

Julitta Koćwin
Uniwersytet Wrocławski

Factoring instytucją współczesnego finansowania działalności gospodarczej

JEL Classification: G32

Keywords: factoring, financial instruments, external financing.

Abstract

Factoring — institution of the modern business financing

The goal of this article is to present one of the external financing forms of the business, that is factoring, which becomes more and more attractive instrument supporting financial liquidity. To confirm the above thesis, there are drawings, tables and charts presented to picture the dynamics of the use of that financial instrument in Poland at the turn of XX and XXI centuries. This article presents the origins, the definition, the function and the basic types of factoring, as well as its legal regulations, with the particular emphasis on the fact that it is subject to taxation as opposed to the other financial services. Using factoring brings many profits to the entrepreneur, where the most important one is the opportunity to receive funds for delivered goods or completed services without the need to wait until the date of the invoices payment. In the result, the company can increase the production and turnover without involving its own capital. It increases financial liquidity. The other financial indicators improve as well, including the receivables turnover cycle. It creates positive company image amongst suppliers, banks and shareholders.

Geneza i rozwój działalności factoringowej

Instytucja pośrednictwa finansowego, jaką jest factoring, ma długą tradycję. Termin ten wywodzi się z języka angielskiego, choć źródeł etymologicznych należy szukać w języku łacińskim, w którym *facere* znaczy „robić” lub „czynić”. Pojęcie to mogło także powstać od słowa *faktoria* — tak nazywano placówkę handlową służącą kupcom europejskim w krajach zamorskich¹.

Wśród autorów zajmujących się historią faktoringu istnieją kontrowersje dotyczące jego genezy. Część badaczy uważa, że faktor jako pośrednik handlowy (nazywany też agent, komisant) znany był już Fenicjanom, Grekom i Rzymia-

¹ Por. A. Tokaj-Krzewska, *Forfaiting*, Warszawa 1999, s. 16.

nom. Dobrze prosperującymi rzymskimi manufakturami zarządzali faktorzy, którzy przeprowadzali inspekcję produkcji i sprzedaży. Jednakże większość autorów twierdzi, że termin „faktor” pojawił się w XIV w. jako synonim mandatariusza i komisarza, biorących udział w rozwijającej się kolonialnej wymianie handlowej².

Słowo „faktor” pojawia się także w XVIII w. podczas kolonizacji Indii Wschodnich przez Anglików, którzy wykorzystywali faktorów jako pośredników w wymianie handlowej, sprzedaży towarów między Anglią i Indiami. Do ich zadań należało nie tylko pośrednictwo w handlu towarami, ale także udzielanie zaliczek na poczet dostaw towarów z Anglii³.

Rozwój factoringu w rozumieniu współczesnym nastąpił dopiero w Ameryce Północnej w drugiej połowie XIX w. Początkowo działalność factoringowa polegała na przyjmowaniu towarów od wytwórców i pośrednictwie w ich zbywaniu, co przypominało dzisiejszy komis (*agent factoring*). Następnym stadium rozwoju było udzielanie kredytów dostawcom i sprzedawcom towarów, czyli tak zwane finansowanie obrotu towarów (*credit factoring*). A później dyskonto oraz ściąganie wierzytelności pieniężnych z przejęciem ryzyka.

Wraz z rozwojem instytucji factoringu rozszerzał się zakres usług, które były świadczone przez faktorów. W ofercie amerykańskich faktorów pod koniec XIX w. znalazły się takie czynności, jak:

- usługi księgowe dla przedsiębiorstw sprzedających towary i usługi;
- wypłacanie zaliczek pieniężnych na poczet przyszłych należności;
- udzielanie pożyczek na środki obrotowe do dalszej produkcji;
- przejmowanie ryzyka niewypłacalności dłużnika;
- ocena wiarygodności kredytowej dłużników.

Działalność factoringowa przeżywała szczególny rozkwit po zakończeniu drugiej wojny światowej. Z Ameryki trafiła do Europy Zachodniej i tam rozpowszechniła się wraz ze zwiększeniem liczby amerykańskich firm factoringowych w okresie wzmożonego zapotrzebowania na środki pieniężne wśród przedsiębiorstw zachodnioeuropejskich w latach 50. ubiegłego wieku. Zachodnie firmy, którym brakowało środków obrotowych, chętnie przejmowały wzorce amerykańskie. Usługi świadczyły banki oraz wyspecjalizowane spółki factoringowe.

Systematyczny rozwój firm factoringowych doprowadził do tworzenia się między nimi związków factoringowych, które następnie zrzeszały się w międzynarodowych grupach, między innymi Factor Chain International (FCI), International Factors Group, Wallter E. Heller Factoring, Credit Factoring International Limited, Factor Gestion S.A. Grupy te miały duży wkład w kształtowanie norm prawnych odnośnie do factoringu, wzorów umów i zasad ich tworzenia⁴.

² Por. J. Czarecki, *Factoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Warszawa 2007, s. 71.

³ Por. *ibidem*.

⁴ Por. K. Kreczmańska, *Factoring w teorii i w praktyce*, Warszawa 2000, s. 5–6.

Od 1974 r. prowadzone były prace nad specjalną konwencją o factoringu międzynarodowym, która została uchwalona 22 maja 1988 r. w Ottawie (konwencja ottawska). Zawiera ona między innymi określenie definicji umowy factoringu, listę usług świadczonych przez faktora, prawa i obowiązki stron umowy oraz sposób przeniesienia prawa własności wierzytelności. Ponieważ w większości krajów factoring nie ma unormowań prawnych, odgrywa ona znaczącą rolę.

Brak kapitałów stworzył w latach 50. XX w. sprzyjające warunki do rozwoju factoringu w Europie Zachodniej. W literaturze polskiej pierwsze o nim wzmianki można spotkać w latach 70., czyli okresie jego rozkwitu w Europie Zachodniej. Był on wówczas przedstawiany jako nowe ciekawe zjawisko na rynkach zachodnich. Jednakże dopiero z początkiem transformacji systemowej gospodarki polskiej, charakteryzującej się zmianami rynkowymi, pojawiły się sprzyjające warunki jego wprowadzenia do działalności gospodarczej. Duże zapotrzebowanie na kapitał, zatory płatnicze w rozliczeniach między firmami, trudny dostęp do kredytów spowodowały, że wzrosło zapotrzebowanie na tego typu usługi.

Upowszechnianie factoringu wiąże się z rozwojem rynku usług finansowych w Polsce. Popularność, a przede wszystkim dostępność do tego instrumentu, uzależniona jest od dostępności do innych instrumentów finansowych. Można przyjąć tezę, że im łatwiejszy dostęp do pieniądza, tym korzystniejsze są warunki i łatwiejszy dostęp do factoringu i odwrotnie. Podczas kryzysu na rynku finansowym, gdy utrudnione jest pozyskanie pieniądza w ofercie instytucji finansowych, występuje mniejsza ich skłonność do zawierania umów factoringowych ze względu na wysokie ryzyko, stąd też wyższe są koszty factoringu oraz mniejsza jego dostępność.

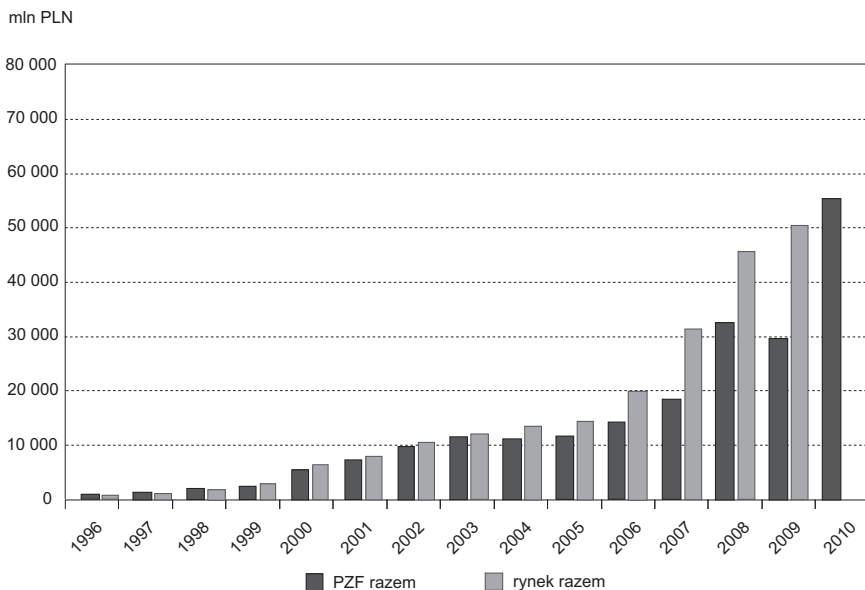
Mimo licznych ograniczeń factoring w Polsce jako sposób finansowania staje się coraz bardziej atrakcyjnym instrumentem wspomagania płynności finansowej. Jednak brak definicji umowy factoringu w ustawach podatkowych stwarza obecnie ryzyko różnego jej kwalifikowania przez organy podatkowe, a co za tym idzie — może rodzić problemy dla podatników.

Mimo tej niedogodności factoring jest jedną z najczęściej funkcjonujących w obrocie gospodarczym umów nienazwanych. Jej zastosowanie dopuszcza zasada swobody umów, wyrażona w art. 353 (1) kodeksu cywilnego.

W umowach factoringu ze względu na brak w polskim ustawodawstwie jego definicji nawiązuje się do Konwencji UNIDROIT z 28 maja 1988 r. o międzynarodowym factoringu (konwencja ottawska), mimo że Polska nie jest jej stroną. Według konwencji factoring jest stałą umową, w ramach której faktorant zobowiązany jest przelać na faktora wierzytelności wynikające ze sprzedaży towarów lub usług odbiorcy towarów. Natomiast do obowiązków faktora należy wykonanie co najmniej dwóch z czterech następujących czynności: finansowanie faktoranta, księgowanie wierzytelności, inkasowanie wierzytelności, ochrona przed ryzykiem niewypłacalności dłużnika.

W Polsce factoringiem początkowo zajmowały się banki, dopiero z czasem zaczęły powstawać wyspecjalizowane firmy factoringowe, najczęściej powiązane z bankami⁵. Przyjęte rozwiązanie stwarza pewne bezpieczeństwo dla przedsiębiorców korzystających z tej instytucji, chroniąc ich przed ryzykiem związanym z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Obecnie na polskim rynku usługi factoringowe świadczą dwa rodzaje instytucji: banki oraz firmy wyspecjalizowane w obsłudze należności (finansowanie, zarządzanie, monitorowanie, windykacja). Banki na ogół oferują jedynie finansowanie. Natomiast firmy factoringowe oferują też inne usługi, takie jak: prowadzenie rozliczeń, inkaso wierzytelności czy pomoc w windykacji przeterminowanych należności⁶. Na rysunku 1 przedstawiono rozwój factoringu w Polsce w latach 1996–2010.



Rys. 1. Obroty rynku factoringowego w Polsce w latach 1996–2010

Źródło: *Rozwój rynku faktoringowego w Polsce*, Polski Związek Faktorów, <http://www.factoring.pl/index.php?page=4&s=4#top> (dostęp: 22 czerwca 2011).

Definicja, funkcje i podstawowe rodzaje factoringu

Factoring jest instrumentem finansowym, który polega na odsprzedaży przez przedsiębiorstwo jego należności, najczęściej krótkoterminowych (mogą też być

⁵ Por. K. Kreczmańska-Gigol, *Oplacalność factoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Warszawa 2007, s. 7.

⁶ Por. *Rozwój rynku faktoringowego w Polsce*, Polski Związek Faktorów, <http://www.factoring.pl/index.php?page=4&s=4#top> (dostęp: 22 czerwca 2011).

średnioterminowe), z tytułu dostaw towarów lub usług, z wyjątkiem wierzytelności z tytułu pożyczki, w celu przyspieszenia cyrkulacji kapitału. Przedsiębiorstwem, które kupuje obce należności (tak zwany faktor), jest wyspecjalizowana instytucja finansowa lub bank. Faktor odbiera należności od dłużników, potrącając prowizję, która pokrywa jego koszty i zysk⁷.

Usługa faktoringu polega na nabywaniu przez faktora wierzytelności przysługujących przedsiębiorcy (faktorantowi) z tytułu dokonania sprzedaży lub wykonania usług oraz zobowiązaniu się do świadczenia na rzecz faktoranta określonych czynności dodatkowych. Mieści się w niej między innymi skup wierzytelności w celu ich windykacji we własnym zakresie lub odsprzedaży. Sprowadza się ona do „wyręczenia” klienta w czynnościach zmierzających do odzyskania długu.

Nabycie przez faktora wierzytelności w celu ich późniejszej windykacji podlega VAT i nie korzysta ze zwolnienia przewidzianego odnośnie do pozostałych usług pośrednictwa finansowego. W rozumieniu prawa podatkowego factoring jest usługą finansową świadczoną przez faktora. Interpretacja ta przyjęta została na podstawie klasyfikacji statystycznej. Zgodnie z nią usługa faktoringu podlega opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług bez możliwości skorzystania ze zwolnienia na podstawie załącznika nr 4 do ustawy o VAT⁸.

Factoring definiowany jest jako przeniesienie wierzytelności handlowych z wierzyciela na faktora, który zobowiązuje się do wyegzekwowania wierzytelności oraz ewentualnego wcześniejszego uregulowania należności wierzyciela⁹.

Z handlowego punktu widzenia factoring jest transakcją trójstronną, w której uczestniczą:

- nabywca wierzytelności (faktor);
- dostawca towaru lub usługi (przedsiębiorca, klient factoringowy);
- nabywca towaru lub usługi (odbiorca).

Dłużnik nie może blokować zawarcia umowy z wyjątkiem sytuacji, gdy w umowie kupna lub sprzedaży zawarta została odpowiednia klauzula zakazująca sprzedaży wierzytelności bądź zawarcie takiej transakcji uzależniono od zgody dłużnika. Ponadto, w wyniku zastosowania faktoringu sytuacja dłużnika nie może się pogorszyć¹⁰.

Factoring jest transakcją kupna, jednakże w przeciwieństwie do kredytu między klientem faktora a faktorem nie powstaje stosunek kredytowy, lecz zamiana wierzyciela w odniesieniu do nabytej wierzytelności¹¹.

⁷ Por. T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Warszawa-Poznań 2001, s. 176.

⁸ Odpowiedź Ministra Finansów z 23 grudnia 2004 r. na interpelację poselską nr 8720, PP3-06021297/2004/AK/15198 BM6.

⁹ Por. *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, red. B. Piasecki, Warszawa-Lódź 1999, s. 477.

¹⁰ Por. T. Nędzy, B. Ceglowski, *Pozyskiwanie kapitału. Podstawowe formy i możliwości zdobycia kapitału*, Gliwice 2005, s. 38.

¹¹ Por. E. Glogowski, M. Münch, *Nowe usługi finansowe*, Warszawa 1996, s. 162.

Factoring jest umową gospodarczą, która nie znajduje bezpośredniego odbicia w polskim prawie, należy do umów nienazwanych. Jest umową dwustronną, w której występuje trójstronny stosunek prawny. Umowa factoringu korzysta z:

- zasady swobody umów: art. 353 k.c.;
- regulacji dotyczącej przeniesienia wierzytelności: art. 509 par. 1 k.c.;
- *del credere* to osobiste zobowiązanie osoby trzeciej (banku lub instytucji factoringowej) do spełnienia zobowiązania: art. 391 k.c.

Factoring może pełnić trzy podstawowe funkcje:

- finansowania: uregulowanie wierzytelności należnych wierzycielowi przed terminem wynikającym z transakcji, uzyskany kredyt jest niższy od kwoty należności, gdyż faktor odlicza należne mu opłaty;

- usługową: inkasowanie należności, fakturowanie, sporządzanie sprawozdań itp.;

- gwarancyjną: przejęcie wierzytelności przez faktora spełnia zadanie zabezpieczenia przed ryzykiem nieściągalności wierzytelności¹².

Factoring z założenia wymaga co najmniej dwóch usług dodatkowych. Zgodnie z definicją zawartą w konwencji ottawskiej firma factoringowa powinna wykonywać co najmniej dwie z czterech czynności:

- finansować niewymagalne należności;
- prowadzić sprawozdawczość i konta dłużników;
- egzekwować należności;
- przejmować ryzyko wypłacalności odbiorcy¹³.

Banki zazwyczaj proponują tylko finansowanie — dyskonto należności — i nie oferują innych, ważnych elementów tej usługi, jak zarządzanie należnościami i przejęcie ryzyka. Dodatkowo w factoringu bankowym procedury współpracy są bardziej skomplikowane i sformalizowane niż w firmach factoringowych. Banki, w przeciwieństwie do firm, wymagają od klientów przedstawienia zabezpieczeń materialnych. Mimo że oferują węższy zakres usług, factoring bywa w nich tańszy¹⁴. Ponadto factoring w banku zwiększa dyscyplinę płatniczą.

Umowa factoringu zawierana jest między dostawcą a faktorem zazwyczaj na dłuższe okresy, nawet kilkuletnie (zazwyczaj dwa do trzech lat), i jest automatycznie przedłużana, istnieje możliwość rozwiązania jej na wniosek każdej ze stron. Faktor zakupuje wierzytelności na podstawie kopii rachunku. Zakupione wierzytelności mają najczęściej okres ważności do dziewięćdziesięciu dni przy transakcjach krajowych i do stu osiemdziesięciu dni przy transakcjach zagranicznych (mogą też być dłuższe, jednak faktorowi nie zależy na zwiększaniu ryzyka). Zakupione wierzytelności nie są rozliczane od razu, 10–20% wierzytelności początkowo jest zablokowanych aż do momentu, kiedy odbiorcy zapłacą całą

¹² Por. *Ekonomika i zarządzanie...*, s. 477.

¹³ Por. D. Kaczyńska, *Usługi na różnym poziomie*, „Rzeczpospolita” 22 września 2006, dodatek „Pieniądze”, s. 11.

¹⁴ Por. *Factoring. Sposób na poprawienie płynności finansowej. Opłaca się dużym firmom*, „Rzeczpospolita” 30 kwietnia 2007, dodatek: „Dług i Dłużnik”, s. 6.

sumę rachunków i nie będzie żadnych reklamacji, skont czy zwrotów towaru. Firma factoringowa wypłaca faktorantowi zaliczkę w wysokości nie więcej niż 95%, a średnio 80–90% wartości brutto faktur. Potem zajmuje się ściąganiem należności od dłużnika. Po odzyskaniu całej zapłaty od dłużnika zwraca pozostałą część faktorantowi.

Faktor kupuje wierzytelności tych dłużników, których wypłacalność została wcześniej sprawdzona i jest stale kontrolowana przez faktora. Wypłacalność dłużnika zależy od jakości towaru oraz od wypłacalności i gotowości płatniczej odbiorcy. Uzasadniona reklamacja powoduje zmniejszenie wierzytelności lub jej przepadek.

Kwoty wykupywanych wierzytelności są najczęściej niewielkie, ale przeważa duża liczba różnych wierzytelności, średnia ich wartość wynosi od 5 do 50 tys. zł, chociaż nic nie stoi na przeszkodzie, aby były wyższe, jednakże faktorowi nie zależy na koncentracji ryzyka.

Korzystając z factoringu, w ciągu czterdziestu ośmiu godzin od dostarczenia faktur faktorowi firma otrzymuje do ręki gotówkę, dzięki temu może spłacać swoje zobowiązania i lepiej zarządzać swoimi finansami¹⁵.

W praktyce gospodarczej wykształciły się różne formy factoringu. Najczęściej stosowanym kryterium podziału jest umiejscowienie ryzyka wypłacalności dłużnika. W zależności od niego wyróżniamy trzy rodzaje factoringu:

— właściwy, z całkowitym przejęciem odpowiedzialności za wypłacalność dłużników;

— niewłaściwy, bez przejęcia odpowiedzialności za wypłacalność dłużników, inaczej jest to kredyt za odstąpienie praw realizowany na zasadach transakcji factoringowych;

— mieszany, z częściowym przejęciem odpowiedzialności za wypłacalność dłużników, a więc łączący w sobie cechy factoringu właściwego i niewłaściwego. W tym wypadku faktor przejmuje ryzyko wypłacalności dłużnika jedynie do określonej wysokości, jeśli zadłużenie jest wyższe, to ryzyko wraca z powrotem do faktoranta. W innym wypadku faktor w stosunku do określonych dłużników może ustalać limit wierzytelności, do którego wykupuje je w trybie factoringu właściwego, a powyżej którego w trybie factoringu niewłaściwego¹⁶.

Koncepcja częściowego przejęcia ryzyka spotykana jest dość rzadko. Wiąże się ona z wieloma niejasnościami. W tym wypadku umowa musi jasno określać pierwszeństwo zaspokajania stron z częściowego spełnienia zobowiązania przez dłużnika¹⁷.

Funkcja przejmowania ryzyka wypłacalności dłużnika (*del credere*) jest regułą w factoringu, zatem odstąpienie od niej jest odstąpieniem od reguły, wobec tego jeśli faktor nie chce przejmować ryzyka, musi to wyraźnie zaznaczyć

¹⁵ Por. *ibidem*.

¹⁶ Por. K. Kreczmańska, *Factoring w przedsiębiorstwie*, Warszawa 1999, s. 20–22.

¹⁷ Por. P. Bryła, *Wierzytelność w praktyce gospodarczej*, Warszawa 1999, s. 34–35.

w umowie, jeśli tego nie zaznaczy, zostanie obciążony ryzykiem wypłacalności dłużnika.

Banki koncentrują się głównie na pożyczaniu pieniędzy, stąd produkt w postaci dyskonta wierzytelności jest bardziej popularny w bankach niż w firmach factoringowych. Z kolei firmy oferują tradycyjny factoring, w którym podstawową rolę odgrywa księgowanie należności, monitowanie i windykacja¹⁸.

Według danych PZF w 2010 r. udział factoringu pełnego, w którym faktor przejmie od swojego klienta ryzyko braku zapłaty od jego kontrahenta, wyniósł w portfelu firm PZF 48% obrotów. Udział factoringu eksportowego, gdy faktor wykupuje wierzytelności eksportera, wyniósł 23% obrotów firm PZF¹⁹.

Drugim często spotykanym kryterium podziału factoringu jest czas otrzymania zapłaty za sprzedaną wierzytelność. Zgodnie z nim możemy wyróżnić factoring:

- przyspieszony: faktor dokonuje płatności z tytułu zakupionych wierzytelności na rzecz przedsiębiorcy-klienta natychmiast po otrzymaniu faktur do wykupu;

- zaliczkowy: faktor dokonuje płatności z tytułu wykupionych wierzytelności w terminie płatności przez dłużnika lub w momencie rzeczywistej spłaty, wcześniej natomiast dokonuje jedynie płatności zaliczek na poczet przyszłej zapłaty;

- wymagalnościowy: faktor płaci faktorantowi należność za sprzedaną wierzytelność dopiero w terminie płatności przez dłużnika. Ten rodzaj factoringu jest znacznie tańszy od pozostałych, gdyż przedsiębiorca nie płaci faktorowi odsetek, a jedynie prowizję i marżę. Faktorantowi nie zależy bowiem na otrzymaniu środków pieniężnych przed terminem płatności, lecz jedynie na pomocy w ściąganiu należności²⁰.

Korzyści i wady finansowania działalności przy użyciu factoringu

Factoring jest usługą stosunkowo drogą, jednakże może być dość korzystny dla przedsiębiorcy. Do podstawowych korzyści z tego tytułu możemy zaliczyć:

- możliwość zwiększenia obrotów w firmie;
- poprawę płynności;

¹⁸ Por. *Factoring stał się modny*, rozmowa K. Ostrowskiej z A. Żbikowskim, „Rzeczpospolita” 28 maja 2008, dodatek „Ekonomia & Rynek”, s. B6.

¹⁹ Por. A. Baranowska-Skimina, *Factoring w Polsce 2010 okiem PZF*, eGospodarka.pl. <http://www.egospodarka.pl/60990,Factoring-w-Polsce-2010-okiem-PZF,1,39,1.html> (dostęp: 13 stycznia 2011).

²⁰ Por. K. Kreczmańska, *Factoring w teorii...*, s. 23–24.

- skuteczniejsze zarządzanie finansami przedsiębiorstwa;
- likwidację opóźnień płatniczych; pojawienie się faktora poprawia terminowość płatności, dłużnik wie, że faktor skuteczniej będzie egzekwował należności;
- zmniejszenie kosztów administracyjnych wiążących się ze ściąganiem należności,
- wzrost samofinansowania;
- mniej formalności przed podpisaniem umowy factoringu niż przy umowie kredytowej;
- z usługi tej mogą korzystać firmy, którym wcześniej bank odmówił udzielenia kredytu, związane jest to z tym, że zabezpieczeniem faktora jest wierzytelność;
- brak dodatkowych zabezpieczeń, czyli nie ma kosztów związanych z ich ustanowieniem, aczkolwiek w warunkach polskich banki poza standardowym wekslem *in blanco* mogą żądać innego zabezpieczenia;
- możliwość korzystania z pakietu dodatkowych usług;
- możliwość uzyskania u faktora dodatkowych pożyczek i kredytów związanych z factoringiem²¹.

Hamująco na rozwój factoringu wpływa stosowany przez przedsiębiorstwa przemysłowe i handlowe zakaz wstępowania osoby trzeciej w prawa wierzyciela w stosunku do ich kooperantów, często od nich zależnych. Zakaz taki występuje w przemyśle samochodowym, w branży chemicznej, domach towarowych oraz w warunkach udzielania zleceń przez instytucje publiczne²².

Warunki factoringu są zbyt surowe dla faktoranta w stosunku do innych sposobów finansowania, osłabiają bezpośrednie kontakty dostawca–odbiorca. Przenoszenie wierzytelności na bank lub spółkę factoringową bywa postrzegane przez dłużników jako oznaka nielojalności wierzyciela, zatem w niektórych wypadkach warto znaleźć inne źródło finansowania. Niekorzystnie postrzegana przez przedsiębiorcę jest także konieczność przekazywania faktorowi informacji na temat sytuacji ekonomicznej i finansowej, planów rozwoju czy strategii, co może spowodować zbytne popadnięcie w zależność od faktora, a także rodzi ryzyko przenikania informacji do konkurencji. Korzystanie z factoringu może być też postrzegane jako oznaka braku płynności.

Mankamentem factoringu jest wysoka opłata pobierana przez instytucje factoringowe. Koszty takiego finansowania są często wyższe niż koszty kredytu. W Polsce towarzystwa factoringowe znajdują oparcie w dużych bankach lub grupach banków, dlatego kryteria oceny klientów są podobne do tych stosowanych przez banki.

²¹ Por. *ibidem*, s. 38–39.

²² Por. E. Glogowski, M. Münch, *op. cit.*, s. 162.

Z kolei faktor obawiać się może narażenia na ryzyko niespłacania zobowiązań i tego, że ewentualne koszty wynikające ze złych długów nie stanowią kosztów uzyskania przychodów. Także dla dłużnika factoring ma wiele wad, jak chociażby pojawienie się mniej liberalnego wierzyciela i przekazywanie informacji o kondycji firmy osobom postronnym²³.

Koszty factoringu

Przedsiębiorca, który decyduje się na korzystanie z factoringu, musi uwzględnić wiele opłat, które się z nim wiążą. Opłaty na rzecz faktora obejmują między innymi oprocentowanie, prowizję i marżę.

Oprocentowanie (odsetki od kwoty udzielonych kredytów i zaliczek) związane jest z okresem finansowania i zależy od długości tego okresu, im dłuższy, tym koszt odsetek jest wyższy. Oprocentowanie może być pobierane z góry (odsetki dyskontowe) lub z dołu (odsetki debetowe). Płatności z góry powinny być niższe niż z dołu. Większość banków w Polsce pobiera opłaty z góry, jednocześnie z przelewem wierzytelności. Oprocentowanie jest wyższe od aktualnej rynkowej stopy procentowej około 2–3% i zbliżone do oprocentowania kredytu w rachunku bieżącym.

Prowizja (opłata factoringowa) jest płatna za przygotowanie umowy factoringu (tak zwana prowizja przygotowawcza) i pobierana najczęściej procentowo od kwoty przyznanego limitu.

Marżę pobiera się z tytułu wykonywanych przez faktora czynności dodatkowych. Bankowa oferta usług związanych z factoringiem jest uboga, a w niektórych z nich przedsiębiorca nie może oczekiwać żadnych usług.

Faktorant ponosi także koszty zabezpieczenia, najczęściej w postaci weksla *in blanco*²⁴.

W związku z tym factoring jest za drogi dla małych firm, dlatego też jego koszt ustala się z firmami indywidualnie, nie ma jednego cennika.

Banki i instytucje factoringowe wykorzystują inną metodologię i sposób oceny ryzyka transakcji, co prowadzi do różnych struktur transakcji factoringowych. Banki oceniają transakcje factoringowe jak kredytowe. Przejawia się to w konieczności spełnienia przez faktoranta wielu kryteriów określających jego zdolność kredytową czy też żądania od niego ustanowienia zabezpieczeń majątkowych. W transakcjach factoringowych głównym zabezpieczeniem są wierzytelności nabywane przez faktora, dlatego też w umowach factoringowych powinniśmy mieć

²³ Por. T. Nędzy, B. Cegłowski, *op. cit.*, s. 40.

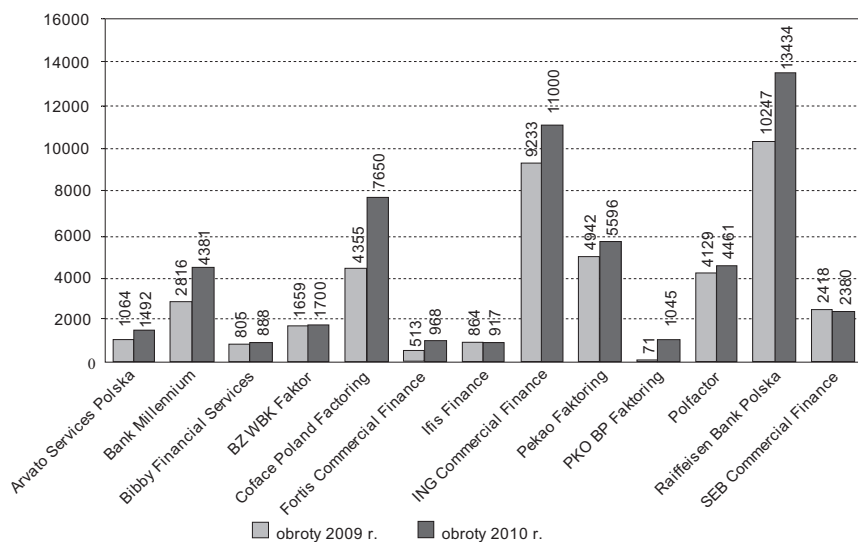
²⁴ Na przykład w BGK klient musi mieć lub otworzyć rachunek bieżący, mieć zdolność kredytową, ustanowić prawne zabezpieczenia.

do czynienia z zabezpieczeniami „miękkimi”, to znaczy pełnomocnictwem do rachunku bankowego oraz wekslem *in blanco*²⁵.

Rynek faktoringu w Polsce w 2010 r.

Dualizm rynku nie umożliwia porównania wyników wszystkich instytucji zajmujących się faktoringiem. Działalność ta stanowi często tylko część oferty, czego przykładem są banki. Nie można więc zaprezentować wyników finansowych bankowych departamentów.

Jak podaje Polski Związek Faktorów (PZF), obroty firm faktoringowych zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów wzrosły w 2010 r. o prawie 30%, do wartości 55,9 mld zł (zob. rysunek 2). W latach 2000–2010 obroty PZF wzrosły o 49,8 mld zł — z poziomu 6 mld zł, co oznacza ponad ośmiokrotne zwiększenie ich wartości²⁶.



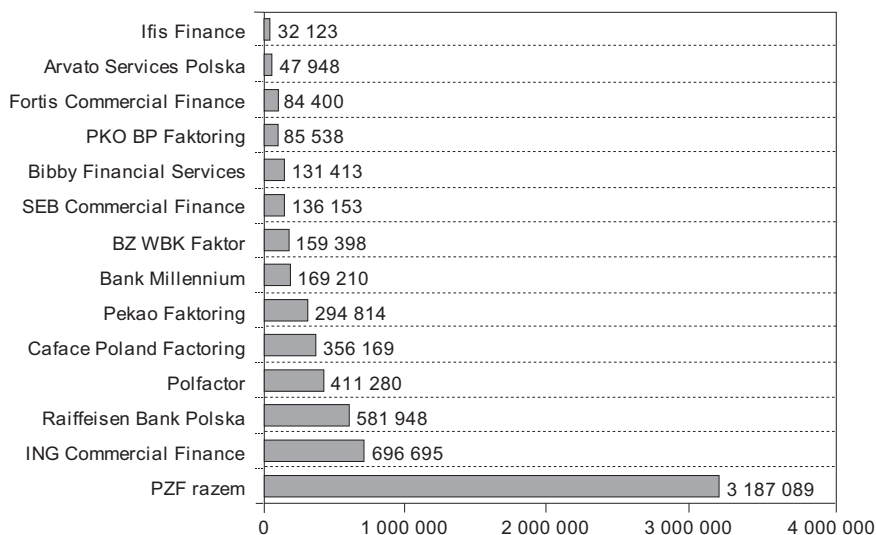
Rys. 2. Wyniki finansowe firm zrzeszonych w PZF w 2010 r.

Źródło: A. Baranowska-Skimina, *Faktoring w Polsce 2010 okiem PZF*, <http://www.egospodarka.pl/60990,Faktoring-w-Polsce-2010-okiem-PZF,1,39,1.html> (dostęp: 13 stycznia 2011).

²⁵ Por. D. Kaczyńska, *op. cit.*, s. 11.

²⁶ Por. A. Baranowska-Skimina, *op. cit.*

Poza wartością faktur sfinansowanych przez członków PZF w 2010 r. wzrosła też ich liczba, która przekroczyła 3,18 mln. Wystawiło je ponad 3,2 tys. firm 77 tysiącom swoich partnerów biznesowych (zob. rysunek 3)²⁷.



Rys. 3. Liczba sfinansowanych faktur w 2010 r.

Źródło: *ibidem*.

Dla porównania dynamiki rozwoju factoringu w Polsce w tabeli 1 przedstawiono zestawienie struktury obrotów firm factoringowych w Polsce w latach 2000–2010.

Tab. 1. Wartość obrotów firm factoringowych w Polsce w latach 2000–2010

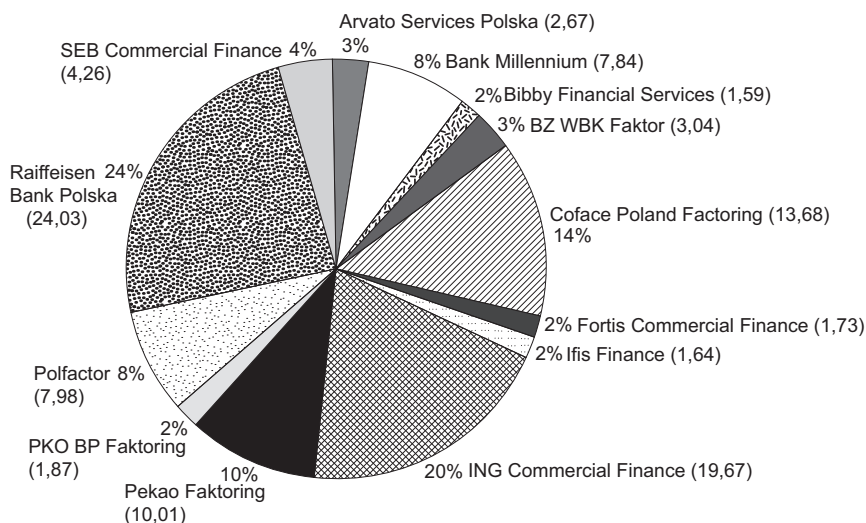
Rok	Wartość obrotów w mln PLN		Struktura obrotów			Liczba klientów	Liczba dłużników	Liczba sfinansowanych faktur
	PZF	cały rynek	factoring krajowy	factoring export	factoring import			
2000	6067	6624	bd	bd	bd	bd	bd	bd
2001	7291	7891	bd	bd	bd	bd	bd	bd
2002	9712	10 331	bd	bd	bd	bd	bd	bd
2003	11 442	11 992	bd	bd	bd	bd	bd	bd
2004	10 535	13 209	bd	bd	bd	bd	bd	bd
2005	11 290	14 175	91%	6%	3%	1400	35 000	1 400 000

²⁷ Por. *ibidem*.

2006	13 770	17 000	87%	11%	2%	1600	38 000	1 410 000
2007	18 801	30 717	84%	15%	1%	1608	49 024	1 626 844
2008	32 865	47 900	78%	21%	1%	2031	47 913	1 888 403
2009	30 032	50 275	75%	23%	2%	1702	47 805	1 977 700
2010	55 913	64 195	76%	23%	1%	3210	76 943	3 187 089

Źródło: *Statystyki*, PZF, <http://www.factoring.pl/index.php?page=6>.

Według raportu PZF rozwój w branży factoringowej w 2010 r. jest odzwierciedleniem ożywienia w gospodarce oraz większej liczby transakcji pomiędzy przedsiębiorstwami w Polsce. W trudnych warunkach rynkowych w 2009 r. wielu przedsiębiorców doświadczyło kłopotów związanych z opóźnieniami w płatnościach oraz wymagalnością wierzytelności. Obecnie kondycja finansowa polskich firm jest o wiele lepsza, ale ryzyko wystąpienia zatorów płatniczych czy upadłości jest nadal stosunkowo wysokie. Dlatego przedsiębiorcy chętniej sięgają dziś po factoring, który umożliwia zachowanie płynności finansowej i zabezpieczenie się przed brakiem zapłaty ze strony kontrahenta. Na rysunku 4 przedstawiono procentowy udział w rynku w 2010 r. firm zrzeszonych w PZF²⁸.



Rys. 4. Udział firm PZF w rynku factoringowym w 2010 r.

Źródło: *ibidem*.

²⁸ Por. *ibidem*.

Podsumowanie

Usługi factoringowe są przeznaczone głównie dla firm prowadzących sprzedaż z odroczoną płatnością, potrzebujących elastycznego finansowania oraz utrzymujących stałą współpracę z odbiorcami. Po usługi te sięgają zwłaszcza firmy z branż: spożywczej, energetycznej, usługowej, hutniczej, stalowej, budowlanej i komputerowej²⁹.

Faktoringu nie można utożsamiać wyłącznie ze sprzedażą wierzytelności, gdyż nie jest on klasyczną cesją, pożyczką czy też sprzedażą. Do właściwości umowy należą: odpłatny przelew wierzytelności za cenę niższą od jej nominalnej wartości (pomniejszonej o wartość odsetek lub dyskonta, zależnie od tego, czy odsetki naliczane są z góry czy z dołu) oraz świadczenie przez faktora czynności mających charakter usług.

Factoring daje szerszy zakres usług w porównaniu do kredytu krótkoterminowego, który z kolei pod względem ceny jest korzystniejszy. Obecnie jest to integralna część oferty bankowej służącej finansowaniu bieżącej działalności przedsiębiorstw. Jest produktem lepszym niż kredyt obrotowy, zwłaszcza dla MSP, które są słabe kapitałowo³⁰.

Factoring przyspiesza wpłaty należności na konto firmy, która go zleci, i chroni ją przed ryzykiem niewypłacalności klientów³¹. Dlatego przedsiębiorcy coraz chętniej korzystają z tej formy, dzięki temu mają szybszy dostęp do swoich pieniędzy. Inaczej musieliby czekać na swoje płatności tyle, ile wynoszą terminy płatności na wystawionych przez nich fakturach³².

Jest on interesującą formą finansowania głównie dla MSP, które dysponują bardzo ograniczonymi środkami finansowymi, nie mają wyspecjalizowanej kadry zdolnej do prowadzenia analizy wypłacalności klientów i egzekwowania należności. Zatem stanowi pomoc finansową i umożliwia finansowanie bieżącej działalności firmom, które prowadzą wymianę handlową w długich okresach rozliczeniowych. Firmom tym, zamiast podejmowania nadmiernego ryzyka łączącego się z udzieleniem kredytu kupieckiego niesprawdzonemu odbiorcy, bardziej opłaca się skorzystanie z pomocy faktora, który dostarczy środki finansowe, a także przejmie obowiązki, do których firma-dostawca nie jest przygotowana.

Drugim ważnym zagadnieniem jest znaczenie factoringu jako techniki racjonalizacji administracji w stosunkach z odbiorcami przedsiębiorstwa (księgowanie należności, wysyłanie upomnień odbiorcom, sprawdzanie ich wypłacalności itp.).

²⁹ Por. D. Kaczyńska, *op. cit.*, s. 11.

³⁰ Por. K. Ostrowska, *Factoring. Banki rosą szybciej niż wyspecjalizowani factorzy. Dynamiczny rozwój obrotu fakturami*, „Rzeczpospolita” 14 czerwca 2007, dodatek „Świat Pieniądza”, s. P18.

³¹ Por. *Factoring. Sposób na poprawienie płynności...*, s. 6.

³² Por. K. Ostrowska, *Factoring. Banki...*, s. P18.

Faktor wykonuje prace administracyjne taniej niż dostawca, który musi zatrudnić w tym celu dodatkowy personel. Factoring zatem może wywierać wpływ na gospodarkę finansową MSP, przyczyniając się do obniżki kosztów administracyjnych³³.

Mimo wysokich kosztów zainteresowanie factoringiem wśród przedsiębiorców stale rośnie, gdyż dostrzegli oni, że jest to produkt, który można elastycznie dopasować do ich potrzeb. Profesjonalne zarządzanie należnościami doceniają szczególnie firmy prywatne, mające jednego właściciela, dzięki factoringowi zyskują one pieniądze na rozwój³⁴.

Bibliografia

- Baranowska-Skimina A., *Factoring w Polsce 2010 okiem PZF*, <http://www.egospodarka.pl/60990,Factoring-w-Polsce-2010-okiem-PZF,1,39,1.html> (dostęp: 13 stycznia 2011).
- Bryła P., *Wierzytelność w praktyce gospodarczej*, Wyd. BART, Warszawa 1999.
- Czarecki J., *Factoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 2007.
- Factoring. Sposób na poprawienie płynności finansowej. Opłaca się dużym firmom*, „Rzeczpospolita” 30 kwietnia 2007, dodatek „Dług i Dłużnik”.
- Factoring stał się modny*, wywiad K. Ostrowskiej z A. Żbikowskim, „Rzeczpospolita” 28 maja 2008, dodatek „Ekonomia & Rynek”.
- Głogowski E., Münch M., *Nowe usługi finansowe*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 1996.
- Kaczyńska D., *Usługi na różnym poziomie*, „Rzeczpospolita” 22 września 2006, dodatek „Pieniądże”.
- Kreczmańska K., *Factoring w przedsiębiorstwie*, Wyd. BART, Warszawa 1999.
- Kreczmańska K., *Factoring w teorii i w praktyce*, Wyd. BART, Warszawa 2000.
- Kreczmańska-Gigol K., *Opłacalność factoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Difin, Warszawa 2007.
- Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa-Poznań 2001.
- Nędzi T., Ceglowski B., *Pozyskiwanie kapitału. Podstawowe formy i możliwości zdobycia kapitału*, Wyd. HELION, Gliwice 2005.
- Odpowiedź Ministra Finansów z 23 grudnia 2004 r. na interpelację poselską nr 8720, PP3-06021297/2004/AK/15198 BM6.
- Ostrowska K., *Factoring. Banki rosną szybciej niż wyspecjalizowani faktoryzy. Dynamiczny rozwój obrotu fakturami*, „Rzeczpospolita” 14 czerwca 2007, dodatek „Świat Pieniądza”.
- Ostrowska K., *Factoring. Konkurencja znacznie się zaostrza*, „Rzeczpospolita” 28 maja 2008, dodatek „Ekonomia & Rynek”.
- Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, red. B. Piasecki, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa-Lódź 1999.
- Rozwój rynku factoringowego w Polsce*, Polski Związek Faktorów, <http://www.factoring.pl/index.php?page=4&s=4#top> (dostęp: 22 czerwca 2011).
- Statystyki, PZF, <http://www.factoring.pl/index.php?page=6> (dostęp: 22 czerwca 2011).
- Tokaj-Krzewska A., *Forfaiting*, Difin, Warszawa 1999.

³³ Por. T. Łuczka, *op. cit.*, s. 178.

³⁴ Por. K. Ostrowska, *Factoring. Konkurencja znacznie się zaostrza*, „Rzeczpospolita” 28 maja 2008, dodatek „Ekonomia & Rynek”, s. B6.