkcje (*del credere*, finansowa, administrowanie wierzytelnościami[52]) oraz wyodrębnia obowiązki stron, które w przypadku umowy sprzedaży byłyby co najmniej dziwne, o ile nie bezzasadne w powiązaniu z ogólnym celem i zamiarem takiej umowy. Trudno bowiem uzasadnić ewentualne zawarcie w treści postanowień przedmiotowo istotnych umowy sprzedaży zapisów regulujących ponosze-

[51] Por. B. Gliniecki, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. M. Balwicka-Szczyrba, A. Sylwestrzak, Warszawa 2022, art. 556(3), s. 999.

[52] Taką delimitację przedstawił W. Katner, *Umowa faktoringu...*, nb. 37.

nie przez faktora ryzyka niewypłacalności dłużnika, prowadzenie ksiąg czy egzekucję długu. Nie jest to bowiem przedmiot należący do zakresu umowy sprzedaży, lecz zagadnienie wykraczające poza stosunek. Jest to kolejny sygnał, że faktoring jest szerszy niźli zwykła umowa sprzedaży.

Dla ostatecznego przekreślenia możliwości przyjęcia tożsamości pojęciowej faktoringu oraz umowy sprzedaży wierzytelności należy przytoczyć jeszcze jeden argument związany z ustaleniami już w niniejszej pracy dokonanymi. Umowa sprzedaży wierzytelności łączy się istotowo, za sprawą art. 510 § 1 k.c., z cesją. Oznacza to, że umowa sprzedaży wierzytelności przenosi wierzytelność na nabywcę, a więc odpowiada treściowo samej cesji. Jednakże skoro do przeniesienia dochodzi w wyniku umowy sprzedaży, to pojawiają się również obowiązki stron związane z samą umową. Mam tutaj na myśli chociażby konsekwencje wynikłe z rękojmi czy innych okoliczności związanych ze sprzedażą, które strony mogą włączyć do stosunku (np. sprzedaż na raty, gwarancja). Istotą jednak jest to, że umowa sprzedaży zostaje wykonana na drodze automatycznej cesji, o której mowa w art. 510 § 1 k.c., a wspomniane dodatkowe obowiązki stron nie mają znaczenia dla ewentualnie istniejącego uprzednio stosunku faktoringu, skoro nie wynikają one z tegoż stosunku.

Przechodząc do meritum, należy powołać się zatem na ustalenie dokonane w niniejszej pracy, w części dotyczącej regulacji konwencyjnej faktoringu, że cesja wierzytelności w zasadzie nie odpowiada treściowo faktoringowi i jest instrumentem służebnym. Zatem umowa sprzedaży, której rdzeń stanowi dokonanie cesji na drodze art. 510 § 1 k.c., może być rozumiana analogicznie do konwencyjnego pojmowania cesji i tym samym prowadzić do wniosku, że taka umowa sprzedaży nie wyczerpuje stosunku faktoringu.

Podsumowując zatem, należy stwierdzić, że umowa sprzedaży wierzytelności jest jedynie powiązana ze stosunkiem faktoringu, ale z pewnością go nie wyczerpuje. Potwierdzenie stanowiska przez Sąd Najwyższy, zwłaszcza w składzie reprezentującym Sąd w tej konkretnej sprawie, stanowi o istotnym przeważeniu dyskusji na temat wzajemnej relacji umowy sprzedaży oraz faktoringu. Wielość obowiązków i funkcji faktoringu zdaje się stanowić o znacznie bardziej rozbudowanym charakterze stosunku niż takim, który dałoby się rozsądnie uregulować w treści umowy sprzedaży. Istotne jest również zauważenie zupełnie odmiennych celów leżących u podstaw zarówno instytucji sprzedaży, jak i faktoringu. Faktoring bowiem jako stosunek ramowy ma regulować w sposób maksymalnie kompletny wzajemne stosunki stron zamierzających finansować działalność jednej z nich za cenę

wierzytelności od niej pochodzących. Sensem umowy sprzedaży jest natomiast proste przeniesienie takiej wierzytelności w zamian za zapłatę ceny. W tym sensie sprzedaż jest instrumentem prostszym i bardziej poręcznym, skoro nie zobowiązuje stron do kontynuowania stosunku w czasie z perspektywą wzajemnych roszczeń (oczywiście roszczeń odmiennych od wynikających normalnie ze sprzedaży), a jedynie do jednorazowej transakcji. Wybór jednej lub drugiej konstrukcji nie jest w sposób oczywisty błędem, lecz powinien być poprzedzony należytą analizą gospodarczą celu, który strony chcą osiągnąć. Poświęcając bowiem elastyczność przysługującą stronom z tytułu jednorazowej sprzedaży na rzecz rozciągniętego w czasie faktoringu, mogą one uzyskać np. korzystniejsze warunki gospodarcze, niekoniecznie mierzalne w pieniądzu (stabilność, administrowanie wierzytelnościami). Mimo wszystko bezsporna wydaje się odmienność sprzedaży od faktoringu, w tym miejscu już nie tylko ze względu na specyfikę konstrukcji dogmatyczno-prawnej, ale też na społeczno-gospodarcze przeznaczenie.

3. Faktoring w źródłach prawa

3.1. Wprowadzenie

Jak ustalono w jednostkach poprzedzających, faktoring nie jest w sposób satysfakcjonujący uregulowany w źródłach prawa, które w bliższy lub dalszy sposób mogłyby wiązać ewentualne strony. Sam fakt związania w tym przypadku wynikać by mógł zasadniczo z charakteru normy i jej umiejscowienia w systemie prawa. Co do zasady bowiem omawiane uprzednio konwencje – w razie ich ratyfikowania przez Polskę – byłyby konstytucyjnie rozumianym źródłem prawa powszechnie obowiązującego. W przypadku ścisłych regulacji kodeksowych nie ma natomiast żadnych dodatkowych ogniw interpretacyjnych pozwalających uznać określoną instytucję za wiążącą. Co więcej, nawet źródła regulujące faktoring wprost (konwencja ottawska) lub instytucje-narzędzia wykorzystywane przez strony faktoringu (umowa sprzedaży wierzytelności) nie stanowią całościowego rozwiązania poprzez stworzenie jednolitej regulacji. W przypadku braku należytych źródeł warto zadać pytanie o przyczyny. Być może oznacza to, że faktoring nie zasługuje na uregulowanie z jakiegokolwiek powodu i w sposób cichy i dorozumiany ustawodawcy całego świata zgadzają się z tym założeniem. Zasadne zatem zdaje się sięgnięcie do regulacji funkcjonujących w róż-

nych państwach na poziomie krajowym (skoro poziom międzynarodowy nie dostarcza satysfakcjonujących odpowiedzi) i ustalenie, w jaki sposób ustawodawstwa, które uregulowały faktoring (jeżeli takie są), rozwiązały przedmiotowe zagadnienie i z jakim skutkiem. Warto również spróbować odnaleźć główne źródło przyczyny takiego ruchu. Motywacją uregulowania umowy faktoringu w prawie krajowym mogłaby być albo odmiennie ukształtowana instytucja cesji, czysto dyskrecjonalna decyzja ustawodawcy, albo wynikająca z odmiennego formatu cesji konieczność podjęcia regulacji zagadnienia.

3.2. Kodeks cywilny Republiki Mołdawii (k.c.md.)

3.2.1. Charakterystyka regulacji

Kodeks cywilny Republiki Mołdawii[53] jest źródłem prawa młodszym niż jego polski odpowiednik. Pochodzi on bowiem z 2002 roku, a więc zasadne jest założenie większej bliskości (przynajmniej w zamyśle prawodawcy) rozwiązań ustawowych do nowoczesnych stosunków gospodarczych. Nie świadczy to w sposób oczywisty o gorszej pozycji polskiej regulacji – w końcu starszy nie oznacza gorszy. O stosunkowej nowoczesności regulacji świadczy m.in. ujęcie w niej problematyki faktoringu. Ustawodawca umieścił faktoring w rozdziale XXV, art. 1290–1300, a zatem w stosunkowo zwięzłej pod względem objętościowym regulacji, a na pewno nie odbiegającej od podobnego rozwiązania zastosowanego w polskiej regulacji umowy leasingu rozciągającej się na 18 artykułów.

Należy zauważyć, że ustawodawca umowie faktoringu i instytucji cesji poświęcił osobne jednostki redakcyjne. Cesja bowiem uregulowana została w rozdziale III, sekcji 1 – Cesja wierzytelności, art. 556–566. Jest to wskazówka dotycząca zapatrywania ustawodawcy na kształt faktoringu, potwierdzająca wstępną tezę o rozdzielności obu omawianych instytucji w systemie prawa.

Mołdawski system natomiast przez umowę faktoringu rozumie porozumienie, na mocy którego faktorant zobowiązuje się do przelewania na rzecz faktora istniejących lub przyszłych wierzytelności wynikłych z umów sprzedaży, usług lub umów o dzieło. Faktor natomiast zobowiązany jest

[53] Codul Civil al Republicii Moldova, tłumaczenie [on-line:] https://cis-legislation.com/document.fwx?rgn=3244 [dostęp: 29.10.2022].

do świadczenia co najmniej dwóch funkcji z następujących: finansowanie faktoranta, włączając w to pożyczki i zaliczki, prowadzenie ksiąg wierzytelności, zapewnianie prawidłowości przebiegu procesu zawiadomienia dłużnika i dochodzenia roszczeń oraz przyjmowanie na siebie ryzyka niewypłacalności dłużnika (art. 1290 pkt (1) k.c.md.). Ponadto w skład obowiązków kontraktowych stron wchodzi również powiadomienie dłużnika o dokonaniu cesji. Tak skonstruowane ogólne obowiązki już w pierwszym przepisie dotyczącym zagadnienia jasno sugerują inspirowanie się ustawodawcy rozwiązaniami znanymi z konwencji ottawskiej, w której strony były obciążone zobowiązaniami w sposób tożsamy z powyżej przedstawionym. Co ciekawe, Mołdawia nie jest stroną rzeczonej konwencji. Nie miała zatem obowiązku ani szczególnej motywacji do *de facto* implementowania jej rozwiązań.

3.2.2. Obowiązek informacyjny

Niecodziennym rozwiązaniem jest zaliczenie wprost do obowiązków kontraktowych w art. 1291 zobowiązań informacyjnych. Zgodnie bowiem z przepisem, obie strony zobowiązują się przekazywać sobie informacje konieczne do wykonywania i rozwoju zobowiązania zgodnie z interesami każdej ze stron. Tak scharakteryzowany obowiązek można porównać do polskiego ogólnego obowiązku współdziałania w wykonaniu zobowiązania (art. 354 § 1 i 2 k.c.) lub szczególnych obowiązków zawartych w części szczegółowej k.c. (np. art. 640 k.c. o współdziałaniu zamawiającego). Jest to – przynajmniej w Polsce – rozwiązanie wyjątkowe. Na gruncie jednak mołdawskich przepisów może powstać problem z interpretacją pojęć takich jak „konieczne informacje" lub „interesy stron". Zdaje się to w zasadzie być klauzula generalna, jednak umieszczenie jej w przepisach o umowie faktoringu sugeruje ewentualny roszczeniowy charakter niedopełnienia obowiązków informacyjnych wobec kontrahenta.

Jednocześnie nie wydaje się konieczne zastosowanie podobnego katalogu w polskiej regulacji. Po pierwsze bowiem, wskazano już istnienie ogólnej klauzuli prowadzącej w zasadzie do skutków tożsamych z mołdawskim obowiązkiem. Po drugie, ewentualne wywodzenie z obowiązku jakiejś sankcji może oznaczać ewentualne niepotrzebne mnożenie bytów. Zdaje się bowiem, że sensem nałożenia takiego zobowiązania jest uporządkowanie swoistej prawdomówności stron stosunku. W realiach natomiast polskiego prawa prywatnego nie ma przeszkód dla zastosowania rozwiązania bardziej

ogólnego, polegającego na zakwalifikowaniu tego typu nieprawidłowości jako podstawy do odpowiedzialności kontraktowej z art. 471 k.c., o ile powstanie szkoda.

3.2.3. Zakres zobowiązania faktoringowego w przedmiocie cesji

Omawiany typ umowy faktoringu dopuszcza umówienie się o przenoszenie wszystkich praw (w domyśle – wierzytelności) wynikłych z kontraktów lub tylko niektórych; podobnie może on dotyczyć przelewu wierzytelności istniejących, przyszłych, warunkowych lub kształtowanych dopiero w momencie zawarcia umowy. Wobec tych przyszłych wierzytelności wprowadzono natomiast interesujące rozwiązanie. Strony mogą zastrzec bowiem, że wierzytelności przyszłe w momencie powstania zostają przeniesione na faktora bez konieczności dokonywania nowego aktu przeniesienia. Jest to z pewnością istotne ułatwienie dla stron zawierających umowy, podlegające faktoringowi w sposób niejako hurtowy, gdzie automatyzacja przeniesienia daje wymierne korzyści. Jednocześnie takie rozwiązanie zbliża mołdawski faktoring do umowy cesji globalnej (o której więcej w części zatytułowanej *Wykorzystanie cesji globalnej jako głównego narzędzia realizacji stosunku faktoringu*), jednak nie jest to całkowicie przesądzone ze względu na objęcie automatyczną cesją tylko wierzytelności przyszłych.

Odmiennie od konstrukcji przyjętej w przepisach o cesji polskiego Kodeksu cywilnego, zgodnie z art. 1294 k.c.md., faktorant odpowiada nie tylko za istnienie wierzytelności, ale także za spełnienie zobowiązania przez dłużnika, o ile nie przejął tego ostatniego faktor. Warte przypomnienia jest natomiast, że w Polsce odpowiedzialność cedenta ogranicza się do istnienia wierzytelności (co do zasady), a jest rozszerzana o wypłacalność, o ile tę na siebie przyjmie. Rozwiązanie zaproponowane w art. 1294 k.c.md. jest odmiennością od ogólnej zasady wyrażonej w przepisach o cesji w sposób zbliżony do polskiej regulacji, która w art. 559 pkt 1 stanowi, że cedent ponosi odpowiedzialność za istnienie wierzytelności, ale nie za spełnienie zobowiązania przez dłużnika. Podobnie również jak w polskim k.c., taką odpowiedzialność można na siebie przyjąć. To kolejny znak, potwierdzający zamiar rozdzielenia ogólnych założeń cesji od faktoringu, który – jak wykazano – modyfikuje te założenia w sposób pożądany.

3.2.4. Metody zabezpieczenia prawidłowości stosunku – czy konieczna jest osobna regulacja obowiązku gwarancyjnego?

Faktor może żądać części sumy wierzytelności jako gwarancji dla pokrycia ryzyka związanego z zawarciem umowy. Musi jednak wprost określić treść gwarancji oraz wysokość sumy, przy czym tak rozumiana gwarancja nie może przekroczyć 20% wartości wierzytelności. Ustawodawca nie reguluje natomiast kwestii zwrotu tej sumy. Z perspektywy polskiego rozumienia systemu prawa cywilnego jest to rozwiązanie niecodzienne. Standardowo rozumiane bowiem zobowiązanie gwarancyjne ma raczej cel zabezpieczający spełnienie świadczenia[54]. Gdyby zatem przełożyć możliwość domagania się gwarancji przez faktora od faktoranta na grunt polski, zastanawiające byłoby, co tak w zasadzie podlega zabezpieczeniu. Faktorant bowiem zobowiązany jest do przenoszenia wierzytelności na faktora. Faktor zatem ubezpieczałby co do zasady ryzyko nieprzeniesienia wierzytelności, co zdaje się mieć marginalne znaczenie gospodarcze ze względu na bezpośredni interes faktoranta do podążania za swoimi obowiązkami. Nie jest to jednak jednoznacznie wadliwe rozwiązanie. Faktor, zgodnie z postanowieniem ustawodawcy, może zabezpieczać ogólnie pojęte „ryzyka związane z zawarciem kontraktu". Zdaje się zatem, że powyższa konstrukcja może prowadzić do zabezpieczenia faktora przed takimi zjawiskami jak oszustwa faktoringowe, ale raczej jako środek pomocniczy. Można bowiem co do zasady zrealizować swoje świadczenie gwarancyjne poprzez zatrzymanie ewentualnie należnej kwoty, jednak ze względu na ograniczenie jego wysokości do 20% sumy wierzytelności zdaje się konieczne zachowanie perspektywy ewentualnego uruchomienia roszczenia odszkodowawczego uzupełniającego co do pozostałych sum.

3.2.5. Czy faktoring to stosunek dwustronny? Włączenie dłużnika faktoranta w treść stosunku zobowiązaniowego

Na uwagę zasługuje również rozwiązanie zaprezentowane w art. 1298 k.c.md. Włącza ono niejako dłużnika w stosunek faktoringu między fak-

[54] Por.: wyrok SN z 16 stycznia 2013 r., II CSK 331/12, LEX nr 1293724; postanowienie SN z 19 grudnia 2020 r., V CSK 295/20, LEX nr 3148048; wyrok SN z 14 października 2016 r., I CSK 618/15, LEX nr 2151459.

torem a faktorantem. Ma on bowiem prawo domagania się naprawienia szkody od swojego wierzyciela w razie niewykonywania przez wierzyciela obowiązków umownych nawet po dokonaniu płatności na rzecz faktora. Pod pewnymi warunkami (świadomości faktora o niewykonywaniu zobowiązań umownych przez faktoranta wobec dłużnika) można również domagać się naprawienia szkód od faktora. Powyższe zasługuje na rozwinięcie ze względu na ciekawe rozwiązanie idące w parze z sensem cesji. Zgodnie bowiem z art. 556 pkt (1) k.c.md., skutkiem cesji jest zmiana wierzyciela. Wspomniany natomiast art. 1298 k.c.md. powoduje niejako unicestwienie skutku cesji *inter partes* faktoranta-wierzyciela i dłużnika w zakresie naprawienia szkody. Wydaje się to rozwiązaniem zasadnym i istotnym zwłaszcza w przypadku umów wzajemnych. Dłużnik bowiem może dokonać zapłaty jeszcze przed spełnieniem świadczenia wzajemnego. Jeżeli natomiast (np. w wyniku zastrzeżenia automatycznej cesji wierzytelności przyszłych) doszłoby do zmiany wierzyciela, to pojawia się ryzyko faktycznej niemożności spełnienia takiego świadczenia przez faktora zamiast faktoranta (faktor może w ogóle nie zajmować się tego typu działalnością, nie potrafi wykonać np. zobowiązania rezultatu), a w konsekwencji pojawia się konieczność dogmatycznego rozszczepienia zobowiązania, w którym faktorant nadal pozostaje w części dłużnikiem, a w pozostałej części wierzycielem jest ktoś inny.

Ustawodawca modyfikuje również ogólną zasadę obowiązku informowania dłużnika w art. 1299 k.c.md., wprowadzając pojęcia faktoringu jawnego oraz ukrytego. W przypadku zawarcia przez strony faktoringu ukrytego obowiązkiem faktoranta jest przekazanie uzyskanego świadczenia do rąk faktora. Taka konstrukcja nie niesie za sobą wielu wątpliwości, skoro dłużnik raczej jest ograniczony co do ewentualnej możliwości zaspokojenia faktora wprost, jeżeli nie wie o takim obowiązku.

Podsumowując zatem: mołdawskie rozwiązanie kwestii faktoringu wydaje się rzeczywiście być podejściem nowoczesnym i kompleksowym, jako że w ogólnych założeniach (np. gwarancja, kwestia roszczeń naprawczych) ustawodawca musiał mieć świadomość problemów związanych z instytucją faktoringu, skoro postanowił przyjąć tak nieortodoksyjne rozwiązania, dosyć istotnie modyfikujące cesję. Co więcej, kolejny raz umowa faktoringu zostaje wyodrębniona od instytucji cesji, jednocześnie rozszerzając obowiązki stron o inne wątki (np. obowiązek informacyjny – art. 1291 k.c.md., gwarancja – art. 1295 k.c.md. i inne). Świadczy to o samodzielnym charakterze faktoringu.

3.3. Włoska ustawa o zasadach cesji wierzytelności spółki

Włoska ustawa o zasadach cesji wierzytelności spółki[55] reguluje odpłatną cesję wierzytelności, które zbywane są przez przedsiębiorcę i pochodzą z prowadzonej przez niego działalności gospodarczej. Jest to unikalne rozwiązanie z co najmniej dwóch powodów.

Po pierwsze, odpłatna cesja, jak już w niniejszej pracy zauważano, nie jest w żadnym wypadku standardowym rozwiązaniem. Cesja była dotąd rozważana w kontekście samodzielnego instrumentu związanego z przekształceniami podmiotowymi po stronie wierzycieli. Była ona osadzana w różnych kontekstach – jako część umowy sprzedaży lub faktoringu, nigdy jednak nie miała w samodzielnym stopniu charakteru odpłatnego, gdyż dopiero wspomniany kontekst nadawał jej tę cechę. W k.c.wł.[56] natomiast wprost dopuszczono również odpłatną formę cesji (art. 1260: „*il creditore può trasferire a titolo oneroso o gratuito il suo credito*" – wierzyciel może przenieść pod tytułem odpłatnym lub darmowym swą wierzytelność [tłum. aut.]).

Po drugie, cesja w ustawie jest znacznie ograniczona pod względem przedmiotowym i podmiotowym. Z jednej strony, odpłatnej cesji według regulacji ustawowych podlegają wierzytelności przedsiębiorcy. Z drugiej natomiast, tejże cesji podlegają wierzytelności pochodzące z prowadzonej przez niego działalności gospodarczej, a nabywcą jest bank lub pośrednik finansowy w rozumieniu włoskich przepisów prawa bankowego. Jest to istotne zawężenie zakresu faktoringu (cesji?) co do zasady, natomiast w kontekście gospodarczym raczej do rzadkości należeć będą przypadki, gdy faktoringowi poddawane będą wierzytelności nie-przedsiębiorców lub wierzytelności (nawet przedsiębiorców) niepochodzące z działalności gospodarczej.

Pytanie zatem: czy w rzeczywistości w ustawie doszło do uregulowania faktoringu pod zmienioną nazwą odpłatnej cesji, czy może jest to zupełnie inny instrument, który nie pokrywa się z faktoringiem?

Omawiana ustawa dopuszcza cesję wierzytelności przyszłych i określanych jako masowe. Odmiennie natomiast niż w polskiej regulacji cesji, cedent co do zasady przyjmuje odpowiedzialność za wypłacalność dłużnika. Brak jest natomiast szczególnego uregulowania kwestii istnienia wierzytel-

---

[55] Legge del 21 febbraio 1991, n. 52, „Disciplina della cessione dei crediti di impresa".

[56] Codice Civile, [on-line:] https://www.madonnas.it/PISA/CORSI/TP/codice_civile.pdf [dostęp: 17.01.2023].

ności w przeciwieństwie do rozwiązania zastosowanego w art. 1262 k.c.wł., zgodnie z którym cedent ma obowiązek przedstawić dokumenty potwierdzające istnienie wierzytelności. W pozostałym zakresie ustawa reguluje kwestię pierwszeństwa do zaspokojenia cesją lub jej skutkami podmiotów, które mogą być uprawnione w sposób pierwotny (np. następcy prawni zbywcy – 5.1.a) lub którym przysługuje ewentualne pierwszeństwo z racji istniejących zabezpieczeń (art. 5.1.b), a także kwestie upadłości poszczególnych podmiotów oraz jej skutki.

Nie można zatem przyjąć, że jest to kompleksowa regulacja kwestii inaczej nazwanego faktoringu. Co do zasady oczywiście wprowadzona zostaje instytucja odpłatnej cesji, jednak jak już wielokrotnie wspominano w niniejszej pracy, składniki stosunku faktoringu są dużo bardziej rozległe zarówno w zakresie wzajemnych zobowiązań, jak i ewentualnych możliwych skutków stosunku podstawowego między stronami a ewentualnym kształtem roszczeń osób trzecich.

3.4. Kodeks cywilny Republiki Malty (k.c.m.)

3.4.1. Charakterystyka regulacji

Kodeks cywilny Republiki Malty w art. 1484A stanowi, że w przypadku gdy cedent jest przedsiębiorcą[57], cedowane wierzytelności powstały w wyniku prowadzenia działalności handlowej, a cesjonariusz jest podmiotem licencjonowanym w zakresie prowadzenia działalności bankowej lub faktoringowej według norm prawem przepisanych, to należy do takiego stosunku stosować przepisy podrozdziału, w którym zamieszczono artykuł, oraz zmiany wynikające z przepisu. Jest to podtytuł VII – przelew długów oraz innych praw, w którym uregulowano zagadnienia zgodne z tytułem jednostki redakcyjnej. Zastosowane rozwiązanie oznacza *de facto* stworzenie osobnego reżimu dla transakcji, o których z perspektywy niniejszej pracy można powiedzieć, że noszą cechy istotne dla faktoringu. Wynika to z odmienności wprowadzanych przez parafrazowany przepis szczególny.

[57] Nie jest to zbyt trafne tłumaczenie ze względu na pierwotnie użyty termin „*trader*"; wniosek więc, że ustawodawca może mieć na myśli raczej węższy katalog przedsiębiorców, tj. takich, którzy zajmują się handlem w szeroko pojętym znaczeniu. Niemniej niniejsza praca posługuje się terminem przedsiębiorca – gdyby bowiem przyjąć termin dosłowny, to wielokrotnie pojawiałby się nadmierny deskryptywizm.

3.4.2. Cesja generalnych grup wierzytelności

Regulacja dopuszcza dokonywanie cesji w stosunku do oznaczonych klas długów już istniejących pod warunkiem dostatecznego oznaczenia dłużnika w kontrakcie. Świadczy to o potencjalnie praktycznym podejściu ustawodawcy, który dozwala na dokonywanie cesji ze względu na kryterium podmiotowe. Faktorant może zatem przenieść na faktora prawa z wierzytelności istniejących wobec oznaczonych klientów bez konieczności wskazywania każdej z nich w dokumencie cesji. W taki sam sposób dopuszczono cesję wierzytelności przyszłych poszczególnych oraz ich klas (tj. z zastosowaniem kryterium podmiotowego). W ich przypadku należy bowiem oznaczyć dłużnika oraz wskazać datę, w której najpóźniej wierzytelność powstanie. Co istotne, cesja dochodzi do skutku w momencie zawarcia umowy, której przedmiotem jest wspomniane powyżej oznaczenie dłużnika i dat. Takie rozwiązanie wydaje się być odmienne od przyjętego przez polskiego ustawodawcę. Można bowiem w pierwszym odruchu zarzucić kodeksowi maltańskiemu, że dozwala na przeniesienie prawa, które w zasadzie jeszcze nie istnieje. Interesujące byłoby rozwiązanie, w którym faktor stawałby się wierzycielem dłużnika co do wierzytelności, które nie istnieją. Oznaczać by to mogło, że albo analizowany trop jest błędny, albo maltański ustawodawca stworzył coś w rodzaju pierwszeństwa do objęcia pozycji wierzyciela w wypadku powstania.

Ustawodawca zaznacza bowiem, że cesja (przelew) jest skuteczna w momencie zawarcia kontraktu. Zdaje się on mieć na myśli „*contract of assignment*", który omawia w tej samej jednostce redakcyjnej (tj. art. 1481A.3 k.c.m.). Należałoby zatem odrzucić domysł, zgodnie z którym ustawodawca zastosował skrót myślowy, gdzie przez „*assignment is effective*" rozumie w rzeczywistości moment skuteczności umowy (kontraktu). Dochodziłoby zatem do rozróżnienia skutku zobowiązaniowego w postaci zobowiązania do przeniesienia wierzytelności i samego przeniesienia, czyli cesji. W rzeczywistości oba zdarzenia prawne miałyby miejsce w zasadzie w tej samej sekundzie prawniczej.

Takie rozwiązanie natomiast na gruncie polskiego kodeksu cywilnego zostało ocenione przez doktrynę w sposób negatywny. Dopuszcza się bowiem rzeczywiście przeniesienie ekspektatywy wierzytelności. Co do tej ekspektatywy skutek rzeczowy następuje rzeczywiście łącznie z zawarciem umowy, jeżeli strony nic innego nie postanowią[58]. Co do samego przelewu wierzytelności natomiast w doktrynie zdaje się panować zgodność; przyję-

to bowiem, że rzeczywiście sama umowa przelewu wierzytelności przyszłej może być skuteczna, jednak tylko w zakresie powstania zobowiązania. Skutek rzeczowy należy natomiast oceniać osobno z uwzględnieniem chwili powstania wierzytelności[59]. Pojawiają się także stanowiska przeciwne[60]. Nie sposób wiążąco rozstrzygnąć intencję ustawodawcy maltańskiego co do skutków przepisu, nie jest to także miejsce na dokonanie takich ocen przez autora, który nie jest ekspertem maltańskiego prawa. Warto jednak odnotować odmienność stosowanych rozwiązań.

Co ciekawe, takie uregulowanie momentu wystąpienia skutku rzeczowego cesji rezonuje na jeszcze jednym polu. Zgodnie bowiem z ust. 8 omawianego artykułu, likwidator lub kurator upadłego lub niewypłacalnego cedenta może odstąpić od cesji wierzytelności przyszłej pod warunkiem zwrotu sum zapłaconych przez cesjonariusza cedentowi. Rodzi to dwojakie wnioski. Po pierwsze, skoro ustawodawca wiąże odstąpienie ze zwrotem sum zapłaconych w zamian za te wierzytelności, to oznacza, że dopuszcza on odpłatność cesji. Pytanie zatem, czy chodzi o odpłatność cesji jako instrumentu rozporządzającego, czy o odpłatność umowy cesji, tj. składnika zobowiązującego. Po drugie, tak dokonane odstąpienie mogłoby istotnie ingerować w sferę praw majątkowych cesjonariusza. Przepis nie przewiduje bowiem możliwości odmowy odstąpienia, co oznacza, że jedynym wiążącym warunkiem jest zwrot kwot. W takim układzie sytuacyjnym decyzja kuratora lub likwidatora wprost wyciągałaby z zasobów majątkowych osoby trzeciej wobec faktu upadłości lub niewypłacalności określone prawa, jakkolwiek w zamian za świadczenie. Odrębnym problemem jest także kwestia

---

[58] Por.: wyrok SN z 9 sierpnia 2005 r., IV CK 157/05, LEX nr 346081; wyrok SN z 7 kwietnia 2011 r., IV CSK 422/10, LEX nr 1129145; Ł. Węgrzynowski, [w:] *Dopuszczalność przelewu wierzytelności przyszłej*, LEX/el., 2017.

[59] Por.: A. Szlęzak, *Cesja wierzytelności przyszłych, pojęcie wierzytelności przyszłej, umowa przelewu, kolizja przelewu wierzytelności przyszłej z jej zajęciem w sądowym postępowaniu egzekucyjnym, czynność prawna o podwójnym skutku, skutek ex tunc/ex nunc. Glosa do wyroku SN z dnia 17 marca 2016 r., V CSK 379/15*, OSP 2018, nr 1, s. 2; wyrok SN z 7 kwietnia 2011 r., IV CSK 422/10, LEX nr 1129145; wyrok SN z 9 sierpnia 2005 r., IV CK 157/05, LEX nr 346081; wyrok SR w Łodzi z 31 lipca 2019 r., VIII C 21/19, LEX nr 2713819; wyrok SN z 17 marca 2017 r., III CSK 129/16, LEX nr 2278293.

[60] Por. wyrok SN z 26 czerwca 2015 r., I CSK 642/14, LEX nr 1790972, w którym Sąd argumentuje m.in., że odroczenie skutku przelewu wierzytelności przyszłej udaremnia główne cele przelewu (np. zabezpieczenie), a tak rozumiana umowa w rzeczywistości stanowiłaby umowę nienazwaną, „która określa jedynie warunki przejścia wierzytelności, na wypadek gdy taka wierzytelność powstanie".

ewentualnego rzeczywistego rozliczenia należności. W przypadku długoterminowych umów raz poczyniona zapłata na poczet wierzytelności, które mają powstać później, może nie mieć w momencie zwrotu przez kuratora lub likwidatora wartości takiej, jaką miała w momencie jej uiszczenia. Pytanie zatem o ewentualną konieczność zapłaty odsetek, opłaty za korzystanie z kapitału lub jakiejś formy roszczenia odszkodowawczego.

3.4.3. Pozycja dłużnika faktoranta w dwustronnym stosunku faktoringu

Następnie w przepisie pojawia się zastrzeżenie o zakazie wykonywania praw z wierzytelności przez cesjonariusza (faktora) do momentu dokonania przez niego lub cedenta aktu poinformowania dłużnika o fakcie cesji. Stanowi to wyjątek od zasadniczego rozwiązania odnoszącego się do cesji ogólnej, zgodnie z którym (art. 1472 k.c.m.) dłużnik może zwolnić się z długu przez zapłatę do rąk cedenta, zabezpiecza się interes nabywcy wierzytelności w dobrej wierze, który pozyskał ją od cedenta dokonującego nieuprawnionego powtórnego przelewu w taki sposób, że w przypadku dochowania obowiązku informacyjnego to nabywca w dobrej wierze jest uprawniony do zaspokojenia, zabezpiecza się interesy wierzycieli cedenta co do pierwszeństwa zaspokojenia, a także dłużnik jest uprawniony do potrącenia każdej kwoty, która staje się mu należna od cedenta. Cesjonariusz natomiast nie może potrącić scedowanego na niego długu z żadnej sumy należnej dłużnikowi. Zastosowany natomiast obowiązek informacyjny w regulacji obejmującej faktoring zdaje się jeszcze szerzej odgraniczać niestaranne strony przelewu od ewentualnego zaspokojenia, gdyż w braku informacji po prostu w ogóle cesjonariusz nie będzie mógł wykonać swoich uprawnień wynikających z wierzytelności.

3.4.4. Odpowiedzialność za wypłacalność dłużnika – aplikacja funkcji *del credere*?

Ustawa zobowiązuje cedenta do odpowiedzialności za wypłacalność dłużnika, ale tylko do wartości cesji. Cedent może jednak odmówić przyjęcia na siebie takiej odpowiedzialności w całości lub w części. Jest to rozwiązanie odmienne od przyjętego w polskim kodeksie cywilnym, gdzie w art. 516 zbywca odpowiada za istnienie wierzytelności, a w zakresie wypłacalności taką odpowiedzialność może na siebie przyjąć. Jednak w całościowej ana-

lizie regulacji cesji maltańskiej dochodzi się do wniosku, że co do zasady cedent również odpowiada za istnienie wierzytelności, zgodnie z art. 1476, a sama gwarancja wypłacalności dłużnika stanowi *lex specialis* wobec art. 1477.1, zgodnie z którym co do zasady cedent nie odpowiada za wypłacalność, chyba że ją na siebie przyjmie. Regulacja faktoringowa jest zatem odwrotnością tej ogólnej.

Wniosek zatem, że ustawodawca maltański uregulował problem faktoringu nie wprost, natomiast z pewnością odniósł się do zagadnienia maksymalnie szeroko celem zapewne objęcia nią jak najszerszego katalogu sytuacji przelewów wierzytelności związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą. Zapewnił również mechanizmy ochronne dla dłużników, blokując potencjalne nadużycia ze strony cesjonariusza (faktora), który w myśl przepisów jest podmiotem aktywnym na rynku finansowym, a zatem może posiadać zaplecze windykacyjne i prawne, które pozwala na potencjalne nadużywanie pozycji dominującej w rozumieniu gospodarczym. Co więcej, wprowadza uproszczenie zakładające przelew klas wierzytelności oraz wierzytelności przyszłych, co zdaje się być pożądane z perspektywy upraszczania obrotu poprzez rezygnację z możliwości wystąpienia sporów co do faktycznych podstaw przelewów cząstkowych mających miejsce w wykonaniu faktoringu. Zadeklarowanie bowiem cedenta o przelewie wierzytelności od konkretnego dłużnika (a więc poniekąd substytut cesji globalnej) skutkuje brakiem tychże cząstkowych przelewów, które mogą, ale nie muszą, być wykonywane w przypadku polskiego porządku prawnego, co w efekcie może prowadzić do sporów o rzeczywistą zmianę podmiotową po stronie wierzycieli, co generuje niepotrzebne ryzyko.

3.5. Faktoring w najnowszych opracowaniach prawnych – wnioski

Analiza dostępnej literatury pod kątem poszukiwania choćby szczątkowych regulacji faktoringu doprowadziła do wniosku o niepowodzeniu czynności. Nawet tak nowoczesne regulacje jak nowelizowany Kodeks Cywilny Quebecu[61] czy Holenderski Kodeks Cywilny[62] nie odnoszą się do faktorin-

[61] Civil Code of Quebec, [on-line:] https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/en/document/cs/CCQ-1991?langCont=en#ga:l_five-gb:l_two-h1 [dostęp: 29.10.2022].

[62] Burgerlijk Wetboek, [on-line:] http://www.ilo.org/dyn/natlex/natlex4.detail?p_lang=en&p_isn=91671&p_country=NLD&p_classification=01.03 [dostęp: 29.10.2022].

gu jako umowy nazwanej, a więc podmioty zainteresowane tą instytucją prawdopodobnie znajdują się w tak samo trudnej sytuacji interpretacyjnej, posługując się zróżnicowanymi formami adaptacji faktoringu z wykorzystaniem rodzimych regulacji cesji, sprzedaży i innych.

Istotnym zaskoczeniem jest również nieujęcie faktoringu przez autorów renomowanej publikacji DCFR[63]. Jako rozbudowane źródło informacji o prawie prywatnym, mające za cel ujednolicać praktykę prawa w krajach europejskich, powinna ona zawierać odniesienie szersze do zagadnienia faktoringu niźli tylko instrumentalne wykorzystanie go w przykładach dotyczących cesji wierzytelności.

Podsumowując więc, nie można stwierdzić, że umowa faktoringu cierpi na nadreprezentację w ustawodawstwach krajowych oraz materiałach pomocniczych. Rodzi to pytanie o przyczyny takiego stanu rzeczy, które próżno zdefiniować w sposób jednoznaczny. Należałoby bowiem poruszać się w sferze domysłów i twierdzić, że tak naprawdę umowa faktoringu nie musi być uregulowana, gdyż praktyka znakomicie radzi sobie z zagadnieniami wyłaniającymi się w obrocie. Skoro tak, to ustawodawca nie dostrzega konieczności regulacji i od niej odstępuje. Skutkiem takiego stanu rzeczy jest na ogół brak źródeł traktujących o przyczynach takowych rozstrzygnięć legislacyjnych. Takie wnioskowanie o doskonałości praktyki nie jest jednak do końca miarodajne, gdyż – jak zasygnalizowano w rozdziale *Podatność na nieprawidłowości w złożonych stosunkach prawnych* – faktoringowy rynek może cierpieć na brak regulacji i nadzoru materii. Brak ściśle zakreślonego środowiska definicyjnego dla instytucji faktoringu szkodzi obrotowi i skutecznie udaremnia efektywną obronę praw stron tak długo, jak długo strona przeciwna może wymawiać się nieistnieniem stosunku faktoringu czy bliżej niezdefiniowanymi obowiązkami kontraktowymi o przypuszczalnie nieskończonej objętości.

4. Faktoring w praktyce – tendencje i postulowane rozwiązania

4.1. O potrzebie rozwoju prawnej regulacji rynku faktoringu

Alternatywnym źródłem informacji o potrzebie rozwoju prawnej regulacji rynku faktoringu jest analiza rynku usług zarówno od strony praktycznej,

jak i teoretycznej, postulatywnej. Z jednej strony można bowiem pozyskać konkretne informacje o tym, w jaki sposób uczestnicy radzą sobie w samodzielnym rozwiązywaniu problemów związanych najpierw z nawiązywaniem stosunków, a następnie ich egzekwowaniem. Z drugiej natomiast strony warto odnieść się do uwag zgłaszanych przez praktyków co do kierunków ewolucji instytucji faktoringu jako takiej. Przede wszystkim praktyka wyprzedza ustawodawców, którzy zazwyczaj działają w oparciu o dane historyczne, które mimo wszystko pochodzą z teraźniejszego obrotu. Jeżeli zatem nie doszło do uregulowania faktoringu na poziomie narodowym lub międzynarodowym, to możliwe jest, że w związku z rozkwitem rynku konkretne potrzeby znajdują się póki co *in statu nascendi*. Następuje przecież rozwój technologiczny, co niechybnie wiąże się z powstawaniem nowych narzędzi mających na celu udoskonalenie obrotu. Jeżeli te narzędzia będą implementowane do praktyki, to znowu warto zadać sobie pytanie o potrzebę ich uregulowania w prawie w perspektywie najbliższych lat. Jest to jednak zagadnienie na przyszłość, podczas gdy równolegle należy zastanowić się nad kształtem rynku teraźniejszego, nieraz zmagając się z wątpliwościami co do legalnej dopuszczalności stosowanych w układaniu stosunków instytucji, zarówno umownych, jak i pozaprawnych, w postaci np. systemów przetwarzania transakcji. Jeżeli nie dojdzie do zidentyfikowania potrzeby podjęcia prawnych kroków, to do oceny zasadniczej tezy wyrażonej w niniejszej pracy również trzeba będzie dołożyć argument odmawiający sensu regulacji stosunku faktoringu czy to w drodze ustawy zwykłej, czy ustawy o randze kodeksu.

4.2. Wykorzystanie cesji globalnej jako głównego narzędzia realizacji stosunku faktoringu

4.2.1. Instytucja cesji globalnej

Dokładny mechanizm i rozumienie cesji globalnej nie są jednolite[64]. Co do istoty opiera się ona na istniejącym między cedentem a cesjonariuszem stosunku, na podstawie którego dochodzi do cesji wszystkich wierzytelności

[63] Por. *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law Draft Common Frame of Reference (DCFR)*, red. Ch. von Bar, E. Clive and H. Schulte-Nölke, H. Beale, J. Herre, J. Huet, M. Storme, S. Swann, P. Varul, A. Veneziano and F. Zoll, 2008.

[64] I. Karasek, *Cesja globalna jako instrument zabezpieczenia wierzytelności*, ABC.

powstałych w ramach wykonywania określonego typu działalności. Może ona dotyczyć również wierzytelności przyszłych, co niewątpliwie zwiększa jej użyteczność na potrzeby faktoringu. Cesja globalna nie posiada swojej regulacji w polskim prawie krajowym, jednak ze względu na konstrukcyjną bliskość do cesji w rozumieniu k.c. (art. 509 i nast. k.c.), a także złożony ze względu na ilość cedowanych wierzytelności charakter zbliżający do faktoringu, zasadne zdaje się prześledzenie ścieżek łączących tę instytucję z omawianym w pracy faktoringiem. Co więcej, nie wydaje się, by w stosunku do cesji globalnej dezaktualizowały się uwagi poczynione w części *Faktoring de lege lata*, dotyczące cesji wierzytelności w rozumieniu k.c. Głównym bowiem składnikiem odróżniającym cesję globalną od zwykłej jest objęcie jej zakresem wielu wierzytelności należycie oznaczonych i powstających na konkretnie umówionej przez strony drodze[65]. Nie są to więc okoliczności istotne dla uwag czynionych w niniejszej pracy. Niemniej warto zauważyć, że cesja globalna została wyróżniona ze względu na wątpliwości wynikłe ze sporu „dotyczącego dopuszczalności czynności prawnych zobowiązujących do rozporządzenia zbiorem rzeczy lub praw"[66].

4.2.2. Czy cesja globalna to instrument wykorzystywany w praktyce obrotu faktoringowego?

Wątpliwości doktrynalne nie przeszkadzają jednak faktorom, a szerzej – stronom umów faktoringowych, stosować omówionego rozwiązania w swoich stosunkach. Uzasadniają oni stosowanie go ułatwieniem realizacji funkcji administracyjnej faktoringu[67]. Takie stanowisko nie jest pozbawione zasadności. Funkcja administracyjna (usługowa) faktoringu wykracza bowiem nieco poza same ramy finansowania w zamian za przekazywanie wierzytelności. Podjęcie się przez faktora świadczenia usług administracyjnych rzeczywiście, z jednej strony, pozwala na ewaluację kształtu stosunku w czasie rzeczywistym na podstawie gromadzonych danych statystycznych. Odbywać się to może w taki sposób, że faktor, obsługując bieżące wierzy-

[65] Por.: G. Sikorski, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. M. Balwicka-Szczyrba, A. Sylwestrzak, Warszawa 2022, art. 509; J. Mojak, *Obrót wierzytelnościami*, Warszawa 2021; I. Heropolitańska, *Przelew globalny*, [w:] eadem, *Prawne zabezpieczenia zapłaty wierzytelności*, Warszawa 2018.

[66] I. Karasek, *Cesja globalna*...

[67] Por. *Wymóg globalnej cesji*, [on-line:] https://www.capitalaccess.pl/centrum-prasowe/18-wymog-globalnej-cesji [dostęp: 31.10.2022].

telności, gromadzi na temat kontrahentów określony zasób danych. Jasne jest, że bezpośredni interes faktora w zakresie konkretnej wierzytelności ogranicza się do odpowiadania na pytanie, czy dłużnik zapłaci, i jeżeli tak, to w jak krótkim (lub długim czasie). Funkcja administracyjna faktoringu natomiast zmusza go do wyjścia poza swój bezpośredni interes i w ramach umowy z faktorantem gromadzenia dodatkowych informacji gospodarczych. Określone tendencje w spłacie, śledzenie przedmiotu zamówień czy ogólna kontraktowa rzetelność kontrahentów mogą stanowić cenne źródło informacji, przydatnych w działalności faktoranta, a którego tenże pozbywałby się, przekazując komplet wierzytelności faktorowi.

Z drugiej strony natomiast pojawia się wątpliwość o przyjęcie właściwego kierunku wnioskowania przez autora tekstu. Twierdzi on bowiem, że cesja globalna pozwala na realizowanie funkcji administracyjnej, i taki co do zasady kształt stosunku odpowiada istocie faktoringu. Zdaniem Autora nie jest to do końca właściwe rozumowanie i praktyka może starać się w rzeczywistości osiągnąć coś zupełnie innego, niż przekazuje się w omawianym źródle informacji.

Po pierwsze, funkcja administracyjna nie jest składnikiem *sine qua non* stosunku faktoringu. Takie wnioskowanie uprawnione jest ze względu na treść zarówno konwencji ottawskiej, jak i mołdawskiego kodeksu cywilnego, które w jednostkach redakcyjnych omawiających zasadnicze obowiązki stron wskazywały dla faktoranta cztery różne konfiguracje, ze wskazaniem, że powinien on realizować co najmniej dwie z nich. Oznacza to, że może istnieć stosunek faktoringu, który nie realizuje funkcji administracyjnej. Jest to zwłaszcza do wyobrażenia w przypadku gospodarczego interesu faktoranta, polegającego na chęci jedynie uzyskania finansowania, gdyż np. dane gospodarcze o klientach nie stanowią dla niego istotnej informacji z jakiegokolwiek względu.

Po drugie, to umówienie się o wykonywanie czynności realizujących funkcję administracyjną powoduje (lub uzasadnia) umówienie się o cesję globalną, a nie na odwrót, czego przyjęcie prowadziłoby do wniosku, że strona jest zobligowana przekazać wierzytelności wyłącznie w celu wykonania abstrakcyjnie pojmowanej funkcji i bez baczenia na rzeczywisty interes gospodarczy. Co więcej, faktorant może mieć także interes w przekazywaniu tylko niektórych wierzytelności wybranych przez siebie na podstawie subiektywnych kryteriów.

Brak jest zatem jednoznacznego wynikania mającego uzasadnić cesję globalną funkcją administracyjną. Na aprobatę oczywiście zasługuje suge-

rowane w artykule rozwiązanie promujące stosowanie równoległej linii kredytowej na żądanie faktoranta, która jest niejako spłacana przekazywanymi wierzytelnościami.

4.2.3. Czy cesja globalna może być korzystnym narzędziem dla faktorów? Ocena problemów i wątpliwości wynikających z ofert usługodawców

W tym miejscu warto zastanowić się natomiast nad tym, co w rzeczywistości może osiągać faktor poprzez zastosowanie modelu faktoringu z cesją globalną w standardzie swoich usług. Faktorzy dążą do maksymalnej kontroli nad wierzytelnościami faktorantów, które nie zostały jeszcze przeniesione, ale takiemu przeniesieniu mogą podlegać. Dla zobrazowania problemu należy pochylić się nad przykładem Regulaminu Faktoringu Alior Bank SA[68] oraz Regulaminu Świadczenia Usług Faktoringu Eksportowego bez przejęcia ryzyka przez Santander Factoring sp. z o.o.[69] Faktorzy w swoich regulaminach zastosowali metodę uprzedniej weryfikacji kontrahentów faktoranta. Dokonanie pozytywnej weryfikacji oznacza zgodę faktora na przyjmowanie wierzytelności wynikłych ze stosunku z konkretnymi kontrahentami. Ocenie faktora podlegają takie kryteria, jak historia rozliczeń z kontrahentem (§ 4 pkt 5 Regulaminu Santander) czy posiadanie przez kontrahenta zdolności kredytowej ocenianej przez bank (II.2.1.b Regulaminu Alior). Oba regulaminy dopuszczają przyjmowanie wierzytelności tylko od tak zatwierdzonych kontrahentów.

W pozostałym zakresie obaj faktorzy proponują pozornie odmienne rozwiązania, jednak o skutkach ostatecznie zbieżnych. Santander w § 6.1 wprost wyraził zobowiązanie faktoranta do przenoszenia wszelkich wierzytelności wynikłych ze stosunków z kontrahentem. Natomiast w § 10.1 strony dokonują cesji globalnej przez przeniesienie wszystkich istniejących i przyszłych wierzytelności wynikłych z relacji z kontrahentami. Dochodzi bowiem do wskazania nieoznaczonych wierzytelności pochodzących z określonego źródła, stosunku prawnego. Wątpliwość budzi jednak brak automatyczne-

[68] Por. *Regulamin Faktoringu Alior Bank S.A.*, [on-line:] https://www.aliorbank.pl/dam/jcr:dba50ec0-544d-400b-a6f1-d610e28372db/regulamin-faktoring-niepelny-automat.pdf [dostęp: 31.10.2022].

[69] Por. *Regulamin świadczenia usług faktoringu eksportowego bez przejęcia ryzyka przez Santander Factoring Sp. z o.o.*, [on-line:] https://www.santander.pl/regulation_file_server/time20210330111016/download?id=162344&lang=pl_PL [dostęp: 31.10.2022].

go przenoszenia tychże wierzytelności na faktora. Postanowienia umowne ograniczają się bowiem jedynie do zobowiązania do przenoszenia tych wierzytelności. Ocenić należy również, że stanowi to w pewnym sensie dążenie faktora do ukształtowania swojej pozycji wyłącznej strony przejmującej, gdyż z racji cesji globalnej nie dopuszcza się do istnienia pluralizmu po stronie faktorów, tj. sytuacji, w której dwóch lub więcej faktorów mogłoby obsługiwać wierzytelności od jednego kontrahenta. Może być to rozwiązanie w pewnych przypadkach gospodarczo szkodliwe dla obu stron, zwłaszcza w przypadkach poddawania faktoringowi bardzo dużych stosunków o sumach wierzytelności, które mogłyby budzić wątpliwość w kontekście zaangażowania kapitałowego pojedynczej instytucji finansowej. Jednakże z racji rzadkości sytuacji i każdorazowej możliwości odstąpienia od regulaminu na rzecz indywidualnych ustaleń wydaje się być to zagadnieniem marginalnym.

Zbliżoną konstrukcję zastosowano w regulaminie Alior. Zawiera on bowiem konkretne postanowienie umawiające strony na cesję globalną. Na początku jednak faktorant, na podstawie omawianego regulaminu, nie ma obowiązku – tak jak w Santanderze – przenoszenia wszystkich wierzytelności wynikłych z relacji handlowych z kontrahentem. Zgodnie z III.1.2.a, faktorant może zgłaszać wierzytelności do faktora pod warunkiem, że istnieją one między nim a zatwierdzonym kontrahentem. Oddaje to pewną swobodę wybiórczości przysługującą faktorantowi co do kierowania poszczególnych wierzytelności do wykupu czy szerzej rozumianego finansowania przez faktora. Jest to jednak wybiórczość pozorna ze względu na postanowienie III.4.1.b regulaminu, zgodnie z którym z dniem wejścia w życie umowy faktoringu faktor nabywa prawa „do wszystkich przyszłych Wierzytelności w stosunku do Kontrahentów objętych Listą Kontrahentów, których nabycie następuje z chwilą powstania tychże wierzytelności". Oznacza to, że ewentualny „wybór" przysługujący faktorantowi ograniczałby się do tego, czy za już przekazaną wierzytelność chce otrzymać zapłatę, co wydaje się absurdalnym rozwiązaniem.

Oba regulaminy nie przewidują natomiast szczególnych obowiązków kontraktowych faktora dotyczących monitorowania i modelowania statystycznego związanego z obrotem przekazanymi wierzytelnościami. Rzeczywiście w Rozdziale VII – *Monitorowanie i dochodzenie wierzytelności* – w regulaminie Santander pojawiają się elementy funkcji administracyjnej, natomiast ciężko uznać, aby były one realizowane w interesie faktoranta, w znaczeniu gromadzenia i przetwarzania na jego rzecz danych gospodarczych. Posta-

nowienia te ograniczają się bowiem do regulacji niektórych obowiązków informacyjnych między stronami, które mają służyć dochodzeniu wierzytelności oraz niwelować skutki niepowodzeń komunikacyjnych w postaci cesji zwrotnej. Brak jest natomiast elementu usługi, a więc cesja globalna stosowana przez tych faktorów musi znajdować inne uzasadnienie.

Zdaje się, że jest to przypadek realizacji monopolu kontraktowego przez faktora, który jednocześnie ma na celu niwelowanie ryzyka wynikłego ze złożoności stosunku faktoringu. Zaprezentowany model w dwóch różnych podmiotach opiera się najpierw na weryfikacji kontrahentów (i w zasadzie arbitralnym ich zatwierdzeniu, gdyż np. w kwestii oceny zdolności kredytowej w Alior SA trudno mówić o przejrzystych warunkach jej przyznania), a następnie zmierza w kierunku przejęcia przez faktora wszelkich powstałych w tej relacji wierzytelności. Stosując zatem cesję globalną, zapewnia on sobie wyłączność podmiotową, która nie byłaby zagwarantowana, gdyby zgłaszanie wierzytelności zależało od woli lub oceny ekonomicznej faktoranta. Równolegle jednak faktor realizuje swój drugi interes w postaci lepszej kontroli nad stosunkiem podstawowym. Przejmując z góry wszystkie wierzytelności, jest bowiem w stanie monitorować pewne trendy zachodzące między stronami (np. co do przeciętnego wolumenu dostawy, przeciętnych stawek, cen, terminów płatności i zapłaty), a w efekcie zwiększa swoją zdolność identyfikacji potencjalnie oszukańczych zgłoszeń, które nie oddawałyby realnych zdarzeń gospodarczych. Mogą one być realizowane np. poprzez zgłaszanie faktur za zdarzenia niebyłe lub faktur z zawyżonymi sumami. Takie rozwiązanie nie chroni jednak faktora przed sytuacją, w której dochodziłoby do umówienia się faktoranta z wieloma faktorami co do tych samych wierzytelności. Brak jest bowiem centralnego rejestru umów faktoringowych, a cesja globalna, jako instrument *de facto* abstrakcyjny, nie chroni przed bezprawnym powielaniem dowodów istnienia wierzytelności i rozporządzaniem nimi przez uprawniony podmiot.

4.3. Problemy praktyczne na rynku usług faktoringowych

4.3.1. Zarys problemów

Na pytanie tak postawione jak w tytule poprzedniego podrozdziału w zasadzie nie sposób odpowiedzieć. Raz, że nie jest możliwe wskazanie skończonego i zamkniętego kręgu aktualnie istniejących problemów praktycznych i kierunków dla tak szeroko pojętego rynku. Dwa – nawet gdyby je wskazać,

to jednoznaczna odpowiedź – regulować czy nie regulować – z pewnością byłaby bardzo trudna, jeżeli nie niemożliwa. Z jednej strony bowiem autorzy będą dochodzić do wniosku, że tak naprawdę sprawa nie wymaga regulacji lub taka regulacja, rozumiana analogicznie, już istnieje, natomiast ich krytycy, podejmując rękawicę, uargumentują bez większego problemu stanowisko przeciwne. Mimo to warto przyjrzeć się najbardziej aktualnym zagadnieniom i chociaż w szczątkowy sposób odnieść się do ich skutków dla obecnej (de)regulacji faktoringu.

Należy mieć na uwadze, że w zasadzie usługa faktoringu nie wymaga dodatkowo rozbudowanej infrastruktury jako produkt bankowy lub ogólnie finansowy. W obecnym kształcie do obsługi klientów i zgłaszanych przez nich wierzytelności faktorzy wykorzystują przygotowane przez siebie portale, w których faktoranci dokonują zgłoszeń. Nie wydaje się to być okolicznością wymagającą szczegółowej regulacji wykraczającej poza swobodę kontraktową stron, które korzystając z takich kanałów informacji, jedynie upraszczają i automatyzują proces przekazywania praw.

4.3.2. Automatyzacja podejmowania decyzji a podmioty oświadczeń woli i prawo do niepodlegania decyzji algorytmu

W podobnym tonie można ocenić rozwój technologii tzw. silników scoringowych[70]. Są to zautomatyzowane procedury mające za zadanie przetwarzać dane składające się na modele scoringowe, mające na celu klasyfikację swoistej wiarygodności i wartości kontrahentów[71] ze względu na ich uwarunkowania ekonomiczne lub społeczne. Stanowią zatem istotny element w łańcuchu oceny zdolności kredytowej.

Z jednej strony wydaje się wątpliwe stosowanie rozwiązania, w którym o dokonywaniu czynności prawnej (czy nawet o samym dokonywaniu) decyduje maszyna. Można bowiem wyobrazić sobie sytuację, w której metodyka postępowania stron określa zasadę, że zgłaszane przez faktoranta wierzytelności podlegają samodzielnej ocenie przez maszynę, która następnie

[70] Na temat silników scoringowych por. T. Domagalski, *Czas innowacji – Faktoring 4.0*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", red. T. Biernat, Rok IX (2019), s. 97 n.

[71] K. Hryniewicz, [w:] *Modele scoringowe. Czym jest scoring i jakie ma zastosowanie?*, [on-line:] https://nauka.metodolog.pl/modele-scoringowe-czym-jest-scoring-i-jakie-ma-zastosowanie/ [dostęp: 17.01.2023].

wydaje werdykt co do przyjęcia lub nieprzyjęcia cesji cząstkowej do realizacji. W ogólności może to oznaczać, że to maszyna decyduje o treści stosunku prawnego, i dochodzi do nieprzejrzystej sytuacji, w której adekwatne oświadczenie woli byłoby składane przez zaprogramowaną maszynę (a więc czy byłoby to oświadczenie woli faktora?) lub składane do maszyny. Jest to jednak dużo szerszy problem dotyczący automatyzacji i cyfryzacji obrotu prawnego w ogóle. Co więcej, zdaniem Autora zaprezentowane wnioskowanie tylko pozornie stanowi skomplikowaną zagadkę prawną.

Schemat bowiem „podejmowania decyzji" przez zautomatyzowany system nie polega na bliżej nieokreślonej uznaniowości czy podejmowaniu decyzji w oparciu o kryteria niejasne, być może sprzeczne z istotą uzgodnionych przez strony stosunków. Po pierwsze, faktor, włączając do swojego przedsiębiorstwa program mający analizować składane oświadczenia woli, bierze pod uwagę konstrukcję jego algorytmu i dostosowuje go w taki sposób, aby maszyna przetwarzała zagregowane dane w oparciu o kryteria wprowadzone z woli i na ryzyko podmiotu. Po drugie, jak zauważył T. Domagalski[72], celem stosowanych algorytmów nie jest *per se* wyrażanie wiążącego stanowiska przedsiębiorcy wobec innej strony stosunku. Ostateczny kształt, przetworzona informacja stanowią jedynie pierwszy krok dla analityków, którzy – w zależności od przyjętego przez przedsiębiorcę schematu – będą podejmować ostateczne decyzje, np. w przypadkach wątpliwych, lub po prostu zatwierdzać proponowany przez algorytm rezultat. Realistycznie oceniając sytuację, takie zastosowanie systemu scoringowego lub innego oprogramowania decyzyjnego nie będzie wiele różnić się od modeli już teraz stosowanych przez przedsiębiorstwa, w których personel najniższego szczebla wykonuje najbardziej żmudny przesiew informacji, przygotowując adekwatne raporty dla specjalistów o stopniowo coraz większej mocy decyzyjnej. W tym przypadku jednak zastosowanie stosownego algorytmu pozwala na znacznie szybsze i dokładniejsze przeanalizowanie stosunku. Takie przyspieszanie procesu decyzyjnego jest pożądane na rynku usług faktoringowych. Istotą bowiem takiego porozumienia jest szybkość rozliczeń oraz rozszerzania limitów kredytowych. Jednocześnie samo rozwiązanie związane z automatyzacją nie wydaje się kontrowersyjne, a więc z perspektywy celu niniejszego podrozdziału należy je ocenić neutralnie pod względem potrzeby regulacji.

---

[72] T. Domagalski, op. cit., s. 97 n.

4.3.3. Uregulowanie zautomatyzowanego przetwarzania danych *de lege lata*

Co więcej, w obecnym brzmieniu ustawa Prawo bankowe zdaje się potwierdzać wskazany kierunek, tworząc pewne ramy automatycznego przetwarzania informacji finansowych podmiotów dzięki nowelizacji z 2019 roku[73]. Dla faktoringu ma ona oczywiście charakter jedynie pomocniczy ze względu na ograniczony zakres podmiotowy stosowania ustawy, a także sam przedmiot art. 105a p.b., który odnosi się do oceny zdolności kredytowej jako takiej, a nie w stopniu skonkretyzowanym do wyrażania stanowiska na temat przyjmowania konkretnych wierzytelności do realizacji. Jednakże warto zwrócić uwagę na zastosowane przez ustawodawcę rozwiązania. Dopuszcza on bowiem przetwarzanie danych w sposób automatyczny, o ile klient ma prawo do uzyskania wyjaśnień dotyczących dokonanej wobec niego oceny, prawo odwołania przez przeanalizowanie zbioru danych przez osobę fizyczną oraz do wyrażenia własnego stanowiska (art. 105a ust. 1a p.b.). Według autorów uzasadnienia nowelizacji[74] takie rozwiązanie ma przyspieszyć ocenę zdolności kredytowej kontrahentów poprzez jej automatyzację. Zdaje się zatem, że cele przyświecające nowelizowanemu przepisowi są zbieżne z potrzebami faktorów. Powstaje jednocześnie pytanie, czy ujęcie pozwolenia na automatyzację przetwarzania danych wymaga stosowania metody regulacyjnej (skoro ustawodawca zdecydował się na poświęcenie zagadnieniu konkretnego przepisu), czy może mamy do czynienia kolejny raz jedynie z ustawowym *superfluum*.

4.3.4. Ochrona prawa do niepodlegania zautomatyzowanej decyzji a faktoring

Twórcy uzasadnienia nowelizacji odwołali się do art. 22 RODO będącego następcą podobnych regulacji zawartych w dyrektywie 95/46/WE oraz

[73] Ustawa z dnia 21 lutego 2019 r. o zmianie niektórych ustaw w związku z zapewnieniem stosowania rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) (Dz.U. z 2019 r., poz. 730).

[74] Uzasadnienie dla druku 3050 – *Rządowy projekt ustawy o zmianie niektórych ustaw w związku z zapewnieniem stosowania rozporządzenia 2016/679*, opubl. dn. 23 listopada 2018 r. w RCL, s. 113.

mających swój odpowiednik w prawie krajowym już na poziomie Ustawy o ochronie danych osobowych[75]. Regulacje te zgodnie miały za zadanie udaremniać skutek w postaci podejmowania decyzji przez zautomatyzowane podmioty.

Motywacji dla tego rozwiązania upatrywano m.in. w matematyczno-logicznym ograniczeniu związanym z algorytmami, które nie potrafią oceniać zestawu danych w oparciu o kryteria inne niż ustalone przez programistę, czyli dla przykładu nie uwzględnią potencjalnych sytuacji nadzwyczajnych[76]. Nie jest to celny argument, gdyż w rzeczywistości rolą analityka wykonującego analogiczne zadania nie jest rozpatrywanie sytuacji nadzwyczajnych i poszukiwanie metod ułatwiających nawiązanie stosunku kontraktowego z kontrahentem. Podobnie na wyższym stopniu adekwatne decyzje podejmowane są w oparciu o ściśle określone kryteria, od których odstępowanie może wydawać się wątpliwe chociażby z perspektywy biznesowej oceny sytuacji. Skoro bowiem podmiot nie spełnia kryteriów do uzyskania finansowania, to nie powinien go otrzymywać. Jeżeli polityka instytucji kredytowej nie przewiduje w swoim modelu sytuacji nadzwyczajnych, to taką politykę należy (lub można) zmienić i uwzględnić to bądź w algorytmie, bądź w metodyce pracy analityków *in-house* konkretnego podmiotu. W innym wypadku przekraczanie ustalonych standardów oznacza też złamanie zasad *compliance* i jest wątpliwe z etycznego punktu widzenia. Co więcej, rolą algorytmu jest naśladowanie (powielanie, powtarzanie) pracy analityka. Powinni więc korzystać z tych samych zasobów i kryteriów oceny, co raz jeszcze prowadzi nas do wniosku o bezprzedmiotowości regulacji.

Jednakże skoro taka regulacja się pojawia, to nawet bez uwzględnienia jej celowości należy mieć ją na uwadze przy kształtowaniu stosunku faktoringu. Pytanie jednak, kto uzyskiwałby uprawnienie. Niewątpliwie ewentualna odmowa przyjęcia wierzytelności wywoływałaby skutki prawne wobec faktoranta. Należy jednak już w tym miejscu wykluczyć z zakresu analizy przypadki faktoringu opartego na cesji globalnej. Jeżeli doszło do inkorporowania do stosunku postanowień o cesji globalnej, to w rzeczywistości wierzytelność już należy do faktora, a deklarowanie jej przez faktoranta

[75] Por. P. Fajgielski, [w:] *Komentarz do rozporządzenia nr 2016/679 w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych)*, [w:] *Ogólne rozporządzenie o ochronie danych. Ustawa o ochronie danych osobowych. Komentarz*, wyd. 2, Warszawa 2022, art. 22.

[76] Ibidem.

może mieć charakter materialno-techniczny, a nie konkretnie odnoszący skutek prawny. W pozostałych przypadkach natomiast ewentualna odmowa przyjęcia wierzytelności (potencjalnie niezasadna) może stanowić przypadek nienależytego wykonania zobowiązania przez faktora, a więc dojdzie do aktualizacji przesłanek odszkodowawczych. Jest to jakościowo inna sytuacja niż podawany za przykład wniosek o ustalenie zdolności kredytowej[77], gdyż strony związane są już stosunkiem prawnym i wyraziły zgodę na pewne ustępstwa czy rozwiązania dotyczące jego kształtowania.

W takim razie przepis art. 22 RODO niekoniecznie znajdzie zastosowanie w przypadkach kształtowania stosunku faktoringu. Oznacza to natomiast, że dopuszczalne – i to bez ingerencji ustawodawcy – jest stosowanie przynajmniej algorytmów dokonujących oceny zgłaszanej wierzytelności. Możliwa jest za to konieczność powściągliwości w opiniowaniu przypadków granicznych, tj. takich, w których ocena dokonywana przez algorytm miałaby charakter przeważający w zakresie nawiązania lub rozwiązania stosunku prawnego. W efekcie oznacza to, że ingerencja ustawodawcy w zakres modeli prognozujących i modelujących *output* faktora nie jest niezbędna.

Ponadto nawet w razie ustalenia możliwości zastosowania art. 22 RODO do stosunku faktoringu jego obowiązywanie nie jest bezwzględne. Zgodnie bowiem z ust. 2 lit. c przepisu, ust. 1 (dotyczący prawa niepodlegania zautomatyzowanej decyzji) nie ma zastosowania, jeżeli decyzja opiera się na wyraźnej zgodzie osoby, której dane dotyczą. Wystarczy zatem udzielić adekwatnej zgody w treści stosunku wstępnego poprzedzającego zawarcie umowy faktoringu, aby zlikwidować wątpliwość. Jeżeli więc można usunąć ją na etapie kontraktowym, to nie wydaje się, aby to zagadnienie miało istotny wpływ na decyzję o uregulowaniu ustawowym ze względu na chociażby kryterium stabilności.

4.4. Tajemnica bankowa a tajemnica handlowa

4.4.1. Istota tajemnicy bankowej

Brak uregulowania stosunku faktoringu wiąże się z problemem braku podległości nadzorczej podmiotów świadczących tego typu usługi wobec KNF, co może zwiększać ryzyko gospodarcze zarówno klientów, jak i samych faktorów. Co więcej, brak wymogu podmiotowej kwalifikacji oznacza utratę

[77] Ibidem.

określonych narzędzi mających dawać gwarancję należytego wykonania zobowiązania, związanych ze szczególnym reżimem działalności banków. W tym miejscu omówiony zostanie problem wynikający z niejednolitego objęcia świadczenia usług faktoringowych tajemnicą bankową, która w różnych konfiguracjach może prowadzić do zróżnicowanych ocen.

Podstawowe założenie instytucji tajemnicy bankowej wywodzi się ze społecznego wymiaru działalności banków, które dokonują przetwarzania danych o szczególnym znaczeniu dla klientów[78]. Nie sposób jest wymienić wszystkie z okoliczności, w których zachowanie tajemnicy bankowej może mieć znaczenie nie tylko zresztą z gospodarczego punktu widzenia, ale także czysto etycznego. Dość powiedzieć, że tajemnica bankowa cechuje się dużym nasileniem funkcji gwarancyjnej, zabezpieczającej, które w efekcie chronią klienta przed ekspozycją na ryzyko niepożądanego dostępu do danych o ich sytuacji majątkowej nie tylko przez ich konkurentów, ale także podmioty administracji publicznej (por. art. 105 ust. 1 pkt 1f p.b. regulujący kwestię dostępu do informacji objętych tajemnicą bankową przez Szefa Krajowej Administracji Skarbowej) czy nawet sądownictwo powszechne (por. art. 105 ust. 1 pkt 2 lit. b-da p.b.). Istnienie tajemnicy bankowej wyznacza również pewną normę etyczną nałożoną na banki, które jako konglomeraty finansowe o zazwyczaj znacznej wartości nie miałyby problemu z wykorzystaniem tak wrażliwych danych w niekontrolowany, a nawet szkodliwy sposób.

4.4.2. Charakterystyka tajemnicy bankowej – czy odgrywa istotną rolę dla faktoringu?

Zgodnie z art. 104 ust. 1 p.b., tajemnica bankowa rozciąga się na wszystkie informacje dotyczące czynności bankowej, i to nie tylko związane z samym świadczeniem banku, ale także uzyskane w czasie negocjacji, zawierania i realizacji umowy. Faktoring nie został zaliczony w art. 5 ust. 1 i 2 p.b. do kategorii czynności bankowych, a ze względu na zamknięty charakter katalogu tychże czynności nie jest możliwe rozszerzenie tajemnicy bankowej na faktoring w związku z ewentualnym istnieniem klauzuli generalnej cho-

[78] Por. Z. Ofiarski, [w:] *Prawo bankowe. Komentarz*, Warszawa 2013, art. 104, s. 634–635; A. Mednis, [w:] *Prawo bankowe. Komentarz*, red. A. Mikos-Sitek, P. Zapadka, Warszawa 2022, art. 104, s. 803–804; za wielu K. Królikowska, [w:] *Prawo bankowe. Komentarz do przepisów cywilnoprawnych*, red. B. Bajor, L. Kociucki, J.M. Kondek, K. Królikowska, Warszawa 2020, art. 104, s. 866.

ciażby kwalifikującej określone czynności jako bankowe ze względu na kryterium podmiotowe, tj. wtedy i tylko z tego względu, że są świadczone przez podmiot będący bankiem.

4.4.3. Zakres przedmiotowy tajemnicy bankowej – czy faktoring to już czynność bankowa?

Na pierwszy rzut oka wydawać by się mogło, że regulacja rzeczywiście nie uwzględnia problematyki faktoringu, i co do zasady byłaby to prawda, skoro nie został on nigdzie *explicite* wyrażony. Jednakże regulacja Prawa bankowego nie wskazuje, że określona czynność prawna, oznaczona jako czynność bankowa w art. 5, musi stanowić jedyny przedmiot stosunku zobowiązaniowego. W związku z tym zdaje się zasadne elastyczne interpretowanie przepisu. W przypadku faktoringu oznacza to, że należy rozbić tak ogólnie określony stosunek zobowiązaniowy (co więcej – bardzo rozbudowany stosunek zobowiązaniowy) na poszczególne czynności cząstkowe odbywające się w jego ramach. Konsekwencją przyjęcia tej optyki jest chociażby wyróżnienie czynności nabywania i zbywania wierzytelności pieniężnych, o czym mowa w art. 5 ust. 2 pkt 5 ustawy. Warto zwrócić uwagę, że ustawodawca posługuje się w tym miejscu pojęciem „nabywania i zbywania wierzytelności", a nie tylko cesji. Oznacza to, że zakres tej normy jest szerszy niźli tylko ograniczony do czynności przenoszącej (rozporządzającej) i w rzeczywistości m.in. o odpłatne przenoszenie wierzytelności w postaci faktoringu[79]. Czy w takim razie oznacza to, że faktoring jako taki podlega obowiązkowi zachowania tajemnicy bankowej?

I tak, i nie. Warto bowiem, po pierwsze, zwrócić uwagę na podmiotowy zakres kwalifikacji czynności jako czynności bankowej. Jak już ustalono, nabywanie i zbywanie wierzytelności uznawane jest za czynność bankową, jeżeli jest wykonywane przez bank (art. 5 ust. 2 p.b.). Po drugie, art. 104 ust. 1 p.b. do zachowania tajemnicy bankowej obliguje bank, osoby w nim zatrudnione oraz osoby, za których pośrednictwem bank wykonuje czynności bankowe. Oznacza to istotne zawężenie sytuacji, w których umowa faktoringu byłaby objęta takim obowiązkiem.

Wynika to właśnie z będącego przedmiotem niniejszej pracy braku uregulowania umowy faktoringu w sposób kompleksowy. Wystarczy bowiem

[79] Por. L. Kociucki, [w:] *Prawo bankowe. Komentarz do przepisów cywilnoprawnych*, red. B. Bajor, L. Kociucki, J.M. Kondek, K. Królikowska, Warszawa 2020, art. 5, s. 99.

przeanalizować praktykę rynkową dotyczącą tego typu usług, aby dojść do interesujących wniosków.

Faktoring, jako nieuregulowany stosunek prawny, może być świadczony przez dowolny podmiot, który jest gotowy przyjąć na siebie ryzyko tego typu usług. Jest to w oczywisty sposób decyzja wynikająca z rachunku ekonomicznego. W związku z tym na rynku usług faktoringowych operują nie tylko podmioty będące bankami krajowymi (tak jak wspomniany już wcześniej Alior SA czy alternatywnie – BOŚ SA), ale także te o innej charakterystyce. Na łamach niniejszego opracowania wskazywany był już również model odmienny, oparty na świadczeniu usługi faktoringu przez spółkę celową funkcjonującą w ramach grupy kapitałowej Santander (Santander Faktoring sp. z o.o.). Nie jest to praktyka odosobniona, gdyż podobne rozwiązanie jest oferowane w ramach grupy Pekao, gdzie usługę faktoringu świadczy Pekao Faktoring sp. z o.o.[80] Funkcjonuje także trzeci model, w którym usługi faktoringu świadczone są przez podmioty nie będące w ogóle zrzeszonymi w tego typu grupach. Przykładem takiego rozwiązania jest SMEO i SMEO Capital One[81] czy AOW Faktoring SA[82]. Podmioty te nie identyfikują się z istniejącymi uczestnikami rynku bankowego.

4.4.4. Tajemnica handlowa a tajemnica bankowa – czy zakres ochrony w tych reżimach jest porównywalny?

Alternatywnemu rozważaniu można poddać również kwestię tajemnicy handlowej w rozumieniu art. 11 ust. 1 Ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji[83]. Można bowiem uznać, że byłby to ewentualnie konkurencyjny reżim obowiązujący do zachowania tajemnicy przez strony stosunku. Informacje na temat kondycji finansowej faktoranta, kształcie jego zobowiązań czy ogólnych postanowień umownych z faktorem mogą stanowić informacje posiadające wartość gospodarczą. Jak zauważył bowiem Naczel-

[80] Por. skład grupy kapitałowej Pekao, [on-line:] https://www.pekao.com.pl/o-banku/grupa-pekao.html [dostęp: 2.11.2022].

[81] Por. regulamin zawierania umów faktoringu z podmiotem SMEO i SMEO Capital One, [on-line:] https://smeo.pl/wp-content/uploads/2021/09/Regulamin-faktoringowy-SMEO-1.pdf [dostęp: 2.11.2022].

[82] Por. informacje o AOW Faktoring SA, [on-line:] https://www.aow.pl/informacje-o--emitencie/ [dostęp: 2.11.2022].

[83] Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U. z 2022 r., poz. 1233).

ny Sąd Administracyjny, „wartość gospodarczą posiadają dla przedsiębiorcy te dane, które świadczą o prowadzonej przez firmę polityce finansowej, obrazują jej zobowiązania względem kontrahentów, dotyczą wierzytelności, odnoszą się do inwestycji czy oszczędności. Wartość gospodarczą mają więc wszelkie informacje, jakie dotyczą szeroko rozumianego gospodarowania przez firmę jej mieniem, w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą”[84]. Na kanwie tego orzeczenia ujawnia się natomiast kolejny problem, który zdaje się dyskwalifikować tajemnicę handlową jako dostateczny instrument ochrony faktoranta. Z cytowanego fragmentu wynika bowiem, że sąd (a pierwotnie ustawodawca) kładzie istotny nacisk na kwestie ochrony interesu faktora. Chodzi bowiem o jego zobowiązania, jego mienie i jego styl gospodarowania przedsiębiorstwem. Nie ma mowy natomiast o gwarantowanym interesie kontrahentów. Ponadto to przedsiębiorca (a więc faktor) posiada legitymację czynną związaną z naruszeniem jego tajemnicy handlowej[85], co pozwala wnioskować o tym, że to on jest dysponentem tejże tajemnicy i pomimo pewnej dozy ochrony interesów jego klientów nie mają oni realnego wpływu na realizację uprawnienia. Wniosek zatem, że celem regulacji jest nie obrona prawa do poufności kontrahenta, a jedynie przedsiębiorcy, i to w zakresie informacji istotnych dla jego działalności. Warto bowiem mieć na uwadze, że w ramach kontraktowania faktor może uzyskiwać dane, które same w sobie nie będą miały dla niego wartości gospodarczej, w przeciwieństwie do faktoranta, który interes w zachowaniu takiej poufności już może posiadać. Ponadto art. 11 ust. 2 u.z.n.k *in fine* stanowi, że ochronie podlegają informacje, co do których przedsiębiorca podjął działania w celu zachowania ich w poufności. To już kolejny element świadczący o silnej dyskrecji dysponenta wtórnego, co czyni z tej instytucji raczej nietrafny instrument, który nie powinien być oceniany porównywalnie z tajemnicą bankową.

4.4.5. Zasady dostępu do tajemnicy bankowej oraz do tajemnicy handlowej – czy tajemnica bankowa gwarantuje silniejszy stopień ochrony?

Dość również powiedzieć, że brak jest regulacji chroniących tajemnicę handlową przed w zasadzie swobodnym dostępem organów administracji publicznej lub innych (por. art. 180 § 1 k.p.k. uprawniający sąd oraz pro-

[84] Wyrok NSA z 11 stycznia 2017 r., II GSK 3487/15, LEX nr 2227209.

kuratora do zwolnienia z zachowania tajemnicy handlowej), co stanowi o niższym pułapie gwarancyjnym dla tejże tajemnicy w porównaniu do zakresu dostępu do tajemnicy bankowej, który został wyczerpująco uregulowany w przepisach ustawy Prawo bankowe. Co prawda art. 106d ust. 1 p.b. uwzględnia podmioty świadczące usługi faktoringowe, jednak nie tworzy on szczególnego obowiązku zachowania tajemnicy, a jedynie reguluje kwestie przetwarzania i wzajemnej wymiany informacji (w tym objętych tajemnicą) w określonych sytuacjach związanych z wykorzystywaniem banków do działalności przestępczej lub popełniania przestępstw na ich szkodę.

Co więcej, tajemnica handlowa poza dużą dozą uznaniowości leżącej po stronie przedsiębiorcy (wynikającą z możliwości podejmowania decyzji o domaganiu się ochrony w przeciwieństwie do bezwzględnego obowiązywania tajemnicy bankowej) podlega ochronie, która w postępowaniu cywilnym może wynikać z art. 47933 § 1 k.p.c. (ochrona tajemnicy przedsiębiorstwa w postępowaniu przed sądem ochrony konkurencji i konsumentów) czy art. 153 § 11 k.p.c. (posiedzenie przy drzwiach zamkniętych w przypadku możliwości ujawnienia okoliczności stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa). Nie jest to jednak ochrona zupełna, gdyż dotyczy tylko szczególnego typu postępowania odrębnego i tylko sądowego, w którym również może dojść do zobowiązania faktora do przekazania sądowi informacji objętej tajemnicą. W podobny sposób może dojść do ujawnienia tajemnicy handlowej w drodze kontroli skarbowej, gdzie na podstawie art. 286 § 1 pkt 4 o.p. kontrolujący może żądać udostępnienia akt, ksiąg i dokumentów związanych z przedmiotem kontroli.

W przypadku tajemnicy bankowej różnica polegałaby natomiast tylko na tym, że konieczne byłoby wystosowanie żądania przez szefa KAS, naczelnika urzędu celno-skarbowego lub naczelnika urzędu skarbowego w związku z wszczętą kontrolą celno-skarbową, podatkową, postępowaniem podatkowym albo czynnościami audytowymi (art. 105 ust. 1 pkt 2 lit. e tiret czwarte p.b.). Nie jest to zatem zbyt wygórowane wymaganie. Należy mieć również na uwadze, że interesem podmiotów jest zapobieżenie ujawnieniu ich informacji nie tyle organom państwowym, co kontrahentom. Jakkolwiek zawsze relewantnym argumentem będzie pytanie o reguły postępowania z danymi

[85] Por. K. Szczepanowska-Kozłowska, [w:] *Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz*, red. E. Nowińska, K. Szczepanowska-Kozłowska, wyd. 2, Warszawa 2022, art. 1, s. 48.

poufnymi w organach państwowych, tak nie wydaje się, aby w omawianym przypadku była to kwestia przesądzająca wniosek.

Podsumowując zatem, można odnieść wrażenie, że tajemnica handlowa nie realizuje w dostateczny sposób interesu faktoranta w zakresie ochrony poufności informacji, i warto rozważyć rozszerzenie tajemnicy bankowej na faktoring albo poprzez umieszczenie go wśród czynności bankowych, albo poprzez odpowiednie stosowanie przepisów o tajemnicy do tego typu stosunku. Wynika to przede wszystkim z braku legitymacji faktoranta do domagania się ochrony. Inaczej kształtowałaby się sytuacja w przypadku zobowiązania faktora do utrzymania określonego standardu. Oczywiście, można podnieść, że konstrukcja faktoringu jest usługą dobrowolną i dzielenie się z faktorem informacjami o wartości handlowej to element ryzyka gospodarczego. Pytanie natomiast, czy nie byłoby zasadne udzielenie ochrony takim podmiotom. Jak wielokrotnie już wskazywano, faktoring jest usługą znacznie upraszczającą obrót gospodarczy, a jednocześnie rośnie jego rola w stosunkach biznesowych, co potencjalnie prowokuje coraz szersze kręgi zainteresowanych podmiotów, które nie będą w sposób należyty postępować z informacjami. Należy on także niewątpliwie do grupy czynności złożonych, co dodatkowo wzmacnia argument o konieczności ochrony uczestnika słabszego.

4.4.6. Czy istnieje możliwość zakwalifikowania faktora jako podmiotu obowiązanego do zachowania tajemnicy bankowej?

Niewiele różna jest sytuacja, w której podmiot-faktor występuje poza grupą kapitałową banku (czy nawet poza holdingiem finansowym lub mieszanym). Brak jest bowiem przepisu, który rozszerzałby tajemnicę bankową w sposób różnicujący ze względu na charakter przynależności bądź jej brak.

Co prawda niewykluczone jest sklasyfikowanie faktora jako instytucji finansowej świadczącej usługi faktoringowe w myśl art. 106d ust. 1 p.b., jednak aktualne pozostają rozważania wyrażone uprzednio, dotyczące jedynie proceduralnego charakteru przepisu związanego raczej z obchodzeniem się z informacjami objętymi tajemnicą, a nie tworzącego jakiś podmiotowy obowiązek po stronie faktora.

4.4.7. Zakres podmiotowy obowiązywania tajemnicy bankowej

Pewna wątpliwość w kontekście art. 106d ust. 1 p.b. może wyniknąć z interpretowania użytego przez ustawodawcę zwrotu, przez który dokonał on kwalifikacji podmiotowej faktorów do grupy podmiotów uprawnionych do przetwarzania i udostępniania informacji, w tym informacji objętych tajemnicą bankową. Skoro ustawodawca bowiem zdecydował się na taki krok, to należy zastanowić się, czy nie sugeruje on w ten sposób, że faktorzy mogą być obowiązani do utrzymania tajemnicy bankowej, skoro w przepisie znalazło się postanowienie dopuszczające obracanie tymi informacjami.

Jako jeden z podmiotów uprawnionych wymienione zostały „instytucje finansowe, których podstawowa działalność polega na [...] świadczeniu usług faktoringowych". Odsyła nas to do definicji zawartej w art. 4 ust. 1 pkt 7 p.b. Zgodnie z nią, pojęcie instytucji finansowej jest istotnie szersze niż pojęcie banku. Instytucje nie są kwalifikowane bowiem według kryterium publicznoprawnego, tj. uzyskania pozwoleń (art. 2 p.b.), a według usług świadczonych przez podmiot, wśród których wymienia się m.in. „udzielanie kredytów [...], faktoring z regresem lub bez"[86]. Oznacza to, że faktorzy w ramach swojej działalności mogą być podmiotowo kwalifikowani jako instytucje finansowe, których status uprawnia ich do pewnego zakresu zdolności przetwarzania informacji objętych tajemnicą bankową.

Z drugiej strony natomiast należy przyjrzeć się również pojęciu „głównej działalności", której wykonywanie ma decydować o tymże uprawnieniu. Główna działalność nie należy bowiem do zakresu pojęć prawnych w sensie funkcjonowania jakiejś ścisłej definicji, którą można stosować chociażby pomocniczo w sprawie. Jest to jednocześnie ochoczo wykorzystywany przez ustawodawcę termin[87]. Niniejsze opracowanie nie ma na celu wią-

---

[86] Załącznik I do dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi, zmieniająca dyrektywę 2002/87/WE i uchylająca dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE (Dz.U.UE.L. z 2013 r. Nr 176, s. 338 z późn. zm.).

[87] Por. Ustawa z dnia 27 października 2022 r. o środkach nadzwyczajnych mających na celu ograniczenie wysokości cen energii elektrycznej oraz wsparciu niektórych odbiorców w 2023 roku (Dz.U. z 2022 r., poz. 2243), która w art. 2 pkt 2 jako odbiorcę uprawnionego kwalifikuje zróżnicowane podmioty, o których jednak uznaniu za uprawnione decyduje przedmiot „podstawowej działalności".

żącego rozstrzygnięcia problemu, jednakże warte zasygnalizowania jest, że w orzecznictwie jeden z sądów zdaje się różnicować działalność podstawową i nie-podstawową na zasadzie oceny *core business* podmiotu wynikającej z aktów korporacyjnych[88]. Niewykluczone jest zatem również przyjęcie za wyznacznik kodów PKD wpisanych do rejestru sądowego. Zbliżoną optykę przyjął również NSA, który uznał, że przedmiot działalności podstawowej można wywodzić z aktów publicznoprawnych nakładających określone uprawnienia na podmiot[89]. Interpretować można zatem, że orzecznictwo podąża za wektorem wiążącym rozumienie pojęcia z działalnością zamierzaną, zakładaną, a nie rzeczywiście wykonywaną. Zdaje się być to pewnym ułatwieniem, gdyż w rzeczywistości założenia wynikające z aktów korporacyjnych czy decyzji publicznoprawnych mogą nie pokrywać się z rzeczywistymi osiągnięciami gospodarczymi (podmiot przyciągnie dużo klientów jednego typu, którzy nie potrzebują korzystać z określonej usługi, a za to wybiorą inną; podmiot uzyska pozwolenie na określoną działalność, ale nie zdecyduje się jej wykonywać). W takim wypadku przyjęcie stanowiska proponowanego przez orzecznictwo może pomóc w zapewnieniu stabilności i pewności praw podmiotowych. W innym przypadku bowiem należałoby odpowiadać na pytanie o działalność podstawową z wykorzystaniem wskaźników ekonomicznych lub innych, których miarowy charakter wymuszałby przyjęcie pewnych pułapów w ocenie (tj. od przekroczenia jakiej wartości można mówić o tym, że działalność jest lub nie jest podstawowa).

Raz jeszcze mimo wszystko należy zauważyć, że rozważany jest jedynie art. 106d p.b., który nie tworzy obowiązku zachowania tajemnicy bankowej, a jedynie reguluje jej przetwarzanie. Brak jest również wobec instytucji finansowych odpowiednika art. 48k p.b. lub art. 59c u.k.k.[90], które rozszerzałyby ten obowiązek w sposób pośredni na faktorów, co zdaje się być konsekwencją braku uregulowania tego typu działalności.

---

[88] Por. wyrok SA w Szczecinie z 3 marca 2015 r., III APa 13/14, LEX nr 1770865.

[89] Por. wyrok NSA z 14 marca 2018 r., II FSK 644/16, LEX nr 2483934.

[90] Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (Dz.U. z 2022 r., poz. 246). Ustawa ta w art. 59c rozszerza obowiązek zachowania tajemnicy bankowej na instytucje pożyczkowe świadczące usługę kredytu konsumenckiego. Nie sposób jednak uznać faktoringu za kredyt konsumencki, nawet z uwzględnieniem nowego orzecznictwa (np. wyrok SO w Warszawie, sygn. akt XXVII Ca 1288/19, który skłania się ku możliwości uznawania przedsiębiorcy za konsumenta w niektórych okolicznościach), chociażby ze względu na ograniczenie kwotowe sumy kredytu wynikające z art. 3 ust. 1 u.k.k., co więcej – w ramach faktoringu nie jest zawierana *explicite* umowa pożyczki ani kredytu.

W tym miejscu należy zauważyć również stanowisko wyrażone w doktrynie[91] na temat statusu informacji przekazanych instytucjom niezwiązanym z bankami w trybie art. 106d p.b. Autorka zauważyła bowiem, że w odniesieniu do informacji objętych pierwotnie tajemnicą bankową a uzyskanych przez podmioty niebankowe należy przyjąć dalsze obowiązywanie wobec nich tejże tajemnicy. Autorka fragmentu wywodzi to z prokuratorskiego uprawnienia wynikającego z art. 106c p.b., na podstawie którego oskarżyciel publiczny może żądać od podmiotów wskazanych w art. 106d udostępnienia informacji na podstawie odpowiedniego postanowienia sądu okręgowego. Celem przepisu zdaje się zatem być stworzenie zamkniętego systemu obiegu informacji, jednakże zdaje się to być kolejny raz wyjątek od ogólnej zasady, który nie tworzy ogólnego obowiązku instytucji finansowych.

Podsumowując zatem, należy krytycznie ocenić obecny stan prawny dotyczący świadczenia usług faktoringu, jednakże nie jest to ocena do końca przesądzona ze względu na swoje blaski i cienie. Z jednej strony bowiem rzeczywiście brak prawnego związania faktorów nie-bankowych tajemnicą prowadzi do zmniejszenia standardu bezpieczeństwa w obrocie i zwiększa dysproporcję konkurencyjną między bankami a pozostałymi podmiotami, co może skutkować zróżnicowaniem cen oferowanych usług ze względu na mniejsze zasoby potrzebne do obsługi całościowej klienta (zwłaszcza w zakresie zabezpieczenia danych, przetwarzania wniosków o dostęp). Z drugiej jednak strony przytoczony argument zdaje się nie być do końca aktualny bądź przystający do realiów profesjonalnego obrotu. To w interesie klienta bowiem jest jak najlepsze zabezpieczenie swoich informacji handlowych, gdyż to jego najmocniej dotkną skutki ich ujawnienia. Ponadto w rzeczywistości interesem faktorów jest pełne zabezpieczenie danych swoich kontrahentów z powodu swojej własnej rzetelności i renomy, a także z obawy przed działaniami konkurencji, która może zmierzać do pozyskania cudzych klientów dzięki uzyskaniu istotnych informacji o ich działalności i potencjalnemu przygotowaniu specjalnej oferty.

4.5. Digitalizacja etapów świadczenia usług faktoringowych

4.5.1. Zarys problemu

Już na wstępie niniejszego rozdziału sugerowano potencjalny problem związany z etapem podejmowania decyzji oraz wynikającą z niego koniecz-

nością wykorzystania zautomatyzowanych procesów z zastosowaniem algorytmów. Jest to z pewnością istotny składnik przyszłego kształtu rynku faktoringu, jednakże należy zaznaczyć, że nie funkcjonuje on w próżni i nie stanowi jedynej innowacji, która musi zostać przepracowana i wdrożona w celu kompleksowego rozwoju metodyki świadczenia usługi.

Z jednej strony bowiem dla sprawnego funkcjonowania zautomatyzowanego zawierania kontraktów konieczne jest stworzenie zasobu informacji, który podlegałby skanowaniu przez omawiany algorytm, mający na celu pobieranie z bazy danych określonych informacji, które podlegałyby analizie jako dane wejściowe. Jest to jednak rozważanie zakładające utrzymanie obecnego kształtu rynku zawierania tego typu kontraktów, gdzie stosowane algorytmy ograniczają swoją funkcjonalność do naśladowania i przyspieszania procesów, które w innym wypadku należałyby do właściwości analityków.

Alternatywnie jednak można założyć, że nie będzie to jedyny model świadczenia usług. Co więcej, w obliczu postulowanych rozwiązań zmierzających do silnego scentralizowania i ujednolicenia faktoringu z wykorzystaniem systemu *blockchain*[92] może ono okazać się zupełnie służebne i z czasem tracić na praktycznym znaczeniu ze względu na swoją złożoność i – jak się zdaje – niedoskonałość w zestawieniu z postulowanym w literaturze przedmiotu nowatorskim rozwiązaniem.

4.5.2. Jednolita ogólnokrajowa baza informacji dotyczących cedowanych wierzytelności

Na początek jednak warto rozważyć pierwszą opcję związaną z ujednoliceniem bazy danych dostępnych dla faktorów jako najprawdopodobniej bliższe czasowo rozwiązanie. W pierwszej kolejności warto zastanowić się, czy na potrzeby omawianego rozwiązania da się wykorzystać istniejące już systemy. Założeniem w końcu jest zebranie konkretnych danych w jeden

[91] Por. A. Mednis, [w:] *Prawo bankowe. Komentarz*, red. A. Mikos-Sitek, P. Zapadka, Warszawa 2022, art. 104, s. 809.

[92] Por.: W. Ulbrich, *Perspektywa wykorzystania technologii* blockchain *w faktoringu*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", red. T. Biernat, Rok XI (2021), s. 199–232; M. Pawlik, *W kierunku mikrofaktoringu*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", red. T. Biernat, Rok VIII (2018), s. 72–73; K. Leszczyński, *Blockchain w faktoringu jest tylko kwestią czasu*, [on-line:] https://www.comarch.pl/finanse/bankowosc/comarch-faktoring/blog/blockchain-w-faktoringu-jest-tylko-kwestia-czasu/ [dostęp: 6.11.2022].

klaster informacji, przy czym te składowe informacje powinny pochodzić z różnych źródeł dla możliwości krzyżowej weryfikacji ich prawdziwości przez algorytm. W takiej sytuacji zdaje się, że konieczne mogłoby być zintegrowanie informacji pochodzących z zasobów chociażby administracji skarbowej. Użytecznym narzędziem, które wymagałoby dostosowania do potrzeb rynku finansowego, mógłby stać się Krajowy System e-Faktur w takim zakresie, w jakim do rozliczeń faktor wykorzystywałby faktury zarejestrowane w Systemie. Konieczność bowiem ujawnienia transakcji wobec administracji podatkowej wydaje się mieć istotną funkcję odstraszającą. Zmniejsza on opłacalność generowania fikcyjnych faktur poprzez zagrożenie powstaniem obowiązku podatkowego wobec wierzytelności. W zasadzie wydaje się, że mógłby on w sposób prawie kompletny zrealizować potrzeby rynku ze względu na ujawnianie w nim stron stosunku, jego wartości; zakłada jednoczesne informowanie administracji skarbowej o transakcji, a w zestawieniu z ewentualnym udostępnianiem plików JPK_VAT przez faktorantów, faktorzy mogliby w łatwiejszy sposób oceniać kondycję finansową kontrahentów[93].

4.5.3. Tajemnica skarbowa a udostępnianie danych z zasobu jednolitej bazy

Niestety, przyjęcie takiego rozwiązania nie pozostaje prawnie obojętne ze względu na funkcjonujące ograniczenia natury gwarancyjnej, a więc iście praktycznej. Dane zgłaszane przez podmioty do KSeF mogą bowiem podlegać tajemnicy skarbowej. Wynika to z art. 106nd ust. 1 ustawy o VAT w związku z art. 293 § 2 pkt 1 o.p. Sygnalizuje się bowiem, że przepis Ordynacji dotyczy w zasadzie wszelkich informacji gromadzonych w celach podatkowych[94]. Zgodnie zatem z art. 106nd ust. 2 pkt 4, system służy do wystawiania faktur ustrukturyzowanych, które uznaje się za wystawione w dniu

[93] Por. W. Bublik, *Innowacje w branży finansowej i zmiany technologiczne w systemach faktoringowych*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", red. T. Biernat, Rok IX (2019), s. 84.

[94] Por.: W. Stachurski, [w:] *Ordynacja podatkowa. Komentarz*, t. II: *Procedury podatkowe. Art. 120–344*, red. L. Etel, Warszawa 2022, art. 293, s. 1075; M. Niezgódka-Medek, [w:] *Ordynacja podatkowa. Komentarz*, red. S. Babiarz, B. Dauter, R. Hauser, A. Kabat, J. Rudowski, M. Niezgódka-Medek, wyd. 9, Warszawa 2019, art. 293, s. 1443; C. Kosikowski, [w:] *Ordynacja podatkowa. Komentarz*, red. H. Dzwonkowski, A. Huchla, C. Kosikowski, wyd. 3, Warszawa 2003, art. 293; idem, [w:] *Ordynacja podatkowa. Komentarz*, red. J. Bro-

ich przesłania do KSeF (art. 106na o.p.). Ma on zatem charakter podatkowy ze względu na dokumentację i ujednolicanie zasobu informacji skarbowej zarówno na korzyść podatnika, płatnika i innych, jak i administracji skarbowej. Zgromadzone w ten sposób informacje podlegają więc tajemnicy skarbowej. Co więcej, same informacje mogą stanowić także tajemnicę handlową czy w ogóle być objęte pewnym zakresem prawa do prywatności. W tym miejscu pojawia się zatem problem co do realnej możliwości uchylenia tego typu tajemnic ze względu na interes faktora czy abstrakcyjne dążenie do zapewnienia pewności obrotu czy stabilności gospodarczej, które należą raczej do interesu faktora.

Jest to uwaga celna, jednak powinna zostać skorygowana i oceniona przez pryzmat uzgodnienia praktycznego. Po pierwsze bowiem nie jest rozważane udzielenie abstrakcyjnego dostępu do danych każdemu, kto chce pozyskać dane o podmiocie. Co więcej, nie jest rozważane nawet ogólne dopuszczenie faktorów jako grupy biznesowej do katalogowanych informacji. Realne rozwiązanie problemu ma szansę powodzenia o tyle, o ile dopuszczałoby dostęp oznaczonego faktora do danych o oznaczonym kontrahencie w oznaczonym zakresie na podstawie wzajemnego porozumienia stron. Oznacza to, że faktorant (jeszcze chociażby w fazie przedkontraktowej lub w fazie dodawania nowego kontrahenta, którego długi będą przelewane) generowałby klucz dostępu do oznaczonego zasobu faktur (a zatem informacji objętych tajemnicą skarbową) dla faktora. Mogłoby to niwelować problem potencjalnego wątpliwego ujawnienia tajemnic, skoro odbywałoby się za zgodą głównego dysponenta.

Innym argumentem przemawiającym za dopuszczalnością rozwiązania jest analiza zakresu podmiotowego obowiązywania tajemnicy skarbowej. Zgodnie bowiem z art. 294 § 1 o.p., do przestrzegania tajemnicy skarbowej obowiązane są określone podmioty związane z administracją publiczną (w tym skarbową). Katalog ten nie uwzględnia dysponentów danych, tj. osób zainteresowanych, takich jak płatnik czy podatnik podatku VAT. Rzeczywiście, zgodnie z art. 106nd ustawy o VAT szef KAS prowadzi KSeF i jest administratorem danych w nim zawartych. Pytanie jednak, czy jeżeli do udostępnienia danych dochodzi za zgodą dysponenta, który nie jest związany tajemnicą skarbową, to jest to dopuszczalne na gruncie obowiązujących przepisów, czy może należałoby dokonać zmiany w treści norm

---

lik, R. Dowgier, L. Etel, P. Pietrasz, M. Popławski, S. Presnarowicz, W. Stachurski, C. Kosikowski, wyd. 5, Warszawa 2013, art. 293, s. 1474.

prawa obowiązującego. Co więcej, warte odnotowania jest to, że tego rodzaju informacje podatkowe dalej są objęte tajemnicą skarbową niezależnie od tego, kto je ujawni, a na podstawie art. 294 § 3 o.p. do zachowania tej tajemnicy obowiązane są podmioty, które wejdą w posiadanie tego typu informacji. Oznacza to, że nawet gdyby doszło do rozporządzenia nimi przez osoby nieuprawnione, to te dane w rzeczywistości dalej podlegają tajemnicy ze względów przedmiotowych. Można powiedzieć, że jest to pewien rodzaj „skażenia u źródła" – nieważne, w jaki sposób dojdzie do propagacji informacji, wciąż będą one niosły za sobą obciążenie ze względu na swój charakter. W omawianej sytuacji można zatem powiedzieć, że dochodzi do ujawnienia informacji przez dysponenta, a nie przez organ administracji skarbowej, co implikuje brak naruszenia tajemnicy.

Pytanie jednak, czy dopuszczalne jest takie wnioskowanie w oparciu o obecnie istniejące rozwiązania. Może bowiem okazać się, że mimo wszystko obowiązkiem szefa KAS jako administratora danych jest nieudostępnianie ich w takiej sytuacji ze względu na jego rolę, gdyż prowadziłoby to do ujawnienia tajemnicy skarbowej, skoro to on jest mimo wszystko administratorem. Ustawodawca ani doktryna nie rozwinęły obowiązków administratora danych w rozumieniu omawianego przepisu. Służebnie zatem można odnieść się najwyżej do przepisów RODO, co jednak stanowić może tylko pewną sugestię. Rozporządzenie w art. 32 w zakres obowiązków administratorów danych osobowych włącza m.in. obowiązek zachowania zdolności „do ciągłego zapewnienia poufności, integralności, dostępności i odporności systemów i usług przetwarzania". Zdaje się zatem, że konieczny może okazać się konkretny przepis, który pozwalałby na wyrażenie przez podatnika/płatnika i innych zgody na udostępnienie ich danych skarbowych, jeżeli przyjąć, że w rzeczywistości to szef KAS udostępniałby te informacje, jakkolwiek za zgodą zainteresowanych.

4.6. *Blockchain* jako gwarancja obiektywnej weryfikacji części składowych – czy praktyczny mechanizm może zastąpić konstrukcję gwarantowaną przez prawo?

4.6.1. System *blockchain* w stosunkach faktoringowych

Drugim rozważanym, a także postulowanym w dyskursie przedmiotowym rozwiązaniem jest wdrożenie systemu *blockchain* do stosunków faktoringu. Nie jest przedmiotem niniejszej pracy omówienie dokładnego systemu

operacji, co zostało już dokonane w literaturze przedmiotu[95], warto jednak przytoczyć ogólne założenia tego rozwiązania. W dużym skrócie, sprzedawca-faktorant wystawiałby swojemu dłużnikowi fakturę, która musiałaby zostać zaakceptowana oraz przekazana do odpowiedniego organu administracji skarbowej, np. za pomocą omawianego uprzednio KSeF. Następnie informacje o fakturze będącej potwierdzeniem dokonania transakcji byłyby udostępniane faktorom przez faktorantów za pomocą klucza QR umożliwiającego dostęp do odpowiedniego zasobu rejestru. Informacje te następnie wykorzystuje faktor do oceny ryzyka kontraktowego i podjęcia decyzji o wejściu w stosunek zobowiązaniowy. Następnym krokiem jest zawarcie przez strony *smart contract*'u, na który składa się uwierzytelniona faktura ze zobowiązaniem do przeniesienia wierzytelności, a od faktora – zobowiązanie do przekazania środków finansowych. Założeniem takiego kontraktu jest wtedy faktyczne istnienie wierzytelności, a także *sui generis* gwarancja, że nie dokonano wobec niego innej cesji. System w założeniu informowałby dłużnika faktoranta o dokonaniu cesji, jednocześnie przedstawiając mu potrzebne informacje na temat nowego wierzyciela. Ostateczne wykonanie zobowiązania potwierdzane byłoby informacją przekazaną do organów administracji skarbowej, które jednocześnie administrowałyby systemem i zapewniałyby, że żadna wierzytelność nie byłaby przedmiotem dwóch lub więcej cesji (co odpowiada jednemu z popularnych typów oszustw omawianych w rozdziale *Charakterystyka oszustw faktoringowych – stosowane modele*).

4.6.2. Skutki akceptacji rachunku dla dłużnika niebędącego stroną stosunku faktoringu

Na gruncie tego rozwiązania pojawia się interesujące zagadnienie dotyczące proceduralnych skutków przyjęcia faktury przez dłużnika w jednym z pierwszych kroków realizacji transakcji faktoringowej opisanej powyżej. Zgodnie bowiem z art. 485 § 1 pkt 2 k.p.c., sąd wydaje nakaz zapłaty w postępowaniu nakazowym na podstawie zaakceptowanego przez dłużnika rachunku. Możliwa jest sytuacja, w której niedoszły faktorant rezygnuje z ostatecznego zawarcia umowy faktoringu czy po prostu poddania jej konkretnej wierzytelności, a jednocześnie dysponuje zatwierdzoną przez dłużnika w systemie fakturą. W innym układzie natomiast może dojść do sytuacji, w której to cesjonariusz byłby zainteresowany podjęciem drogi są-

[95] Por. W. Ulbrich, op. cit., s. 211.

dowej wobec dłużnika z tytułu takiej wierzytelności, a mógłby dysponować wymaganym rachunkiem. Pytanie zatem, czy taki rachunek jest rachunkiem, o którym mówią przepisy regulujące postępowanie nakazowe. Wybór tej ścieżki wydawałby się potencjalnie bardziej preferencyjny niż np. postępowania upominawczego. Wiąże się to z konkretnymi przywilejami, takimi jak np. art. 492 § 1 k.p.c., który stanowi, że nakaz zapłaty wydany w postępowaniu upominawczym może stanowić tytuł zabezpieczenia bez nadawania mu klauzuli wykonalności. Co więcej, zgodnie z art. 19 ust. 2 pkt 1 u.k.s.c., kosztem wniesienia pozwu uwzględniającego przeprowadzenie postępowania w trybie nakazowym jest jedynie czwarta część opłaty, która w normalnym trybie (np. postępowania upominawczego) byłaby ustalana w pełnej wysokości, zgodnie z art. 13 u.k.s.c., w relacji do wartości przedmiotu sporu. Wniosek zatem, że w przypadku dochodzenia świadczeń wynikłych z wielu wierzytelności może być to preferencyjna ścieżka ze względu na potencjalną kumulację kosztów bez gwarancji skuteczności powództwa.

W doktrynie zdaje się być wyrażony pogląd, zgodnie z którym za zaakceptowanie rachunku uważa się każde ujawnienie woli jego przyjęcia przez dłużnika bez zastrzeżeń[96]. Ze względu na stosunkową nowość zagadnienia nie rozważano dotychczas w orzecznictwie sytuacji zaakceptowania faktury w systemie *blockchain*, jednak warto przyjrzeć się obecnym kierunkom orzeczniczym w poszukiwaniu ułatwień interpretacyjnych. Wydaje się być jednoznacznie przyjmowane stanowisko, że przyjęcie rachunku może nastąpić przez złożenie podpisu przez dłużnika[97]. Brak jest jednak jednoznacznego wskazania katalogu dopuszczalnych form przyjęcia rachunku, zwłaszcza że sam Kodeks cywilny reguluje podpis w kontekście form czynności prawnej (art. 78 k.c.), natomiast zdaje się być to poza zakresem normowania omawianego przepisu k.p.c. Norma art. 485 § 1 pkt 2 k.p.c. zatem, zgodnie z zapatrywaniem wyrażonym przez M. Manowską w przytaczanym wcześniej komentarzu, odnosi się do złożenia określonego oświadczenia woli w stosunku do rachunku, którego fizyczną emanacją byłby rozważany w przytoczonych wyrokach podpis. Nie jest wykluczone zatem, że w rzeczywistości przyjęcie takiego rachunku mogłoby odbyć się w dowolny spo-

[96] Por. M. Manowska, [w:] *Kodeks postępowania cywilnego. Komentarz aktualizowany*, t. II: *Art. 478–1217*, red. A. Adamczuk, P. Pruś, M. Radwan, M. Sieńko, E. Stefańska, M. Manowska, LEX/el. 2022, art. 485.

[97] Por. m.in.: wyrok SN z 16 kwietnia 2009 r., I CSK 487/08, LEX nr 577540; wyrok SA w Poznaniu z 1 marca 2007 r., I ACa 1096/06, LEX nr 298427; wyrok SN z 7 lutego 2018 r., V CSK 171/17, LEX nr 2559371.

sób uzewnętrzniający wolę osoby dokonującej czynności, nawet w postaci elektronicznej (tak art. 60 k.c.). Wniosek zatem: dopuszczalne może okazać się przyjęcie rachunku przez dłużnika za pośrednictwem uzgodnionego lub zaakceptowanego przez strony systemu zapewniającego wzajemną komunikację.

Takie rozwiązanie może jednak stać się zaprzeczeniem założenia szybkości faktoringu w przypadku dokonania cesji wierzytelności przyszłych lub grupowych. Wierzytelność bowiem przelewana byłaby w momencie jej powstania (jak wynika z orzecznictwa przytoczonego w punkcie *Cesja generalnych grup wierzytelności*). Nie jest więc wykluczone, że dojdzie do sytuacji, w której dłużnik odmówi zaakceptowania rachunku, który w rzeczywistości jest wystawiany przez podmiot, który nie jest wierzycielem w sensie prawnym (a jedynie faktycznym dostawcą towarów lub usług), a w konsekwencji dołożenie dodatkowego kroku w postaci wymogu przyjęcia w systemie udaremni skutek procesowy możliwości zastosowania trybu postępowania nakazowego. Skutkiem oczywiście będzie dalsza możliwość procedowania na drodze postępowania ogólnego lub upominawczego, jednakże warto mieć na uwadze ewentualną konieczność stworzenia systemowego wyjątku uwzględniającego taki stan faktyczny. Alternatywnie można postulować określanie momentu przejścia wierzytelności w drodze cesji albo na automatyczny moment przyjęcia rachunku, albo umówić się na dokonywanie cesji cząstkowych tylko co do wierzytelności z rachunkami już przyjętymi. Niezależnie od przyjętego modelu korzyść procesowa zdaje się być tylko marginalnym argumentem przemawiającym za stosowaniem drogi elektronicznej akceptacji i tworzenia *smart contracts* w obliczu potencjalnego zapobieżenia wyłudzeniom.

4.6.3. Charakter prawny czynności dokonywanych za pośrednictwem systemu *blockchain* – czy wyparcie klasycznych metod nie przerośnie możliwości praktyki?

Innym zagadnieniem natomiast może okazać się problem relacji faktycznych sytuacji prawnej stron do ich odwzorowania za pośrednictwem systemu *blockchain*. Możliwe jest bowiem, że wierzyciel wystawi fakturę, którą dłużnik zaakceptuje i nawet jednocześnie opłaci, lecz nie zostanie to odzwierciedlone poprzez wprowadzenie adnotacji o umorzeniu zobowiązania przez wykonanie w systemie. Wiąże się to z szerszym problemem rozdzielenia sfery elektronicznej od rzeczywistej i zdaje się być rozwiązywalne jedy-

nie przez całkowite przeniesienie rozliczeń do KSeF lub innego systemu pozwalającego na monitorowanie wierzytelności. Gdyby bowiem już stosunek podstawowy (który kiedyś podlegałby cesji) przybrał formę *smart contract*, to spełnienie zobowiązania przez dłużnika byłoby podstawą jego umorzenia i jednocześnie w interesie co najmniej jednej strony byłoby odnotowanie tego faktu w systemie w celu zdjęcia z siebie dalszego obowiązku zapłaty.

Alternatywnie mogłoby odbywać się to w sposób całkowicie zelektronizowany, gdzie dłużnik potwierdzałby otrzymanie świadczenia od wierzyciela i tym samym aktywowałby swego rodzaju depozyt ze środkami, który przechodziłby na wierzyciela. Jest to jednak odrębny problem związany z obrotem elektronicznym jako takim, a nie zagadnienie endemiczne dla rynku faktoringu.

Wnioskiem zatem zdaje się być, że w rzeczywistości stworzenie scentralizowanego systemu monitorującego rozliczenia (chociażby na bazie KSeF) może być wstępem do implementacji dalej idących rozwiązań, jednak stworzenie zamkniętego i skutecznego systemu rozliczeń mogłoby wymagać wielowymiarowej interwencji ustawodawcy związanej z wieloma uprawnieniami i obowiązkami uczestników obrotu (szefa KAS, wierzycieli, dłużników, faktorów, administracji publicznej). Zdaje się to jednak nie tyle mieć związek z umową faktoringu, ile z ogólnym trendem digitalizacji obrotu gospodarczego, co w efekcie nie przesądza o konieczności uregulowania samego faktoringu, które jest przedmiotem opracowania.

5. Podatność na nieprawidłowości w złożonych stosunkach prawnych

5.1. Wprowadzenie

Podatność na nieprawidłowości jest szerokim pojęciem bliskim osobom odpowiedzialnym za nadzór nad procesami w przedsiębiorstwie. Nieprawidłowość obejmuje wszelkie przypadki, w których zachodzi brak zgodności, tj. sytuację, w której sam skutek jest niepożądany lub pożądany skutek występuje na niewłaściwej drodze. Takie nieprawidłowości mogą przybrać wszelakie postacie, jako że ich wachlarz nie ogranicza się wyłącznie do zgodności z obowiązującym prawem, ale nawet ze społecznymi trendami w biznesie (np. *Corporate Social Responsibility*). Staranne przeanalizowanie wycinkowych zagadnień związanych nie tylko zresztą z biznesem czy

prowadzeniem przedsiębiorstwa pozwala na zlokalizowanie takich podatności. Następnym krokiem jest dokonanie swoistego ważenia zjawiska, polegającego na ocenie, czy poziom ryzyka wynikającego z podatności jest akceptowalny, tolerowalny, ważny czy krytyczny[98]. Rzetelna i dogłębna ocena podatności, a w konsekwencji ryzyka i jego wagi, pozwala na podjęcie adekwatnych środków zaradczych o właściwej sile oddziaływania. Raport z badania podatności może stanowić bowiem punkt wyjścia do podejmowania konkretnych kroków w sprawie.

W zależności od skali i metod funkcjonowania przedsiębiorstwa tego rodzaju oceny mogą mieć charakter wpadkowy, jednorazowy bądź zorganizowany i systematyczny. Im większa jest skala działalności przedsiębiorstwa, rozumiana w sensie ekonomicznym, tym więcej współdziałających ze sobą elementów, które muszą być nie tylko odpowiednio uregulowane wewnętrznie, ale także skoordynowane pomiędzy sobą. W celu zapewnienia skutecznego lokalizowania i zwalczania nieprawidłowości stosuje się tzw. *compliance management systems*, które doczekały się swojego uściślenia przez Międzynarodową Organizację Normalizacyjną w postaci normy ISO 37301:2021. Nie oznacza to oczywiście, że obowiązek identyfikacji i zwalczania nieprawidłowości ogranicza się do swego rodzaju dobrej woli przedsiębiorcy czy chęci zwiększenia atrakcyjności organizacji dla potencjalnych inwestorów. Swoiste wymogi (a zatem i obowiązki) zapewniania zgodności wynikają również z przepisów prawa powszechnie obowiązującego. Najbardziej jaskrawym przykładem regulacji zgodności w określonym sektorze jest ustawa AML/CFT[99] wprowadzająca surowe standardy w zakresie obowiązku KYC (ang. *Know Your Customer*). Z perspektywy niniejszego opracowania istotne znaczenie mogą natomiast mieć regulacje zawarte w pakiecie CRD V / CRR II, których ogólnym przedmiotem jest uregulowanie metod ochrony kapitału instytucji finansowych przed właśnie nieprawidłowościami, których samodzielny rozmiar lub kumulacja mogą prowadzić do zachwiania stabilności tychże instytucji o szczególnym wpływie społecznym[100].

---

[98] Takie kryteria oceny ryzyka przyjął J. Ziemski [w:] *Mapa ryzyka jako mieszana metoda oceny ryzyka w przedsiębiorstwie*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej" 2016.

[99] Ustawa stosuje przesłanki polegające na obowiązku rejestrowania tożsamości kontrahentów, badanie jej prawdziwości w rozumieniu art. 34 ustawy już w przypadku transakcji opiewających na relatywnie niskie kwoty (bo od 15 tysięcy euro – tak art. 35 ustawy) należy ocenić jako surowe, skoro nie aktualizują się w związku z podejrzeniem prania brudnych pieniędzy, a tylko w związku z arbitralnymi okolicznościami.

Instytucje oferujące usługi w zakresie faktoringu w niewątpliwy sposób związane są z rynkiem finansowym, a więc zasadne jest założenie, że co najmniej wskazane (jeżeli nie wprost nakazane przez prawo) jest dochowanie przez nie szczególnych obowiązków w zakresie monitorowania nieprawidłowości wynikłych bądź mogących wyniknąć w rezultacie świadczenia przez nie usług.

Już w tym miejscu warto odnotować, że w Załączniku I do rozporządzenia CRR I, w pkt. 1 lit. e, faktoring został sklasyfikowany jako pozabilansowa pozycja pełnego ryzyka. W myśl art. 111 rozporządzenia CRR I, pozycje pełnego ryzyka uwzględniane są w całości jako ekspozycja instytucji. Przekłada się to następnie na współczynnik kapitału podstawowego – zwłaszcza Tier I – na zasadach określonych w art. 92 rozporządzenia. Oznacza to, że im większa ekspozycja (przez wielość zobowiązań faktoringowych), tym więcej najbardziej płynnych środków instytucja musi posiadać. Dość powiedzieć, że jest to rozwiązanie kosztowne i nieopłacalne. Dla instytucji finansowych bowiem kapitał, który nie pracuje, jest kapitałem, który przynosi straty w związku z dewaluacją pieniądza w czasie.

Taka kwalifikacja stosunku faktoringu dokonana przez ustawodawcę europejskiego pozwala sądzić, że podziela on obawy co do bezpieczeństwa obrotu w tym konkretnym zakresie (a zatem odpowiada poniekąd na problem badawczy niniejszej pracy), jak i sugeruje rynkowi wielość nieprawidłowości mogących wiązać się z tego rodzaju stosunkami.

5.2. Wady złożoności faktoringu i ocena ich skutków

Praktyka w innych częściach świata potwierdza, że problemy faktoringu nie są endemiczne dla europejskiego rynku finansowania wierzytelności, a obawy płynące z analizy rozporządzenia CRR I mają swoje podstawy. Analiza wykonana przez Commercial Factoring Expertise Committee of CATIS (China Association of Trade in Services)[101] dzieli źródła nieprawidłowości

[100] Zjawisko *too big to fail*, zgodnie z którym instytucje działające na rynku finansowym, ze względu na powszechność wzajemnego zabezpieczania się, powiązanych struktur i skali działania, powinny być za wszelką cenę ratowane, gdyż ich upadek zagraża całemu systemowi gospodarczemu (por. T.C.W. Lin, *Too Big to Fail, Too Blind to See*, „Mississippi Law Journal" 355, 2010.

[101] Raport analizy ryzyka przemysłu faktoringowego CFEC CATIS, opublikowany 16 maja 2019 r., [on-line:] http://www.cfec.org.cn/ueditor/php/upload/file/20190516/1557988624863-992.pdf [dostęp: 11.10.2022].

na cztery główne typy: *fraud risk* (ryzyko oszustwa), *credit risk* (ryzyko kredytowe), *operational risk* (ryzyko operacyjne) oraz *other risks* (inne ryzyka). Analiza opiera się na przeglądzie orzecznictwa sądów chińskich, dlatego, nie wdając się w szczegóły, wskażę konkretne zagrożenia.

Aż 50,6% z około 500 analizowanych spraw stanowiło pokłosie realizacji ryzyka kredytowego. Autor analizy nie dokonał uściślenia pojęć, jednak ze względu na uniwersalność pojęcia ryzyka kredytowego należy założyć, że chodzi o przypadki niespłacenia wierzytelności lub niewypełnienia zobowiązań umownych. Realizacja ryzyka oszustwa nastąpiła w 30,8% analizowanych spraw, podczas gdy pozostałe dwa ryzyka – operacyjne i inne – odpowiadają za łącznie 18,6% przypadków.

Niestety autor chińskiego opracowania, jak zauważono, nie pokusił się o charakterystykę powyższych zagrożeń. Jest to więc celowe ze względu na zbudowanie kontekstu dyskursu. Ryzykiem operacyjnym według KNF jest „ryzyko straty wynikającej z niedostosowania lub zawodności wewnętrznych procesów, ludzi i systemów technicznych lub ze zdarzeń zewnętrznych"[102]. Na przykładzie usługi faktoringu możemy więc mieć do czynienia z ryzykiem operacyjnym ziszczającym się na wielu trudnych do zdefiniowania płaszczyznach. Po pierwsze, takie ryzyko może materializować się w niekompletności procedur identyfikacji klienta, wadliwości komunikacji wewnątrz organizacji lub pomiędzy istotnymi podmiotami[103]. Może to być wreszcie konflikt na płaszczyźnie osobowej (skorumpowany pracownik zatwierdza niedopuszczalną transakcję) czy błąd maszyny polegający na zdekompletowaniu się bazy danych[104]. Brak jest jednolitej definicji oszustwa[105] sprecyzowanej dla problemów właściwych faktoringowi. Podobnie zresztą w prawie UE, gdzie w ogóle brak tak uzgodnionej definicji.

---

[102] *Rekomendacja M dotycząca zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach*, Komisja Nadzoru Bankowego przy KNF, Warszawa 2004.

[103] Przykładem realizacji ryzyka operacyjnego skrzyżowanego z ryzykiem oszustwa jest opracowany i wykorzystany w późnym okresie XX wieku oscylator finansowy, który wykorzystywał wadliwy system komunikacji i brak centralizacji przepływu danych do powielania transakcji.

[104] Istotny nacisk na powiązanie ryzyka operacyjnego ze sferą informatyczną w działalności faktorów kładzie M. Popović [w:] *Ocena ryzyka operacyjnego transakcji faktoringowych z uwzględnieniem aspektów etyczno-moralnych*, „Studia Prawno-Ekonomiczne" 2019, s. 330, a także ten sam w innej publikacji: *Zarządzanie ryzykiem operacyjnym w procesie klasyfikacji transakcji faktoringowych z użyciem drzew klasyfikacyjnych*, s. 133.

[105] *Jak MŚP mogą zmniejszyć ryzyko oszustwa. Ograniczenie ryzyka oszustwa – co mogą zrobić MŚP*, Europejska Federacja Księgowych, 2005.

Oszustwo oznacza „wszelkie działanie podjęte w sposób celowy i nieuczciwy w celu zdobycia przewagi, powodujące straty u innej strony”[106].

Taka definicja oszustwa jest szeroko zakrojona, jednakże dzięki temu pozwala uniknąć sztucznego zaniżania statystyk w procesie kwalifikacji poszczególnych czynności. Nadmierne bowiem precyzowanie i odchodzenie od językowego pojmowania zjawiska utrudnia należyte rozumienie pojęcia. Już pobieżna analiza przedstawionej definicji skłania do wskazania jako przykładów oszustwa np.: tworzenie fałszywego obrazu kontrahenta i jego sytuacji finansowej, stosowanie skomplikowanych struktur podmiotów w celu utrudnienia dochodzenia należności czy fałszowanie rachunków.

Ze względu na charakter niniejszej pracy prowadzona będzie pogłębiona analiza przypadków realizacji ryzyka oszustwa. Ryzyko kredytowe bowiem należy do sfery badań w naukach ekonomicznych i nie jest łatwo zapobiegać mu za pomocą instrumentów prawnych ze względu na mnogość czynników socjologicznych, makro- i mikroekonomicznych składających się na to ryzyko. Prawo może w tym zakresie obligować do stosowania ścisłych mechanizmów bezpieczeństwa. Temu służy chociażby ocena zdolności kredytowej lub wspomniane wcześniej limity zaangażowania kapitałowego. Nie da się zapobiec jednak zdarzeniom pozaprawnym, takim jak chociażby bankructwo – można najwyżej na nie reagować. Podobnie ryzyko operacyjne w swojej istocie odnosi się raczej do zdarzeń pozaprawnych, wynikających z nieprawidłowości w organizacji przedsiębiorstwa (a więc dopuszczalna jest sytuacja, w której będzie przenikać się z ryzykiem oszustwa) i należących do wyłącznej analizy w ramach nauk o zarządzaniu.

Ingerencja o znaczeniu prawnym w odniesieniu do ryzyka oszustwa może następować w odniesieniu do przedpola zawarcia umowy faktoringu (poprzez określone środki ostrożności – *due diligence*) oraz do etapu wykonywania i wykonania umowy. Niecelowa byłaby taka ingerencja już po ziszczeniu się ryzyka, ponieważ w znacznej części przypadków oznacza to, że doszło też do realizacji znamion określonych przestępstw i należy wyciągnąć konsekwencje. Paradoksalnie, w celu najlepszego modelowania metod przeciwdziałania realizacji ryzyka warto sięgnąć do spraw, w których takie ryzyko się ziściło. Następnym krokiem jest bowiem analiza poszczególnych elementów stanu faktycznego (metoda *top-down*) celem uchwycenia newralgicznych punktów stosunku. Głównym narzędziem, którym się w tym celu posłużę, są orzeczenia sądownictwa powszechnego, zwłaszcza w sprawach karnych, a także przykłady z rynków zagranicznych.

5.3. Charakterystyka oszustw faktoringowych – stosowane modele[107]

Pomocnym źródłem w zdekodowaniu treści *fraud risk* może być wreszcie art. 286 k.k. penalizujący przestępstwo oszustwa. Przede wszystkim wydaje się on treściowo zbieżny w zakresie hipotezy z zaprezentowaną powyżej interpretacją. Zakłada on bowiem, że w zamiarze kierunkowym osiągnięcia korzyści majątkowej sprawca wprowadza pokrzywdzonego w błąd, wyzyskuje jego pozostawanie w błędzie lub niezdolność do należytej oceny sytuacji, a następnie doprowadza go do niekorzystnego rozporządzenia własnym lub cudzym mieniem. Oznacza to więc, że sprawca najpierw uzyskuje w sposób nieuczciwy przewagę – zaburza lub wykorzystuje zaburzone postrzeganie kontekstu przez (przyszłego) pokrzywdzonego, a następnie doprowadza go do niekorzystnego rozporządzenia mieniem. Ważnym spostrzeżeniem jest, że w przypadku przestępstwa oszustwa sprawca doskonale wie, co robi. Świadczy o tym wyrażony przez ustawodawcę zamiar kierunkowy („w celu uzyskania korzyści majątkowej"). Oznacza to, że ustawodawca z zakresu pojęcia oszustwa postanowił wyłączyć wszelkie formy objęte zamiarem wynikowym lub nieumyślnością. Jest to istotne utrudnienie dla wykazania oszustwa przez oskarżenie, gdyż do już i tak trudnej analizy strony podmiotowej należy dodać zbadanie aspektu obejmowania zamiarem sprawcy zarówno celu, jak i samego sposobu działania przestępnego[108]. W przypadku oszustw faktoringowych oznacza to istotnie ułatwioną obronę oskarżonego i utrudnione oskarżenie. Wystarczy bowiem skutecznie zakwestionować schemat pochodu przestępstwa w danej sytuacji, np. poprzez wykazywanie, że przedłożone faktury były pomyłką, listy przewodnie miały tylko charakter informacyjny albo dokonana korekta była uzasadniona wykonaniem roszczenia z rękojmi kontrahenta.

Istotne znaczenie w zakresie wymiaru kary w sprawach dotyczących faktoringu ma okoliczność obostrzająca odpowiedzialność za przestępstwo

---

[106] Ibidem.

[107] Zbiór, z którego pochodzą przytoczone tu orzeczenia, opublikowany [on-line:] https://jaskowiak-nadra.pl/faktoring/oszustwa-przestepstwa-faktoringowe-podstawowe-schematy-i-mechanizmy-obronne/ [dostęp: 10.10.2022].

[108] Por.: M. Dąbrowska-Kardas, P. Kardas, [w:] *Kodeks karny. Część szczególna*, t. III: *Komentarz do art. 278–363 k.k.*, wyd. 5, red. W. Wróbel, A. Zoll, Warszawa 2022, art. 286, s. 330; G. Łabuda, [w:] *Kodeks karny. Część szczególna. Komentarz*, red. J. Giezek, Warszawa 2021, art. 286, s. 1321.

oszustwa wskazana w art. 294 k.k. Jest nią oszustwo na mieniu znacznej wartości, które art. 115 § 5 k.k. ustala na wartość równą lub wyższą od 200 tys. zł. Jak okaże się w toku analizy orzeczeń sądów, nie jest to wcale kwota duża i niespotykana. Obostrzenie kary polega na podniesieniu jej dolnej granicy z 6 miesięcy do roku, a górnej – z ośmiu do dziesięciu lat. Nie jest to zmiana obojętna. Wprowadzony bowiem w 2015 roku art. 37a k.k. przewiduje względnie korzystny dla sprawcy mechanizm redukcyjny pozwalający orzec zamiast kary pozbawienia wolności karę ograniczenia wolności, jeżeli pierwotnie wymierzana kara nie byłaby surowsza od roku. Okoliczność natomiast obostrzenia przestępstwa udaremnia aktualizację tej normy, gdyż dane przestępstwo nie może być zagrożone karą wyższą niż 8 lat pozbawienia wolności, gdy po obostrzeniu odpowiedzialności za to przestępstwo kara pozbawienia wolności może sięgnąć aż 10 lat.

5.4. Przedkładanie fikcyjnych faktur mających potwierdzać istnienie wierzytelności

Przed Sądem Okręgowym w Poznaniu[109] zawisła sprawa S. K., oskarżonego o to, że w celu osiągnięcia korzyści majątkowej w krótkich odstępach czasu w z góry powziętym zamiarze, wspólnie i w porozumieniu z M. K., wprowadził przedsiębiorstwo oferujące usługi faktoringowe w błąd co do posiadania wymagalnych wierzytelności wobec kilku podmiotów. Ponadto wprowadził również przedsiębiorstwo w błąd co do stanu majątkowego prezesa zarządu spółki, która była faktorantem, a także zataił fakt istnienia długów faktoranta. W wyniku tego postępowania przedsiębiorstwo mające stać się faktorem zyskało nieprawdziwe mniemanie co do zdolności wywiązania się z umowy faktoranta. Następnym stadium *iter criminis* oskarżonego było zawarcie umowy faktoringu, na podstawie której faktor miał sfinansować niewymagalne wierzytelności, co do których uprzednio wprowadził go w błąd.

Nie zostało to wyrażone wprost w orzeczeniu, lecz warta podkreślenia jest funkcja przedkontraktowych obowiązków informacyjnych przyszłego faktoranta względem faktora. Newralgicznym elementem umowy, i w ogóle stosunku faktoringu, jest bowiem stosowanie regresu wobec faktoranta z powodu niewypłacalności dłużnika[110]. Jako odrębne uzasadnienie dla rze-

[109] Wyrok SO w Poznaniu z 12 czerwca 2015 r., III K 268/13, LEX nr 1837510.

[110] O możliwości stosowania regresu wypowiada się W. Katner [w:] *Prawo umów handlowych*, red. M. Stec, Warszawa 2020, nb. 120 („System Prawa Handlowego", t. 5c); podob-

telnego wykonywania wstępnego wywiadu na temat sytuacji gospodarczej klientów należy wskazać podstawową powinność badania tych podmiotów pod kątem ryzyka prania brudnych pieniędzy i finansowania terroryzmu[111], konieczność odpowiedniego ubezpieczenia stosunku, czy też zwyczajnego dołożenia należytej staranności w stosunkach gospodarczych, zwłaszcza tych o dynamicznej charakterystyce. W omawianej sprawie wymóg należytej staranności przedkontraktowej nie został z pewnością dochowany i doszło do realizacji ryzyka oszustwa. Powstaje jednak pytanie o realną możliwość zapobieżenia przez faktora ziszczeniu się ryzyka chociażby przez weryfikację istnienia wierzytelności na przykład poprzez kontakt z dłużnikami. Wydaje się to być rozwiązaniem mało praktycznym i nie do końca wiarygodnym. Dłużnik bowiem nie ma na pierwszy rzut oka obowiązku udzielania takiej informacji, a co dopiero informacji prawdziwej. Z drugiej strony rozważyć należy treść obowiązków dłużnika zgodnie z art. 354 § 1 k.c., co zostało rozwinięte w części dotyczącej charakterystyki świadczeń stron stosunku faktoringu.

Niedoskonałość powyższego rozwiązania obejmującego obowiązek dłużnika do potwierdzania wierzytelności faktoranta obnażana jest przez jeden z elementów stanu faktycznego omawianego wyroku. Wynika z niego bowiem, że oskarżony nie tyle wykorzystał do oszustwa fasadowe przedsiębiorstwa, co porozumiał się z osobą trzecią, która za pośrednictwem wiarygodnego podmiotu miała wystawiać i potwierdzać fikcyjne faktury. Oczekiwanie natomiast, że fikcyjny dłużnik będący w zmowie z oszustem wypowie się zgodnie z prawdą na temat istnienia wierzytelności, jest skazane na niepowodzenie.

Uwagi wymaga również okoliczność zatajenia przez S. K. rzeczywistej kondycji finansowej spółki-faktoranta. W toku postępowania sąd *meriti* ustalił bowiem, że wobec spółki toczył się szereg postępowań egzekucyjnych (cztery postępowania o łącznej sumie wierzytelności przekraczającej 93 tys. zł), prowadzono postępowanie w celu wykonania zabezpieczenia na podstawie nakazu zapłaty na sumę 500 tys. zł, a sama spółka miała zaległości

---

nie I. Heropolitańska [w:] eadem, A. Nierodka, T. Zdziarski, *Kredyty, pożyczki i gwarancje bankowe*, Warszawa 2021, s. 653.

[111] Obowiązki tego rodzaju wynikają chociażby z art. 33 i 34 ustawy AML/CFT, które nakładają na instytucje obowiązane ogólny obowiązek stosowania wobec klientów środków bezpieczeństwa. Środki te mogą polegać m.in. na ocenie stosunków gospodarczych, a następnie ich bieżącym monitorowaniu uwzględniającym analizę transakcji czy pochodzenie wartości majątkowych.

podatkowe. Fakt istnienia tak dużych zaległości nie powinien pozostać niezauważony, natomiast kolejny raz potencjalny faktor ograniczony jest dostępnymi narzędziami. W badaniu tak dynamicznego aspektu sytuacji gospodarczej nie będzie pomocne weryfikowanie obowiązkowych sprawozdań finansowych dostępnych w przeglądarce Portalu Rejestrów Sądowych. Nie każdy bowiem podmiot ma obowiązek publikacji takich sprawozdań, a także brak jest gwarancji rzetelności publikowanego sprawozdania. Innym zagadnieniem jest natomiast pytanie o to, czy spółka-faktorant nie powinna była już dawno ogłosić upadłości ze względu na istotne zaległości rozliczeniowe.

Stan faktyczny ustalony przez sąd *meriti* budzi jeszcze jedno zastrzeżenie. Wynika z niego bowiem, że jeden z oskarżonych oświadczył, że reprezentowana przez niego spółka „terminowo reguluje zobowiązania publiczno-prawne wobec Zakładu Ubezpieczeń Społecznych i Urzędu Skarbowego". Dziwi sposób, w jaki faktor przyjął za wiarygodne takie oświadczenie. Powszechnie wydawanym dokumentem przez ZUS oraz oddziały US są zaświadczenia o niezaleganiu z odpowiednimi należnościami. Co więcej, takie zaświadczenia wydawane są bez opłaty[112]. Podaje to w częściową wątpliwość przypisanie pełnej odpowiedzialności oskarżonego za przestępstwo, skoro pokrzywdzony w łatwy sposób mógłby mu zapobiec i co mogłoby znaleźć odzwierciedlenie na gruncie rozważań cywilnoprawnych w kontekście art. 362 k.c. W doktrynie prawa karnego brak jest natomiast ogólnej instytucji przyczynienia się. Występuje ona natomiast jako element obiektywnego przypisania skutku, jednak jedynie wtedy, gdy zwiększa ryzyko jego wystąpienia[113]. W przedmiotowej sprawie wątek ten powinien być zweryfikowany, gdyż należyta weryfikacja w oparciu o dokument urzędowy z dużym prawdopodobieństwem doprowadziłaby do odmowy świadczenia usług, a zatem udaremniłaby skutek.

---

[112] Zgodnie z informacjami podawanymi na oficjalnych stronach, [on-line:] https://www.podatki.gov.pl/zaswiadczenia/o-niezaleganiu-w-podatkach-lub-stwierdzajace-stan-zaleglosci/#ile-zaplacisz oraz https://www.zus.pl/baza-wiedzy/o-platformie-uslug-elektronicznych-pue-/zaswiadczenie-o-niezaleganiu-w-zus-przez-biznes.gov.pl [wgląd: 13.10.2022].

[113] Wyrok SN z 8 kwietnia 2013 r., II KK 206/12, LEX nr 1311397. Z drugiej strony, autorzy powołują się na przyczynienie pokrzywdzonego w kontekście zasad wymiaru kary, o których mowa w art. 53 k.k. Istotne przyczynienie się pokrzywdzonego może skutkować przypisaniem niższego stopnia winy. Takie przyczynienie musi być jednak zarzucalne, a zarzucalność nie jest tożsama z lekkomyślnością (tak W. Wróbel, [w:] *Kodeks karny. Część ogólna*, t I, cz. II: *Komentarz do art. 53–116*, wyd. 5, red. A. Zoll, Warszawa 2016, s. 48), podobnie J. Giezek, [w:] *Kodeks karny. Część ogólna. Komentarz*, red. D. Gruszecka, K. Lipiński, G. Łabuda, J. Giezek, Warszawa 2021, s. 507.

Negatywnie należy ocenić również dopuszczenie przez faktora do dokonania zabezpieczenia zawarcia umowy faktoringu wekslem własnym przez jednego z oskarżonych. Aby należycie zreferować tę sytuację, zaznaczyć należy, że jakkolwiek sam zamysł zabezpieczenia był prawidłowy, tak wykonanie pozostawiło wiele do życzenia. Faktor oparł się bowiem na deklaracji posiadania przez oskarżonego spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu. Należyta weryfikacja takiego oświadczenia powinna polegać na potwierdzeniu go w treści księgi wieczystej. Zgodnie z § 7 rozporządzenia w sprawie ksiąg wieczystych, dla spółdzielczego własnościowego[114] prawa do lokalu prowadzi się księgę wieczystą. Takiego uprawnionego ujawnia się w dziale II, łamie trzecim właściwej księgi. Faktor doszedł więc do wniosku, że jeżeli podmiot oświadczył o posiadaniu adekwatnego prawa, to będzie mógł w sposób należyty wykonać swoje zobowiązanie wekslowe. Znacznie bezpieczniejszym rozwiązaniem byłoby, zdaniem Autora, zastosowanie dowolnego ograniczonego prawa rzeczowego, które daje chociaż namiastkę gwarancji spełnienia świadczenia niezależnie od woli czy stanu finansowego podmiotu zabezpieczającego dług. W sensie ekonomicznym bowiem weksel jest zabezpieczeniem wiarygodnym, natomiast istnienie tylko jednego dłużnika wekslowego czy też zabezpieczenie się rekta-wekslem w braku dodatkowych avali lub indosów zrównuje moc takiego zabezpieczenia z poręczeniem będącym jedynie zabezpieczeniem osobistym[115].

Następne czynności sprawców ograniczały się do zgłaszania do realizacji fikcyjnych faktur i prób ukrywania rzeczywistego statusu zarówno samych wierzytelności, jak i kondycji finansowej spółki. Na tym etapie należy przyznać, że faktor szybko odkrył nieprawidłowości. Umowa została bowiem zawarta 20 czerwca 2012 roku, a już pod koniec marca 2013 roku Sąd Okręgowy w Poznaniu wydał nakaz zapłaty przeciwko faktorantowi na wniosek faktora. Pozwala to wnioskować, że stosunek łączący strony był intensywnie monitorowany.

Wskazane powyżej nieprawidłowości, zwłaszcza w zakresie należytej staranności w identyfikacji klienta, jego wiarygodności, czy nawet weryfikacji istnienia rzeczywistych praw majątkowych *de facto* istotnych dla stosunku

---

[114] Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 17 września 2001 r. w sprawie prowadzenia ksiąg wieczystych i zbiorów dokumentów (Dz.U. z 2001 r. Nr 102, poz. 1122 z późn. zm.).

[115] Co do charakteru zabezpieczenia osobistego poręczenia nie ma rozbieżności doktrynalnych, dla przykładu potwierdzają je: G. Sikorski, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz aktualizowany*, red. J. Ciszewski, P. Nazaruk, LEX/el. 2022, art. 876.; G. Karaszewski, [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. M. Balwicka-Szczyrba, A. Sylwestrzak, Warszawa 2022, s. 1333.

zobowiązaniowego, skłaniają do refleksji nad koniecznością udoskonalenia procedur i ustanowienia pewnych standardów przez faktora. Odrębnym zagadnieniem zaś jest jego odpowiedzialność na podstawie odrębnych przepisów (chociażby z zakresu AML/CFT) za potencjalne uchybienia, które miały miejsce, a które zawierają się w tychże nieprawidłowościach. Właściwą syntezą problemu rozważonego na kanwie przedmiotowego orzeczenia jest stwierdzenie, że na kształcie stosunku stron zaważyły nieprawidłowości, które miały miejsce w fazie przedkontraktowej. Gdyby bowiem faktor uzyskał rzetelne informacje o podmiocie faktoranta, to z dużym prawdopodobieństwem można założyć, że takiej umowy by nie zawarł, skoro faktorant nie był w stanie zabezpieczyć swojego długu, a także znajdował się w trudnej sytuacji finansowej. Nie był zatem wiarygodnym kontrahentem.

W sprawie zrealizowane zostało ryzyko oszustwa skrzyżowane z ryzykiem operacyjnym. Sprawca przedkładał bowiem – w celu osiągnięcia korzyści majątkowej kosztem faktora – fałszywe rachunki, które potwierdzały niebyłe zdarzenia gospodarcze. Z drugiej strony faktor nie podjął się należytej weryfikacji rachunków przysługujących faktorantowi i zabezpieczającemu wierzytelności, a w końcu przyjął niewiarygodne zabezpieczenie dla własnej należności.

5.5. Przedkładanie fikcyjnych faktur mających potwierdzić istnienie wierzytelności oraz fałszowanie podpisów na rachunkach

W istocie zbliżone przestępstwo było przedmiotem rozpoznania Sądu Apelacyjnego w Warszawie[116]. Sprawcy również przedkładali rachunki mające potwierdzać zdarzenia, które nie miały miejsca w rzeczywistości. Przestępstwo miało złożony podmiotowo charakter, a więc sąd rozpoznawał sprawy trzech sprawców łącznie. Swój proceder rozpoczęli oni od wprowadzenia faktora w błąd co do okoliczności, które miały zaważyć na przyjęciu i finansowaniu wierzytelności. Umowa faktoringu została zawarta znacznie wcześniej (tj. dnia 17 maja 2000 roku), natomiast same czynności sprawcze sąd zidentyfikował w okresie od kwietnia do lipca roku 2002.

Sprawcy, dokonując swoich czynów, nie poprzestali, jak we wcześniejszej sprawie, na przedkładaniu rachunków (faktur), które nie odzwierciedlały rzeczywistych zdarzeń gospodarczych. Sąd ustalił bowiem, że niektóre

[116] Wyrok SA w Warszawie z 20 maja 2016 r., II AKa 96/16, LEX nr 2171214.

z nich zawierały również sfałszowane podpisy kontrahentów. W zestawieniu z przyjętą przez sąd kwalifikacją prawną zarzucanych czynów, budzi to wątpliwości natury karnomaterialnej. Wobec sprawców bowiem przyjęto w różnych układach popełnienie przestępstw, o których mówi art. 294 § 1 i 286 § 1 k.k. Oznacza to przyjęcie przestępstwa oszustwa z karą obostrzoną ze względu na mienie znacznej wartości. Częścią znamienia czynności oszustwa natomiast jest wprowadzenie w błąd lub wyzyskanie błędu pokrzywdzonego. Zdaniem Autora, w przedmiotowej sprawie wprowadzenie w błąd lub wyzyskanie błędu mogłoby być zrealizowane rzeczywiście jako przedstawienie do finansowania określonych faktur. Osobnym natomiast przestępstwem jest dokonanie fałszu materialnego, o którym mowa w art. 270 § 1 k.k. i który polegałby na podrobieniu lub przerobieniu dokumentu i używaniu go jako autentyczny. Wniosek stąd, że istotnie przestępstwo fałszerstwa materialnego mogłoby pokrywać się częściowo z przestępstwem oszustwa w taki sposób, że czynność „używania jako autentycznego" oznacza zrealizowanie czynności „wprowadzania w błąd". Skoro bowiem rachunkiem wprowadzono faktora w błąd, to musiał on być używany jako autentyczny. W takim przypadku częściowego pokrywania się faktycznej podstawy kwalifikacji, uzasadnione wydaje się przyjęcie zbiegu przepisów ustawy karnej, o którym mowa w art. 11 § 2 k.k. Nie ma bowiem zastosowania konstrukcja zbiegu niewłaściwego, ponieważ samo przestępstwo oszustwa i jego kwalifikacja nie wyczerpują zawartości kryminalnej wiążącej się z podrobieniem podpisów na rachunkach. Można upatrywać rozłączności zdarzeń w fakcie, że wykładnia znamion przestępstwa oszustwa prowadzi do wniosku o ich czynnościowo-skutkowym charakterze[117]. Polega on zatem na konkretnym działaniu zewnętrznym wprowadzania w błąd pokrzywdzonego, a więc odnosi się do czynności przedkładania rachunku, a nie jego preparowania. Skoro zatem sąd stwierdził, że dochodziło do fałszowania cudzych podpisów na rachunkach[118] na drodze pochodu przestępstwa, to powinien był ująć to w podstawie prawnej i należycie uzasadnić.

Przedstawiona sprawa jest przykładem realizacji ryzyka oszustwa. Nie było bowiem wielu możliwych dróg, na których faktor mógł udaremnić

---

[117] M. Dąbrowska-Kardas, P. Kardas, [w:] *Kodeks karny. Część szczególna*, t. III: *Komentarz do art. 278–363 k.k.*, wyd. 5, red. W. Wróbel, A. Zoll, Warszawa 2022, art. 286, s. 297.

[118] O wyczerpaniu zawartości kryminalnej uzasadniającej przyjęcie zbiegu niewłaściwego por. A. Zoll, [w:] *Kodeks karny. Część ogólna*, t. I, cz. I: *Komentarz do art. 1–52*, wyd. 5, red. W. Wróbel, Warszawa 2016, art. 11, s. 195.

skutek poza postulowaną, nieskuteczną komunikacją z dłużnikiem. Faktorant-sprawca przedkładał bowiem faktury spreparowane i z podrobionymi podpisami, a więc wkładał dużo wysiłku w sprawienie, że nieuczciwie uzyskał przewagę informacyjną, która dała możliwość wyzyskania położenia faktora.

5.6. Prawdopodobne zastosowanie mechanizmu tzw. „spółki-słupa"

Z mniej subtelnym przestępstwem mierzył się w postępowaniu odwoławczym Sąd Apelacyjny w Warszawie[119]. Rozpatrywał on apelację od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie, w którym sąd *a quo* rozpoznawał akt oskarżenia przeciwko K. C. oskarżonego o popełnienie przestępstwa oszustwa na mieniu znacznej wartości oraz wyłudzenia kredytu.

Stan faktyczny zarysował się następująco. Oskarżony od 29 stycznia do 25 kwietnia 2013 roku, celem uzyskania świadczeń finansowych od faktora na rzecz spółki, w wykonaniu umowy faktoringu z dnia 23 listopada 2009 roku, zgłosił do faktora łącznie 56 faktur mających stanowić potwierdzenie dokonanych transakcji. Łączna suma oszustwa została oszacowana przez sąd na ponad 960 tys. zł w świadczeniach wypłaconych oraz kolejnych 240 tys. zł, których wypłata została wstrzymana ze względu na podejrzenie faktora co do nierzetelności rachunków.

Tak ukształtowany stan faktyczny pozwala na wyciągnięcie wniosków odmiennych niż w przypadku poprzedniej sprawy. Wynika z niego bowiem, że strony zawarły umowę faktoringu dużo wcześniej, niż dochodziło do działań przestępnych. Stan faktyczny nie odnosi się do tego, co działo się w okresie od listopada 2009 roku (dnia zawarcia umowy) do stycznia 2013 roku (początek działań przestępnych), gdyż nie było to przedmiotem sprawy. Jeżeli jednak umowa przez blisko cztery uprzednie lata była zawarta i co do okoliczności jej zawarcia i wykonywania nie powstały wątpliwości ujęte w sprawie, oznaczać to może, że jeszcze w tamtym czasie faktorant był podmiotem wiarygodnym. Co więcej, jeżeli umowa była wykonywana (co leży jedynie w sferze domysłów), to budował on dodatkową wiarygodność kontraktową, która mogła znacznie opóźnić reakcję faktora.

Nie przesądzając w tym miejscu konkretnego modelu, którym posłużył się faktorant, ze względu na brak kontekstu, należy wskazać przypuszczal-

[119] Wyrok SA w Warszawie z 13 kwietnia 2016 r., II AKa 102/16, LEX nr 2166553.

nie najbardziej prawdopodobne. Po pierwsze, faktorant wykorzystał swoją wiarygodność do uzyskania finansowania nieistniejących wierzytelności w celu uzyskania nienależnej korzyści majątkowej z powodu chęci wzbogacenia lub – co wielokrotnie podnoszone jest w kontekście tego typu spraw – w celu wyciągnięcia swojego przedsiębiorstwa z kłopotów finansowych. Innym możliwym modelem jest natomiast wykorzystanie tzw. spółki-słupa. Stosując taką metodę, oszuści wchodzą w posiadanie podmiotu z ugruntowaną bądź co najmniej wiarygodną pozycją rynkową. Idealnym podmiotem byłby również taki, który jest już związany z faktorem konkretną umową. Sprawcy wtedy, samodzielnie lub w postaci zjawiskowej sprawstwa kierowniczego, dokonują wyłudzeń, realizując swój cel przestępny. Nie wynika to wprost z omawianego orzeczenia, jednak sąd *meriti*, referując wyrok sądu *a quo*, nie wspomniał o przepadku korzyści osiągniętej z przestępstwa, a jedynie o zasądzeniu około 340 tys. zł tytułem naprawienia wyrządzonej szkody. Może to sygnalizować, że korzyści w postaci wypłaconych środków zaginęły. Jednocześnie zauważyć należy trudność w jednoznacznym zakwalifikowaniu przypadku do konkretnego typu ryzyka. Z jednej strony oczywiście decydującym elementem, który przeważył szalę i sam w sobie był realizacją znamion, był etap przedkładania rachunków, co pozwala dedukować o ryzyku oszustwa.

Z drugiej jednak strony istotnym czynnikiem w sprawie, który dopuścił do takiej sytuacji, był moment zmiany wiarygodności faktoranta. Gdyby bowiem wciąż faktorant postępował tak jak do tej pory, tj. w sposób nie budzący zastrzeżeń i nie mający znamion przestępstw, to tych przestępstw by nie było. Oznacza to, że po części doszło więc także do realizacji ryzyka operacyjnego. Istotne bowiem jest, że faktor powinien mieć dostęp do bieżącej informacji o statusie kontrahenta, ewentualnych zmianach podmiotowych czy wydarzeniach (np. ryzyko niewypłacalności), które mogą prowokować zachowania niepożądane.

Innym ciekawym zagadnieniem, które wyłoniło się w sprawie, jest stanowisko Sądu Apelacyjnego dotyczące kwalifikacji czynu. Skarżący bowiem zarzucił niezasadność podstawy odpowiedzialności w zakresie art. 297 § 1 k.k., argumentując, że umowa faktoringu nie jest umową kredytu. Zdaniem sądu natomiast, faktoring stanowi „podobne świadczenie pieniężne na określony cel gospodarczy". Jednak w dalszej części uzasadnienia stwierdził on, że takie świadczenie musi być jedynie „podobne" do m.in. kredytu w taki sposób, „aby był to stosunek zobowiązaniowy, którego przedmiotem jest świadczenie pieniężne udzielone przez bank na określony cel go-

spodarczy". Wykładnia natomiast znamion omawianego typu prowadzi do odmiennych wniosków. Przepis ten bowiem odnosi się do „potwierdzenia przez bank zobowiązania wynikającego z poręczenia lub z gwarancji lub podobnego świadczenia pieniężnego na określony cel gospodarczy". Podobnie doktryna nie odnosi się do „podobieństwa" stosunku do umowy kredytu, a jedynie przyjmuje szerokie rozumienie znamienia „kredytu" jako umów o funkcji kredytowej, co również nie jest jednoznaczne ze względu na istniejącą w art. 69 ustawy Prawo bankowe definicji kredytu[120]. Zdaniem Autora, przyjęcie tak szerokiego znamienia, jakim jest każda umowa o charakterze kredytowym, godziłoby w funkcję ochronną i gwarancyjną prawa karnego. Już bowiem art. 1 § 1 k.k. dopuszcza odpowiedzialność za czyn zabroniony przez ustawę obowiązującą w czasie jego popełnienia. Skoro zatem istnieje już określona i jednolita definicja kredytu, funkcjonująca i wielokrotnie wykładana przez sądy na gruncie art. 69 p.b., a ponadto § 10 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 20 czerwca 2002 r. w sprawie „Zasad techniki prawodawczej" (Dz.U. z 2016 r., poz. 283) obliguje ustawodawcę do konsekwencji pojęciowej (tj. raz użyte zdefiniowane pojęcie powinno być rozumiane jednolicie w całym systemie prawa), to w takim razie wykładnia rozszerzająca może prowadzić do wniosków *contra legem*.

Warto natomiast zauważyć, że zarówno w omawianej sprawie, jak i we wcześniejszej zawisłej przed Sądem Okręgowym w Poznaniu, w sposób istotny doszło do odmiennego wymiaru kary. Sprawcy bowiem przestępstwa pierwszego zostali skazani odpowiednio na 2 lata pozbawienia wolności w zawieszeniu na 5 lat oraz rok i sześć miesięcy pozbawienia wolności w zawieszeniu na lat 4 oraz inne środki karne. Sąd Apelacyjny w Warszawie podtrzymał natomiast karę wymierzoną przez sąd *a quo* w postaci 2 lat pozbawienia wolności bez zawieszenia oraz inne orzeczone środki karne. Porównując zatem zastosowane kary, można dojść do wniosku, że sądy niżej „wyceniły" wprowadzenie w błąd na etapie przedkontraktowym (warunkowo zawieszając wykonanie kary), a surowiej oceniły przedłożenie fałszywych rachunków. Istotnym czynnikiem w takim zastosowaniu dyrek-

[120] Tak M. Dąbrowska-Kardas, P. Kardas, [w:] *Kodeks karny. Część szczególna*, t. III: *Komentarz do art. 278–363 k.k.*, wyd. 5, red. W. Wróbel, A. Zoll, Warszawa 2022, s. 698; podobnie M. Kulik, [w:] *Kodeks karny. Komentarz aktualizowany*, red. M. Mozgawa, LEX/el. 2022, art. 297, oraz J. Giezek, [w:] *Kodeks karny. Część szczególna. Komentarz*, red. D. Gruszecka, K. Lipiński, G. Łabuda, A. Muszyńska, T. Razowski, J. Giezek, Warszawa 2021, art. 297, s. 1414–1415, odnosząc się do poglądu O. Górniok, [w:] *Prawo karne gospodarcze. Komentarz*, Toruń 1997, s. 27.

tyw wymiaru kary mogła być wysokość wyrządzonej szkody. W pierwszej sprawie było to bowiem około 0,5 mln zł, gdy w sprawie drugiej – blisko 1,2 mln zł.

5.7. Przedkładanie listów przewodnich zawierających informacje o rzekomych wierzytelnościach

Zgoła odmienną taktykę przyjął oskarżony, którego apelacja została rozpoznana przez SA w Warszawie z 8 października 2012 roku, sygn. akt II AKa 252/12. Uprzednio omawiane przestępstwa charakteryzowały się przedkładaniem wprost sfałszowanych lub fikcyjnych rachunków mających potwierdzić przysługującą wierzytelność. W sprawie natomiast ujawniła się interesująca praktyka. Sprawca przedłożył bowiem faktorowi listy przewodnie zawierające dane nieistniejących faktur. Sprawca został skazany w I instancji, a sąd odwoławczy wyrok utrzymał, oddalając apelację. Z jednej strony omówiony stan faktyczny potwierdza stosowaną praktykę pomagającą rozróżnić etap samego zawarcia umowy faktoringu (jako *sui generis* umowy ramowej) od etapu wykonania polegającego na powtarzających się cesjach wierzytelności, których podstawą mogą być zgłaszane przez faktoranta rachunki lub – jak ujawniono w sprawie – listy przewodnie zawierające jedynie dane rachunków. Nie budzi to zasadniczo uwag co do podstaw odpowiedzialności karnej. Typ przestępstwa oszustwa nie różnicuje w sposób istotny drogi, na jakiej miałoby dochodzić do tego czynu zabronionego. Wątpliwa jest za to praktyka faktora. Z uzasadnienia faktycznego orzeczenia wynika, że sprawca „doprowadził [...] Bank [...] SA z siedzibą w W. do niekorzystnego rozporządzenia mieniem znacznej wartości w łącznej kwocie 363.061,16 zł". Wynika z tego, że faktor musiał przyjąć listy przewodnie i na ich podstawie dokonywać wypłat (nie)należnego finansowania. Pytanie zatem, czy do takich wypłat w ogóle powinno dochodzić, skoro z okoliczności sprawy wynika, że faktury w rzeczywistości nie istniały, a więc nie były przedkładane jako choćby minimalny dowód na potencjalne istnienie wierzytelności czy chociażby obowiązku fiskalnego, który dawałby faktorowi minimum pewności rzetelności kontrahenta.

Realizacja ryzyka oszustwa w przedstawionej sprawie jest uwagą oczywistą. Należy jednak odnotować istotny udział ryzyka operacyjnego związanego z przyjmowaniem i wypłacaniem środków na podstawie listów przewodnich. Jest to ryzykowne postępowanie już chociażby ze względu na bliskie postępowanie w celu dochodzenia wierzytelności od dłużnika fakto-

ranta. Dysponowanie jedynie listem przewodnim oznacza brak dostępu do konkretnych dokumentów uzasadniających istnienie i kształt wierzytelności. Z perspektywy postępowania nakazowego i upominawczego taka niemożność uzasadnienia swojego żądania oznacza perspektywę co najmniej zwrotu, a dalej idąc – oddalenia pozwu o zapłatę. Zgodnie bowiem z art. 485 k.p.c., sąd wyda nakaz zapłaty, jeżeli swoje żądanie podeprzemy jednym z wymienionych w przepisie dokumentem, który ma przedmiotową wierzytelność uzasadnić (w przypadku faktoringu najpewniejszym źródłem byłby zaakceptowany przez dłużnika rachunek). W przypadku postępowania upominawczego natomiast, według rozumianego *a contrario* art. 499 k.p.c., sąd wyda nakaz zapłaty, m.in. jeżeli twierdzenia co do faktów nie będą budzić wątpliwości. W przypadku faktoringu oznaczać by to mogło z perspektywy sądu niepewność co do faktycznego przejścia wierzytelności na faktora. Faktorant mógłby bowiem przekazywać listy przewodnie w dowolnym celu, a później odstępować od cesji wierzytelności. Skoro więc taki list przewodni nie jest jednoznacznym dowodem przysługiwania wierzytelności oznaczonej stronie, wydanie nakazu nie wydaje się dopuszczalne.

5.8. Inne przypadki realizacji ryzyka oszustwa na przykładzie ogólnych modeli

Interesującym źródłem informacji na temat stosowanych modeli oszustw jest opracowanie badania ankietowego sporządzonego na potrzeby konferencji Risk & Supervision Meeting 2021[121]. Zgodnie z deklaracją, w badaniu wzięło udział 12 firm faktoringowych. Respondenci jako identyfikowane schematy działania potwierdzili fałszowanie sprawozdań finansowych, klientów podszywających się pod kontrahentów w celu potwierdzenia faktur, wystawianie fikcyjnych faktur, a w stosunku do pozornie stabilnych klientów – stosowanie korekt i kompensat niwelujących zadłużenie. Najpopularniejszym i najbardziej lukratywnym modelem wydaje się jednak pozostawać klasyczne przedkładanie fikcyjnych faktur. Aż 10 z 12 respondentów wskazało bowiem, że w ich działalności styka się z tym problemem, a jako najbardziej jaskrawy przykład wskazano próbę wyłudzenia kwoty 450 mln zł.

[121] „Badanie nadużyć w sektorze faktoringowym 2021. Risk and Supervision Meeting", którego inicjatorem jest CRIF sp. z o.o. Treść opracowania [on-line:] https://www.crif.pl/media/406542/publikacja_faktoring_2021.pdf [dostęp: 15.10.2022].

Interesujące mechanizmy zostały wskazane również przez B. Nadrę[122], który wskazał również takie zagrożenia jak oszustwa na zabezpieczeniach, dublowany faktoring (zgłaszanie tej samej faktury do pokrycia dla wielu faktorów), czy wreszcie adaptację mechanizmu „karuzeli" znanego z oszustw związanych ze zwrotem podatku VAT.

Podsumowując, stwierdzić można, że nierzadko sprawców przestępstwa oszustwa (w tym przypadku faktoringowego) gubi ich własna chciwość. Zwrócić należy uwagę na to, że niezależnie, czy umowa podstawowa była dopiero zawarta, czy też strony były nią związane od jakiegoś czasu, większość zidentyfikowanych czynów składających się na zbiór oszustw było popełnianych w krótkich odstępach czasu, na przestrzeni kilku miesięcy. Z jednej strony jest to uzasadnione charakterystyką obrotu gospodarczego, w którym dynamicznie zawiera się wiele umów i powstaje wiele wierzytelności, a zidentyfikowanie pojedynczych wątpliwych transakcji przez faktora może prowadzić do zamrożenia całej linii finansowania. Nadmierne obciążenie faktora zgłoszeniami skutecznie zwiększa ryzyko pomyłki w identyfikacji podejrzanych transakcji, gdyż on sam również działa pod presją postanowień umownych obligujących go do sprawnej obsługi wniosków. Stosowanie krótkich, ale intensywnych sesji zgłaszania wierzytelności oznaczać może również próbę dodatkowego skomplikowania procederu. W takiej sytuacji bowiem po wypłacie środków do faktoranta pieniądze zostają usunięte z majątku podmiotu, w którym niezwłocznie wszczyna się postępowanie upadłościowe lub podejmuje się uchwałę o rozwiązaniu spółki i kontynuuje się likwidację. Z drugiej strony natomiast powstaje pytanie, czy nie byłoby skuteczniejsze ukrywanie fikcyjnych wierzytelności pomiędzy tymi realnie istniejącymi, a następnie odraczanie terminu zapłaty poprzez umowy, ugody, podnoszenie sporności należności czy wszczynanie postępowań upadłościowych wobec dłużników.

Odpowiadając na problem badawczy analizowany w niniejszym opracowaniu, wskazać należy, że zidentyfikowane nieprawidłowości tylko w małym zakresie wynikają z wadliwych procedur wewnętrznych faktorów czy błędnych rozwiązań kontraktowych. Przykładem wadliwej procedury niewątpliwie jest *casus* faktora przyjmującego zabezpieczenia osobiste bez weryfikacji sylwetki podmiotu odpowiedzialnego i opierającego się na oświadczeniu kontrahenta o niezaleganiu ze świadczeniami publiczno-

[122] Zob. B. Nadra, *Fraudy faktoringowe – mechanizmy i tendencje*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", red. T. Biernat, Rok IX (2019).

prawnymi. Pozostałe natomiast problemy wydają się, zdaniem Autora, nie być rozwiązywalne w drodze zwykłych postanowień umownych. Nie jest bowiem możliwe uniknięcie np. dublowanego faktoringu bez istnienia centralnego rejestru współdzielonego przez faktorów, który uniemożliwi powielanie zgłoszeń. Podobnie zjawisko przedkładania fikcyjnych rachunków jest w zasadzie niemożliwe do zmitygowania, zwłaszcza w przypadkach, gdy dłużnik i faktorant działają w porozumieniu co do oszustwa. W literaturze przedmiotu[123] jako możliwe przeciwdziałanie takim praktykom podnoszona jest konieczność przygotowania „fraudoodpornych umów", jednak bez odnoszenia się do przykładu, w jaki sposób taka umowa miałaby niwelować ryzyko oszustwa.

Skonstruowanie jednak „szczelnej" umowy może ponadto rzutować na istotną cechę faktoringu, to jest krótki czas od zgłoszenia wierzytelności do uzyskania środków. Należy bowiem pamiętać, że to właśnie możliwość uzyskania finansowania szybciej niż po odroczonym terminie płatności skłania przedsiębiorców do zapłacenia prowizji faktora. Jako kolejną proponowaną metodę podnosi się zawiadomienie o cesji. Jak już zauważono, użyteczność tego narzędzia może być znacznie ograniczona do sytuacji braku istnienia zmowy między dłużnikiem i faktorantem. Takie zawiadomienie daje jednak rzeczywistą możliwość złożenia sprzeciwu przez dłużnika, dzięki któremu faktor szybciej zidentyfikuje usiłowanie oszustwa. Zdaniem Autora zatem, wskazane jest przygotowanie konkretnych rozwiązań systemowych o wymiarze krajowym, które w sferze realizacji umów faktoringu będą mogły stanowić odpowiednie narzędzia dla faktorów.

5.9. Katastrofa Greensill Capital – wada faktoringu czy konsekwencja wolnego rynku?

5.9.1. Opis przypadku

Istotnym przykładem niekorzystnego nawarstwienia się ryzyk związanych ze zmianami w relacji pokrycia jest *casus* Greensill Capital. Istotną częścią działalności podmiotu było świadczenie usług tzw. *supply chain financing*. Rozwiązanie to ma realizować cel zbliżony do faktoringu, natomiast ze względu na kierunek przepływu środków można scharakteryzować go jako odwró-

[123] Ibidem.

cony faktoring[124]. Podstawowa konstrukcja faktoringu, jak już wielokrotnie w niniejszej pracy zaznaczono, polega na pokryciu przez faktora należności przysługujących faktorantowi jako wierzycielowi oraz cesji wierzytelności, w wyniku której faktor staje się wierzycielem zdolnym przyjąć zapłatę. W przypadku odwróconego faktoringu faktor w imieniu faktoranta pokrywa należności, które faktorant jest winien swoim wierzycielom, a następnie jest spłacany przez faktoranta. Można więc powiedzieć, że rozwiązanie odpowiada co do zasady konstrukcji subrogacji, o której mowa w art. 518 k.c., w której faktor, działając za zgodą dłużnika, wstępuje w prawa wierzyciela.

W celu złagodzenia wsparcia brytyjskich przedsiębiorców rząd Wielkiej Brytanii uruchomił program Supply Chain Finance, który niejako spopularyzował sektor wśród rodzimych instytucji finansowych. Założeniem projektu było wspieranie wymiany handlowej między dużymi przedsiębiorcami a mniejszymi (często lokalnymi) podmiotami. Realizacja programu polegała na zgłaszaniu przez dużych przedsiębiorców należności, które przysługiwały mniejszym podmiotom będącym wszelkiego typu dostawcami środków i usług w łańcuchu produkcji. Dzięki centralizacji i kooperacji uzyskiwane w ten sposób finansowanie z jednej strony dawało gwarancję szybkiej wypłaty na rzecz mniejszych podmiotów pod autorytetem rządowego programu, a także pozwalało redukować koszty finansowania przez stosowanie niższych stóp procentowych. Na zastosowanie odpowiednio obniżonych stóp pozwalał pośrednio autorytet dużych przedsiębiorstw będących partnerami programu, gdyż również odpowiednio niższe było dla faktora ryzyko ewentualnego niepokrycia długu przez dłużnika[125].

5.9.2. Objawienie i upadek Greensill Capital

Greensill Capital, a konkretnie Greensill Bank, świadczył usługę *supply chain financing*. Jednym z klientów korzystających z usługi była sieć podmiotów zrzeszonych pod egidą GFG Alliance, skupiających swoją działalność na restrukturyzowaniu podmiotów z branży metalurgicznej[126]. Greensill Bank, świadcząc usługę odwrotnego faktoringu, pokrywał należności odpowied-

[124] Szczegółowy schemat *supply chain financing* [on-line:] https://icc.academy/supply-chain-finance-an-introductory-guide/?ref=edumaritimerevers oraz https://www.citibank.pl/poland/corporate/english/reverse-factoring.htm [dostęp: 15.10.2022].

[125] Więcej [on-line:] https://www.gov.uk/government/news/prime-minister-announces-supply-chain-finance-scheme [dostęp: 15.10.2022].

nich podmiotów GFG Alliance, jednak z biegiem czasu narosły wątpliwości co do rzeczywistego istnienia wierzytelności. Podmioty GFG Alliance, dzięki uzyskiwaniu finansowania swoich zakupów, mogły w sprawozdaniach wykazywać lepszą kondycję finansową niż ta istniejąca rzeczywiście. W końcu długi GFG wobec zewnętrznych wierzycieli były regulowane terminowo, natomiast ze względu na prywatny charakter sieci przedsiębiorstw GFG trudne było oszacowanie realnej sumy należności dla Greensill Bank, z którym GFG działało w porozumieniu. Sam Greensill Capital natomiast zasilany był wpływami ważnych uczestników rynku kapitałowego, takich jak General Atlantic[127] czy Soft Bank[128], zachęconych przez prezesa Greensill obiecującego ekspansję na rynku IT. Nie była to jedyna przyczyna udziału tych podmiotów w Greensill Capital. Podmiot opracował bowiem metodę wykorzystania niespłaconych wierzytelności jako instrumentu inwestycyjnego. Zgodnie z raportem komisji parlamentu brytyjskiego[129], Greensill łączył niespłacone rachunki w tzw. „*notes*", które były następnie nabywane przez zaangażowanych inwestorów. Czynności odbywały się za pośrednictwem spółki specjalnego przeznaczenia (SPV) faktora, która przyjmowała wierzytelności. Jej finansowanie pochodziło ze środków inwestorów, którzy nabywali od niej wspomniane *notes*, czyli instrumenty finansowe oparte o otrzymane wierzytelności[130].

Greensill wykorzystywał następnie środki inwestorów do spłacenia należności dostawcy (dłużnika faktoranta). Po pokryciu swojego długu przez faktoranta Greensill rozliczał się z inwestorami według wartości nominalnej instrumentu oraz uzgodnionych odsetek. Pozwalało to więc na posiadanie przez Greensill Bank minimalnych środków własnych dzięki finansowaniu bieżącej działalności ze środków inwestorów, czyniąc z Banku jedynie pośrednika *cash-flow*, zarabiającego na różnicy kwoty uzyskanej i zapłaconej.

---

[126] Dokładnego zreferowania zagadnienia podjął się „Financial Times" w materiale opublikowanym [on-line:] https://www.youtube.com/watch?v=OhkFbgxQuXA&t=1109s [dostęp: 15.10.2022].

[127] General Atlantic oszacowało wartość Greensill na ponad 1,6 miliarda dolarów, inwestując w podmiot 250 milionów dolarów, [on-line:] https://www.generalatlantic.com/media-article/general-atlantic-announces-strategic-investment-in-greensill/ [dostęp: 15.10.2022].

[128] Udział SoftBank w kapitale Greensill Bank rozpoczął się od łącznego zainwestowania przez SoftBank 1,4 miliarda dolarów amerykańskich, [on-line:] https://behindthebalancesheet.com/blog-1/greensill-softbank-and-cooking-the-books [dostęp: 15.10.2022].

[129] House of Commons Treasury Committee, *Lessons from Greensill Capital. Sixth Report of Session 2021–2*, 2021, s. 14.

[130] Ibidem, s. 15.

Co więcej, zgodnie ze wspomnianym raportem komisji, Greensill oferował również produkt w postaci przyszłych wierzytelności. Nie opierał się on na wystawionych i potwierdzonych rachunkach, ale na prognozach wystąpienia w przyszłości danej wierzytelności na podstawie dotychczasowego obrotu (tak na s. 16 raportu).

Całokształt okoliczności wskazuje na nadmierną ekspozycję Greensill Bank wobec jednego klienta – GFG Alliance[131]. Taką przyczynę wycofania swojego udziału w inwestycji podał m.in. Credit Suisse[132], który zdecydował się odstąpić od ubezpieczania oferowanych przez Greensill produktów finansowych. Zgodnie z wyjaśnieniami prezesa grupy, Lexa Greensilla (s. 19 raportu komisji), przyczyną kłopotów finansowych Banku, a następnie jego niewypłacalności było właśnie wycofanie się Credit Suisse z ubezpieczania *notes*. Dnia 4 marca 2021 roku Credit Suisse zażądała natychmiastowej spłaty udzielonej uprzednio pożyczki przez Greensill Capital UK występującego w charakterze poręczyciela. Spłata nie doszła do skutku, a w konsekwencji ustanowiono zarząd przymusowy.

Tak zarysowany ciąg wydarzeń ilustruje dokładnie zagrożenia płynące ze złożoności stosunku obrotu cudzymi wierzytelnościami. Na upadek Greensill Capital złożyła się niechybnie niska wiarygodność (lub zupełny jej brak) pochodzenia wierzytelności GFG Alliance z racji działalności opierającej się na ratowaniu przedsiębiorstw bliskich niewypłacalności. W interesie GFG było bowiem uzyskanie konkretnych środków i zabezpieczeń, a najbardziej obiecujący dla GFG mechanizm faktoringu odwróconego obarczony był dużym ryzykiem, skoro podmioty uczestniczące w łańcuchu dostaw zagrożone były niewypłacalnością, a więc ratowały się na wszelkie sposoby. Co więcej, inwestorzy powierzający swoje środki w zamian za otrzymane instrumenty finansowe mieli ograniczoną wiedzę co do rzeczywistego kształtu stosunku. Nabywając je, nie wiedzieli dokładnie, czyja to była wierzytelność, na ile była ona wiarygodna, jaka jest kondycja finansowa dłużnika. Są to dane istotne ze względu na oszacowanie prawdopodobieństwa

[131] Ekspozycja tylko wobec tego jednego klienta została oszacowana na około 5 miliardów dolarów amerykańskich, [on-line:] https://www.ft.com/content/db5bc46a-57cc-4c7d--a6fe-47f5a59412d4 [dostęp: 15.10.2022].

[132] Credit Suisse wycofał swój udział, deklarując, że wartość Greensill Bank może w rzeczywistości nie odpowiadać tej deklarowanej, a ponadto Bank posiada zbyt dużą, a zatem ryzykowną, ekspozycję na jednego klienta, [on-line:] https://www.fnlondon.com/articles/greensill-capital-teetering-the-softbank-backed-financiers-precarious-journey-20210302 [dostęp: 15.10.2022].

zapłaty zobowiązania, a pośrednio – wpływają na obiektywną wycenę danego instrumentu. Tak rozumiana techniczna anonimowość stron stosunku poddawanego cesji wierzytelności udaremnia możliwość dokonania przez inwestora rzetelnej oceny ryzyka płynącego z danej pozycji.

Istotne znaczenie dla sprawy mogły mieć również konotacje polityczne związane z lobbowaniem byłego premiera Wielkiej Brytanii, Davida Camerona. Miał on bowiem propagować wśród ministrów ideę włączenia Greensill Capital do Corporate Covid Financing Facility, co pozwoliłoby podmiotowi na uzyskanie potencjalnych rządowych gwarancji dla jego usług finansowych[133]. Po części uniezależniłoby to GC od kontroli rynkowej, którą do tej pory wykonywał Credit Suisse. Dopuszczenie do takiego gwarantowania instrumentów mogło spowodować jeszcze większe straty dla inwestorów, chociaż i tak skala szkód już teraz jest trudna do oceny (raport komisji na s. 17) ze względu na ilość podmiotów uczestniczących.

5.9.3. Wnioski o rzeczywistych problemach ujawnionych przez upadek Greensill Capital

Omawiany *casus* Greensill Capital stanowi przykład nadużycia swobody kontraktowania. Nie ujawnia on bowiem wad w samej konstrukcji stosunku między stronami. Zarówno między faktorem a faktorantem, jak i faktorem i inwestorami doszło do zawarcia właściwych stosunków, które jednak nie mogły być uznane za uczciwe. Zarówno faktor, jak i faktorant bowiem wykorzystali niedobór informacyjny po stronie inwestorów, aby uzyskać własne korzyści polegające na finansowaniu ekonomicznie wątpliwych przedsięwzięć (GFG) oraz pobieraniu marż, których ciężar ponoszenia został przeniesiony z faktoranta na inwestorów (Greensill). Warto zauważyć jednak, że w zasadzie ujawnione nadużycia nie w pełni dotyczą sfery stosunku cywilnoprawnego. Ze względu na charakter instrumentu finansowego i zastosowanego schematu inżynierii finansowej niniejsze nieprawidłowości należy oceniać w znacznej części z perspektywy prawa rynku kapitałowego.

6. Nadzór nad instytucjami świadczącymi usługę faktoringu

Ścisłe związanie usług faktoringu z finansowaniem bieżącej działalności gospodarczej podmiotów oznacza udział kapitału o znacznych rozmia-

rach. Jakkolwiek bowiem w stosunkach konsumenckich skala zobowiązań wynikających z chociażby kredytu hipotecznego w Polsce wynosiła średnio około 334 tys. zł[134], tak samo dokonane powyżej zreferowanie orzeczeń w sprawach oszustw faktoringowych wskazuje na istniejący trend wartości znacznie przewyższających te wynikające ze zobowiązań kredytowych konsumenckich. Warto mieć na uwadze również, że Polski Związek Faktorów określił wartość rynku usług na 79,6 mld zł w 2021 roku[135], podczas gdy Biuro Informacji Kredytowej oszacowało wartość wszystkich kredytów mieszkaniowych w skali kraju na 88,7 mld zł w tym samym roku[136]. Są to imponujące dane dla faktoringu, biorąc pod uwagę popularność i zasięg tej konkretnej usługi w zestawieniu z powszechnością kredytów hipotecznych.

Funkcjonowanie tak dużych zobowiązań finansowych może nie pozostawać obojętne dla struktury układów gospodarczych (tak jak w przypadku omówionego powyżej *casusu* Greensill Capital) w państwie. Rozbudowana ekspozycja na ryzyko, wyobraźnia faktorów poszukujących finansowania swojej działalności na rynku kapitałowym czy wreszcie niedoskonałość procedur i rozwiązań systemowych dopuszczających do oszustw w odpowiednim natężeniu mogą zaważyć na stabilności poszczególnych firm, a w efekcie także całego sektora i jego klientów[137]. W związku z rozbudowa-

---

[133] Por. [on-line:] https://www.bbc.com/news/uk-politics-56578838 [dostęp: 15.10.2022].

[134] Tak w raporcie „AMRON-SARFiN Q4/2021: Rekordowy rok w hipotekach i 50. edycja Raportu AMRON-SARFiN" opublikowanym przez Związek Banków Polskich i zreferowanym [on-line:] https://zbp.pl/Aktualnosci/Wydarzenia/Raport-AMRON-SARFiN-Q4-2021-Rekordowy-rok-w-hipotekach [dostęp: 16.10.2022].

[135] Jest to istotny wzrost z wartości 71,2 mld zł r/r, [on-line:] https://alebank.pl/faktoring-w-polsce-notuje-dwucyfrowe-wzrosty-od-poczatku-2021-roku/?id=366868&catid=22872 [dostęp: 16.10.2022].

[136] Dane pochodzą z artykułu *BIK podsumował 2021 r. na rynku kredytowo-pożyczkowym i zapowiada mniej optymistyczne prognozy na 2022 r.* opublikowanego [on-line:] https://media.bik.pl/informacje-prasowe/722030/bik-podsumowal-2021-r-na-rynku-kredytowo-pozyczkowym-i-zapowiada-mniej-optymistyczne-prognozy-na-2022-r [dostęp: 16.10.2022].

[137] Przykładem ilustrującym istnienie systemu naczyń połączonych na rynku finansowym jest powszechnie rozpoznawalna sprawa banku Lehman Brothers, którego upadłość spowodowała panikę na giełdzie, która doprowadziła do recesji ([on-line:] https://businessinsider.com.pl/gielda/przyczyny-upadku-banku-lehman-brothers/p11peh7 [dostęp: 16.10.2022]. Lokalnym przykładem kłopotów wynikających z upadłości banków jest kryzys frankowy na rynku polskim, wobec którego KNF ostrzega o możliwości, w której jeden upadający bank spowoduje „efekt domina" ([on-line:] https://www.parkiet.com/banki/art37218871-knf-korzystny-dla-frankowiczow-wyrok-tsue-to-widmo-upadlosci-bankow

nymi powiązaniami kapitałowymi zasadne jest rozważenie wprowadzenia nadzoru.

Pierwszym problemem jest dokonanie wyboru adekwatnego modelu nadzoru. Z jednej strony można bowiem założyć, że nadzór nad rynkiem finansowym dotyczy oceny polityki biznesowej podmiotów podlegających temu nadzorowi w celu weryfikacji odpowiedzialności w zakresie podejmowania decyzji. W tym samym czasie natomiast nadzór nad rynkiem kapitałowym teoretycznie mógłby mieć na celu ochronę uczestników obrotu przed nieuczciwymi praktykami polegającymi na łamaniu prawa w zakresie oferowanych produktów inwestycyjnych czy innych nadużyć. Warto jednak na potrzebę następnych ustaleń rozważyć, przed czym tak naprawdę nadzór mógłby chronić. Wydaje się, że prawdziwy problem, który mieści się w ramach opracowania, wcale nie polega na potencjalnej wadliwości usług oferowanych przez faktora wobec faktoranta. Ewentualna dalej idąca redystrybucja instrumentów inwestycyjnych nie angażuje już problematyki faktoringu, a jest jedynie problemem dopuszczalności oferowania produktów o potencjalnie wysokim ryzyku inwestycyjnym. Z perspektywy natomiast poszukiwania odpowiedzi na pytanie o sens uregulowania faktoringu należy zwrócić uwagę na fakt wolumenu środków (przytaczane już 88,6 mld zł) zaangażowanych w sektor, których przepływy determinowane są w oparciu o możliwie fraudulentne dane. Nadzór w takim wypadku powinien dotyczyć zatem monitorowania odpowiedzialności kapitałowej faktorów oraz ich ekspertyzy i procedur dotyczących zawieranych umów, co zdaje się być blisko już i tak wykonywanego nadzoru wobec umów kredytowych. Co więcej, art. 2 u.n.r.f. statuuje, że celem nadzoru „jest zapewnienie prawidłowego funkcjonowania tego rynku, jego stabilności, bezpieczeństwa oraz przejrzystości, zaufania do rynku finansowego, a także zapewnienie ochrony interesów uczestników tego rynku również poprzez rzetelną informację dotyczącą funkcjonowania rynku". Stąd zatem wniosek o nie do końca prawidłowej tezie sygnalizowanej na początku niniejszego akapitu, mającej zdelimitować założenia nadzoru nad rynkiem kapitałowym i finansowym. KNF nie kontroluje bowiem tylko abstrakcyjnie rozumianego obowiązku adekwatności kapitałowej, ale także analizuje bieżącą politykę działalno-

---

[dostęp: 16.10.2022]), lub upadłość PBS w Sanoku, w której okres przejściowy doprowadził do zamrożenia tymczasowego środków niektórych klientów ([on-line:] https://aesco.com.pl/restrukturyzacja-pbs-w-sanoku-samorzady-traca-miliony-jak-uniknac-takich-sytuacji/ [dostęp: 16.10.2022]).

ści podległych mu podmiotów. Wyraża się to chociażby przez wskazane w art. 12 ust. 2 pkt 1 lit. zc i zd uprawnienie do nakładania kar finansowych m.in. w przypadku niezastosowania się do zaleceń KNF w zakresie ograniczenia ryzyka występującego w działalności banku. Jeżeli zatem bank (lub inny potencjalny uczestnik nadzoru – to kwestia decyzji ustawodawcy) będą kontraktować w sposób wątpliwy, to niewykluczona jest ingerencja KNF w samą ofertę usługi w sposób pośredni. Wniosek zatem, że dopuszczalne i właściwe wydaje się analizowanie nadzoru nad rynkiem finansowym jako rozwiązania adekwatnego na potrzeby faktoringu.

Jeżeli zatem zasadne byłoby nałożenie na określone podmioty świadczące usługę faktoringu adekwatnego nadzoru (w Polsce taką kontrolę sprawuje Komisja Nadzoru Finansowego obsługiwana przez Urząd Komisji Nadzoru Finansowego[138]), to warte rozważenia jest również dokonanie kodyfikacji instytucji faktoringu. Brak bowiem adekwatnego zakreślenia ram (innymi słowy – zdefiniowania, czym jest, a czym nie jest faktoring) dla usługi oznaczałoby dla faktorów możliwość unikania nadzoru poprzez stosowanie kontraktowych odmienności w celu wyłączenia swojego produktu spod lupy Komisji.

Podejmując się analizy zagadnienia, zauważyć należy, że usługa faktoringu świadczona jest przez zróżnicowane podmioty. Takie usługi świadczą np. podmioty będące spółkami zależnymi w grupach kapitałowych renomowanych i rozpoznawalnych instytucji na rynku krajowym (przykładem takiej spółki jest Pekao Faktoring sp. z o.o., będąca spółką zależną Banku Pekao SA[139]). W innych przypadkach faktoring może być usługą świadczoną przez sam podmiot będący bankiem (przykładem jest Alior Bank SA, posiadający w swojej ofercie usługę faktoringu[140]). Funkcjonują wreszcie firmy samodzielnie oferujące wyłącznie usługi faktoringu, które nie identyfikują się z obecnie istniejącymi bankami komercyjnymi (np. eFaktor SA, oferujący pełny zakres usług faktoringowych dla klientów). Tak szerokie różnicowanie charakterystyki podmiotu znacznie utrudnia określenie podmiotowego podlegania nadzorowi finansowemu. Z jednej strony bowiem w sposób oczywisty nadzorowi bankowemu KNF podlegać będą podmioty,

---

[138] Art. 3 ust. 1 u.n.r.f.

[139] Na temat składu grupy kapitałowej Pekao SA, [on-line:] https://www.pekao.com.pl/o-banku/grupa-pekao.html [dostęp: 16.10.2022].

[140] Alior Bank SA w regulaminie faktoringu wskazuje, że to on jako podmiot główny jest faktorem; zob. [on-line:] https://www.aliorbank.pl/dam/jcr:356c1a44-fe0d-42d8-a2d1-94ac79f26e1e/regulamin-faktoringu-alior-banku.pdf [dostęp: 16.10.2022].

które jednocześnie są bankami[141]. Nawet jeżeli nadzór bankowy wprost nie był zobligowany do kontroli poszczególnego świadczenia usług faktoringu, to wciąż będzie on badał adekwatność kapitałową i ekspozycję na ryzyko, co zostało omówione we wstępie do niniejszego rozdziału. Sprawa nie jest jednak tak oczywista wobec pozostałych konfiguracji podmiotowych. Praktyka pokazuje, że obowiązek nadzoru nad faktorami nie jest jednolity, a z racji niepodlegania określonym w związku z nadzorem wymogom, jedyne gwarancje bezpieczeństwa w działalności tychże podmiotów pochodzą odgórnie od spółek-matek[142] lub – w przypadku pozostałych podmiotów – mogą nie istnieć w ogóle.

Tak poważna luka regulacyjna wydaje się znajdować potwierdzenie w konstrukcji ustaw nadzorczych[143], które zdają się operować na tyle ścisłymi pojęciami i definicjami, że nie sposób odnaleźć w nich śladów chociażby zamiaru włączenia w nadzór faktorów. W celu uregulowania luki w nadzorze warto pochylić się nad potencjalnym włączeniem faktoringu w poczet czynności bankowych skatalogowanych w art. 5 p.b. Ustawodawca przyjął zamknięty katalog czynności bankowych, uzależniając zakwalifikowanie określonej czynności wyłącznie od obecności na liście (a nie np. ze względu na podmiot, który je świadczy) lub przez zastosowanie wyliczenia otwartego[144]. Oznacza to, że bezprzedmiotowe jest poszukiwanie definicji lub kryterium uzależniającego uznanie danej czynności za bankową, skoro warunkowane jest to polityczną decyzją ustawodawcy. Niemniej autorzy podejmują próby definiowania istoty czynności bankowych[145] oraz poszukiwania cech wspólnych pozwalających na wypracowanie jednolitego kryterium klasyfikacyjnego[146].

Skutkiem przyjęcia faktoringu jako czynności bankowej, i to tej zarezerwowanej w myśl art. 5 ust. 1 p.b. wyłącznie dla banków, byłoby ujednolicenie

---

[141] Art. 1 ust. 2 pkt 1 u.n.r.f. w zw. z art. 131 p.b. określające obowiązek nadzoru bankowego.

[142] Tak swoją sytuację regulacyjną określiła jedna ze spółek w badaniu referowanym przez M. Groszyka w artykule *Ryzyko operacyjne w działalności faktorów*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", red. T. Biernat, Rok IX (2019), s. 151.

[143] U.n.r.f oraz u.n.r.k.

[144] Takie wyliczenie występuje np. we włoskich czy niemieckich regulacjach, według M. Bączyka w rozdziale 20.1.1.1 [w:] *Prawo umów handlowych*, red. M. Stec, Warszawa 2020 („System Prawa Handlowego", t. 5c).

[145] Ibidem.

[146] Tak np. L. Kociucki, [w:] *Prawo bankowe. Komentarz do przepisów cywilnoprawnych*, red. B. Bajor, J.M. Kondek, K. Królikowska, L. Kociucki, Warszawa 2020, art. 5, s. 93–95.

zasad obrotu wierzytelnościami i w perspektywie niwelowanie lekkomyślnych polityk stosowanych dotychczas w ofertach faktorów. Z drugiej strony spowodowałoby to dalszą konsolidację uprawnień banków krajowych i instytucji kredytowych związaną ze wzmacnianiem ich siły rynkowej.

Dla uniknięcia konieczności wyboru w zakresie tak salomonowego dylematu należy jeszcze raz odwołać się do sygnalizowanego w niniejszej pracy rozwiązania omawianego w literaturze przedmiotu, opartego na systemie *blockchain*. Alternatywną drogą natomiast może stać się stworzenie rozwiązania zbliżonego do małych instytucji płatniczych wprowadzonych w 2018 roku. Opierają one swoją działalność na wpisie do rejestru małych instytucji płatniczych prowadzonego przez KNF[147], a co najważniejsze – podlegają nadzorowi w myśl ustawy nadzorczej dla rynku finansowego. Uzyskanie takiego wpisu dla faktorów mogłoby następować po spełnieniu ograniczonych wymagań ustawowych określonych dla sektora, które nie są tak restrykcyjne i kosztowne jak w przypadku banków krajowych, natomiast w zakresie podlegania obowiązkom *compliance* i innym przewidzianym w ustawach byłoby tożsame z tym właściwym dla banków. Takie rozwiązanie jest bardziej przyjazne dla faktorów działających w mniejszej skali niż pełnoprawne banki, gdyż wiąże się z niższymi kosztami i porównywalnymi wymogami bezpieczeństwa. Wymaga to jednak wciąż jasnej wypowiedzi ustawodawcy uzupełnionej postulowaną regulacją umowy faktoringu wprost lub zagwarantowaniem systemu skonsolidowanego obrotu, który poddawałby się kontroli w ogóle.

7. Podsumowanie

Aktualne pozostaje pytanie o ewentualne uregulowanie faktoringu z perspektywą włączenia go do kanonu usług rynku finansowego już na stałe, a jednocześnie przyznania mu gwarancji i obostrzeń. Mowa tu bowiem o analizowanym zagadnieniu niejednolitego uprawnienia (lub bardziej obowiązku) do zachowania tajemnicy bankowej w zależności od charakteru podmiotu świadczącego usługi, co może rzutować na bezpieczeństwo uczestników lub na cenę usługi. W podobnym tonie można ocenić problem braku nadzoru nad częścią faktorów, którzy nie podlegają Komisji Nadzoru Finansowego z tytułu innej prowadzonej działalności. Jak już wskazywano,

[147] Art. 117g u.u.p.

rynek faktoringu dynamicznie rozwija się zarówno pod względem liczby uczestników, jak i kapitału poruszanego w jego obrębie. Pytanie jednak, czy chociażby przez wzgląd na ilość zakumulowanych środków oraz koneksji gospodarczych, nie pojawia się potrzeba sprawowania odpowiedniej kontroli nad polityką świadczenia tego typu usług. Zdaje się, że jest to okoliczność przemawiająca za ujednoliceniem praktyki faktoringu na poziomie ustawowym, jednak bez przesądzania, w jaki sposób tego dokonać. Z jednej strony bowiem w zakres podmiotów lub usług podlegających nadzorowi można – na kształt art. 5 ust. 2 pkt 5 p.b. – włączyć nabywanie i zbywanie wierzytelności pieniężnych, a zatem poniekąd faktoring (nie można zapominać jednak, że nabywanie i zbywanie to jedynie część stosunku – standardem są świadczone usługi towarzyszące, a więc byłoby to rozwiązanie niepełne), z drugiej strony natomiast można dokonać twardej kodyfikacji faktoringu i przesądzić o jego treści (niwelując wskazany problem wielości usług towarzyszących), a nawet w wersji ekstremalnej ograniczyć jego świadczenie do chociażby wyłącznej domeny banków krajowych i instytucji kredytowych, które i tak nadzorowi podlegać muszą.

Kluczowym elementem rozważenia zasadności uregulowania faktoringu jest podatność na nieprawidłowości. Argumentem przemawiającym za regulacją usługi faktoringu w sposób kompletny i systemowy jest niepokojąca liczba oszustw mających miejsce na rynku zgłaszanych przez faktorów, a zebranych w cytowanych w opracowaniu ankietach. Jednocześnie skala jakościowa oszustw dokonanych i usiłowanych (7 na 12 firm zgłaszających łączną wartość oszustw zablokowanych szacuje na 1,1–110 mln zł, gdzie dla przykładu kwoty wynikające z deklarowanych fałszywych faktur rozciągają się między wartością 10 tys. a 2 mln zł) wskazuje, że przestępcy czują się pewnie i mają świadomość, że na tego typie przestępstw można zyskać. Zastanawiające, ale też uzasadnione jest to, że faktorzy nie publikują szacowanych kosztów strat związanych z udanymi oszustwami. Jednocześnie wielość metod zasygnalizowana w rozdziale poświęconym nieprawidłowościom sugeruje, że problem rzeczywiście istnieje i jest wykorzystywany przez oszustów tak długo, jak długo dana podatność nie jest naprawiana.

W tym miejscu należy postawić pytanie, czy w takim razie warto jest w ogóle regulować faktoring. Ustawowe przyjęcie rozwiązań bowiem wydaje się niewystarczające, jak chodzi o zapobieganie tak dynamicznym zmianom, jak wykrywanie podatności i ich naprawa ze względu na inercję legislacji, którą do tej pory zastępuje proaktywna postawa faktorów, którzy muszą zabezpieczać swoją działalność. Nie wydaje się też, że problem po-

datności wynika z niedoskonałości samej konstrukcji faktoringu, a raczej z jego cech technicznych. Należy bowiem zwrócić uwagę, że przestępcy wykorzystują głównie niedoskonałości związane z deficytem informacyjnym po stronie faktora. Podobny problem ujawnił się w omawianym zagadnieniu Greensill Capital, które w zasadzie nie wyniknęło z wadliwego ukształtowania ogólnych zasad faktoringu, a raczej było pokłosiem nieodpowiedzialnej polityki inwestycyjnej i nadużyć na rynku kapitałowym.

Wniosek co do zakresu koniecznej regulacji jest zatem taki, że może być ona poczyniona jednak w zakresie ogólnych rozwiązań, uwzględniających szerszą problematykę rynku finansowego poprzez tworzenie narzędzi do kooperacji i współpracy, jednak sama regulacja faktoringu jako umowy nazwanej nie wydaje się konieczna. Sugeruje się więc poczynienie określonych systemowych kroków, takich jak: ukształtowanie gwarancji ustawowych w postaci nadzoru nad usługą faktoringu, zobowiązanie faktorów do zachowania tajemnicy bankowej lub równoważnej, stworzenie jednolitej i scentralizowanej bazy informacji o kontrahentach rynku finansowego oraz perspektywy wypowiedzi na temat oświadczeń woli składanych automatycznie, jeżeli stanie się to bardziej istotnym problemem. Wydaje się, że przedstawione postulaty nie wiążą się z koniecznością uprzedniego uregulowania umowy faktoringu.

Poczynione uwagi nie dają jednak bezdyskusyjnej podstawy do wprowadzania istotnych regulacji problemów związanych z przetwarzaniem określonych typów informacji na etapach świadczenia usług faktoringowych. Z jednej strony bowiem przepisy RODO pozwalają na wyrażenie zgody na podleganie zautomatyzowanej decyzji, co zdaje się być zatem warunkiem *sine qua non* w zawieranych kontraktach. Jednocześnie nie przesądzono w sposób jednorodny o konieczności objęcia specjalnym reżimem tajemnicy bankowej przedmiotowych informacji, które przede wszystkim same w sobie mają walor tajemnicy handlowej i jako takie podlegają przepisom u.z.n.k. Sama tajemnica bankowa natomiast nie przesądza o pełniejszym zakresie ochrony tych informacji.

Te zagadnienia muszą zostać rozstrzygnięte przez ustawodawcę. Tak jak wspomniano, nie ma bezsprzecznej okoliczności o charakterze naglącym, która wskazywałaby na konieczność uregulowania zagadnienia przez ustawodawcę już w tym momencie. W związku z rosnącym zapotrzebowaniem na usługi faktoringowe należy mieć na uwadze konieczność poczynienia legislacyjnej wypowiedzi przynajmniej w zakresie mechanizmów towarzyszących zawieraniu umów faktoringu. Regulacja samej umowy jako

umowy nazwanej natomiast nie wydaje się na ten moment koniecznością z racji dostatecznego rozeznania praktyki co do właściwej treści stosunku oraz istnienia konkretnych źródeł zarówno prawnych, jak i doktrynalnych w przedmiocie.

Jednocześnie warto zwrócić uwagę na rozwiązania sygnalizowane w opracowaniu Draft Model Law on Factoring. Rzeczywiście wydaje się, że jest to regulacja nie do końca przystająca do postulowanych potrzeb rynku usług faktoringowych wprost, jednak w dobry sposób reguluje ona ogólne zjawisko dokonywania transferu środków oraz świadczenia usług towarzyszących w zamian za cedowane wierzytelności.

8. Informacje o pracy

Tytuł pracy

Czy umowa faktoringu powinna uzyskać regulację normatywną?

Spis treści

Wykaz skrótów
Zarys problemu – wstęp

Umowa faktoringu – uzgodnienia definicyjne
- Umowa faktoringu w debacie publicznej
- Kształt zobowiązania w umowie faktoringu

Charakterystyka świadczeń stron stosunku faktoringu
- Zobowiązanie finansowe faktora
- Aspekt ochrony przed niewypłacalnością dłużnika – funkcja *del credere*
- Zobowiązanie faktora do obsługi wierzytelności – funkcja administrująca
- Obowiązek faktora przenoszenia wierzytelności w sposób treściowo spójny ze zobowiązaniem umownym
- Rodzaje faktoringu – zarys

Umowy nazwane i nienazwane

Kryteria zabezpieczenia interesów stron stosunku
- Kryterium jednolitości pojęciowej w obrocie gospodarczym
- Kryterium stabilności zobowiązań faktoringowych – czy brak regulacji prowadzi do szkodliwego rozluźnienia dyscypliny kontraktowej?
- Kryterium podatności stosunku na nieprawidłowości – relacja skomplikowania zobowiązań wzajemnych i możliwości ich nadużywania ze szkodą dla stron

Faktoring *de lege lata*
Faktoring a cesja wierzytelności i umowa sprzedaży
Porównanie regulacji UNCITRAL i UNIDROIT
Konwencja UNIDROIT o faktoringu międzynarodowym z 1988 roku
Zarys faktoringu w postanowieniach konwencyjnych
Obowiązki stron stosunku faktoringu na gruncie konwencji
Analiza jakościowa rozwiązań konwencji ottawskiej – czy ich kształt uzasadnia wyodrębnienie umowy faktoringu?
Przydatność Draft Model Law on Factoring UNIDROIT w interpretacji pojęcia umowy faktoringu
Liberalne odstąpienie od katalogowania obowiązków stron a celowość dokonywania regulacji
Ogólny charakter projektu a jego przydatność na potrzeby faktoringu
Wnioski o roli regulacji ponadnarodowych w tworzeniu i interpretacji stosunku faktoringu
Umowa sprzedaży wierzytelności i faktoring – stosunek zamienności?
Czy umowa sprzedaży wierzytelności stanowi osobną instytucję prawa prywatnego?
Ocena stanowiska Sądu Najwyższego z wyroku z 9.05.2003 r., V CKN 218/01 dla regulacji stosunku faktoringu
Odmienność umowy sprzedaży wierzytelności od umowy faktoringu – czy zachodzi stosunek podporządkowania?

Faktoring w źródłach prawa
Kodeks cywilny Republiki Mołdawii (k.c.md.)
Wyjątkowe rozwiązania zastosowane przez ustawodawcę mołdawskiego – czy konieczne w polskiej regulacji umowy faktoringu?
Włoska ustawa o zasadach cesji wierzytelności spółki
Kodeks cywilny Republiki Malty (k.c.m.)
Cesja generalnych grup wierzytelności
Pozycja dłużnika faktoranta w dwustronnym stosunku faktoringu
Odpowiedzialność za wypłacalność dłużnika – aplikacja funkcji *del credere*?
Faktoring w nowoczesnych opracowaniach prawnych – wnioski

Faktoring w praktyce – tendencje i postulowane rozwiązania
Wykorzystanie cesji globalnej jako głównego narzędzia realizacji stosunku faktoringu
Czy cesja globalna to instrument wykorzystywany w praktyce obrotu faktoringowego?
Czy cesja globalna może być korzystnym narzędziem dla faktorów? Ocena problemów i wątpliwości wynikających z ofert usługodawców
Problemy praktyczne na rynku usług faktoringowych

Automatyzacja podejmowania decyzji a podmioty oświadczeń woli i prawo do niepodlegania decyzji algorytmu
Uregulowanie zautomatyzowanego przetwarzania danych *de lege lata*
Ochrona prawa do niepodlegania zautomatyzowanej decyzji a faktoring
Tajemnica bankowa a tajemnica handlowa
Charakterystyka tajemnicy bankowej – czy odgrywa istotną rolę dla faktoringu?
Zakres przedmiotowy tajemnicy bankowej – czy faktoring to już czynność bankowa?
Tajemnica handlowa a tajemnica bankowa – czy zakres ochrony w tych reżimach jest porównywalny?
Zasady dostępu do tajemnicy bankowej oraz do tajemnicy handlowej – czy tajemnica bankowa gwarantuje silniejszy stopień ochrony?
Czy istnieje możliwość zakwalifikowania faktora jako podmiotu obowiązanego do zachowania tajemnicy bankowej?
Zakres podmiotowy obowiązywania tajemnicy bankowej
Digitalizacja etapów świadczenia usług faktoringowych
Jednolita ogólnokrajowa baza informacji dotyczących cedowanych wierzytelności
Tajemnica skarbowa a udostępnianie danych z zasobu jednolitej bazy
Blockchain jako gwarancja obiektywnej weryfikacji części składowych – czy praktyczny mechanizm może zastąpić konstrukcję gwarantowaną przez prawo?
Skutki akceptacji rachunku dla dłużnika niebędącego stroną stosunku faktoringu
Charakter prawny czynności dokonywanych za pośrednictwem systemu *blockchain* – czy wyparcie klasycznych metod nie przerośnie możliwości praktyki?

Podatność na nieprawidłowości w złożonych stosunkach prawnych
Wady złożoności faktoringu i ocena ich skutków
Charakterystyka oszustw faktoringowych – stosowane modele
Przedkładanie fikcyjnych faktur mających potwierdzać istnienie wierzytelności
Przedkładanie fikcyjnych faktur mających potwierdzić istnienie wierzytelności oraz fałszowanie podpisów na rachunkach
Prawdopodobne zastosowanie mechanizmu tzw. „spółki-słupa"
Przedkładanie listów przewodnich zawierających informacje o rzekomych wierzytelnościach
Inne przypadki realizacji ryzyka oszustwa na przykładzie ogólnych modeli
Katastrofa Greensill Capital – wada faktoringu czy konsekwencja wolnego rynku?
Objawienie i upadek Greensill Capital
Wnioski o rzeczywistych problemach ujawnionych przez upadek Greensill Capital

Nadzór nad instytucjami świadczącymi usługę faktoringu

Podsumowanie – wnioski
Bibliografia

Wstęp

Zainteresowany tematem faktoringu w toku rozwijania swojej wiedzy na pewnym etapie może, a nawet powinien postawić pytanie, czy stosowane przez uczestników rynku usług faktoringowych rozwiązania prawne (zazwyczaj kontraktowe) są wystarczające dla zabezpieczenia interesów stron, czy może też należałoby uregulować ten typ stosunku na poziomie co najmniej ustawowym w wymiarze jednostkowym – na poziomie nowelizacji Kodeksu cywilnego lub stworzenia ustawy pozakodeksowej – lub nawet systemowym w sposób dotykający zagadnień czynności bankowych lub nadzoru nad rynkiem finansowym.

Po pierwsze, usługa faktoringu zyskuje na popularności, zgodnie z danymi zgromadzonymi przez Polski Związek Faktorów. W 2010 roku bowiem z usług faktoringowych skorzystało 5622 klientów, w 2015 było to już 12 650 klientów, aby w 2021 roku osiągnąć pułap 26 000. Oznacza to ponad 4,6-krotny wzrost zainteresowania usługą wyrażony uczestnictwem podmiotów. Ważny jest też aspekt wartości samych usług. Z analizowanych statystyk wynika bowiem, że w 2010 roku wartość wykupionych wierzytelności ukształtowała się na poziomie 88.614 mln zł, aby w 2015 roku urosnąć do 171.640 mln zł, aż do 315.024 mln zł w roku 2019. Jest to ponad 3,5-krotny wzrost, porównywalny z wartością produktu krajowego brutto Białorusi ustaloną na 2021 rok.

Po drugie, usługa faktoringu pozwala na usprawnienie pozyskania finansowania działalności gospodarczej, zwłaszcza w obszarze handlu i usług. W faktoringu wykorzystywane są zasoby już będące w posiadaniu przedsiębiorcy, a wynikające z jego działalności – wierzytelności przelewane na faktora (bank, podmiot finansujący) w zamian za zdefiniowane prawa majątkowe (co do zasady pieniądze) oraz możliwe inne usługi.

Wniosek zatem, że faktoring jest sektorem o charakterystycznie wzrostowej dynamice rozwoju, co znajduje swój wyraz zarówno w liczbach, jak i w potencjalnych funkcjach gospodarczych, które może pełnić w popieraniu rozwoju przemysłu i handlu. Pytanie zatem, czy w obliczu narastającego zjawiska oszustw faktoringowych z jednej strony oraz zwiększenia gospodarczej roli faktoringu z drugiej nie należy poczynić konkretnych zmian legislacyjnych, które zabezpieczą odpowiednio faktorów przed oszustwami, a faktorantów przed nieuczciwością kontraktową i nadużyciami ze strony ich partnerów finansujących.

Mimo tak szerokiego pola analizy dyskusja nad uregulowaniem faktoringu w źródłach naukowych nie zyskała popularności. Poszczególni autorzy odnoszą się do oceny kontraktowych rozwiązań stosowanych w faktoringu czy w ogóle

uczestniczą w kształtowaniu doktryny okalającej problem, jednak bez kierowania toku wywodu ku ustawodawcy.

W związku z powyższym w niniejszej pracy, w oparciu o metodę dogmatyczno-prawną, mocno powiązaną z metodą analizy i krytyki piśmiennictwa, inkorporującą metodę heurystyczną w modelu „za i przeciw", zostanie udzielona odpowiedź na tak postawiony problem badawczy.

Bibliografia

Literatura

Adamczuk A., Pruś P., Radwan M., Sieńko M., Stefańska E., Manowska M., *Kodeks postępowania cywilnego. Komentarz aktualizowany*, t. II: *Art. 478–1217*, LEX/el. 2022.

Babiarz S., Dauter B., Hauser R., Kabat A., Rudowski J., Niezgódka-Medek M., *Ordynacja podatkowa. Komentarz*, wyd. 11, Warszawa 2019.

Bajor B., Kociucki L., Kondek J.M., Królikowska K., *Prawo bankowe. Komentarz do przepisów cywilnoprawnych*, Warszawa 2020.

Balwicka-Szczyrba M., Sylwestrzak A., *Kodeks cywilny. Komentarz*, Warszawa 2022.

Bar Ch., Clive E. and Schulte-Nölke H., Beale H., Herre J., Huet J., Storme E., Swann S., Varul P., Veneziano A. and Zoll F., *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law Draft Common Frame of Reference (DCFR)*, Monachium 2008.

Biscoe P.M., *Law and Practice of Credit Factoring*, London 1975.

Brolik J., Dowgier R., Etel L., Pietrasz P., Popławski M., Presnarowicz S., Stachurski W., Kosikowski C., *Ordynacja podatkowa. Komentarz*, wyd. 5, Warszawa 2013.

Bublik W., *Innowacje w branży finansowej i zmiany technologiczne w systemach faktoringowych*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", red. T. Biernat, Rok IX (2019).

Ciszewski J., Nazaruk P., *Kodeks cywilny. Komentarz aktualizowany*, LEX/el. 2022.

Domagalski T., *Czas innowacji – Faktoring 4.0*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", red. T. Biernat, Rok IX (2019).

Dzwonkowski H., Huchla A., Kosikowski C., *Ordynacja podatkowa. Komentarz*, wyd. 3, Warszawa 2003.

Etel L., *Ordynacja podatkowa. Komentarz*, t. II: *Procedury podatkowe. Art. 120–344*, Warszawa 2022.

Europejska Federacja Księgowych, *Jak MŚP mogą zmniejszyć ryzyko oszustwa. Ograniczenie ryzyka oszustwa – co mogą zrobić MŚP*, 2005.

Factoring Model Law Working Group, *Study LVIII A – W.G.1 – Doc. 2*, 2020.

Factoring Model Law Working Group, *Study LVIII A – W.G.3 – Doc. 4*, 2020.

Factoring Model Law Working Group, *Study LVIII A – W.G.1 – Doc. 4 rev. 1*, 2020.

Fajgielski P., *Komentarz do rozporządzenia nr 2016/679 w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych)*, [w:] *Ogólne rozporządzenie o ochronie danych. Ustawa o ochronie danych osobowych. Komentarz*, wyd. 2, Warszawa 2022.

Fras M., Habdas M., *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. III: *Zobowiązania. Część ogólna (art. 353–534)*, Warszawa 2018.

Giezek J., *Kodeks karny. Część szczególna. Komentarz*, Warszawa 2021.

Górniok O., *Prawo karne gospodarcze. Komentarz*, Toruń 1997.

Groszyk M., *Ryzyko operacyjne w działalności faktorów*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", red. T. Biernat, Rok IX (2019).

Gruszecka D., Lipiński K., Łabuda G., Giezek J., *Kodeks karny. Część ogólna. Komentarz*, Warszawa 2021.

Gudowski J., *Kodeks cywilny. Komentarz*, t III: *Zobowiązania. Część ogólna*, wyd. 2, Warszawa 2018.

Heropolitańska I., *Prawne zabezpieczenia zapłaty wierzytelności*, Warszawa 2018.

House of Commons Treasury Committee, *Lessons from Greensill Capital. Sixth Report of Session 2021–2*, 2021.

Karasek I., *Cesja globalna jako instrument zabezpieczenia wierzytelności*, ABC komentarz praktyczny, [on-line:] https://sip.lex.pl/#/publication/469831645/karasek-iwona-cesja-globalna-jako-instrument-zabezpieczenia-wierzytelnosci?keyword=karasek%20cesja%20globalna&unitId=metric&cm=SFIRST [dostęp: 11.2022].

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

Komisja Nadzoru Bankowego przy KNF, *Rekomendacja M dotycząca zarządzania ryzykiem operacyjnym w bankach*, Warszawa 2004.

Lin T.C., *Too Big to Fail, Too Blind to See*, „Mississippi Law Journal" 355, 2010.

Mikos-Sitek A., Zapadka P., *Prawo bankowe. Komentarz*, Warszawa 2022.

Nadra B., *Fraudy faktoringowe – mechanizmy i tendencje*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", red. T. Biernat, Rok IX (2019).

Nierodka A., Zdziarski T., *Kredyty, pożyczki i gwarancje bankowe*, Warszawa 2021.

Nowińska E., Szczepanowska-Kozłowska K., *Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz*, wyd. 2, Warszawa 2022.

Ofiarski Z., *Prawo bankowe. Komentarz*, Warszawa 2013.

Pawlik M., *W kierunku mikrofaktoringu*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", red. T. Biernat, Rok VIII (2018).

Pazdan M., *Umowa faktoringu w świetle konwencji ottawskiej o faktoringu międzynarodowym*, Katowice 2009 („Problemy Prawa Prywatnego Międzynarodowego", t. 5).

Popović M., *Ocena ryzyka operacyjnego transakcji faktoringowych z uwzględnieniem aspektów etyczno-moralnych*, „Studia Prawno-Ekonomiczne" 2019.

Popović M., *Zarządzanie ryzykiem operacyjnym w procesie klasyfikacji transakcji faktoringowych z użyciem drzew klasyfikacyjnych*, Katowice 2017.

Prawo umów handlowych, red. M. Stec, Warszawa 2020 („System Prawa Handlowego", t. 5c).

Prawo zobowiązań – umowy nienazwane, red. W. Katner, Warszawa 2018 („System Prawa Prywatnego", t. 9)

Szlęzak A., *Cesja wierzytelności przyszłych, pojęcie wierzytelności przyszłej, umowa przelewu, kolizja przelewu wierzytelności przyszłej z jej zajęciem w sądowym postępowaniu egzekucyjnym, czynność prawna o podwójnym skutku, skutek ex tunc / ex nunc. Glosa do wyroku SN z dnia 17 marca 2016 r., V CSK 379/15*, OSP 2018, nr 1.

Ulbrich W., *Perspektywa wykorzystania technologii blockchain w faktoringu*, „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów", red. T. Biernat, Rok XI (2021).

UNIDROIT Secretariat, *Draft convention on international factoring with explanatory report*, 1987.

Uzasadnienie dla druku 3050 – *Rządowy projekt ustawy o zmianie niektórych ustaw w związku z zapewnieniem stosowania rozporządzenia 2016/679*", opubl. dn. 23.11.2018 w RCL.

Węgrzynowski Ł., *Dopuszczalność przelewu wierzytelności przyszłej*, LEX/el. 2017.

Wróbel W., *Kodeks karny. Część ogólna*, t. I, cz. I: *Komentarz do art. 1–52*, wyd. 5, red. W. Wróbel, Warszawa 2016.

Wróbel W., Zoll A., *Kodeks karny. Część szczególna*, t. III: *Komentarz do art. 278–363 k.k.*, wyd. 5, Warszawa 2022.

Zawada K., *Umowa przelewu wierzytelności*, Kraków 1990.

Ziemski J., *Mapa ryzyka jako mieszana metoda oceny ryzyka w przedsiębiorstwie*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej" 2016.

Zoll A., *Kodeks karny. Część ogólna*, t. I, cz. II: *Komentarz do art. 53–116*, wyd. 5, Warszawa 2016.

Akty prawne

Civil Code, Cap. 16 of the Laws of Malta.

Civil Code of Quebec, chapter CCQ-1991.

Codice Civile, Regio Decreto di 16 marzo 1942, n. 262 Approvazione del testo del Codice civile. (G.U. n. 79 del 4-4-1942).

Codul Civil al Republicii Moldova, Codul civil Al Republicii Moldova, COD Nr. 1107 din 06-06-2002, publicat: 01-03-2019 în Monitorul Oficial Nr. 66–75 art. 132.

Legge del 21 febbraio 1991, n. 52. „Disciplina della cessione dei crediti di impresa".

Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 17 września 2001 r. w sprawie prowadzenia ksiąg wieczystych i zbiorów dokumentów (Dz.U. z 2001 r. Nr 102, poz. 1122 z późn. zm.).

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredy-

towych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012. (Dz.U.UE.L. z 2013 r. Nr 176).

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) (Dz.U.UE.L. z 2016 r. Nr 119, s. 1 z późn. zm.).

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/876 z dnia 20 maja 2019 r. zmieniające rozporządzenie (UE) nr 575/2013 w odniesieniu do wskaźnika dźwigni, wskaźnika stabilnego finansowania netto, wymogów w zakresie funduszy własnych i zobowiązań kwalifikowalnych, ryzyka kredytowego kontrahenta, ryzyka rynkowego, ekspozycji wobec kontrahentów centralnych, ekspozycji wobec przedsiębiorstw zbiorowego inwestowania, dużych ekspozycji, wymogów dotyczących sprawozdawczości i ujawniania informacji, a także rozporządzenie (UE) nr 648/2012 oraz Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/878 z dnia 20 maja 2019 r. zmieniająca dyrektywę 2013/36/UE w odniesieniu do podmiotów zwolnionych, finansowych spółek holdingowych, finansowych spółek holdingowych o działalności mieszanej, wynagrodzeń, środków i uprawnień nadzorczych oraz środków ochrony kapitału (Dz.U.UE.L. z 2019 r. Nr 150).

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. z 2022 r., poz. 1360 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego (Dz.U. z 2021 r., poz. 1805 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U. z 2022 r., poz. 1233).

Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny (Dz.U. z 2022 r., poz. 1138 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks postępowania karnego (Dz.U. z 2022 r., poz. 1375 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (Dz.U. z 2021 r., poz. 1540 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (Dz.U. z 2022 r., poz. 2324 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. z 2022 r., poz. 931 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz.U. z 2022 r., poz. 1125).

Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym (Dz.U. z 2022 r., poz. 660 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (Dz.U. z 2022 r., poz. 246).

Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (Dz.U. z 2022 r., poz. 2360 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu (Dz.U. z 2022 r., poz. 593 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 21 lutego 2019 r. o zmianie niektórych ustaw w związku z zapewnieniem stosowania rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) (Dz.U. z 2019 r., poz. 730).

Ustawa z dnia 27 października 2022 r. o środkach nadzwyczajnych mających na celu ograniczenie wysokości cen energii elektrycznej oraz wsparciu niektórych odbiorców w 2023 roku (Dz.U. z 2022 r., poz. 2243).

Ustawa z dnia 4 listopada 2022 r. o zmianie ustawy o prawach konsumenta, ustawy Kodeks cywilny oraz ustawy Prawo prywatne międzynarodowe (Dz.U. z 2022 r., poz. 2337).

Załącznik I do dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi, zmieniająca dyrektywę 2002/87/WE i uchylająca dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE (Dz.U.UE.L. z 2013 r. Nr 176, s. 338 z późn. zm.).

Netografia

Alior Bank SA, *Regulamin faktoringu Alior Bank S.A.*, [on-line:] https://www.aliorbank.pl/dam/jcr:dba50ec0-544d-400b-a6f1-d610e28372db/regulamin-faktoring-niepelny-automat.pdf [dostęp: 31.10.2022].

AOW Faktoring SA, *Informacje o emitencie*, [on-line:] https://www.aow.pl/informacje-o-emitencie/ [dostęp: 2.11.2022].

Bank HSBC, *Ogólne warunki faktoringu*, [on-line:] https://www.business.hsbc.pl/--/media/library/markets-selective/poland/pdf/ogolne-warunki-faktoringu.pdf [dostęp: 31.10.2022].

Behind the balance sheet, *GREENSILL, SOFTBANK & COOKING THE BOOKS*, [on-line:] https://behindthebalancesheet.com/blog-1/greensill-softbank-and-cooking-the-books [dostęp: 15.10.2022].

Bik.pl, *BIK podsumował 2021 r. na rynku kredytowo-pożyczkowym i zapowiada mniej optymistyczne prognozy na 2022 r.*, [on-line:] https://media.bik.pl/informacje-prasowe/722030/bik-podsumowal-2021-r-na-rynku-kredytowo-pozyczkowym-i-zapowiada-mniej-optymistyczne-prognozy-na-2022-r [dostęp: 16.10.2022].

Capital Access, *Wymóg globalnej cesji*, [on-line:] https://www.capitalaccess.pl/centrum-prasowe/18-wymog-globalnej-cesji [dostęp: 31.10.2022].

CRIF sp. z o.o., *Badanie nadużyć w sektorze faktoringowym 2021. Risk and Supervision Meeting*, [on-line:] https://www.crif.pl/media/406542/publikacja_faktoring_2021.pdf [dostęp: 15.10.2022].

„Financial Times", *Greensill files for administration and warns of GFG 'defaults'*, [on-line:] https://www.ft.com/content/db5bc46a-57cc-4c7d-a6fe-47f5a59412d4 [dostęp: 15.10.2022].

General Atlantic Announces Strategic Investment in Greensill, [on-line:] https://www.generalatlantic.com/media-article/general-atlantic-announces-strategic-investment-in-greensill/ [dostęp: 15.10.2022].

Główny Urząd Statystyczny, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2021 r.*, [on-line:] https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5503/2/17/1/dzialalnosc_faktoringowa_przedsiebiorstw_finansowych_w_2021_r.pdf [dostęp: 19.11.2022].

Hryniewicz K., *Modele scoringowe. Czym jest scoring i jakie ma zastosowanie?*, [on-line:] https://nauka.metodolog.pl/modele-scoringowe-czym-jest-scoring-i-jakie-ma-zastosowanie/ [dostęp: 17.01.2023].

Leszczyński K., *Blockchain w faktoringu jest tylko kwestią czasu*, [on-line:] https://www.comarch.pl/finanse/bankowosc/comarch-faktoring/blog/blockchain-w-faktoringu-jest-tylko-kwestia-czasu/ [dostęp: 6.11.2022].

mb, *Faktoring w Polsce notuje dwucyfrowe wzrosty od początku 2021 roku*, https://alebank.pl/faktoring-w-polsce-notuje-dwucyfrowe-wzrosty-od-poczatku-2021-roku/?id=366868&catid=22872 [dostęp: 16.10.2022].

mBank, *Regulamin Faktoringu dla firm w ramach bankowości detalicznej mBanku S.A.*, [on-line:] https://www.mbank.pl/pdf/firmy/kredyty/regulamin-faktoringu-dla-firm-obowiazuje-od-24.04.2019-r.pdf [dostęp: 21.01.2023].

Pekao, *Grupa Pekao*, [on-line:] https://www.pekao.com.pl/o-banku/grupa-pekao.html [dostęp: 2.11.2022].

Polski Związek Faktorów, *Analizy i statystyki*, [on-line:] http://faktoring.pl/analizy-i-statystyki/ [dostęp: 16.11.2022].

Polski Związek Faktorów, *Faktoring w Polsce*, [on-line:] http://faktoring.pl/faktoring-w-polsce/ [dostęp: 11.11.2022].

Polski Związek Faktorów, *Liczba klientów firm zrzeszonych w PZF po IV kwartale w latach 2019 – 2021 (w tys.)*, [on-line:] http://faktoring.pl/analizy-i-statystyki/2021-2/ [dostęp: 19.11.2022].

Raport analizy ryzyka przemysłu faktoringowego CFEC CATIS opublikowany 16 maja 2019 r., [on-line:] http://www.cfec.org.cn/ueditor/php/upload/file/20190516/1557988624863992.pdf [dostęp: 11.10.2022].

Regulamin zawierania umów faktoringu z podmiotem SMEO i SMEO Capital One, [on-line:] https://smeo.pl/wp-content/uploads/2021/09/Regulamin-faktoringowy-SMEO-1.pdf [dostęp: 2.11.2022].

Santander Factoring sp. z o.o., *Regulamin świadczenia usług faktoringu eksportowego bez przejęcia ryzyka przez Santander Factoring Sp. z o.o.*, [on-line:] https://www.santander.pl/regulation_file_server/time20210330111016/download?id=162344&lang=pl_PL [dostęp: 31.10.2022].

Sukhraj P., *Greensill Capital: How the SoftBank-backed firm ended up on the brink*, [on-line:] https://www.fnlondon.com/articles/greensill-capital-teetering-the-softbank-backed-financiers-precarious-journey-20210302 [dostęp: 15.10.2022].

UNIDROIT, *STATUS – UNIDROIT CONVENTION ON INTERNATIONAL FACTORING (OTTAWA, 1988)*, [on-line:] https://unidroit.org/instruments/factoring/status/STATUS%20-%20UNIDROIT%20CONVENTION%20ON%20INTERNATIONAL%20FACTORING [dostęp: 22.10.2022].

UNIDROIT, *Model Law on Factoring*, [on-line:] https://www.unidroit.org/work-in-progress/factoring-model-law/ [dostęp: 22.10.2022].

United Nations Treaty Colletions, *United Nations Convention on the Assignment of Receivables in International Trade – Signatories*, [on-line:] https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=IND&mtdsg_no=X-17&chapter=10&clang=_en [dostęp: 22.10.2022].

World Bank, *World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files*, [on-line:] https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=BY [dostęp: 16.11.2022].

Związek Banków Polskich, *AMRON-SARFiN Q4/2021: Rekordowy rok w hipotekach i 50. edycja Raportu AMRON-SARFiN*, [on-line:] https://zbp.pl/Aktualnosci/Wydarzenia/Raport-AMRON-SARFiN-Q4-2021-Rekordowy-rok-w-hipotekach [dostęp: 16.10.2022].

Orzeczenia sądów powszechnych i administracyjnych

Postanowienie SN z 19 grudnia 2020 r., V CSK 295/20, LEX nr 3148048.

Wyrok NSA z 11 stycznia 2017 r., II GSK 3487/15, LEX nr 2227209.

Wyrok NSA z 14 marca 2018 r., II FSK 644/16, LEX nr 2483934.

Wyrok SA w Poznaniu z 1 marca 2007 r., I ACa 1096/06, LEX nr 298427.

Wyrok SA w Poznaniu z 23 października 2020 r., I AGa 162/19, LEX nr 3303642.

Wyrok SA w Szczecinie z 3 marca 2015 r., III APa 13/14, LEX nr 1770865.

Wyrok SA w Warszawie z 13 kwietnia 2016 r., II AKa 102/16, LEX nr 2166553.

Wyrok SA w Warszawie z 20 maja 2016 r., II AKa 96/16, LEX nr 2171214.

Wyrok SN z 9 maja 2003 r., V CKN 218/01, OSNC 2004, nr 7–8, poz. 118.

Wyrok SN z 18 grudnia 2003 r., I CK 7/03, OSNC 2005, nr 1, poz. 16.

Wyrok SN z 9 sierpnia 2005 r., IV CK 157/05, LEX nr 346081.

Wyrok SN z 16 kwietnia 2009 r., I CSK 487/08, LEX nr 577540.

Wyrok SN z 7 kwietnia 2011 r., IV CSK 422/10, LEX nr 1129145.

Wyrok SN z 16 stycznia 2013 r., II CSK 331/12, LEX nr 1293724.

Wyrok SN z 8 kwietnia 2013 r., II KK 206/12, LEX nr 1311397.

Wyrok SN z 26 czerwca 2015 r., I CSK 642/14, LEX nr 1790972.
Wyrok SN z 5 maja 2016 r., II CSK 582/15, LEX nr 2069435.
Wyrok SN z 15 września 2016 r., I CSK 611/15, LEX nr 2147270.
Wyrok SN z 14 października 2016 r., I CSK 618/15, LEX nr 2151459.
Wyrok SN z 17 marca 2017 r., III CSK 129/16, LEX nr 2278293.
Wyrok SN z 7 lutego 2018 r., V CSK 171/17, LEX nr 2559371.
Wyrok SO w Poznaniu z 12 czerwca 2015 r., III K 268/13, LEX nr 1837510.
Wyrok SO w Warszawie z 18 grudnia 2019 r., sygn. akt XXVII Ca 1288/19.
Wyrok SR w Łodzi z 31 lipca 2019 r., VIII C 21/19, LEX nr 2713819.

O Autorach

EWA BARDADYN

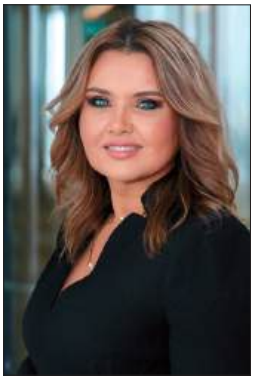
Absolwentka Szkoły Głównej Handlowej, gdzie ukończyła studia magisterskie oraz podyplomowe. Od ponad trzech lat pełni rolę doświadczonej ekspertki i menedżerki w firmie Bibby Financial Services Polska. Jej bogate doświadczenie obejmuje wiele lat pracy w bankowości oraz 20 lat w branży faktoringowej, co pozwoliło jej zdobyć wszechstronną wiedzę w zakresie ryzyka kredytowego, wsparcia sprzedaży i zarządzania produktami. Obecnie koncentruje się na wspieraniu biznesu w tworzeniu optymalnych i zautomatyzowanych procesów z wykorzystaniem nowoczesnych technologii. Łączy pracę zawodową z osobistą pasją do rozwoju innowacyjnych technologii w usługach finansowych. Z entuzjazmem poznaje i testuje nowe aplikacje oraz narzędzia informatyczne, dążąc do ich skutecznego zastosowania w biznesie w celu poprawy obsługi klientów i zwiększenia efektywności procesów wewnętrznych. Aktywnie uczestniczy w projektach związanych z wdrażaniem nowych systemów i aplikacji oraz migracją dużych ilości danych.

TOMASZ BIERNAT

Emerytowany menedżer branży finansowej specjalizujący się w zagadnieniach związanych z obrotem wierzytelnościami. Absolwent Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, MBA Uniwersytetu Central Lancashire i stypendysta George Washington University. W latach 1995–1999 ekspert brytyjskiego funduszu Know How w programie restrukturyzacji przedsiębiorstw Polski Środkowo-Wschodniej. Z branżą faktoringową związany od 1998 roku. W latach 1998–2014 pracował w Pekao Faktoring, najstarszej spółce faktoringowej w Polsce, a w latach 2014–2019 pełnił funkcję Sekretarza Generalnego i kierownika biura Polskiego Związku Faktorów.

ŁUKASZ BOGUSZ

Doradca Zarządu Związku Banków Polskich, Sekretarz Sekcji Banków Spółdzielczych i Banków Zrzeszających ZBP oraz Sekretarz Rady Konsultacyjnej Sektora Bankowości Spółdzielczej koordynujący prace Związku Banków Polskich na rzecz rozwoju sektora bankowości spółdzielczej w Polsce. Ekspert i koordynator w Zespole Programów Publicznych i Środowisk Gospodarczych Związku Banków Polskich oraz Krajowym Punkcie Kontaktowym ds. Instrumentów Finansowych Programów Unii Europejskiej w latach 2013–2019. Z bankowością spółdzielczą oraz faktoringiem jest związany od 2019 roku, kiedy to objął stanowisko Dyrektora Biura Rozwoju Procedur, Procesów i Produktów, a następnie Dyrektora Marketingu i Public Relations Spółki BPS Faktor SA. Po połączeniu się Spółek Produktowych w Grupie BPS pełnił funkcję Zastępcy Dyrektora Departamentu Sprzedaży i Marketingu spółki BPS Leasing i Faktoring SA, odpowiadając m.in. za poprawę rozpoznawalności marki, relacje z Bankami Spółdzielczymi oraz rozwój sprzedaży produktów leasingowych i faktoringowych w Grupie Kapitałowej BPS na terenie całej Polski. Reprezentant Spółki w pracach Polskiego Związku Faktorów. Ukończył studia magisterskie na Politechnice Warszawskiej. Absolwent studiów doktoranckich w dziedzinie nauk ekonomicznych na Politechnice Warszawskiej oraz Executive Master of Business Administration w Polskiej Akademii Nauk. Autor licznych publikacji w obszarze bankowości spółdzielczej oraz faktoringu. Prywatnie pasjonat pszczelarstwa, z doświadczeniem we współprowadzeniu rodzinnej pasieki liczącej blisko 200 rodzin pszczelich.



MAGDALENA CIECHOMSKA-BARCZAK, ACMA, CGMA

Absolwentka Politechniki Lubelskiej, Wydziału Zarządzania i Podstaw Techniki. Posiada tytuł MBA University of Illinois at Urbana-Champaign oraz profesjonalne kwalifikacje z rachunkowości zarządczej wydane przez CIMA i AICPA. Praktyk zarządzania finansami z historią pracy zarówno w biznesie, jak w instytucjach finansowych. Od 2003 roku związana z branżą faktoringową, pierwotnie zatrudniona w Pekao Faktoring spółce z o.o., gdzie pracowała kolejno jako Dyrektor Finansowy, Członek Zarządu, a w latach 1997–2020 jako Prezes Zarządu. W 2020 roku rozpoczęła pracę w Grupie ING jako Wiceprezes Zarządu ING Commercial Finance Polska SA, gdzie jest odpowiedzialna za księgowość, finanse i operacje. Przewodnicząca Zespołu ds. Finansowo-Księgowych oraz Komisji Rewizyjnej Polskiego Związku Faktorów, a także przewodnicząca Komitetu Ekonomiczno-Statystycznego EU Federation for Factoring and Commercial Finance. Założyciel i członek Stowarzyszenia Dyrektorów Finansowych FINEXA. Wieloletni członek Rady Podatkowej Lewiatan.

KAMILA GUJSKA

Wicedyrektorka Departamentu Oceny Ryzyka ds. projektów w mFaktoring SA. Absolwentka Szkoły Głównej Handlowej oraz Uniwersytetu Warszawskiego. Od 25 lat związana z rynkiem finansowym. Pierwsze doświadczenie zdobywała w ubezpieczeniach należności (KUKE SA i TU Euler Hermes SA), a od 2012 roku związana z branżą faktoringową. Całe życie zawodowe pracowała w departamentach oceny ryzyka, zarządzając zespołami analityków, tworząc procesy, polityki oraz narzędzia IT. Obecnie, wykorzystując swoje doświadczenia, prowadzi projekty digitalizacyjne w obszarach wnioskowania o nowy produkt faktoringowy, zarządzania portfelem, monitorowania ryzyka. Podejmuje nowe wyzwania, aktywnie włączając się w działania Grupy mBank SA w tematach ESG. Realizując rolę ambasadorki inkluzywności i różnorodności, wspiera kolegów i koleżanki w budowaniu nowoczesnego i przyjaznego środowiska pracy.

DOMINIK HERBA

Prawnik, absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie. Doradza w obszarach prawa handlowego, korporacyjnego oraz medycznego. Jego praca magisterska pod tytułem „Czy umowa faktoringu powinna uzyskać regulację normatywną?" w 2023 roku została uhonorowana nagrodą w konkursie „Złote Pióro PZF".

ANNA JAGOSZ

Radca prawny przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Warszawie. Absolwentka Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego oraz Master professionnel de Droit des affaires, organizowanym przez Université de Poitiers we współpracy z Centrum Prawa Francuskiego WPIA UW, jak również Podyplomowych Studiów Bankowości i Finansów dla Prawników w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Od kliku lat na stałe współpracuje z KGK Kancelarią Radcowską E. Guzowska i S-ka, Sp.k., specjalizującą się w obsłudze podmiotów prowadzących działalność faktoringową. Na co dzień wraz z zespołem KGK bierze udział w tworzeniu, obsłudze produktów faktoringowych oraz transakcji faktoringowych, jak również w bieżącej analizie zagadnień prawnych dotyczących działalności faktorów.

PAWEŁ KACPRZAK

Jest związany z polskim rynkiem faktoringowym od ponad 20 lat. Obecnie pełni funkcję członka zarządu BNP Paribas Faktoring sp. z o.o., drugiego co do wielkości gracza faktoringowego na polskim rynku. Jest odpowiedzialny za zarządzanie projektami/procesami, call center, zarządzanie relacjami z klientami oraz IT. W swojej karierze, w pierwszym etapie, uczestniczył w powstawaniu dwóch spółek faktoringowych: Forin sp. z o.o., spółki zależnej banku Millennium, oraz Raiffeisen Factoring, spółki zależnej Raiffeisen Bank Polska. Doświadczenie rynkowe i menedżerskie zdobywał również, biorąc udział w dwóch transakcjach fuzji. Jedną z nich było przeniesienie aktywów faktoringowych z Raiffeisen Faktoring do Raiffeisen Bank Polska. Drugą było przejęcie Raiffeisen Bank Polska przez BNP Paribas Bank, co było przyczyną przeniesienia aktywów i klientów faktoringowych do BNP Paribas Faktoring sp. z o.o. Obecnie członek Executive Committee of EU Federation for Factoring and Commercial Finance jako reprezentant Polskiego Związku Faktorów oraz ambasador FCI – międzynarodowej organizacji faktoringowej.

DOROTA ELŻBIETA KORENIK

Prof. dr hab.; Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Finansów; członek Polskiej Akademii Nauk (Komitet Nauk o Finansach); specjalizacja: bankowość i finanse. Zainteresowania naukowo-badawcze: bankowość, finanse instytucji finansowych, usługi finansowe, konkurencja w sektorze finansowym, systemy finansowe, finanse prywatne. Kierowała kilkoma międzynarodowymi projektami naukowo-badawczymi. Wykształciła kilkunastu doktorów w dziedzinie bankowości i finansów. Jest autorką ponad 300 publikacji, w tym artykułów oraz monografii naukowych z zakresu faktoringu; jedną z jej najnowszych monografii jest publikacja pt. *Od faktoringu przeszłości do faktoringu przyszłości*.

DARIUSZ KOZŁOWSKI

Absolwent Wydziału Elektrycznego Politechniki Lubelskiej, Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie na kierunku Bankowość i Finanse, Polsko-Amerykańskiego Instytutu Edukacji Menedżerskiej Polskiej Fundacji Ośrodków Wspomagania Rozwoju Gospodarczego OIC POLAND na kierunku Zarządzanie i Logistyka oraz Podyplomowych Studiów Menedżerskich Master of Business Administration Politechniki Lubelskiej we współpracy z University of Illinois. W okresie od 1991 do 1994 roku pracował jako inżynier w dziale IT w firmie „Interservice – Integrazione di Servizi" we Włoszech, gdzie zajmował się wdrożeniem systemu Ticket Number w Banca Comerciale Italiana oraz Banca di Agricultura w Rzymie. Od 1994 roku związany z bankowością. W latach 2001–2006 Dyrektor Departamentu Informatyki Wschodniego Banku Cukrownictwa w Lublinie, a następnie Członek Zarządu odpowiedzialny za rozwój systemów informatycznych w Banku. W latach 2006–2007 Członek Zarządu Noble Bank SA, odpowiedzialny za strategię banku i politykę zarządzania w obszarze IT. Przewodniczący Komitetu ds. Bezpieczeństwa Systemów Informatycznych. Od 2007 roku Wiceprezes Zarządu Centrum Prawa Bankowego i Informacji sp. z o.o. (obecnie Centrum Procesów Bankowych i Informacji sp. z o.o.), odpowiedzialny za nadzór, bezpieczeństwo oraz rozwój bankowych systemów wymiany informacji Związku Banków Polskich. W 2009 roku, z ramienia ZBP, brał udział w pracach Zespołu Zadaniowego ds. Koordynacji Rozwoju Infrastruktury Informacyjnej Państwa. Członek Rady Programowej Forum Bezpieczeństwa Banków. W 2016 roku otrzymał z rąk Prezesa Narodowego Banku Polskiego odznakę honorową „Za zasługi dla bankowości Rzeczypospolitej Polskiej", a w 2017 roku, z rąk Prezesa Związku Banków Polskich, Medal Mikołaja Kopernika w uznaniu szczególnych zasług w budowie i rozwoju sektora bankowego w Polsce.

KONRAD MAJEWSKI

Student II roku studiów magisterskich w Szkole Głównej Handlowej na kierunku Finanse i Rachunkowość. Ukończył również studia licencjackie na tym kierunku w SGH, ze specjalnością „Rachunkowość". Odbył także staż w spółce faktoringowej ING Commercial Finance Polska SA w Centrum Oceny i Polityki Ryzyka Kredytowego. Jego praca licencjacka pod tytułem „Ryzyko w działalności faktora na przykładzie ING Commercial Finance" została nagrodzona w konkursie „Złote Pióro PZF" – edycja 2023.

JAROSŁAW MAZUREK

Dyrektor Rozwoju Biznesu. Autor wielu publikacji z obszaru produktów finansowania handlu. Doświadczony przedstawiciel sektora bankowego, aktualnie oferujący rozwiązania informatyczne dla szeroko rozumianego sektora finansowego. W obszarze *trade finance* odpowiadał w banku m.in. za obsługę akredytyw dokumentowych, gwarancji bankowych, akredytyw *stand-by*, poręczeń cywilnych, inkas dokumentowych, a także za zarządzanie i rozwój produktów, zarządzanie projektami, jak również za codzienną obsługę klienta w obszarze finansowania handlu. Kierując różnymi zespołami, starał się tworzyć rozwiązania oparte na nowych procesach i technologiach. Wdrażał w banku m.in. digitalizację procesu obsługi produktów finansowania handlu, proces obsługi e-gwarancji czy też automatyzację procesów obsługi klienta. Odpowiadał w banku także za wdrożenia nowych aplikacji do obsługi *trade finance*. Obecnie, wykorzystując swoje doświadczenie, skupia się na oferowaniu systemów i usług informatycznych wspierających branżę bankową, branżę faktoringową, a także duże korporacje. Razem z eSourcing SA stara się być partnerem w biznesie – dzieląc się swoją wiedzą i doświadczeniem, aby zawsze pracować wspólnie ze swoimi klientami na każdym etapie projektu.

ALEKSANDRA STANKIEWICZ-BILEWICZ

Absolwentka Uniwersytetu Warszawskiego i London School of PR. Od 2012 roku, jako menedżer ds. relacji z mediami, odpowiada za komunikację zewnętrzną i biuro prasowe BIK SA. Doświadczenie zawodowe zdobywała w międzynarodowych korporacjach, takich jak: Otto Versand, IKEA Group, Lotte Wedel, w których pełniła funkcje związane z rozwojem biznesu oraz z PR i komunikacją zewnętrzną. W BIK koncentruje się na wzmacnianiu wizerunku firmy, relacjach z mediami, opracowaniu raportów oraz publikacji branżowych o analizach i usługach Grupy BIK w obszarach m.in.: business intelligence, antyfraudowym, ESG, nowych technologii dla sektora finansowego. Odpowiada za PR-owe wsparcie kampanii edukacyjnych dla klientów indywidualnych, ukierunkowanych na tematykę odpowiedzialnego zarządzania finansami osobistymi i na aspekty cyberbezpieczeństwa.

DARIUSZ STEĆ

Od ponad 30 lat związany z bankowością, finansami i faktoringiem. Swoje doświadczenie zdobywał początkowo w takich instytucjach finansowych, jak: Bank BPH, Raiffeisen Bank, Polski Bank Rozwoju. W latach 1998–2018 członek zarządu i wiceprezes mFaktoring (wcześniej Polfactor i BRE Faktoring), odpowiedzialny za obszar ryzyka, finansów i operacji. W latach 2012–2018 członek i przewodniczący Komitetu Wykonawczego Polskiego Związku Faktorów. Od 2019 roku Dyrektor Wykonawczy w Polskim Związku Faktorów. Doświadczony menedżer specjalizujący się w zagadnieniach związanych z zarządzaniem ryzykiem kredytowym i faktoringowym. Jest absolwentem Szkoły Głównej Handlowej (dawniej SGPiS), Wydziału Ekonomiczno-Społecznego.

ARKADIUSZ WĄSOWICZ

Absolwent Wydziału Zarządzania Politechniki Rzeszowskiej. Dyrektor Sprzedaży w Factris Polska. Od 14 lat związany z branżą faktoringową i pośrednictwa finansowego. Prywatnie pasjonat i czynny zawodnik brazylijskiego jiu-jitsu. W życiu kieruje się dwoma zasadami: „Fortes fortuna adiuvat" i „Konsekwencja jest matką każdego sukcesu". Wieczny optymista.

WALDEMAR ZBYTEK

Prezes Zarządu Fundacji Warszawski Instytut Bankowości. Od kilkunastu lat związany z projektami edukacyjnymi sektora finansowego; współtwórca kilkunastu projektów edukacji ekonomicznej realizowanych we współpracy z instytucjami finansowymi, szkołami, uczelniami i samorządami, w tym Programu „Nowoczesne Zarządzanie Biznesem" i Programu „Bankowcy dla Edukacji" – jednych z największych tego typu projektów w Europie; inicjator współpracy w zakresie edukacji ekonomicznej z ponad 400 jednostkami samorządu terytorialnego i kilkuset instytucjami finansowymi oraz publicznymi; pomysłodawca i Przewodniczący Komitetu Organizacyjnego Roku Edukacji Ekonomicznej – 2024; uczestniczy w pracach Zespołu ds. edukacji finansowej Ministerstwa Finansów, a także w procesach przygotowania i wdrażania Krajowej Strategii Edukacji Finansowej i nowego przedmiotu szkolnego – Biznes i zarządzanie.

POLSKI
ZWIĄZEK
FAKTORÓW

Polski Związek Faktorów jest niezależną organizacją samorządu branżowego, reprezentującą podmioty świadczące usługi faktoringowe w Polsce. 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 naszym kraju.

Rynek faktoringu w Polsce istnieje już ponad 25 lat. Usługi te są oferowane zarówno przez banki komercyjne, jak i niezależne podmioty wyspecjalizowane w prowadzeniu wykupu faktur. Zdecydowana większość z nich weszła w poczet członków PZF. Do grona partnerów wspierających Związek należą także dostawcy usług informatycznych wspomagających zarządzanie wierzytelnościami.

Polski Związek Faktorów działa już od ponad 20 lat. Jego celem 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.

Historia powstania PZF sięga 2001 roku, kiedy to podjęto pierwsze rozmowy na temat utworzenia w Polsce krajowej organizacji faktoringowej. Powołano ją do życia 7 listopada 2001 roku pod nazwą Konferencja Instytucji Faktoringowych. W początkowym okresie działała w strukturach branżowych Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan, w ramach zrzeszenia prywatnych pracodawców banków i instytucji finansowych. Konferencja Instytucji Faktoringowych formułowała własne kierunki. Jej głównym celem była ochrona interesów firm członkowskich, współpraca na rzecz promocji faktoringu oraz koordynacja działań edukacyjnych. Pięć lat później przekształcono ją w Polski Związek Faktorów.

Dziś polscy faktorzy finansują bieżącą działalność krajowych przedsiębiorstw na niespotykaną skalę. W 2023 roku wykupili wierzytelności w formie faktur o łącznej wartości 450 mld zł. Świadczy to o głębokim zaangażowaniu rynku w rozwój przedsiębiorczości w Polsce. Faktury na gotówkę zamieniło 26,3 tys. firm.

Z usług faktoringowych korzystają przede wszystkim podmioty, które wystawiają faktury na wysokie kwoty i z dłuższymi terminami płatności, czyli przedsiębiorstwa produkcyjne i dystrybucyjne. Utrzymanie płynności finansowej w ich przypadku jest bardzo istotne, ponieważ decyduje o dalszym rozwoju lub przetrwaniu. Faktoring umożliwia im zachowanie dobrej kondycji ekonomicznej, a przez to – stabilnej pozycji rynkowej i przewagi konkurencyjnej.

Na co dzień PZF blisko współpracuje ze Związkiem Banków Polskich, a także innymi organizacjami działającymi na rzecz rozwoju rynku finansowego w Polsce. Na arenie międzynarodowej współdziała z EU Federation for Factoring and Commercial Finance – instytucją reprezentującą sektor faktoringu i finansów Unii Europejskiej, a także z Factors Chain International – światową organizacją skupiającą firmy faktoringowe ze wszystkich kontynentów.

Jest też organizatorem Międzynarodowego Kongresu Faktoringu, jednego z najważniejszych wydarzeń w kalendarzu menedżerów oraz praktyków faktoringu i finansów w Polsce. Udział w nim biorą eksperci z całego świata. Omawiane są tu najważniejsze problemy i wyzwania stojące przed dostawcami usług faktoringowych w Polsce, jak i na innych rynkach.

Dzięki bliskiej współpracy ze środowiskiem akademickim PZF organizuje ceniony wśród studentów konkurs „Złote Pióro PZF". Ubiegają się o nie autorzy najlepszych prac licencjackich, magisterskich i doktorskich z dziedziny faktoringu. W dotychczasowych edycjach konkursu zgłoszono ponad 130 prac. Raz do roku przygotowuje też „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów". Jest to unikatowe wydawnictwo podsumowujące aktualną sytuację na rynku i prezentujące trendy w rozwoju usług faktoringowych, którego kolejne wydanie oddajemy w Państwa ręce.

Alior Bank SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Obroty faktoringowe w 2023 roku (w mln zł)	2.460
Liczba klientów w portfelu faktoringowym na koniec 2023 roku	145
Liczba pracowników banku	6644
Rok powstania firmy	2008
Grupa docelowa klientów	
Oferta skierowana jest do wszystkich klientów biznesowych, w szczególności do małych, średnich oraz dużych przedsiębiorstw oferujących swoje usługi lub towary z odroczonym terminem płatności.	
Portfel oferowanych usług	
Działalność faktoringowa realizowana jest w ramach banku, co umożliwia dostosowanie produktów do każdego klienta. Oferta faktoringu zawiera produkty z regresem bądź z przejęciem ryzyka niewypłacalności zgłoszonych kontrahentów m.in. w ramach polisy ubezpieczeniowej. W ofercie znajduje się również faktoring odwrotny oraz usługa przekazania zarządzania wierzytelnościami. Dla klientów wnioskujących o faktoring niepełny bank przygotował uproszczoną ścieżkę decyzyjną, pozwalającą uzyskać aż do 5 mln zł limitu w ciągu jednego dnia roboczego. Bank w swojej ofercie ma także faktoring samorządowy.	
Obszar działania	
Alior Bank świadczy usługi na terenie całej Polski. Na koniec IV kwartału 2023 r. Bank dysponował 521 placówkami w kraju (180 oddziałami własnymi oraz 341 placówkami partnerskimi).	
Dane kontaktowe	**Siedziba**: ul. Łopuszańska 38 D 02-232 Warszawa tel. 19 502 lub +48 22 555 22 22 fax +48 22 555 23 13 kontakt@alior.pl **Adres korespondencyjny:** Alior Bank Spółka Akcyjna ul. Łopuszańska 38D 02-232 Warszawa

OPIS

Alior Bank jest jednym z najszybciej rozwijających się banków uniwersalnych w Polsce. Działalność rozpoczął w 2008 r. jako bank nowego typu – łączący zasady tradycyjnej bankowości z innowacyjnymi produktami. Alior Bank to nowoczesna, zwinna organizacja, dostosowująca się do zmieniającego się otoczenia. Zatrudnia ponad 6,6 tys. osób. Innowacyjna oferta oraz jakość obsługi pozwoliły Bankowi na zdobycie ponad 4,5 mln klientów oraz systematyczne umacnianie pozycji na rynku.

Bank kieruje ofertę zarówno do klientów indywidualnych, jak i biznesowych, których na koniec 2023 r. obsługiwał online oraz w 180 oddziałach własnych oraz ponad 340 placówkach partnerskich.

Alior Bank jest laureatem wielu prestiżowych konkursów w Polsce i za granicą. W 2023 r. autorski model płatności odroczonych Alior Pay został laureatem w konkursie E-Commerce Polska Awards w kategorii Najlepsze wdrożenie w bankowości elektronicznej 2023. Wśród laureatów rankingu „Złoty Bankier 2023" organizowanego przez portal Bankier.pl i redakcję Pulsu Biznesu Bank zajął pierwsze miejsce w kategorii kredyt gotówkowy oraz drugie miejsce w kategoriach konto osobiste i kredyt hipoteczny. W tym samym roku Kantor Walutowy Alior Banku po raz trzeci z rzędu został laureatem nagrody „Złoty Laur Klienta" w kategorii „Bankowe Kantory Walutowe". Dodatkowo Departament Innowacji i Partnerstw FinTech Alior Banku został wybrany jednym z 25 najlepszych labów innowacji finansowych na świecie w konkursie „The Innovators 2023", organizowanym przez Global Finance Magazine.

Akcje Alior Banku wchodzą w skład indeksu WIG20. Największym akcjonariuszem Banku jest Grupa PZU, która posiada około 32 proc. akcji.

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, inkasa oraz gwarancje,
- pełną gamę produktów leasingowych – oferowanych przez Alior Leasing,
- produkty skarbowe: transakcje wymiany walut (również wymiany walut na termin) oraz produkty pochodne,
- usługi transakcyjne: wpłaty i wypłaty gotówkowe, obsługę przelewów,
- produkty depozytowe: lokaty terminowe, rachunki bieżące oraz pomocnicze.
- fundusze unijne i programy pomocowe,
- bankowość transakcyjną i nowoczesne systemy bankowości internetowej.

BFF Polska SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za rok 2023 (w mln zł)	846,5
Liczba pracowników Grupy w Polsce	190
Rok powstania	1985 (w 2016 roku Grupa rozpoczęła działalność w Polsce poprzez przejęcie wiodącego podmiotu w zakresie finansowania służby zdrowia i administracji publicznej)
Grupa docelowa klientów	
W Polsce BFF oferuje swoje usługi dla instytucji działających w obszarze ochrony zdrowia, samorządów oraz dostawców współpracujących z podmiotami administracji publicznej.	
Portfel oferowanych usług	
BFF Banking Group w Polsce oferuje: • finansowanie krótko- i długoterminowe, • faktoring bez regresu, • finansowanie faktur.	
Obszar działania	
Grupa prowadzi działalność w 9 krajach w Europie, tj.: we Włoszech, Chorwacji, Czechach, Francji, Grecji, Polsce, Portugalii, Słowacji i Hiszpanii.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	b.d.
Obroty faktoringu importowego (%)	b.d.
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów Polska Federacja Szpitali Polski Związek Pracodawców Budownictwa Związek Banków Polskich
Dane kontaktowe	ul. Kilińskiego 66 (Budynek B) 90-118 Łódź tel. +48 42 272 31 00 info-pl@bff.com

OPIS

BFF Banking Group jest największym niezależnym specjalistycznym podmiotem finansowym we Włoszech i wiodącą instytucją w Europie. Specjalizuje się w faktoringu i pożyczkach, usługach związanych z instrumentami kapitałowymi, bankowością i płatnościami korporacyjnymi. Grupa działa we Włoszech, Polsce, Hiszpanii, Portugalii, Słowacji, Czechach, Grecji, Chorwacji i Francji.

BFF Banking Group rozpoczęła swoją działalność w Polsce w 2016 roku od przejęcia wiodącej instytucji oferującej finansowanie podmiotów sektora publicznego oraz firm funkcjonujących w branży ochrony zdrowia.

Aktywność na polskim rynku faktoringu oraz zarządzania należnościami pozwala BFF Banking Group wspierać płynność finansową zarówno lokalnych instytucji działających w obszarze ochrony zdrowia, jak i samorządów oraz dostawców współpracujących z podmiotami administracji publicznej.

W 2019 roku Grupa otworzyła również oddział bankowy.

BFF Banking Group w Polsce jest aktywna w trzech kluczowych obszarach:

- finansowanie krótko- i długoterminowe,
- faktoring bez regresu,
- finansowanie faktur.

Dodatkowe informacje na temat BFF Banking Group dostępne są na stronie internetowej bff.com.

Bibby Financial Services sp. z o.o.

BIBBY FINANCIAL SERVICES

Biznes nabiera rozpędu

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2023 rok (w mln zł)	3.671
Liczba pracowników	138
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 (%)	27% (1.009 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. to niezależna od banku firma oferująca usługi finansowe dla sektora MŚP, działająca na polskim rynku od 2002 roku.

Siła globalnej marki, bliskość lokalnego eksperta

Spółka jest częścią brytyjskiej Bibby Line Group Ltd., istniejącej od 1807 roku, która obejmuje trzy główne grupy podmiotów: Bibby Line Ltd. zajmującą się transportem morskim, Bibby Distribution Ltd. specjalizującą się w usługach logistycznych oraz Bibby Financial Services oferującą usługi finansowe.

Dzięki ponad 200-letniemu doświadczeniu i najwyższym standardom zarządzania Bibby Line Group plasuje się w czołówce każdej z tych branż. Firma posiada biura w wielu krajach, w tym 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, co przekłada się na wysoki poziom usług oferowanych klientom. Połączenie siły globalnej marki z bogatym doświadczeniem lokalnych ekspertów tworzy unikalną wartość dla przedsiębiorców.

Szeroki wachlarz produktów finansowych

Bibby Financial Services oferuje swoim klientom rozwiązania, które znacząco poprawiają płynność finansową oraz umożliwiają efektywne zarządzanie należnościami, w tym ochronę przed niewypłacalnością kontrahentów. Swoją ofertę kieruje do firm produkcyjnych, handlowych i usługowych, które prowadzą sprzedaż z odroczonymi terminami płatności. Specjalizuje się w kompleksowej obsłudze, obejmującej finansowanie środków zamrożonych w niezapłaconych fakturach, aktywne zarządzanie należnościami oraz ich egzekwowanie.

W ofercie firmy znajdują się różnorodne produkty finansowe, takie jak: faktoring krajowy i eksportowy, z regresem i bez regresu, faktoring odwrotny, a także specjalistyczne rozwiązania dla branży transportowej i małych firm. Dzięki temu skutecznie odpowiada na specyficzne potrzeby biznesu. Dodatkowo firma jest członkiem międzynarodowego zrzeszenia faktorów, Factors Chain International, co podkreśla jej globalną obecność i zaangażowanie w najwyższe standardy branżowe.

Elastyczność, przejrzystość i kontrola w finansowaniu

Oferowane przez Bibby Financial Services usługi są projektowane z myślą o maksymalnej elastyczności, co pozwala przedsiębiorcom na dostosowanie finansowania do swoich unikalnych potrzeb i celów. Dzięki szybkiemu procesowi decyzyjnemu klienci mogą liczyć na błyskawiczną reakcję i dostosowanie oferty do zmieniających się warunków rynkowych. Przejrzystość procedur jest kluczowym elementem oferty, firma dba o pełne zrozumienie warunków i zasad na każdym etapie współpracy, co w efekcie buduje zaufanie i pewność w procesie finansowania.

Dodatkowo Bibby Financial Services zapewnia przejrzyste rozliczenia per faktura oraz intuicyjny system on-line, który umożliwia klientom bieżące śledzenie swoich płatności. Taki system pozwala na pełną kontrolę i jasność co do każdego kosztu, zapewniając, że klienci zawsze wiedzą, za co i ile płacą. Dzięki temu proces finansowy staje się bardziej przejrzysty i łatwy do zarządzania. Firma działa z pełnym zaangażowaniem, by dostarczać najlepsze rozwiązania na rynku, zgodne z aktualnymi standardami. Dzięki innowacyjnym narzędziom i rozwiązaniom Bibby Financial Services utrzymuje wysoki poziom satysfakcji klientów, wspierając ich w realizacji ambitnych celów biznesowych.

Długotrwałe relacje i zaufanie biznesowe

Firma kładzie duży nacisk na budowanie długotrwałych relacji z klientami, oferując im nie tylko usługi finansowe, ale także wsparcie w zakresie zarządzania ryzykiem oraz doradztwo biznesowe. Dzięki temu jest nie tylko dostawcą usług finansowych, ale również zaufanym partnerem, wspierającym w rozwoju i adaptacji do zmieniających się warunków biznesowych. Bibby Financial Services regularnie analizuje i bada rynek, by oferować najbardziej nowoczesne rozwiązania, które skutecznie przyczyniają się do wzrostu efektywności operacyjnej i finansowej klientów. Wszystkie działania firmy koncentrują się na kliencie, który zawsze pozostaje w centrum uwagi. Celem firmy jest nie tylko spełnianie oczekiwań klientów, ale ich przekraczanie, budując trwałe i owocne relacje i partnerstwo.

Zaangażowanie społeczne i odpowiedzialność biznesu

Bibby Financial Services to firma, która wykracza poza standardowe ramy usług finansowych. Dostrzegając swoją istotną rolę w otoczeniu, aktywnie angażuje się w działania na rzecz społeczności lokalnych. Poprzez wsparcie różnorodnych inicjatyw charytatywnych i społecznych buduje trwałe relacje z ludźmi i wzmacnia swoją pozycję na rynku.

Firma kieruje się przekonaniem, że etyczne i odpowiedzialne działanie biznesu jest kluczowe dla zrównoważonego rozwoju. Dlatego też inwestuje w rozwój swoich pracowników, stawia na innowacyjne rozwiązania biznesowe i dba o najwyższą jakość usług, spełniając oczekiwania nawet najbardziej wymagających klientów. To właśnie zaangażowanie i wysokie standardy pozwoliły Bibby Financial Services na zdobycie zaufania i uznania przedsiębiorców na całym świecie, czyniąc ją liderem w swojej branży.

Bibby Financial Services – marka godna zaufania

Bibby Financial Services wielokrotnie zdobywała prestiżowe nagrody i wyróżnienia, potwierdzające jej status. Dostarczanie wysokiej jakości usług oraz innowacyjne podejście do finansowania zostały docenione przez branżowe organizacje i ekspertów, jak przykładowo „Marka Godna Zaufania 2023" w kategorii „Firma Faktoringowa". Ta nagroda, jak i pozostałe są dowodem na niezawodność, profesjonalizm i zaufanie, jakim obdarzają firmę sami klienci.

BNP Paribas Faktoring sp. z o.o.

BNP PARIBAS FAKTORING

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2023 rok (w mln zł)	83.699
Liczba pracowników	166
Rok powstania firmy	2004
Grupa docelowa klientów	
Duże przedsiębiorstwa, korporacje, średnie i małe firmy usługowe, handlowe, rolno-spożywcze, z odroczonym terminem płatności.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring niepełny, faktoring pełny, faktoring pełny z polisą Faktora, faktoring pełny z polisą Klienta, faktoring pełny z polisą Faktora (zakaz cesji), faktoring odwrotny, program finansowania Dostawców, faktoring Pan Europen, Multi-Local, data faktoring – model rozliczeń z Faktorem.	
Obszar działania	
Prowadzimy działalność na terenie całego kraju.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	19% (15.782 mln zł)
Obroty faktoringu importowego (%)	0%
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. M. Kasprzaka 2 01-211 Warszawa tel. +48 22 548 99 56 CSS-Faktoring@bnpparibas.pl www.faktoring.bnpparibas.pl

OPIS

BNP Paribas Faktoring sp. z o.o. jest spółką faktoringową, której właścicielem jest Bank BNP Paribas należący do międzynarodowej grupy bankowej. Spółka należy do Grupy BNP Paribas Factoring, lidera rynku międzynarodowego, dysponującego 50-letnim doświadczeniem oraz siecią spółek funkcjonujących w 17 krajach Europy, Azji i Afryki.

W Polsce BNP Paribas Faktoring sp. z o.o. działa od 2006 roku i jest jedną z najszybciej rozwijających się firm faktoringowych na rynku. Spółka jest członkiem Polskiego Związku Faktorów oraz międzynarodowego stowarzyszenia firm faktoringowych – Factors Chain International. Swoją ofertę kieruje do małych, średnich i dużych przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych, usługowych oraz rolno-spożywczych prowadzących sprzedaż z odroczonym terminem płatności. Zapewniamy klientom zarządzanie należnościami oraz ich finansowanie, również z możliwością przejęcia ryzyka wypłacalności odbiorców. W ramach usługi rozliczamy należności z odbiorcami klienta, a w przypadku zaistnienia takiej potrzeby prowadzimy windykację. Oferowane rozwiązania elastycznie dostosowywane są do potrzeb klientów. Korzystając z doświadczeń światowej grupy, Spółka oferuje rozwiązania również dla międzynarodowych grup kapitałowych, których celem jest jednolite podejście do faktoringu we wszystkich podmiotach. Multi-Local Solution umożliwia scentralizowane negocjowanie warunków kontraktu, a w trakcie współpracy korzystanie z jednolitego raportowania i aplikacji on-line, a także z konsultacji z naszymi doradcami zarówno na szczeblu lokalnym, jak i centralnym. Oferta Spółki jest dostępna również w Oddziałach Banku BNP Paribas na terenie całego kraju.

Bank Ochrony Środowiska SA

Departament Faktoringu

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2023 rok (w mln zł)	4.825
Liczba pracowników	17 (dotyczy Departamentu Faktoringu)
Rok powstania firmy	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 infolinia 0 801 355 455, +48 22 543 34 34 bos@bosbank.pl www.bosbank.pl

OPIS

Bank Ochrony Środowiska rozpoczął działalność w 1991 roku. Jest bankiem specjalizującym się we wspieraniu projektów i działań na rzecz ochrony środowiska. W ciągu 33 lat działalności BOŚ SA udostępnił w celu realizacji projektów ekologicznych środki o wartości ponad 28,9 mld zł. Łączna wartość inwestycji służących ochronie środowiska, zrealizowanych dzięki wsparciu Banku, wyniosła ponad 58,7 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 rozwiązania, dostosowane do indywidualnej sytuacji klienta.

Zgodnie ze strategią Banku stawiamy na nasz wyróżnik – ochronę środowiska. Stąd pomysł na nową formułę faktoringu – ekoFaktoring, który eliminuje obieg dokumentacji papierowej, dzięki czemu jego użytkownik ma szansę zminimalizować koszty związane z drukowaniem i wysyłką faktur.

Więcej informacji na: https://www.bosbank.pl/korporacje/faktoring

BPS Leasing i Faktoring

BPS Leasing i Faktoring
Grupa BPS

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2023 rok (w mln zł)	815
pracowników (linia leasingowa i faktoringowa)	56
Rok powstania	2011
Grupa docelowa klientów	
Oferta skierowana do szerokiego grona podmiotów gospodarczych, głównie z sektora małych i średnich przedsiębiorstw.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring z regresem (niepełny), faktoring bez regresu z ubezpieczeniem (pełny), faktoring abonamentowy oraz faktoring na finansowanie dostaw (odwrotny).	
Obszar działania	
BPS Leasing i Faktoring świadczy swoje usługi na terenie całego kraju.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów Związek Polskiego Leasingu
Dane kontaktowe	ul. Grzybowska 81 00-844 Warszawa tel. +48 22 57 81 400, kom. 665 006 898 SekretariatFaktor@bpsleasing.pl www.BPSLeasing.pl/Faktoring

OPIS

BPS Leasing i Faktoring jest spółką produktową Banku Polskiej Spółdzielczości – powstałą w wyniku połączenia spółki BPS Leasing SA ze spółką BPS Faktor SA – oferującą na terenie całego kraju zarówno produkty leasingowe, jak i faktoringowe. Dla wszystkich grup Klientów: dużych, średnich i małych firm, a także mikroprzedsiębiorców oznacza to szybszy, prostszy i bardziej kompleksowy dostęp do obu tych produktów.

Usługa faktoringowa zapewniona przez BPS Leasing i Faktoring uzupełnia ofertę produktów kredytowych bankowej Grupy BPS. Ma to na celu wzmocnienie pozycji konkurencyjnej bankowości spółdzielczej w Polsce. Usługi faktoringu w BPS Leasing i Faktoring spełniają standardy rynkowe, a w wielu aspektach mechanizmy oferowane w zakresie produktu i rozliczeń są znacznie bardziej przyjazne niż u konkurencji. W oparciu o kompleksowość i elastyczność oferty BPS Leasing i Faktoring dopasowuje zakres usługi do specyfiki i skali działalności klienta.

BPS Leasing i Faktoring proponuje produkty faktoringowe dostępne na rynku w połączeniu ze świadczeniem usług dodatkowych, takich jak: zarządzanie i administrowanie należnościami, ich dochodzenie oraz opcjonalnie również przejęcie ryzyka zapłaty za wierzytelność poprzez ubezpieczenie obrotu gospodarczego. Spółka oferuje system faktoringowy do obsługi wierzytelności umożliwiający rozliczanie „per faktura". Zapewnia także profesjonalną obsługę operacyjną poprzez dedykowanego opiekuna oraz samodzielnie dokonuje oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorcy coraz powszechniej korzystają z usług BPS Leasing i Faktoring, co z jednej strony jest wynikiem szybkości działania i umiejętności dopasowania usług do zgłaszanych potrzeb, z drugiej natomiast efektem konkurencyjnej ceny tej usługi. Faktoring może stanowić także uzupełnienie kredytu czy też leasingu.

Spółka otrzymała liczne nagrody i wyróżnienia, spośród których na szczególną uwagę zasługują: „Laur Klienta Wyróżnienie" w kategorii usługi faktoringowe, Certyfikat „Firma Godna Polecenia" oraz „Wiarygodny Partner w Biznesie", jak również „Złoty Laur Klienta 2022", co jest najlepszym potwierdzeniem ugruntowującej się pozycji na rynku. Przynależność do bankowej Grupy BPS gwarantuje Spółce odpowiednią stabilność finansową oraz możliwość świadczenia usług faktoringowych na terenie całego kraju.

Citi Handlowy

citi handlowy

PROFIL

Wielkość firmy	
Liczba pracowników	3060 (stan na koniec 2023)
Rok powstania firmy	1870
Grupa docelowa klientów	
Firmy o rocznych obrotach powyżej 60 mln zł, którym zależy na poprawie płynności oraz terminowości płatności na rzecz dostawców. Dopuszczalne są mniejsze obroty, jeśli istnieje duży potencjał wzrostowy firmy w okresie 2 lat.	
Portfel oferowanych usług	
Produkty finansowania handlu, tj. Programy Finansowania Dostawców, faktoring właściwy/niewłaściwy oraz faktoring odwrócony.	
Obszar działania	
Obsługa przedsiębiorstw polskich i międzynarodowych.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Senatorska 16 00-923 Warszawa tel. +48 22 657 72 00 www.citihandlowy.pl/poland/corporate/polish/faktoring.htm

OPIS

Bank Handlowy w Warszawie SA, działający pod marką Citi Handlowy, łączy doświadczenie i najlepsze tradycje polskiej bankowości z nowoczesnym modelem prowadzenia finansów. Citi Handlowy powstał z połączenia Banku Handlowego w Warszawie SA – najstarszego komercyjnego banku w Polsce – i Citibank (Poland) SA. Tak właśnie, w marcu 2001 roku, narodziła się jedna z najsilniejszych instytucji finansowych w naszym kraju, która stanowi integralną część grupy Citi – wiodącej globalnej instytucji finansowej, prowadzącej około 200 milionów rachunków i działającej w ponad 160 krajach i jurysdykcjach. Citi obsługuje klientów indywidualnych, korporacyjnych, rządowych i instytucjonalnych, zapewniając im bogaty wachlarz produktów i usług finansowych w zakresie bankowości detalicznej, bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej, usług maklerskich, bankowości transakcyjnej oraz zarządzania majątkiem.

W zakresie bankowości instytucjonalnej Citi Handlowy świadczy kompleksowe usługi finansowe dla przedsiębiorstw, wspiera je na każdym etapie ich rozwoju, pomaga swoim klientom nawigować wśród możliwości i wyzwań współczesnego świata oraz zdobywać nowe rynki na całym świecie. Koncentruje się na oferowaniu klientom najwyższej klasy produktów i usług przy wykorzystaniu wyjątkowej globalnej sieci Citi, obecnej również na wielu rynkach wschodzących.

Citi Handlowy świadczy usługi faktoringu od lat 90. XX wieku. Dzięki nim przedsiębiorstwa mogą realizować ekspansywną strategię sprzedaży, korzystać z bardziej elastycznych terminów płatności, a jednocześnie zyskują szybki dostęp do środków finansowych. Produkty finansowania handlu oferowane przez Citi Handlowy obejmują: faktoring klasyczny i dyskonto wierzytelności (z regresem), faktoring odwrócony, faktoring właściwy (bez regresu) oraz finansowanie dostawców. Uruchomienie programu finansowania dostawców tworzy równocześnie efektywny program lojalnościowy, umożliwiający wzmocnienie relacji z wybranymi partnerami biznesowymi klienta.

Bank oferuje platformy elektroniczne, dzięki którym obieg dokumentów oraz podejmowanie decyzji mogą odbywać się zdalnie. Dzięki przynależności do Citigroup Bank ma doświadczenie w tworzeniu struktur finansowania handlu obejmujących kontrahentów na całym świecie.

Wsparcie dla firm szukających bezpiecznych i efektywnych rozliczeń transakcji handlowych oraz budowanie świadomości w zakresie korzyści płynących z produktów finansowania handlu są priorytetem dla Citi Handlowy.

NAGRODY I WYRÓŻNIENIA

W 2023 roku Bank został doceniony za działalność biznesową, troskę o pracowników i działania z zakresu ESG. Bank otrzymał wiele prestiżowych nagród i wyróżnień.

Tytuł „Spółki Świadomej Klimatycznie 2023"

W ramach badania Corporate Climate Crisis Awareness Study bank otrzymał tytuł „Spółki Świadomej Klimatycznie 2023". Jest to wyróżnienie Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych dla spółek, które cechuje wysoki poziom prezentowania kwestii środowiskowych.

„Pracodawca Rzeczpospolitej 2023"

Citi Handlowy razem z Citi Solutions Center Poland został wyróżniony w konkursie „Pracodawca Rzeczpospolitej". Kapituła konkursu doceniła konkurencyjną politykę wynagrodzeń Banku. W konkursie zwracano uwagę na realne działania w dialogu z pracownikami wyróżniające się efektywnością, zaangażowaniem oraz kreatywnością w obecnej sytuacji gospodarczej.

Citi Handlowy na 1 miejscu wśród spółek giełdowych pod względem różnorodności

Citi Handlowy znalazł się na pierwszym miejscu wśród największych spółek pod względem różnorodności według raportu „Kobiety w spółkach giełdowych. Indeks Fundacji Liderek Biznesu". Bank jako jedyna spółka przekroczył liczbę 100 punktów w indeksie raportu. Raport przedstawia dane dotyczące udziału kobiet we władzach wszystkich spółek notowanych na GPW.

„LinkedIn's 2023 Top Company"

Citi Handlowy i Citi Solutions Center otrzymały tytuł „LinkedIn 2023 Top Company", którym honorowane są firmy realizujące politykę rozwoju i dające możliwości budowania kariery. Lista tworzona jest na podstawie parametrów dotyczących stabilności firmy, różnorodności zespołu czy możliwości awansu zawodowego.

Citi Handlowy w gronie „SuperEtycznych Firm"

W corocznym badaniu dziennika „Puls Biznesu" na temat standardów działania firm, Citi Handlowy konsekwentnie potwierdza, że dotrzymuje najwyższych wymogów etycznych. Bank od początku istnienia konkursu regularnie znajduje się w gronie wyróżnianych organizacji. Forum SuperEtycznych Firm stanowią organizacje, które przez trzy lata z rzędu otrzymały tytuł „Etycznej Firmy" i szczycą się nieposzlakowaną opinią, przejrzystością działań biznesowych, uczciwością, odpowiedzialnością i zaufaniem rynku w codziennym prowadzeniu biznesu.

„Biały Listek CSR POLITYKI 2023"

Bank został laureatem „Białego Listka CSR POLITYKI 2023" za realizowane działania z zakresu ESG. Inicjatywa Listków CSR POLITYKI jest jedną z najstarszych na rynku. Firmy oceniane są pod względem środowiskowym, społecznym oraz ładu korporacyjnego. Oceny przyznano na podstawie ankiet wypełnionych przez firmy. Ankiety opracowane są zgodnie z normami dotyczącymi podstawowych zasad społecznej odpowiedzialności ISO 26000 oraz w stosunku do Europejskich Standardów Raportowania Zrównoważonego Rozwoju i najnowszych trendów ESG.

Citi Handlowy w indeksie WIG-ESG

Citi Handlowy wchodzi w skład indeksu WIG-ESG, skupiającego spółki uznawane za odpowiedzialne społecznie, tj. takie, które przestrzegają zasad biznesu odpowiedzialnego społecznie, w szczególności w zakresie kwestii środowiskowych, społecznych, ekonomicznych i ładu korporacyjnego. W 2019 roku Indeks WIG-ESG zastąpił dotychczasowy RESPECT Index, w którego skład również wchodził Citi Handlowy przez cały okres istnienia tego indeksu.

Pierwsze miejsce dla Citi Handlowy w kategorii „Gwiazdy Efektywności" „Dziennika Gazety Prawnej"

W tegorocznej edycji konkursu „Gwiazdy Bankowości" „Dziennika Gazety Prawnej", organizowanego wspólnie z firmą doradczą PwC, Citi Handlowy zwyciężył w kategorii „Efektywność". Ranking uwzględnia dane finansowe za 2022 r. oraz kilkanaście szczegółowych wskaźników; na pozycję wpływa również ocena kapituły.

Citi Handlowy z II nagrodą główną w konkursie na najlepszy Raport Roczny 2022

Bank otrzymał drugą nagrodę główną w konkursie „The Best Annual Report 2022" w kategorii „Banki i Instytucje Finansowe" – cyklicznym konkursie organizowanym przez Instytut Rachunkowości i Podatków. Raport Citi Handlowy uzyskał 75,12 na 100 możliwych punktów. Bank zajął też 2. miejsce w kategorii specjalnej „Najlepszy Raport Zrównoważony". Instytut Rachunkowości i Podatków wskazuje raporty najlepsze pod względem wartości użytkowej dla akcjonariuszy i inwestorów. Kapituła doceniła raport z działalności, sprawozdanie finansowe banku, podsumowanie ładu korporacyjnego i udział banku w kształtowaniu dobrych praktyk w sprawozdawczości finansowej spółek publicznych.

Coface Poland Factoring sp. z o.o.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2023 rok (w mln zł)	24.272 (wzrost o 17%)
Liczba pracowników	56
Rok powstania firmy	2006
Grupa docelowa klientów	
Coface Poland Factoring oferuje faktoring dla przedsiębiorstw o obrotach rocznych powyżej 5 mln zł.	
Portfel oferowanych usług	
Strategia firmy – ze względu na przynależność do grupy ubezpieczeniowej – nakierowana jest głównie na **faktoring pełny**, który stanowił w 2023 r. aż 86% obrotów faktoringowych firmy (to najwyższy udział wśród faktorów w Polsce). W efekcie tego Coface jest trzecim w Polsce największym faktorem oferującym faktoring bez regresu, czyli najpopularniejszą formę faktoringu. Coface, jako wiodący 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 eksportowego** w obrotach Coface na koniec 2023 r. to 17,5%. 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 5 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 oraz Gdyni. Faktoring eksportowy realizowany jest dzięki międzynarodowej sieci oddziałów Coface, działających w 100 krajach świata.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	17,5
Obroty faktoringu pełnego (%)	86,0
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	Al. Jerozolimskie 142 A 02-305 Warszawa tel. +48 22 465 00 00 office-poland@coface.com www.coface.pl

OPIS

W Polsce Coface rozpoczął działalność w 1992 roku, a pierwszymi usługami firmy były informacja gospodarcza i windykacja. W 2006 roku poszerzył swoją ofertę o faktoring. Wtedy właśnie powstał Coface Poland Factoring.

Dziś 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 elementy, 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

eFaktor
FINANSOWANIE BIZNESU

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2023 rok (w mln zł)	962
Liczba pracowników	56
Rok powstania firmy	2015
Grupa docelowa klientów	
Grupą docelową są firmy z kategorii MŚP od trzeciego miesiąca działalności, które poszukują finansowania w zakresie od 200.000 zł do 15.000.000 zł. Akceptujemy każdą formę prawną prowadzonej działalności i koncentrujemy się na firmach świadczących swoje usługi na terenie Unii Europejskiej.	
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: on-line, telefonicznie. Firma działa za pośrednictwem stacjonarnego call center oraz Dyrektorów Regionalnych na terenie całego kraju.	
Wielkość obrotów w faktoringu eksportowym (%)	4
Wielkość obrotów w faktoringu importowym (%)	0
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Adama Branickiego 15 02-972 Warszawa tel. +48 22 203 41 66 sekretariat@efaktor.com.pl https://efaktor.com.pl/

OPIS

eFaktor SA jest spółką faktoringową zapewniającą finansowanie małym i średnim przedsiębiorstwom, alternatywne dla produktów bankowych, takich jak: kredyt, pożyczka czy faktoring bankowy. Przewagą firmy jest duża elastyczność w konstrukcji finansowania, maksymalnie uproszczony sposób naliczania prowizji oraz profesjonalne wsparcie w przypadku zakłóceń w przepływach pieniężnych.

Dla swoich klientów firma stworzyła nowoczesny system wsparcia finansowania firm. Jego największymi zaletami są zarówno maksymalna elastyczność w konstrukcji finansowania, jak i profesjonalne wsparcie w przypadku zakłóceń w przepływach pieniężnych, a także dostosowanie do procesów zdalnych, dzięki platformie faktoringu on-line.

eFaktor oferuje swoim klientom finansowanie faktur w limitach od 200.000 zł do 15.000.000 zł.

Co wyróżnia firmę:

- natychmiastowe uruchomienie środków,
- decyzja o finansowaniu w ciągu 24 godzin od otrzymania dokumentów,
- innowacyjny sposób procesowania wniosków faktoringowych – w oparciu o 2 dokumenty pobierane od klienta,
- możliwość finansowania:
  - części obrotu (niektórych faktur), a nawet części wystawionej faktury,
  - całych kontraktów i pojedynczych transakcji (faktur),
  - faktur pochodzących od tylko jednego kontrahenta,
- przejrzysty sposób naliczania stałej prowizji,
- natychmiastowa reakcja na ewentualne problemy, większość decyzji zapada w tym samym dniu,
- platforma on-line.

Eurofactor Polska SA

CRÉDIT AGRICOLE EUROFACTOR

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2023 rok (w mln zł)	7.513
Liczba pracowników	28
Rok powstania firmy	2011
Grupa docelowa klientów	
Firmy rozliczające się na zasadach pełnej księgowości, z sektora SME, Mid oraz Large Corpo.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy: z regresem lub bez regresu, bazujący na polisie klienta, faktoring eksportowy, faktoring portfelowy.	
Obszar działania	
Cały kraj.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Żwirki i Wigury 18a, Business Garden 02-092 Warszawa tel. +48 22 560 74 20 biuro@eurofactor.pl NIP: 5252510973

OPIS

Naszym właścicielem jest Europejski Fundusz Leasingowy SA, który jest częścią Crédit Agricole Leasing & Factoring (CAL&F). We wrześniu 2015 roku zmieniliśmy nazwę z Crédit Agricole Commercial Finance Polska SA na **Eurofactor Polska SA**, co było konsekwencją przyjętej przez CAL&F strategii, zgodnie z którą wchodzące w skład grupy spółki faktoringowe będą występowały w Europie pod jedną wspólną nazwą EUROFACTOR.

Grupa Crédit Agricole jest 10. grupą finansową na świecie, obecną w ponad 70 krajach, gdzie jest wiodącym partnerem we wspieraniu klientów w biznesowych projektach. W Europie do Grupy Crédit Agricole należą spółki faktoringowe, które tworzą jedną z największych grup faktoringowych.

Powstanie naszej spółki Eurofactor Polska SA jest dopełnieniem oferty silnej i stabilnej grupy Crédit Agricole w Polsce, bazując na jej wieloletnim doświadczeniu, możemy koncentrować swoje działania na oferowaniu nowoczesnych rozwiązań faktoringowych, profesjonalnej obsłudze oraz na budowaniu długoterminowych relacji z naszymi klientami.

Faktoria sp. z o.o

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2023 rok (w mln zł)	2.668
Liczba pracowników	109
Rok powstania	2017
Grupa docelowa klientów	
Małe i średnie przedsiębiorstwa.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy (z regresem i bez regresu), faktoring eksportowy (z regresem, bez regresu), faktoring odwroty, faktoring cichy, data faktoring, SPINGO (metoda odroczonych płatności dla platform e-commerce w handlu B2B).	
Obszar działania	
Cała Polska.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów Business Centre Club
Dane kontaktowe	ul. Wołoska 24 02-675 Warszawa tel. +48 800 500 600 kontakt@faktoria.pl www.faktoria.pl

OPIS

Faktoria powstała, aby wspierać małych, średnich, a także tych większych przedsiębiorców, zapewniając im płynność finansową oraz zabezpieczenie w transakcjach handlowych. Faktoria to połączenie elastycznego fintechu z najlepszymi doświadczeniami faktoringu w tradycyjnej formule.

Punktem wyjścia dla stworzenia marki Faktoria były liczne rozmowy z przedsiębiorcami i dogłębne zrozumienie ich potrzeb. Propozycja Faktorii jest odpowiedzią na codzienne wyzwania, z którymi mierzy się polski biznes.

Faktoring to kluczowy produkt w ofercie firmy, niemniej jednak jedną ze sztandarowych usług jest także SPINGO – rozwiązanie stworzone dla firm prowadzących sprzedaż produktów lub usług na platformach internetowych dla klientów B2B. SPINGO umożliwia klientom biznesowym odroczenie terminu zapłaty w chwili zakupu. Innymi słowy to usługa faktoringu zaimplementowana do sprzedaży e-commerce.

Faktoria jest członkiem Polskiego Związku Faktorów, gdzie aktywnie wspiera działania na rzecz zwiększania świadomości wagi właściwego zarządzania należnościami i zobowiązaniami. Od 2022 roku jest także członkiem Business Centre Club.

FaktorOne SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2023 rok (w mln zł)	636
Liczba pracowników	52
Rok powstania	2012
Grupa docelowa klientów	
Jednoosobowa działalność gospodarcza; mikro, małe, średnie i duże przedsiębiorstwa.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy i zagraniczny bez przejęcia ryzyka (niepełny). Faktoring typu „ekspres" również w formie abonamentowej. Finansowanie do 3.500.000 zł.	
Obszar działania	
Cały kraj.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	b.d.
Obroty faktoringu importowego (%)	b.d.
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	FaktorOne SA ul. Przyokopowa 33 01-208 Warszawa tel. +48 22 276 26 18, fax +48 22 327 09 80 kontakt@faktorone.pl www.faktorone.pl

OPIS

FaktorOne wyróżnia elastyczne podejście do Klienta i najwyższa jakość obsługi.
Firma oferuje swoim Klientom – głównie przedsiębiorcom z sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) – szeroki wachlarz produktów faktoringowych. Tym samym pomaga im w rozwoju biznesu, zapewniając płynność finansową oraz środki na finansowanie zarówno bieżących działań, jak i tych wspierających rozwój i inwestycje. Posiada nowoczesne rozwiązania IT do aplikowania o produkty faktoringowe, zautomatyzowane procesy oceny ryzyka i monitorowania Klientów oraz system administrowania wierzytelnościami FaktorOne24. Wielokrotnie Firma została doceniona przez swoich Klientów. Odzwierciedleniem są otrzymywane z tego tytułu nagrody, np. „Firma Przyjazna Klientowi". Indywidualni opiekunowie Klientów stale służą swoją ekspercką wiedzą i doświadczeniem.

HSBC Continental Europe (Spółka Akcyjna) Oddział w Polsce

Departament Finansowania Handlu i Faktoringu

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2023 rok (w mln zł)	5.299
Rozpoczęcie działalności firmy	1865 – Grupa HSBC 2004 – HSBC Bank Polska SA 2019 – HSBC France (Spółka Akcyjna) Oddział w Polsce 2020 – HSBC Continental Europe (Spółka Akcyjna) Oddział w Polsce
Grupa docelowa klientów	
Firmy o rocznych obrotach powyżej 400 mln zł (ze szczególnym uwzględnieniem firm z ekspozycją międzynarodową: polskie firmy realizujące strategię ekspansji zagranicznej, spółki córki, firmy handlowe), instytucje i firmy międzynarodowe.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy z regresem i bez regresu; faktoring eksportowy z regresem i bez regresu; faktoring nienotyfikowany krajowy z regresem i bez regresu; faktoring nienotyfikowany eksportowy z regresem i bez regresu; faktoring krajowy i eksportowy bez regresu na podstawie polisy klienta; faktoring nienotyfikowany krajowy i eksportowy bez regresu na podstawie polisy klienta.	
Obszar działania	
Europa: Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Hiszpania, Grecja, Malta, Polska, Republika Czeska, Włochy; 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 (%)	65
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 Continental Europe (Spółka Akcyjna) Oddział w Polsce jest częścią Grupy HSBC, jednej z największych organizacji bankowo-finansowych na świecie. HSBC zajmuje się obsługą firm na ponad 65 rynkach, specjalizując się w dziedzinie finansowania handlu zagranicznego.

HSBC w Polsce oferuje kompleksowe usługi finansowe dla instytucji i przedsiębiorstw, obejmujące: bankowość korporacyjną, obsługę handlu międzynarodowego, faktoring, zarządzanie środkami pieniężnymi i aktywami, usługi na rynkach kapitałowych, finansowanie oraz transakcje na rynku papierów wartościowych.

Grupa HSBC jest jednym z wiodących faktorów na świecie. Jest nagradzana w wielu kategoriach, w tym za wysoką jakość oferowanych usług faktoringowych, m.in. przez magazyn „Trade Finance", w kategorii „Najlepszy Globalny Faktor".

HSBC w Polsce świadczy usługi faktoringowe zarówno w dziedzinie rozliczeń krajowych, jak i zagranicznych. 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.

Ifis Finance sp. z o.o.

Ifis finance
Banca Ifis

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2023 rok (w mln zł)	3.432
Liczba pracowników (na 31.12.2023)	15
Rok powstania firmy	1999
Grupa docelowa klientów	
Firmy z grupy małych i średnich przedsiębiorstw sprzedające swoje produkty do stałych odbiorców w Polsce i za granicą (ze szczególnym uwzględnieniem eksportu do Włoch i Rumunii) oraz średnie i duże podmioty aktywnie zarządzające swoim łańcuchem dostaw. Nie stosujemy żadnych ograniczeń co do rodzaju prowadzonej działalności.	
Portfel oferowanych usług	
Ifis Finance oferuje wsparcie finansowe i rozwiązania dopasowane do potrzeb klientów. Zarządzanie należnościami, zaliczkowanie faktur, finansowanie przyszłych wierzytelności, ocena kontrahentów i przejęcie ryzyka ich niewypłacalności – to wybrane elementy wkomponowane w oferowaną przez nas obsługę faktoringową. Od ponad 20 lat Ifis Finance finansuje rozwój polskich MŚP poprzez faktoring. Dzięki faktoringowi jesteśmy w stanie zapewnić naszym klientom środki na rozwój ich biznesu, spieniężając należności handlowe z tytułu wystawionych faktur wobec ich klientów – przedsiębiorstw lub administracji publicznej.	
Obszar działania	
Bez ograniczeń geograficznych na obszarze Europy.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	25
Obroty faktoringu importowego (%)	b.d.
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów Włoska Izba Handlowo-Przemysłowa w Polsce Confindustra Polonia Polska Izba Motoryzacji Warszawska Izba Gospodarcza Izba Przemysłowo-Handlowa w Białymstoku Związek Pracodawców – Dzierżawców i Właścicieli Rolnych
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 Spółka 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.

Oferujemy szeroką gamę usług faktoringowych, m.in. finansowanie wierzytelności istniejących i przyszłych, zarządzanie płatnościami, przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużników, wykup wierzytelności czy wydłużenie terminu płatności. 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.

Wyróżnia nas indywidualne podejście do potrzeb klientów. Oferujemy rozwiązania finansowe z zachowaniem najwyższych standardów krajowych i europejskich, w walutach dobranych do waluty transakcji, tj. PLN, EUR, USD, GBP, RON oraz innych. Poprzez wieloletnią obecność Banca Ifis na rynku

włoskim, a także spółkę zależną Grupy Banca Ifis w Rumunii, intensywnie rozwijamy współpracę z firmami eksportującymi do Włoch i Rumunii. Finansujemy sprzedaż zarówno do grup odbiorców, jak i do pojedynczych kontrahentów.

Grupa Banca Ifis wyznacza sobie ambitne cele zarówno w zakresie ekonomicznym, jak i w wymiarze ESG – odpowiedzialności za środowisko naturalne, równouprawnienie, otoczenie społeczne i kulturalne. Misją Grupy jest pozytywny wpływ jej działalności na te obszary. Również Ifis Finance w Polsce realizuje te cele – chcemy wspierać polskich i europejskich przedsiębiorców w ich rozwoju, wzroście i roli społeczno-ekonomicznej. Pragniemy przyczynić się do zwiększenia w bezpieczny sposób, za pośrednictwem usług faktoringu, ich sprzedaży w Polsce i za granicą. Poprzez to, chcemy wywierać pozytywny wpływ na lokalne społeczności. Jako Grupa angażujemy się w wiele projektów wspierających rozwój medycyny, sztuki, sportu oraz lokalnych społeczności i ich ekosystemów gospodarczych. Wierzymy, że siła gospodarki leży w zrównoważonym rozwoju jej najmniejszych części.

Poza siedzibą w Warszawie Ifis Finance posiada swoje biura handlowe w Katowicach i w Bydgoszczy, a nasi pracownicy są w każdej chwili gotowi do podróży do najbardziej odległego zakątka Polski, bo wierzymy, że prawdziwa relacja i partnerstwo powstaje podczas spotkania i rozmowy.

ING Commercial Finance Polska SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2023 rok (w mln zł)	65.978
Liczba pracowników	112
Rok powstania firmy	1994

Grupa docelowa klientów

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. Klienci mogą skorzystać także z finansowania on-line poprzez portal ING Finansowanie Faktur: www.finansowaniefaktur.pl.

Portfel oferowanych usług

Faktoring z przejęciem ryzyka (bez regresu) lub bez przejęcia ryzyka (z regresem), spłaty należności handlowych krajowych lub zagranicznych odbiorców, wraz z finansowaniem należności lub bez (faktoring obsługowy).
Faktoring wymagalnościowy z możliwością swobodnego decydowania o momencie sfinansowania należności przed terminem jej wymagalności oraz z przeniesieniem na odbiorcę kosztu finansowania po terminie wymagalności należności.
Faktoring odwrotny / Supply Chain Finance z finansowaniem dostawców.
Faktoring eksportowy.
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: Warszawie, Katowicach, Krakowie, Rzeszowie, Lublinie, Opolu, Częstochowie, Wrocławiu, Poznaniu, Bielsku-Białej, Białymstoku, Gliwicach, Łodzi, Bydgoszczy, Gdańsku, Szczecinie i Kielcach.

Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Puławska 2 02-566 Warszawa www.ingcomfin.pl

OPIS

ING Commercial Finance Polska SA (dawniej Handlowy-Heller SA) powstała w 1994 roku jako pierwsza na polskim rynku firma świadcząca kompleksowe usługi w zakresie faktoringu. Od marca 2006 roku firma należy do międzynarodowej Grupy ING – jednej z największych instytucji finansowych na świecie.

ING Commercial Finance Polska SA jest jednym z liderów rynku faktoringu w Polsce (14,7% udziału w rynku). Firma, poprzez połączenie doskonałej znajomości lokalnego rynku i dostępu do sprawdzonych na całym świecie rozwiązań biznesowych, oferuje nowoczesne produkty faktoringowe, dopasowane do potrzeb firm o różnej wielkości – zarówno mikrofirm, małych i średnich przedsiębiorstw, jak i dużych, międzynarodowych korporacji.

KUKE Finance SA

KUKE Finance
Grupa PFR

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2023 rok (w mln zł)	5.764
Liczba pracowników	35
Rok powstania firmy	2014
Grupa docelowa klientów	
Firmy produkcyjne, handlowe i usługowe prowadzące sprzedaż z odroczonym terminem płatności oraz eksporterzy.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy (bez regresu, z regresem), faktoring eksportowy (bez regresu, z regresem), faktoring odwrotny.	
Obszar działania	
Cała Polska.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Krucza 50 00-025 Warszawa tel. +48 22 233 07 08 kontakt@kuke-finance.pl www.kuke-finance.pl

OPIS

KUKE Finance została powołana do życia w 2014 roku przez KUKE, która od ponad 30 lat ubezpiecza transakcje handlowe polskich przedsiębiorców. Celem naszej działalności jest finansowanie należności zagranicznych i krajowych w ramach wszystkich dostępnych na rynku rodzajów faktoringu, w szczególności faktoringu pełnego, czyli z przejęciem ryzyka niewypłacalności kontrahenta.

Dzięki współpracy z doświadczonym ubezpieczycielem, jakim jest KUKE, możemy kompleksowo zarządzać portfelem należności naszych klientów, oferując w ramach jednego rozwiązania finansowanie należności, prowadzenie kont rozliczeniowych, monitoring i inkaso należności, a także ubezpieczenie należności. Szczególny nacisk kładziemy na finansowanie należności eksportowych. W oferowanych przez nas rozwiązaniach znajduje się faktoring eksportowy zabezpieczony gwarancjami KUKE wystawianymi za naszych klientów. Uczestniczymy również w programie gwarancji spłaty limitów faktoringowych oferowanym przez Bank Gospodarstwa Krajowego.

Rozumiemy, że każdy klient jest inny. Staramy się zatem dopasować nasze rozwiązania do indywidualnych potrzeb firmy i jej profilu działalności. Wiemy również, jak ważną rolę w biznesie odgrywa czas, dlatego zapewniamy szybką decyzyjność, wsparcie klienta przez doświadczony zespół specjalistów oraz sprawną komunikację on-line.

mFaktoring SA

Faktoring

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2023 rok (w mln zł)	34.872
Liczba pracowników	87
Rok powstania firmy	1995

Grupa docelowa klientów

Dla przedsiębiorców, którzy:
- sprzedają z odroczonym terminem płatności,
- współpracują ze stałą grupą kontrahentów,
- 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),
- programy finansowania dostawców,
- faktoring odwrotny.

Usługi: zarządzanie należnościami w ramach oferowanych usług faktoringu i ubezpieczenie należności.

Obszar działania

Siedziba mFaktoring znajduje się w Warszawie. Obszar działania obejmuje całą Polskę. Z ofertą mFaktoring, stanowiącą nierozerwalną część oferty korporacyjnej mBanku, można zapoznać się we wszystkich oddziałach i biurach korporacyjnych mBanku.

Obroty faktoringu eksportowego (%)	13
Obroty faktoringu importowego (udział %)	0
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Prosta 18 00-850 Warszawa kontakt@mfaktoring.pl

OPIS

mFaktoring SA jest częścią Grupy mBank. Działa na rynku faktoringu w Polsce od 1995 roku, od początku istnienia tej usługi w Polsce.

mFaktoring SA zapewnia faktoring w najlepszym wydaniu, czyli finansowanie, profesjonalne zarządzanie należnościami, przejęcie ryzyka niewypłacalności odbiorcy, prowadzenie kont rozliczeniowych odbiorców i efektywna egzekucja należności.

Siedziba mFaktoring SA znajduje się w Warszawie. Obszar działania obejmuje całą Polskę. Z ofertą mFaktoring SA, stanowiącą nierozerwalną część oferty korporacyjnej mBanku, można zapoznać się we wszystkich oddziałach i biurach korporacyjnych mBanku.

Bank Millennium SA

Departament Faktoringu i Finansowania Handlu

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2023 rok (w mln zł)	25.934
Liczba pracowników	48
Rok powstania firmy	2004 (od tego roku istnieje Departament Faktoringu i Finansowania Handlu)
Grupa docelowa klientów	
Firmy świadczące usługi, sprzedające i kupujące towary/produkty z odroczonym terminem płatności, poszukujące poprawy płynności finansowej i bezpieczeństwa swoich transakcji.	
Portfel oferowanych usług	
Rozwiązania faktoringowe, które pomagają efektywnie zarządzać płynnością, począwszy od faktoringu klasycznego (niepełny, pełny z polisą Klienta, z polisą Banku, samorządowy, Millelink, finasowanie wierzytelności), faktoringu odwrotnego (programy finansowania dostawców), skończywszy na rozwiązaniach hybrydowych polegających na powiązaniu faktoringu klasycznego z faktoringiem odwrotnym i innymi produktami kredytowymi oferowanymi przez Bank.	
Obszar działania	
Cały obszar Polski obsługiwany za pośrednictwem oddziałów Banku.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	11
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Stanisława Żaryna 2A 02-593 Warszawa tel. 801 313 131 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.

W ramach Bankowości Przedsiębiorstw profesjonalnie i kompleksowo obsługujemy firmy o rocznych przychodach ze sprzedaży powyżej 5 mln zł oraz instytucje i jednostki sektora publicznego. Naszym celem jest zapewnienie najwyższej jakości obsługi oraz najkrótszego czasu naszej reakcji. Dlatego konsekwentnie automatyzujemy procesy zawiązane z obsługą klientów. Wspieramy naszych klientów w realizacji projektów zmniejszających wpływ prowadzonej działalności na środowisko naturalne finansując projekty związane z energetyką odnawialną, innowacjami zmniejszającymi zapotrzebowanie na energię i zasoby naturalne oraz ze skuteczniejszą gospodarką odpadami. Każdemu klientowi zapewniamy opiekę stałego zespołu ekspertów. Doradców bankowych, którzy są pierwszą linią kontaktu z klientem, wspierają specjaliści produktowi: bankowości transakcyjnej, faktoringu, produktów skarbowych oraz finansowania handlu. W kwestiach operacyjnych klientów wspierają specjaliści systemów transakcyjnych oraz konsultanci. Zespół, który współpracuje z klientem, uzupełniają eksperci finansowania fuzji i przejęć oraz eksperci w zakresie funduszy UE.

Działalność faktoringową realizujemy w ramach banku. Nasze kompleksowe rozwiązania faktoringowe dopasowujemy do specyfiki działalności firmy, opieramy na nowoczesnych rozwiązaniach cyfrowych, minimalizujących zaangażowanie klientów w czynności operacyjne. Klientom, którzy oczekują automatyzacji procesów wymiany danych, udostępniamy rozwiązania, które umożliwiają komunikację pomiędzy systemem finansowo-księgowym klienta a systemem faktoringowym za pomocą usług sieciowych (web-services).

Pekao Faktoring sp. z o.o.

Pekao Faktoring

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2023 rok (w mln zł)	85.633
Liczba pracowników (2023)	166
Rok powstania	1998
Grupa docelowa klientów	
Klienci z każdego obszaru biznesowego, od dużych, średnich i małych przedsiębiorstw po przedsiębiorców z obszaru mikro, spełniający kryteria finansowania, posiadający portfel stałych odbiorców oraz sprzedający 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); faktoring mieszany; finansowanie wierzytelności; faktoring dla jednostek samorządowych; finansowanie dostaw (faktoring odwrotny – *reverse faktoring*); dyskonto faktur; prefinansowanie należności; indywidualne programy i struktury finansowania przygotowywane zgodnie z potrzebami klientów; usługi inkasa, zarządzania należnościami, windykacji należności.	
Obszar działania	
Spółka działa na terenie całego kraju, centrala spółki jest zlokalizowana w Lublinie. Przedstawiciele Spółki znajdują się w: Warszawie, Łodzi, Gdańsku, Poznaniu, Szczecinie, Wrocławiu, Katowicach, Krakowie, Włocławku, Bydgoszczy, Białymstoku, Rzeszowie i Lublinie.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Factors Chain International PKPP Lewiatan Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	ul. Tomasza Zana 32b 20-601 Lublin tel. +48 81 445 20 00, fax +48 81 445 20 02 kontakt@pekaofaktoring.com.pl

OPIS

Pekao Faktoring powstała w 1998 roku i zajmuje czołowe miejsce w rankingach branżowych. W ubiegłym roku spółka obchodziła 25-lecie swojej działalności.

Pekao Faktoring jest dedykowaną do działalności faktoringowej spółką Banku Pekao oraz częścią jednej z największych instytucji finansowych w naszym regionie – Grupy PZU.

Na bazie silnego zaplecza kapitałowego, uznania na rynku krajowym i międzynarodowym, a także doświadczonej kadry pracowników spółka świadczy usługi faktoringowe dla przedsiębiorstw, wspierając firmy w dostępie do płynności, zarządzaniu należnościami oraz ryzykiem kontrahenta, jak również oferuje szereg usług towarzyszących związanych z zarządzaniem należnościami.

Do najwyższego poziomu jakości usług świadczonych przez Pekao Faktoring przyczyniają się:

- doświadczenie – ponad 25 lat doświadczenia w obszarze faktoringu – Pekao Faktoring jest jednym z pionierów faktoringu w Polsce i współtwórcą krajowego rynku faktoringu; w trakcie swojej działalności spółka nabyła doświadczenie, które jest wykorzystywane w celu jak najlepszego dopasowania usług do potrzeb biznesowych klienta oraz doskonalenia procesów spółki;
- zaplecze kadrowe – wykwalifikowany, doświadczony i odpowiedzialny zespół pracowników gwarantuje wysoki standard usług oraz kompetentne doradztwo;
- szeroka oferta produktowa – Pekao Faktoring oferuje kilkanaście rozwiązań w obsłudze krajowych i zagranicznych wierzytelności; oferta produktowa spółki zawiera wszystkie klasyczne formy faktoringu oraz zindywidualizowane formy usługi;
- innowacyjność – Pekao Faktoring konsekwentnie rozbudowuje swoją ofertę produktową oraz poszerza zakres i podwyższa jakość świadczonych usług, jak również usprawnia procesy oraz wdraża nowe narzędzia;
- kompleksowość rozwiązań – spółka od lat obsługuje klientów z obszaru dużych, średnich i małych firm, a od grudnia 2021 r. wspiera klientów z obszaru mikroprzedsiębiorstw;
- indywidualne podejście do klienta – dedykowani Doradcy nie tylko na etapie sprzedaży, ale również na etapie obsługi posprzedażowej.

PKO Faktoring SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2023 rok (w mln zł)	31.021
Liczba pracowników	150
Rok powstania firmy	2009
Grupa docelowa klientów	
Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa oraz korporacje.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy bez przejęcia ryzyka, faktoring krajowy z przejęciem ryzyka, faktoring eksportowy bez przejęcia ryzyka, faktoring eksportowy z przejęciem ryzyka, faktoring odwrotny, mikrofaktoring.	
Obszar działania	
Teren całego kraju.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	2
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	al. Solidarności 171 00-877 Warszawa tel. +48 22 422 35 50 kontakt@pkofaktoring.pl

OPIS

PKO Faktoring działa na rynku finansowym od ponad 15 lat. Jako pierwszy bankowy faktor w kraju i pionier w Grupie Kapitałowej PKO Banku Polskiego spółka przeniosła się w stu procentach do chmury, co pozwala jej budować bardziej innowacyjne i zaawansowane rozwiązania oraz daje możliwość automatyzacji wielu procesów.

Świadczy usługi na najwyższym poziomie. Ma ofertę skierowaną do wszystkich segmentów: mikro, małych i średnich przedsiębiorstw oraz korporacji, a także szeroki wachlarz produktów – od Finansowania Faktur, przez Faktoring Klasyczny, po Program Finansowania Dostawców.

Misją firmy jest nowoczesne wsparcie biznesu inspirowane potrzebami przedsiębiorców. Wsłuchuje się w głosy klientów i tworzy produkty w odpowiedzi na ich indywidualne oczekiwania. Regularnie – co najmniej raz w roku i we wszystkich segmentach – przeprowadza badanie, w którym prosi klientów o ocenę różnych aspektów współpracy. Na tej podstawie modyfikuje i ulepsza swoją ofertę.

Rocznie finansuje ponad 1,2 mln faktur o łącznej wartości 31 mld zł dla 3,3 tys. klientów.

Marka jest jednym z laureatów nagrody Business Superbrands 2024, wyłonionych przez ekspertów Konfederacji Lewiatan. Została również wyróżniona tytułem „Faktor Roku 2023" przez magazyn „Home&Market" i drugi rok z rzędu otrzymała złote godło „Konsumencki Lider Jakości" w kategorii „Faktoring", przyznawane przez redakcję „Strefy Gospodarki", dodatek dystrybuowany wraz z „Dziennikiem Gazetą Prawną".

PKO Faktoring skutecznie realizuje strategię komunikacyjną, której głównym celem jest budowanie pozytywnego i zgodnego z misją firmy wizerunku, zwiększanie świadomości marki oraz przede wszystkim edukacja w zakresie faktoringu. Z powodzeniem wykorzystuje cyfrowe kanały komunikacji, takie jak portale branżowe oraz social media. W ostatnich latach spółka zbudowała największy w Polsce profil faktoringowy w serwisie LinkedIn.

PragmaGO SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2023 rok (w mln zł)	1.600
Liczba pracowników	150
Rok powstania firmy	1996
Grupa docelowa klientów	
Mikro, MŚP.	
Portfel oferowanych usług on-line	
• Faktoring i finansowanie pojedynczych faktur. • Embedded finance dla biznesu – innowacyjne finansowanie w modelu Merchant Cash Advance oraz płatności odroczone, w tym PragmaPay.	
Obszar działania	
Polska.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	7
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów E-Izba Fintech Poland
Dane kontaktowe	ul. Brynowska 72 40-584 Katowice tel. +48 32 450 02 22 biuro@pragmago.pl https://pragmago.pl/

OPIS

PragmaGO to niebankowa instytucja finansowa, która od ponad 27 lat wspiera mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, oferując proste, intuicyjne, nieangażujące czasowo i dostosowane do ich potrzeb rozwiązania finansowe. Dzięki technologii dostarczanej przez spółkę zależną, PragmaGO.tech, firma konsekwentnie digitalizuje swoje usługi, umożliwiając efektywne finansowanie nawet najmniejszych podmiotów gospodarczych.

PragmaGO oferuje m.in. **digital faktoring** – dostępny on-line 24/7, 365 dni w roku. Proces przystąpienia do usługi jest prosty i wygodny – przedsiębiorca może zapoznać się z ofertą, dostosować warunki finansowania i zaakceptować je z dowolnego miejsca i o dowolnej porze.

Spółka jest też liderem w segmencie innowacyjnych **embedded finance dla biznesu**. To usługi, które opierają się na głębokiej integracji technicznej z systemami partnerów PragmaGO. Dzięki temu partnerzy mogą w swoim środowisku udostępniać produkty finansowe, umożliwiając swoim klientom i merchantom szybki dostęp do kapitału na działalność.

W 2023 roku PragmaGO zdobyła wiele prestiżowych nagród i nominacji:

- Fintech Roku (Cashless.pl),
- Best e-commerce B2B tool/technology/service (Ecommerce Polska Awards, Izba Gospodarki Elektronicznej),
- Partnership of the Year z Allegro (Loan Magazine Awards),
- Best Payment Solution z Allegro (FinTech & InsurTech Awards),
- Nagroda główna w konkursie Merchant Payments Ecosystem Awards – z Allegro,
- Nominacja w kategorii E-commerce (Fintech Summit Poland 2023,
- Nominacja Faktor Roku 2023 (Loan Magazine Awards 2024).

Santander Factoring sp. z o.o.

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2023 rok (w mld zł)	44,8
Liczba pracowników	114
Rok powstania firmy	2003
Grupa docelowa klientów	
Małe, średnie i duże przedsiębiorstwa (korporacje), globalne korporacje prowadzące sprzedaż towarów/usług z odroczonym terminem płatności.	
Portfel oferowanych usług	
Finansowanie należności (z regresem, bez regresu) w obrocie krajowym i zagranicznym. Finansowanie zobowiązań (faktoring odwrotny). Program finansowania dostawców i obsługi płatności.	
Obszar działania	
Nasi doradcy działają w lokalnych Centrach Biznesowych Santander Bank Polska SA w całym kraju, dzięki czemu docieramy do każdego klienta. Wykorzystując relacje w Grupie, prowadzimy globalną obsługę faktoringową na potrzeby korporacji działających na skalę międzynarodową.	
Obroty ogółem vs. rynek faktoringowy (%)	10
Obroty faktoringu eksportowego (%)	8
Obroty faktoringu importowego (%)	65
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

20 LAT wspieramy sukcesy klientów

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, które umożliwiają poprawę płynności. Kierując się zasadą, że biznes przedsiębiorcy trzeba najpierw poznać i zrozumieć, aby zaproponować rozwiązanie, pozostaje blisko klienta i dopasowuje się do jego oczekiwań. Pakiet proponowanych usług obejmuje finansowanie sprzedaży (faktoring należności) do odbiorców polskich i zagranicznych oraz zakupów (faktoring zobowiązań) od dostawców działających w kraju i za granicą.

- **Program finansowania dostaw**
  W odpowiedzi na zapotrzebowanie klientów Santander Factoring przygotował wyróżniające się na polskim rynku programy obsługi dostawców oraz płatności. Według danych Polskiego Związku Faktorów, od wielu lat jest liderem w finansowaniu łańcucha dostaw, z 20% udziałem w rynku, oraz jedną z czołowych instytucji faktoringowych w Polsce z największym saldem finansowym.
- **Faktoring międzynarodowy**
  Mocny filar spółki to finansowanie biznesu międzynarodowego, współpraca z międzynarodowymi instytucjami finansowymi, wspieranie globalnej obsługi korporacji działających na wielu rynkach, finansowanie zarówno działalności eksportowej, jak i importowej swoich klientów na całym świecie. Potwierdzeniem silnej pozycji w biznesie międzynarodowym jest pierwsza nagroda w konkursie globalnej organizacji faktoringowej FCI za najlepszą transakcję roku
- **Wsparcie dla przedsiębiorców**
  Współpraca z towarzystwami ubezpieczeniowymi oraz światowymi organizacjami faktoringowymi pozwala na stosowanie nietypowych rozwiązań w zabezpieczaniu wymiany handlowej.

FCI WINNER BEST DEAL OF THE YEAR 2023

- **Nowe technologie**
  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.

20 LAT
wspieramy
sukcesy klientów

SGB Faktoring

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych w 2023 roku (w mln zł)	573
Liczba zatrudnionych pracowników	11
Rok powstania	2011
Grupa docelowa klientów	
Przedsiębiorstwa z segmentu małych i średnich firm, w tym producenci, hodowcy i hurtownie związane m.in. z branżą spożywczą.	
Portfel oferowanych usług	
Faktoring krajowy z regresem, faktoring krajowy bez regresu, faktoring zagraniczny bez regresu, faktoring zagraniczny z regresem, faktoring odwrotny, finansowanie kontraktów.	
Obszar działania	
SGB Faktoring oferuje swoje usługi na terenie całego kraju – poprzez własne biura sprzedaży oraz sieć oddziałów SGB Banku SA, a także sieć Banków Spółdzielczych zrzeszonych w SGB Banku SA.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów
Dane kontaktowe	pl. Wiosny Ludów 2 61-831 Poznań kontakt@sgbfaktoring.pl sgbfaktoring.pl

OPIS

Spółka SGB Faktoring jest obecna na rynku usług faktoringowych od czerwca 2011 roku. Od roku 2020 SGB Faktoring jest częścią Spółdzielczej Grupy Bankowej (SGB), jako spółka zależna od SGB Banku SA. Spółka ściśle współpracuje z szerokim gronem Banków Spółdzielczych i jednostek biznesowych zrzeszonych w ramach Spółdzielczej Grupy Bankowej, zmierzając do uzyskania pozycji Faktora pierwszego wyboru dla klientów bankowości spółdzielczej. Celem działalności spółki jest świadczenie komplementarnych w stosunku do produktów bankowych usług finansowych w zakresie finansowania, monitorowania terminowości spłat i zarządzania należnościami handlowymi dla klientów poszukujących profesjonalnego wsparcia w tym zakresie.

Spółka oferuje pełny zakres usług faktoringowych w oparciu o najwyższe standardy i rynkowe parametry współpracy. Dzięki przynależności do Grupy SGB mamy możliwość zaoferowania kompleksowej obsługi każdego klienta, gdzie faktoring stanowi uzupełnienie wachlarza produktów kredytowych udostępnianych przez podmioty z Grupy SGB.

Nasza działalność opiera się na pięciu filarach:

1. Klient w centrum uwagi,
2. Budowa wartości Grupy SGB,
3. Cyfrowy rozwój,
4. Efektywność i doskonałość operacyjna,
5. Profesjonalny i zmotywowany zespół.

Dzięki oferowanym rozwiązaniom, uwzględniającym indywidualne potrzeby klientów oraz sprawności w działaniu, spółka SGB Faktoring 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 około 200 Banków Spółdzielczych zrzeszonych w SGB Banku SA i oddziałów SGB Banku SA,
- wysoka elastyczność w zakresie kształtowania warunków współpracy,
- poszukiwanie nowych rozwiązań zgodnych z oczekiwaniami klientów,
- szybki proces decyzyjny.

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 (krajowy i eksportowy), faktoring z cesją pojedynczą i cesją globalną, limit kontraktowy, faktoring z ubezpieczeniem, pożyczka ratalna.	
Obszar działania	
Polska.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce
Dane kontaktowe	ul. Nowogrodzka 68 02-014 Warszawa tel. +48 22 22 10 103 https://smeo.pl

OPIS

SMEO SA jest spółką z sektora Financial Technology (FinTech), od ponad 7 lat zapewniającą szybkie finansowanie mikro, małym i średnim przedsiębiorstwom, dla których usługi bankowe często są trudno dostępne. SMEO oferuje Faktoring Online, czyli szybkie finansowanie faktur sprzedażowych już od kwoty 400 zł do nawet 5.000.000 zł oraz Pożyczkę Ratalną od 5.000 zł do 200.000 zł.

Dzięki innowacyjnym rozwiązaniom technologicznym wykorzystującym Big Data oraz sztuczną inteligencję (AI) SMEO może błyskawicznie i bezpiecznie określać zdolność faktoringową również dla Klientów bez historii kredytowej. Spółka oferuje finansowanie także tym firmom, które nie mają szans na uzyskanie go w sektorze bankowym z powodu krótkiego stażu działalności, niewielkich zadłużeń czy opóźnień w ZUS lub Urzędzie Skarbowym.

To właśnie zastosowanie przełomowych technologii, a także elastyczne i indywidualne podejście do Klientów stanowią największą przewagę firmy. W SMEO nie ma skomplikowanych procedur, formalności zostały uproszczone do niezbędnego minimum, a cały proces wnioskowania odbywa się w 100% on-line, bez konieczności pojawiania się w oddziale czy dostarczania papierowych dokumentów. Decyzję o przyznaniu finansowania klient otrzyma nawet w mniej niż minutę, a przelew środków dotrze na jego konto w ciągu od 5 minut do maksymalnie 24 godzin.

Przewagą firmy jest również pełna transparentność i krótka, maksymalnie uproszczona Tabela Opłat i Prowizji (tylko 1 strona). W przypadku faktoringu prowizja naliczana jest dziennie, więc przedsiębiorcy płacą tylko za faktyczny czas korzystania z usługi.

W 2023 roku SMEO otrzymało nagrodę The Best Digital Factoring for SMEs among FinTechs CEE Region. W 2022 roku SMEO zostało Laureatem Programu „Firma Przyjazna Klientowi". Spółkę nagrodzono też w kategorii „Biznesowy Produkt Roku 2021" w plebiscycie Loan Magazine Awards. Firma otrzymała tytuł „Faktor Roku 2018" za mikrofaktoring on-line – innowacyjny produkt SMEO doceniono za najwyższe standardy i nowoczesne podejście do Klienta.

Inwestorem większościowym SMEO jest Grupa Kapitałowa Everest Finanse. To duży branżowy inwestor o stabilnych polskich korzeniach. Istnieje na rynku od ponad 20 lat i w tym czasie zdobył liczne nagrody, w tym Medal Europejski BCC, Laur Klienta oraz tytuł „Dobra Marka".

Współudziałowcami SMEO są również dwa fundusze Venture Capital (FinchCapital oraz Precapital), koncentrujące się na innowacyjnych technologiach w branży finansowej.

Opis produktu faktoringowego

- Finansowanie faktur już od kwoty 400 PLN.
- Limit faktoringowy od 10.000 PLN do 5.000.000 PLN.
- Prosty i całkowicie bezpłatny wniosek w 100% on-line.
- Pieniądze przelewane na konto już w 24 godziny.
- Możliwość finansowania pojedynczych faktur.
- Finansowane faktury z terminem płatności do 90 dni.
- Finansowanie faktur wystawionych w PLN oraz EUR.
- Finansowane formy działalności: JDG, sp. z o.o., sp. j., s.c., sp.k., rolnicy będący płatnikami VAT, spółka akcyjna, Prosta Spółka Akcyjna.
- Wysoka elastyczność i dopasowanie produktu do faktycznych potrzeb Klienta.
- W 100% transparentna oferta, całkowity koszt finansowania znany przed złożeniem wniosku.
- Krótka, 1-stronicowa Tabela Opłat i Prowizji, żadnych ukrytych kosztów.
- Płatność tylko za faktyczne dni finansowania, prowizja naliczana dziennie.
- Darmowy system do zarządzania fakturami gwarantujący pełną swobodę finansowania, w 100% on-line i 24/7.
- Pełne wsparcie Opiekuna dedykowanego specjalnie dla Klienta.

Transcash

PROFIL

Wielkość firmy	
Kwota obrotów faktoringowych za 2023 rok (w mln zł)	336
Liczba pracowników	42 (stan na koniec 2023)
Rok powstania firmy	2006, działalność faktoringowa od 2016
Grupa docelowa klientów	
Firmy z branży TSL.	
Portfel oferowanych usług online	
Faktoring i finansowanie pojedynczych faktur, pożyczki on-line, płatności odroczone dla biznesu, e-skonto.	
Obszar działania	
Polska i Europa.	
Obroty faktoringu eksportowego (%)	8,6
Dane kontaktowe	Transcash.eu ul. Racławicka 2-4 53-146 Wrocław tel. +48 717 150 560 kontakt@transcash.eu www.transcash.eu

OPIS

W Grupie Transcash zapewniamy bezpieczeństwo finansowe i prawne firmom z branży TSL. Oferujemy rozwiązania z zakresu finansowania faktur i pomagamy przedsiębiorcom z sektora w budowie bezpiecznych relacji biznesowych w kraju i za granicą.

Na polskim rynku funkcjonujemy od 18 lat. Początkowo wspieraliśmy firmy transportowe, oferując naszym klientom pomoc w skutecznym odzyskiwaniu zaległości płatniczych. W 2016 roku rozszerzyliśmy portfolio produktów o usługę finansowania faktur. W 2024 roku zakończyliśmy świadczenie usług windykacyjnych i naszą uwagę skupiliśmy na rozwoju usług faktoringowych.

Co nas wyróżnia? Działamy w myśl idei smart&fair i wspieramy naszych klientów w dążeniu do stabilności finansowej na wszystkich polach, włącznie z ochroną przed nierzetelnymi kontrahentami.

Wiemy, jak dotkliwe potrafią być skutki utraty płynności finansowej, dlatego tworzymy kompleksowe usługi – od badania wiarygodności kontrahentów, poprzez finansowanie faktur za transport i monitoring należności, aż po wsparcie spedycji w budowie pozycji rzetelnego płatnika i partnera biznesowego.

Nasze rozwiązania są dostępne on-line z każdego urządzenia i o każdej porze. Stawiamy na proste produkty, które rzeczywiście odpowiadają potrzebom branży i są odpowiednie dla każdej wielkości firmy.

Asseco Business Solutions SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania firmy	2007 (w obecnej formie prawnej)
Grupa docelowa klientów	
Faktor by Asseco to system do kompleksowej obsługi transakcji faktoringowych, zaprojektowany z myślą o podmiotach zajmujących się finansowaniem wierzytelności: firmach faktoringowych, instytucjach finansowych i bankach. Faktor by Asseco od 20 lat wspiera użytkowników, wśród których znajdują się: Pekao Faktoring, Santander Factoring, BOŚ Bank, Bank Millennium, BPS Faktor czy KUKE Finance.	
Portfel oferowanych usług	
System Faktor wchodzi w skład ekosystemu faktoringowego Asseco Business Solutions, obsługującego poszczególne zadania procesu faktoringowego (Faktor, Faktor WEB, Transfer Matching, Faktor Data Exchange, Faktor API, Softlab ERP). Aplikacja wyróżnia się obsługą wszystkich typów, form i rodzajów faktoringu, intuicyjnym i ergonomicznym interfejsem i wsparciem nowych procesów biznesowych. Dzięki temu skutecznie wspiera podejmowanie decyzji biznesowych i umożliwia wyróżnienie się na tle konkurencji. Oprócz szerokiego wachlarza typowych funkcjonalności system wyposażony jest w aplikację webową dla faktorantów i kontrahentów, platformę automatycznej wymiany danych z systemami finansowo-księgowymi faktorantów, a także platformę wspomagającą rozliczanie płatności. Dzięki temu faktorzy mogą wybrać optymalny dla ich potrzeb biznesowych pakiet rozwiązań.	
Obszar działania	
Asseco Business Solutions specjalizuje się w produkcji rozwiązań informatycznych dla przedsiębiorstw. Oferta firmy obejmuje programy do obsługi transakcji faktoringowych, systemy klasy ERP i HR, rozwiązania SFA oraz platformy wymiany danych handlowych, a także rozwiązania dla MSP. Asseco Business Solutions wykorzystuje najnowocześniejsze technologie i eksploruje możliwości wykorzystania sztucznej inteligencji w zarządzaniu biznesem. Firma należy do międzynarodowej Grupy Asseco, wiodącego dostawcy oprogramowania własnego na rynku europejskim i lidera cyfryzacji w Polsce. Od 2007 roku Asseco Business Solutions jest notowane na GPW w Warszawie, a od 2018 roku współpracuje z Polskim Związkiem Faktorów (PZF). Funkcja Partnera Wspierającego PZF potwierdza silną pozycję Asseco BS na rynku dostawców oprogramowania dla instytucji faktoringowych.	
Dane kontaktowe	ul. Konrada Wallenroda 4c 20-607 Lublin tel. +48 81 535 30 00 info@assecobs.pl

OPIS

System Faktor odpowiada za gromadzenie, przechowywanie oraz przetwarzanie danych dotyczących transakcji faktoringowych. Zadaniem aplikacji jest wspieranie działalności transakcyjnej, analitycznej, zarządczej oraz automatyzacja elektronicznej wymiany danych z kontrahentami. Aplikacja pozwala na kompleksowe rozliczanie transakcji, łącznie z generowaniem dokumentów i raportów oraz pełni rolę centrum informacyjnego dla osób obsługujących transakcje.

System wspiera wszystkie typy faktoringu (m.in. krajowy, eksportowy, importowy), a także różne jego formy i rodzaje, m.in. klasyczny, odwrotny, pełny, niepełny, ubezpieczony.

Faktoranci mogą korzystać z systemu na różnych urządzeniach dzięki dostępowi do aplikacji przez przeglądarkę. Rozwiązanie oferuje także platformy do obsługi przelewów przychodzących od klientów oraz automatycznej wymiany danych z systemami finansowo-księgowymi zarówno faktorów, jak i faktorantów.

Na podstawie danych PZF rozwiązanie Faktor by Asseco obsłużyło w 2021 roku ponad 40% transakcji faktoringowych zrealizowanych w Polsce przez członków PZF.

Więcej informacji: www.assecobs.pl

GRUPA BIK

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania firmy	Biuro Informacji Kredytowej – 1997 r. Rejestr Dłużników BIG InfoMonitor – 2004 r. Digital Fingerprints – 2017 r.
Grupa docelowa klientów	
• Instytucje finansowe i firmy finansujące przedsiębiorców oraz osoby fizyczne: banki komercyjne, banki spółdzielcze, SKOK-i, instytucje pożyczkowe, firmy faktoringowe, ubezpieczeniowe, telekomunikacyjne, leasingowe, e-commerce, infrastrukturalne. • Konsumenci i mikroprzedsiębiorcy.	
Portfel oferowanych usług	
• Projekty analityczne i scoringowe dla banków, SKOK-ów, firm pożyczkowych, operatorów BNPL, firm ubezpieczeniowych i innych podmiotów sektora finansowego i niefinansowego. • Usługi i projekty badawcze business intelligence. • Innowacyjne rozwiązania dla sektora finansowego, m.in. systemy na rzecz bezpieczeństwa, jak: Platforma Antyfraudowa, Cyber Fraud Detection, Platforma Weryfikacji Behawioralnej. • Usługi dla administracji publicznej i przedsiębiorstw komunalnych, w tym: Odzyskiwanie Należności, Program Dłużnik Alimentacyjny, Certyfikat Firmy Wiarygodnej Finansowo. • Tworzenie standardów i rozwiązań międzysektorowych, np.: Platforma Blockchain BIK, unikalna na skalę europejską Platforma ESG BIK – jedyny standard wymiany i raportowania danych niefinansowych dla instytucji finansowych i firm.	
Obszar działania	
Działalność na terenie całego kraju oraz za granicą w przypadku weryfikacji behawioralnej.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów Konfederacja Lewiatan Związek Polskiego Leasingu Krajowy Związek Banków Spółdzielczych Związek Przedsiębiorstw Finansowych Związek Banków Polskich ACCIS
Dane kontaktowe	ul. Z. Modzelewskiego 77a 02-679 Warszawa tel. +48 22 310 44 44 pomoc@bik.pl www.bik.pl/korporacje-finanse/firmy-faktoringowe

OPIS

Grupa BIK to główne źródło informacji kredytowej i gospodarczej w Polsce, wspiera bezpieczeństwo instytucji finansowych i ich klientów. Łączy cechy nowoczesnej firmy technologicznej z atrybutami instytucji zaufania publicznego.

W skład Grupy BIK wchodzą: Biuro Informacji Kredytowej SA, Rejestr Dłużników BIG InfoMonitor SA oraz Digital Fingerprints SA.

Grupa BIK działa na rzecz całego systemu bankowego w Polsce, służy jako ważne narzędzie do oceny wiarygodności klientów dla rynku usług finansowych.

BIK, którego akcjonariuszami są wiodące banki w Polsce oraz Związek Banków Polskich (ZBP), działa w oparciu o ustawę Prawo bankowe. BIK jako jedyna tego typu instytucja w kraju zarządza unikalną bazą, do której dane o kredytach i pożyczkach oraz dane leasingowe i faktoringowe systematycznie przekazuje blisko 750 instytucji, w tym wszystkie banki komercyjne i spółdzielcze, SKOK-i oraz instytucje pożyczkowe, firmy leasingowe i faktoringowe.

BIK to największe źródło wiedzy o ponad 25 mln klientów indywidualnych oraz 3,4 mln unikalnych klientów, w tym o 1,8 mln mikroprzedsiębiorców. BIK posiada najwyższe kompetencje w zakresie usług i analiz rynkowych, z wykorzystaniem nowoczesnych technologii. Wspiera bezpieczeństwo instytucji finansowych i ich klientów, wdrażając systemowe rozwiązania antyfraudowe, do których należą: Platforma Antyfraudowa, Platforma Blockchain, Platforma Cyber Fraud Detection, Platforma Weryfikacji Behawioralnej oraz Platforma ESG BIK. Od kilkunastu lat BIK jest aktywnym członkiem ACCIS – międzynarodowego stowarzyszenia, zrzeszającego największą grupę rejestrów kredytowych na świecie.

Oprócz unikatowych danych i rozwiązań BIK, poprzez współpracę z Rejestrem Dłużników BIG InfoMonitor, Grupa BIK zapewnia dostęp do jeszcze szerszej informacji, m.in. z firm telekomunikacyjnych, ubezpieczeniowych, pożyczkowych, leasingowych, faktoringowych, windykacyjnych oraz z jednostek samorządu terytorialnego. Dane te dotyczą informacji o kondycji płatniczej konsumentów i firm. Rejestr BIG InfoMonitor działa zgodnie z Ustawą o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych, przyjmuje, przechowuje i udostępnia informacje o przeterminowanym zadłużeniu osób i firm (informacje negatywne) oraz informacje o zobowiązaniach płaconych w terminie (informacje pozytywne). Przewagą spółki BIG InfoMonitor, jako jedynego z czterech BIG-ów w Polsce, jest wyłączny dostęp do baz danych BIK i ZBP, dzięki czemu dostarcza przedsiębiorcom najszerszą wiedzę o wiarygodności finansowej kontrahentów na rynku.

Grupa BIK wzmocniła cyfrowy arsenał usług antyfraudowych dzięki akwizycji polskiego fintechu Digital Fingerprints i jego innowacyjnej technologii. Digital Fingerprints to polski startup, działający od 2017 roku na rynku cyberbezpieczeństwa, specjalizujący się w usługach związanych z uwierzytelnianiem użytkownika. Mechanizmy z obszaru weryfikacji behawioralnej i uczenia maszynowego (*machine learning*) to technologie wykorzystane w Platformie Weryfikacji Behawioralnej BIK, są zgodne z wymogami RODO, spełniają warunki PSD2, są uznane przez EBA jako silny czynnik uwierzytelniania (SCA). Spółka dostarcza innowacyjne rozwiązania zwiększające cyberbezpieczeństwo i bez wpływu na użytkownika (UX).

Comarch SA

COMARCH

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania firmy	1993
Liczba pracowników	6500
Grupa docelowa klientów	
Comarch Factoring Platform to system skierowany do banków, firm faktoringowych oraz fintechów. Dzięki oferowanym modelom cenowym z platformy mogą korzystać również mniejsi faktorzy, którzy, wraz z rozwojem firmy i rosnącymi potrzebami, mają możliwość skorzystania z szerszego wachlarza dostępnych modułów. Dzięki wieloletniej obecności na rynku CFP posiada referencje od renomowanych faktorów, takich jak: BNP Paribas Faktoring, Bank DnB NORD, Coface, Getin Bank, mFaktoring, Bibby Financial Services i wielu innych.	
Portfel oferowanych usług	
Comarch Factoring Platform to połączenie wysoko ocenianej aplikacji webowej, umożliwiającej dostęp do portalu Klienta (Front Office), z portalem dla pracowników (Back Office) oraz aplikacją mobilną. Intuicyjny system transakcyjno-rozliczeniowy, zbudowany w nowoczesnej technologii opartej na mikroserwisach i tworzony we współpracy z użytkownikami końcowymi, pozwala na sprawną obsługę procesów end-to-end. Platforma obsługuje wszystkie dostępne na rynku produkty faktoringowe. Dzięki wsparciu kompleksowych procesów koszt i nakład pracy firm faktoringowych są ograniczone do minimum, a klienci usług faktoringowych mogą zarządzać całym cyklem życia faktury bez zbędnych formalności. Przejrzyste i uproszczone raporty sprawiają, że obsługa umowy faktoringowej jest prosta i intuicyjna. Comarch proponuje branży faktoringowej dwa modele współpracy: Comarch Factoring Platform, dostępny w modelu on-premise, oraz Comarch Cloud Factoring, dostępny w modelu abonamentowym.	
Obszar działania	
Comarch jest globalnym integratorem, twórcą innowacyjnych rozwiązań i systemów IT, których celem jest optymalizacja procesów operacyjnych i biznesowych. Działa na całym świecie, w takich branżach, jak: finanse, bankowość, ubezpieczenia, telekomunikacja, administracja publiczna, IoT i wiele innych. Dziś Comarch jest wiodącą firmą informatyczną zatrudniającą 6500 doświadczonych inżynierów IT, konsultantów biznesowych i specjalistów. Przeprowadził tysiące udanych projektów oraz wdrożenia oprogramowania w kilkudziesięciu tysiącach firm na całym świecie. Od 2021 roku Comarch jest Partnerem Wspierającym Polskiego Związku Faktorów.	
Dane kontaktowe	al. Jana Pawła II 39a 31-864 Kraków tel. +48 12 64 61 000 fax +48 12 64 61 100

OPIS

Firma Comarch, założona w 1993 roku w Krakowie, szczyci się statusem jednego z wiodących producentów oprogramowania w Europie. Zatrudnia 6500 pracowników na świecie i ma na koncie tysiące projektów zrealizowanych dla największych globalnych marek.

Czerpiąc z 20-letniego doświadczenia w branży, wchodzący w skład Grupy Kapitałowej Comarch sektor Finanse, Bankowość, Ubezpieczenia specjalizuje się w tworzeniu zaawansowanych rozwiązań w zakresie oprogramowania i systemów informatycznych dla cenionych instytucji finansowych: ubezpieczycieli, banków, funduszy emerytalnych i inwestycyjnych, domów maklerskich czy spółek zarządzania aktywami.

Kompetencje specjalistów Comarch zyskały uznanie na arenie międzynarodowej, przynosząc bogate portfolio klientów z ponad 30 krajów. Na liście klientów znajdują się: BNP Paribas, Société Générale, Ergo, NBB, Oney, Nedbank, Allianz oraz wiele innych firm.

CRIF sp. z o.o.

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania firmy	1988 – założona w Bolonii (Włochy), CRIF jest obecna na arenie międzynarodowej, działając na czterech kontynentach: Europa, Ameryka, Afryka i Azja.
Grupa docelowa klientów	
Obszar finansowy, e-commerce, sektor pozafinansowy (TSL), telekomunikacja i nowe technologie.	
Portfel oferowanych usług	
Rozwiązania CRIF pozwalają na szybką identyfikację klienta i ocenę jego wiarygodności finansowej, a także zapobieganie wyłudzeniom i optymalizację procesów zarządzania ryzykiem finansowym. CRIF zapewnia szybki dostęp do informacji biznesowych i finansowych o wybranym podmiocie z ponad 230 krajów na całym świecie, te kompleksowe informacje są przetwarzane w ułamkach sekund, w postaci raportów on-line. Dzięki licencji AISP, ważnej w 31 krajach, CRIF umożliwia korzystanie z informacji dostępnych na kontach bankowych klientów biznesowych i indywidualnych. CRIF oferuje przejście na zrównoważony rozwój dzięki danym i informacjom gromadzonym za pośrednictwem innowacyjnej platformy cyfrowej.	
Obszar działania	
Międzynarodowy.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń	Polski Związek Faktorów (PZF) Związek Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce (ZPF) Polski Związek Instytucji Pożyczkowych (PZIP) Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa (AHK Polska) Izba Gospodarki Elektronicznej (e-Commerce Polska) ACCIS Data for Credit
Dane kontaktowe	ul. Lublańska 34 31-476 Kraków tel. +48 609 320 274 Magdalena Dźwigała-Basis

OPIS

CRIF sp. z o.o. jest najlepszym na rynku polskim źródłem danych, analityki, zautomatyzowanych decyzji we wszystkich obszarach rynku finansowego i pozafinansowego, e-commerce, telekomunikacyjnego i nowych technologii.

Spółka oferuje rozbudowaną gamę skutecznych narzędzi do wszechstronnej analizy ryzyka. Dostarcza gotowe produkty w obszarze Big Data, oparte o integrację niestrukturalnych zbiorów danych budowanych z Partnerami. Rozwiązania CRIF umożliwiają inteligentną identyfikację osób i firm oraz powiązań między nimi, integrację wszystkich znaczących źródeł danych, a także zastosowanie indywidualnych modeli oceny scoringowej oraz reguł wykrywających próby wyłudzenia.

Więcej informacji: www.crif.pl; https://synesgy.pl/

ERIF Biuro Informacji Gospodarczej SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania firmy	2003
Grupa docelowa klientów	
ERIF tworzy wielobranżową platformę wymiany informacji gospodarczych, która stanowi silne wsparcie w prowadzeniu biznesu i ocenie ryzyka związanego z zawieraniem i egzekwowaniem umów. Z naszych rozwiązań korzystają: banki i podmioty pożyczkowe, firmy telekomunikacyjne, leasingowe, faktoringowe, wierzyciele wtórni, e-commerce i pozostałe.	
Portfel oferowanych usług	

Obszar działania	
Prowadzimy działalność na terenie całego kraju.	
Przynależność do federacji/stowarzyszeń (stan na 31.06.2024):	Związek Przedsiębiorstw Finansowych Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan Association of Consumer Credit Information Suppliers Polski Związek Faktorów Polski Związek Instytucji Pożyczkowych
Dane kontaktowe	Al. Jerozolimskie 100 00-807 Warszawa tel. +48 22 594 25 30 www.erif.pl Grupa CRIF

OPIS

ERIF jest kompleksowym i różnorodnym źródłem wiedzy na temat kondycji finansowej i zachowań płatniczych konsumentów, podmiotów gospodarczych oraz instytucji. W bazie ERIF zgromadzone są i udostępniane informacje o terminowym wywiązywaniu się ze zobowiązań, ale również o nieuregulowanych płatnościach firm i konsumentów. Dzięki tej wiedzy klienci mogą skutecznie wzmacniać swoje modele scoringowe i procesy oceny ryzyka kredytowego oraz podejmować bezpieczne decyzje np. o udzieleniu kredytu.

Ponadto ERIF jest liderem rynku w zakresie nieprzerwanej historii gromadzenia i liczby posiadanych informacji pozytywnych. Umożliwiają one zwiększenie poziomu akceptowalności wniosków, a tym samym wzrost sprzedaży, przy zachowaniu akceptowalnego poziomu ryzyka.

Więcej informacji na: www.erif.pl

eSourcing SA

PROFIL

Wielkość firmy	
Rok powstania firmy	2009

Grupa docelowa klientów

eSourcing specjalizuje się w produkcji oraz outsourcingu autorskich systemów IT wspierających sektor bankowy i finansowy. Jednym z kluczowych systemów w portfolio firmy jest system faktoringowy, który od kilkunastu już lat wspomaga zarówno banki, jak i firmy faktoringowe w obsłudze biznesu faktoringowego. Firma oferuje elastyczne systemy oparte na metodologiach SOA (Service Oriented Architecture), które mogą także uzupełniać systemy centralne po stronie klienta.

Portfel oferowanych usług

System faktoringowy eSourcing to kompleksowe i wydajne rozwiązanie zarówno dla faktora, jak i faktoranta. Składa się z dwóch podstawowych, zinterfejsowanych ze sobą aplikacji:
eTrade – przeglądarkowego serwisu front-end, dedykowanego faktorantom i ich kontrahentom. Główne funkcjonalności aplikacji to:
- przyjazny proces zgłaszania wierzytelności,
- wygodne powiadomienia,
- statystyki i raporty oraz listy wierzytelności z sortowaniem i filtrowaniem,
- grupowanie kontrahentów,
- możliwość dowolnego rozbudowania systemu.

Trade – platformy transakcyjno-rozliczeniowej zapewniającej pełną obsługę procesów faktoringowych po stronie faktora. Trade to m.in.:
- pełna kontrola nad finansowaniem wierzytelności,
- akceptacja umów z zabezpieczeniami,
- weryfikacja oraz monitoring wierzytelności,
- automatyzacja i matching spłat,
- pobieranie niestandardowych opłat,
- limity i blokady kwotowe,
- moduł raportowy,
- możliwość dowolnej rozbudowy systemu,
- walidacja dokumentów.

Te dwie osobne aplikacje tworzą jedno kompleksowe rozwiązanie faktoringowe, jednakże mogą być elastycznie wdrażane osobno i niezależnie. Dzięki modułowej budowie system faktoringowy jest bardzo elastycznym rozwiązaniem, w którym można odwzorować w zasadzie dowolne procesy biznesowe i operacyjne realizowane przez faktora i jego faktorantów. Podczas wspólnej analizy nasz dedykowany zespół IT wraz z klientem identyfikuje i opracowuje wszystkie kluczowe aspekty funkcjonowania systemu, tak aby wdrożone rozwiązanie w 100% odpowiadało potrzebom faktora i faktorantów.
Dzięki dedykowanej aplikacji mobilnej faktoranci mają łatwy i szybki dostęp do najważniejszych informacji o aktualnym statusie swoich rozliczeń faktoringowych. Bardzo użyteczną funkcjonalnością, zwłaszcza dla mniejszych faktorantów, jest możliwość robienia zdjęć fakturom, które następnie są automatycznie rozpoznawane, digitalizowane (OCR/IDP) i przedstawiane do wykupu.

Opis systemu

System faktoringowy pozwala na automatyzację procesu obsługi wszystkich dostępnych na rynku produktów faktoringowych, a w rezultacie na zmniejszenie kosztów operacyjnych po stronie faktora oraz maksymalne uproszczenie i użyteczność dla faktorantów.
Przykładowe obsługiwane rodzaje faktoringu:
- faktoring pełny (bez regresu),
- faktoring niepełny (z regresem),
- faktoring odwrotny,
- faktoring ubezpieczony.

W naszym modelu współpracy zawsze zakładamy, że ostateczne decyzje o kierunku i zakresie biznesowych zmian w systemie oraz kolejności wdrażania poszczególnych modyfikacji znajdują się w wyłącznej domenie faktora.

Obszar działania
Firmę eSourcing tworzą fachowcy z wieloletnim doświadczeniem w sektorze bankowości i finansów, wspomagani silnym zapleczem operacyjno-informatycznym. Specjalizujemy się w produkcji oraz outsourcingu autorskich systemów wspierających usługi finansowe. Nasza oferta koncentruje się głównie na rozwiązaniach dla sektora finansowego. Dostarczamy oprogramowanie dla największych polskich, europejskich i globalnych banków. Naszymi wieloletnimi klientami w obszarze bankowości transakcyjnej i korporacyjnej są m.in.: Citibank, Societe Generale, BNP Paribas, PKO Bank Polski, ING, Deutsche Bank, Pekao, Raiffeisen, Alior Bank. Specjalizujemy się we wdrożeniach cechujących się dużymi wolumenami danych, w których kluczową rolę odgrywa wydajność. Oprócz systemów dedykowanych finansowaniu handlu są to systemy integracyjne (np. dla GPW – ok. 3000 transakcji/sek.) oraz płatnicze. Posiadamy własne centrum przetwarzania transakcji flotowych, z którego korzystają wiodący światowi acquirerzy: First Data, PayTel (grupa SIBS), Elavon, Euronet, PeP i inni. Rozwiązania oferowane przez eSourcing oparte są na autorskiej Platformie ATOM, zbudowanej w architekturze zorientowanej na usługi. Jest to koncepcja tworzenia systemów informatycznych, w której główny nacisk stawia się na definiowanie usług – mikroserwisów, które połączone razem, spełniają złożone wymagania użytkownika. W naszej organizacji nazywamy je Atomami, gdyż stanowią elementarną niepodzielną funkcjonalność. Podejście to pozwala szybko i bezpiecznie wdrażać małe programy, które automatyzują najbardziej skomplikowane procesy biznesowe. Optymalną synergię kosztową klienci osiągają, wdrażając wiele różnych funkcjonalności na jednej Platformie Atom. Przykładem może tu być HUB KSeF, Payment Hub czy też Raportowanie Regulacyjne. Po wdrożeniu Platformy Atom dokładanie kolejnych funkcjonalności jest bardzo szybkie oraz, co nie mniej istotne – bezpieczne (nowe Atomy nie mają wpływu na pracę już zainstalowanych). Wyżej wymieniona cecha Platformy Atom okazuje się nieoceniona w obecnym natłoku regulacji zmuszających instytucje finansowe do kompleksowego raportowania swojej działalności, integrowania wielu różnych systemów – zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Automatyzacja tych często manualnych procesów pozwala skrócić czas pracy, zmniejszyć koszty oraz zapewnić najwyższy standard raportowania, mitygując tym samym ryzyko błędów i kar regulatora. **eSourcing** jest również krajowym partnerem światowego lidera w zakresie OCR (Optical Character Recognition) oraz IDP (Intelligent Document Processing). Integracja tych rozwiązań w procesach faktoringowych pozwala łatwo automatyzować obszary związane np. z dokumentacją papierową lub skanowaną. Więcej informacji: www.esourcing.pl

Dane kontaktowe	ul. Wł. Żeleńskiego 103 31-353 Kraków +48 12 423 64 69 info@esourcing.pl ul. Marszałkowska 107 00-110 Warszawa tel. +48 609 625 056, +48 604 799 310 info@esourcing.pl

KGK Kancelaria Radcowska E. Guzowska i S-ka sp.k.

KGK
KANCELARIA RADCOWSKA
E.Guzowska i S-ka

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.

Kancelaria uczestniczy również z ramienia PZF w opracowywaniu nowych projektów rozwiązań prawnych w ramach pomocy publicznej zapewnianej przedsiębiorstwom faktoringowym i ich klientom przez Bank Gospodarki Krajowej.

KGK prowadzi spotkania Zespołu Prawnego PZF w celu wymiany doświadczeń firm faktoringowych w obszarach prawnych i uzgadniania wspólnej wykładni przepisów prawa. Ewa Guzowska jest członkiem Komitetu Prawnego Federacji EUF – organu reprezentującego branżę faktoringu i finansowania komercyjnego w Unii Europejskiej.

FAKTORING

Almanach Polskiego Związku Faktorów

2024

Rok XIV

Polski Związek Faktorów jest branżową organizacją samorządu firm świadczących usługi finasowania należności. Do Związku należą wszystkie wiodące podmioty działające na polskim rynku usług finansowych oraz, w ramach umów partnerskich, firmy serwisujące działalność faktorów. Wśród statutowych zadań Związku znajduje się m.in. popularyzacja faktoringu, dostarczanie wiedzy o usługach i korzyściach wynikających z zastosowania usługi oraz działania na rzecz poprawy otoczenia prawnego branży. W realizacji swoich zadań PZF prowadzi różnorakie działania, wśród których wydawany cyklicznie od 14 lat rocznik pt. „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów" jest najważniejszy. Rocznik jest głównym źródłem informacji o działalności branży i ważnym kanałem dostępu do aktualnej wiedzy i branżowych danych statystycznych. Stanowi miejsce wymiany opinii o ważniejszych problemach, które nurtują środowisko faktorów.

Więcej o PZF: www.faktoring.pl

Faktoring to jedna z najbardziej popularnych usług finansowych wykorzystywanych przez przedsiębiorców w obecnych czasach. Jednak kiedy przedsiębiorca rozmawia o tej usłudze ze swoim bankowym opiekunem, najczęściej jest kierowany do wyspecjalizowanej spółki bankowej. Czy jest to więc usługa prosta, łatwa i bezpieczna, jak mówią jedni, czy też złożona i ryzykowna, jak mówią drudzy?. Lektura materiałów zaprezentowanych w niniejszym roczniku może pomóc znaleźć właściwą odpowiedź. W najnowszym tomie wydawnictwa znakomici znawcy tematyki faktoringu dzielą się wiedzą i wnioskami z codziennej praktyki. Warte podkreślenia są aktualność i ranga problemów omawianych w roczniku – czytelnik znajdzie tu omówienia tematyki AI, cyberbezpieczenstwa oraz budowy systemu wymiany informacji firm faktoringowych. Zapraszam do lektury – Tomasz Biernat

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW

ISSN 2083-8778

9 772083 877213