

Paulina Filip

Uniwersytet Rzeszowski
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Tarnobrzegu

FAKTORING JAKO SPOSÓB POPRAWY PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ PRZEDSIĘBIORSTWA

1. Wstęp

Oceniając funkcjonowanie podmiotu gospodarczego na każdym etapie jego rozwoju, istotnym zagadnieniem jest uzyskanie odpowiedzi na pytania, czy przedsiębiorstwo ma odpowiedni zasób środków pieniężnych, aby regulować na bieżąco zobowiązania wobec kontrahentów (dostawców, budżetu, pracowników), i jak szybko może zdobyć środki pieniężne, będąc w przejściowych trudnościach finansowych. Szuka się zatem odpowiedzi na pytanie o płynność finansową podmiotu gospodarującego.

O płynności finansowej przedsiębiorstwa można mówić w dwóch aspektach: majątkowym oraz majątkowo-kapitałowym. Płynność w aspekcie majątkowym oznacza zdolność przedsiębiorstwa do zamiany aktywów na środki pieniężne w jak najkrótszym czasie, bez utraty ich wartości¹. W aspekcie majątkowo-kapitałowym płynność jest to zdolność do bieżącego regulowania zobowiązań w wyznaczonym terminie, czyli inaczej zdolność do bieżącego regulowania płatności. Jest to również łatwość i umiejętność oraz szybkości i pewność, z jaką aktywa obrotowe mogą być zamienione na pieniądź. Pomiaru płynności finansowej można dokonać wieloma sposobami, wykorzystując stany zasobów pieniężnych i strumienie gotówki rejestrowane w bieżącej działalności przedsiębiorstwa. Płynność finansowa zależy od wielu innych czynników, w tym od struktury i wartości majątku i kapitałów, przedsiębiorczości właściciela firmy, jej pozycji na rynku, metod zarządzania, koniunktury w gospodarce i innych.

W celu utrzymania ciągłości realizowanych procesów gospodarczych przedsiębiorstwo powinno tak prowadzić swoją działalność, aby zachować płynność finansową na najbardziej optymalnym poziomie na każdym etapie rozwoju. Terminowe

¹ D. Wędzki, *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.

wywiązywanie się firmy z zaciągniętych zobowiązań gwarantuje łatwość przekształcania posiadanych zapasów, a zwłaszcza należności i roszczeń oraz krótkoterminowych papierów wartościowych w pieniądź gotówkowy. By nie występowały zatory płatnicze, należy tak efektywnie zarządzać należnościami, żeby nie powstawały należności przeterminowane i nieściągalne².

2. Monitorowanie i windykacja należności

Z punktu widzenia zarządzania płynnością przedsiębiorstwa istotnym zagadnieniem jest pomiar i ściąganie należności. Należności to wynikłe z przeszłych zdarzeń uprawnienia podmiotu do otrzymania określonego świadczenia pieniężnego lub rzeczowego od innych podmiotów. Należności jako kategorie pieniężne oznaczają wszelkie przewidywane przychody środków pieniężnych³.

Właściwa realizacja ściągania należności jest ściśle powiązana z ich monitorowaniem. W celu monitorowania wiarygodności stosuje się miary wskaźnikowe, takie jak wykaz wieku należności, okres spływu należności oraz analiza prawidłowości spłat. Analiza prawidłowości spłat pozwala obserwować wszelkie zmiany, jakie pojawiają się w zwyczajach płatniczych odbiorców. Analiza ta dostarcza informacji o odchyleniach od oczekiwanego poziomu należności wynikających ze zdarzeń nielosowych i informacji o klientach, którzy nie wywiązują się terminowo ze swych zobowiązań. Przedsiębiorstwo, chcąc otrzymać wiarygodności, w przyjętych działaniach stosuje różne procedury ich wyegzekwowania. Zalicza się do nich takie formy, jak ubezpieczenia finansowe, postępowanie negocjacyjno-upominawcze, windykację sądową.

Postępowanie negocjacyjno-upominawcze trzeba podejmować nie później niż siedem dni po upływie terminu płatności. Powinno ono nastąpić w formie pisemnego wezwania do zapłaty ze zwrotnym potwierdzeniem odbioru przez adresata. Jeżeli po wezwaniu dłużnik nie wykazuje skłonności chociażby do częściowej spłaty długu, konieczne jest powtórne pisemne wezwanie go do zapłaty, z wyznaczeniem dodatkowego kilkudniowego terminu oraz z informacją, że w razie dalszej zwłoki w zapłacie długu sprawa zostanie skierowana na drogę sądową. Samodzielne prowadzenie windykacji wiarygodności wymaga zatrudnienia wyspecjalizowanych w tej dziedzinie pracowników lub korzystania z usług kancelarii prawnych.

Inną częściej stosowaną formą windykacji jest postępowanie prowadzone drogą egzekucji sądowej. Decyzję o windykacji zaległych należności na drodze sądowej powinna poprzedzić wstępna kalkulacja opłacalności tego postępowania. Przed-

² Należności są wynikiem działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. W finansach należności są kategorią wyłącznie pieniężną i oznaczają wszelkie przewidywane przychody środków pieniężnych; M. Matusiak, *Factoring – prawda i mity*, „Gazeta Bankowa” 2007 nr 17, s. 32-33.

³ W sensie prawnym każda należność jest wiarygodnością. Niektórzy przyjmują, że wiarygodności wynikają z każdego rodzaju odpowiedzialności, a należności – tylko z odpowiedzialności kontraktowej.

wszystkim należy ocenić przewidywane wpływy, jakich realnie można oczekiwać w wyniku postępowania egzekucyjnego. Korzyściom należy przeciwstawić przewidywane koszty prowadzonego postępowania oraz zastępstwa prawnego, a także opłaty należne komornikowi za czynności egzekucyjne. Gdy jest to zbyt kosztowne, należy rozpatrzyć ewentualność zlecenia windykacji należności specjalizującej się w tej dziedzinie firmie lub możliwość sprzedaży długu. Dotyczy to zwłaszcza wierzycieli opiekujących na wyższe kwoty, których dochodzenie w praktyce jest bardziej skomplikowane. Unika się wtedy pracochłonnego, kosztownego oraz przewlekłego postępowania windykacyjnego. Tym samym stosunkowo szybko i definitywnie można się uwolnić od kłopotów spowodowanych przez niesolidnych dłużników. Poprawie ulegają płynność finansowa oraz wizerunek firmy w ocenie kredytodawców, gdyż z danych bilansowych znikają zaległe wierzycelności.

3. Faktoring jako sposób zabezpieczenia płatności

Faktoring jest formą działalności finansowej polegającą na odsprzedaży przez przedsiębiorstwo należności z tytułu dostaw towarów lub usług przed terminem ich płatności. Nabywcą tych należności jest bank lub inna instytucja specjalizująca się w dziedzinie inkasa wierzycelności. Instytucja świadcząca usługi faktoringowe zobowiązuje się ściągnąć przyjęte wierzycelności handlowe klienta, udzielając jednocześnie pod nie kredytu lub zaliczki. Częściej stosowane w praktyce określenie faktoringu przyjmuje, że operacja faktoringu jest to przeniesienie wierzycelności handlowych z wierzyciela na faktora. Faktorowanie traktuje się jako ściągnięcie należności, finansowanie wierzyciela i przejmowanie ryzyka⁴. Faktoring definiuje się również jako refinansowanie kredytu handlowego udzielanego przez przedsiębiorstwo swojemu kontrahentowi. Przedmiotem faktoringu mogą być jedynie wierzycelności związane z obrotem gospodarczym – bezsporne, pieniężne i krótkoterminowe.

Faktoring na gruncie prawa polskiego jest umową nienazwaną, tzn. niewymienioną w kodeksie cywilnym i niezdefiniowaną przez inne ustawy⁵. Umowa faktoringu ma charakter dwustronny i zawierana jest między faktorem a podmiotem gospodarczym. W praktyce w transakcji biorą udział trzy podmioty:

- a) przedsiębiorstwo (faktorant) – zbywające swoją wierzycelność,
- b) faktor (bank, instytucja faktoringowa) – nabywający wierzycelność,
- c) dłużnik (odbiorca towarów i usług) – zobowiązany do spłaty należności⁶.

W wielu konkretnych przypadkach w umowach handlowych faktoring łączy elementy wielu instytucji prawnych uregulowanych przez prawo cywilne – cesji wie-

⁴ J. Grzywacz, *Faktoring*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2005, K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w teorii i praktyce*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2007.

⁵ Nie ma przepisów bezwzględnie obowiązujących dotyczących tego rodzaju umów. Umowa faktoringu, choć nie jest uregulowana wprost w polskim prawie, pod wieloma względami opiera się na instytucji przelewu wierzycelności uregulowanej w art. 509-517 kodeksu cywilnego; Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, DzU nr 228, poz. 1506, ze zm.

⁶ Dłużnik nie ma wpływu na dojście do skutku umowy; J. Grzywacz, wyd. cyt., s. 38.

rzetelności, zlecenia, umowy o dzieło, pożyczki – w zależności od sytuacji i potrzeb kontrahentów.

W teorii i praktyce najbardziej popularny jest podział na faktoring pełny i niepełny. Faktoring pełny (właściwy), zwany standardowym, to definitywne przeniesienie wierzytelności przez faktoranta wraz z przeniesieniem pełnego ryzyka wypłacalności dłużnika. Ta forma jest droższa, ponieważ faktor pobiera większą opłatę i prowizję za prowadzenie tej usługi i ponosi większe ryzyko w przypadku niewypłacalności dłużnika. Klient faktoringowy dostaje w tym wypadku mniej pieniędzy, ale od razu dysponuje środkami ze sprzedaży wierzytelności i nie zajmuje się dalej wypłacalnością dłużnika. W warunkach polskich do zawarcia umowy o świadczenie usług faktoringu pełnego dochodzi bardzo rzadko, ponieważ przed zawarciem takiej umowy faktor musi dokonać oceny majątkowej, prawnej i finansowej danego dłużnika.

Faktoring niepełny, zwany regresowym, to sprzedaż wierzytelności przez faktoranta faktorowi bez przejmowania przez faktora ryzyka wypłacalności dłużnika. Wraz z zawarciem umowy faktor warunkowo wypłaca określone środki i nie bierze na siebie odpowiedzialności za wypłacalność dłużnika. Po wypełnieniu obowiązku ciężącego na dłużniku faktor zwraca pozostałą część kwoty, w przypadku niespłacenia zobowiązania przez dłużnika obowiązek spłaty należności wraca zaś do klienta faktoringowego. Ten rodzaj faktoringu jest usługą mniej kosztowną i tym samym częściej stosowaną w praktyce.

Usługa faktoringu stale się rozwija jako alternatywa w stosunku do kredytu forma finansowania przedsiębiorstw i ma zastosowanie do przedsiębiorstw, które mają chwilowe kłopoty z brakiem środków pieniężnych. Efektem korzystania z tej usługi jest większa dostępność środków dla klienta, niezależnie od jego zdolności kredytowej. Faktoring jest typową czynnością handlową. Podstawą jego rozwoju jest również fakt, iż łączy on zalety finansowania z aktywnym zarządzaniem należnościami. Faktor sam monitoruje spłaty, wysyła ponaglenia, prowadzi negocjacje. Te zabiegi dają faktorowi możliwość rzetelnej i systematycznej weryfikacji jakości wierzytelności, a to stanowi element aktywnej kontroli ryzyka finansowego.

Faktoring to usługa, która przede wszystkim wpływa na poprawę płynności finansowej przedsiębiorstw. Lepsza sytuacja finansowa firmy to możliwość sprawniejszego reagowania na zmiany popytu. Faktoring jest szybkim i elastycznym sposobem finansowania bieżącej produkcji i sprzedaży. Przedsiębiorstwo, sprzedając swoje należności, tym samym „zdejmuje” z siebie pewne obowiązki. To pozwala firmie koncentrować się na jej głównym zadaniu, między innymi na udoskonalaniu produktu, pozyskiwaniu nowych klientów, zwiększaniu efektywności.

4. Ocena rynku usług faktoringu

Na polskim rynku usługi faktoringowe świadczą dwa rodzaje instytucji: banki oraz firmy wyspecjalizowane w obsłudze należności. Banki na ogół zajmują się standardowymi przypadkami i są bardzo ostrożne, gdy chodzi o przejmowanie ryzyka

niewypłacalności dłużników. Stosują prawie wyłącznie faktoring niepełny (z regresem). Nie chcą obejmować faktoringiem wszystkich faktur klienta i stosują wiele kryteriów względem wykupywanych wierzytelności, np. ustalają minimalną wartość faktury. Obecnie usługi faktoringowe świadczy ponad pięćdziesiąt banków. Z kolei firmy faktoringowe oferują swoim klientom znacznie korzystniejsze warunki faktoringu. Firmy są bardziej elastyczne niż tradycyjne banki w dostosowywaniu oferty do indywidualnych potrzeb klientów. Stosują również mniej zabezpieczeń i prowadzą mniej restrykcyjną politykę w zakresie doboru klientów oraz skupowanych wierzytelności. Oferta firm faktoringowych jest też bogatsza w zakresie oferowanych czynności dodatkowych. Przykładem znanej instytucji faktoringowej jest Arvato Service Polska, Bibby Factors, Hilton-Baird Polska. Dodatkowo faktorzy oferują wiele innych usług, które wpływają na pozycję przedsiębiorstwa na rynku. Należą do nich działania marketingowe, doradcze na rzecz klientów, udzielanie informacji gospodarczych.

Tabela 1. Porównanie warunków ofert banków i firm faktoringowych

Banki	Firmy faktoringowe
Większość banków oferuje faktoring niepełny	Oferują faktoring zarówno niepełny, jak i pełny
Pobierają prowizje przygotowawcze	Przeważnie rezygnują z prowizji przygotowawczych
Odsetki pobierają najczęściej z góry	Odsetki pobierają najczęściej z dołu
Rzadko oferują usługi dodatkowe	Oferują wiele usług dodatkowych
Skupują wierzytelności o krótkich terminach płatności (od 14 do 90 dni)	Częściej niż banki skupują wierzytelności z terminem płatności do 180, a nawet 210 dni
Słabo promują usługi faktoringowe	Aktywnie promują usługi
Warunki umowy negocjują jedynie z kluczowymi klientami	Dostosowują ofertę do indywidualnych potrzeb klienta
Oczekują od faktorantów informacji o dłużnikach	Informacje dotyczące dłużników pozyskują we własnym zakresie
Skupują z reguły wybrane faktury	Obsługują wszystkie transakcje, na które faktorant udzielił kredytu kupieckiego (w ramach uzgodnionego limitu)
W przypadku kilkudniowych opóźnień ze strony dłużnika stosują procedury restrykcyjne	Elastycznie podchodzą do problemu opóźnień dłużnika
Wymagają wielu zabezpieczeń	Transakcje faktoringowe obwarowują zabezpieczeniami miękkimi

Źródło: www.factoring.pl.

Firmy świadczące usługi faktoringowe dostarczają przedsiębiorstwom środki finansowe pod nieuregulowane faktury odnoszące się do sprzedaży zarówno krajowej, jak i eksportowej. Przedsiębiorstwa mogą uzyskać do 90% wartości wystawionych faktur w momencie wysłania towarów (lub świadczenia usług), a wypłata pozostałej części następuje po zapłacie przez odbiorcę środków na konto faktora.

Obroty firm faktoringowych zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów (PZF) wzrosły w 2008 r. o 75%, osiągając rekordową wartość 32,87 mld zł⁷. Zgodnie z szacunkami PZF w tym samym okresie wartość obrotów na rynku faktoringu, z uwzględnieniem instytucji niezrzeszonych, osiągnęła 47,9 mld zł mld, co oznacza wzrost o 56%. Szacowany wzrost wartości rynku o 17,2 mld zł w ostatnim roku jest największy w historii polskiego rynku faktoringowego⁸. W poprzednich latach średnioroczna dynamika wzrostu sektora wynosiła około 20%. Szacuje się, że roczna dynamika wzrostu faktoringu będzie kształtowała się obecnie w granicach 10%, co sprawi, że branża usług faktoringowych przekroczy progową wartość 50 mld zł. Liderem rynku spośród członków PZF okazał się w 2008 r. ING Commercial Finance, którego udział w obrotach firm zrzeszonych w PZF wyniósł 39,3% wobec 26,2% w roku ubiegłym. Drugą pozycję utrzymał Pekao Faktoring w udziale 15,8%. Trzecie miejsce zajmuje Polfactor (10,5%), a na czwartym miejscu plasuje się Coface Poland Factoring z udziałem 9,4%. Jeśli chodzi o strukturę obrotów, to rok 2008 przyniósł znaczny wzrost zainteresowania faktoringiem pełnym, w którym faktor przejmuje na siebie ryzyko braku zapłaty przez kontrahenta swojego klienta. Udział faktoringu pełnego wyniósł 48,5% w porównaniu z 29% z roku 2007. Udział faktoringu eksportowego, w którym faktor finansuje faktury wystawione zagranicznym odbiorcom, również odnotował wzrost: z 15% w roku 2007 do 20,9% w roku następnym. Powyższe trendy są z jednej strony odzwierciedleniem sytuacji gospodarczej naszego kraju, a z drugiej wynikiem rosnącej świadomości polskich firm odnośnie do bezpieczeństwa zawieranych transakcji. Liczba skupionych przez firmy PZF faktur wzrosła w zeszłym roku do 1,88 mln z 1,6 mln w 2007 roku. Liczba klientów zwiększyła się w tym samym okresie z 1608 podmiotów gospodarczych do 2031. Dane te świadczą zarówno o rosnącej liczbie przedsiębiorstw korzystających z faktoringu jako źródła finansowania, jak i o coraz wyższej średniej wartości faktury przedkładanej do incasa.

5. Zakończenie

Wraz z postępującym rozwojem gospodarki rynkowej przedsiębiorstwa coraz częściej sięgają po nowe metody finansowania. Jedną z takich metod jest faktoring. Faktoring to rodzaj działalności finansowej polegającej na wykupie nieprzeterminowanych wierzytelności przedsiębiorstw należnych im od odbiorców z tytułu dostaw towarów lub usług, połączonej z finansowaniem klientów oraz świadczeniem na ich

⁷ Obecnie Polski Związek Faktorów zrzesza 11 instytucji finansowych oferujących usługi faktoringowe; są to: Arvato services Polska, Bibby Financial Services Sp. z o.o., BZ WBK Faktor Sp. z o.o., Coface Poland Factoring Sp. z o.o., Fortis Commercial Finance Sp. z o.o., SEB Commercial Finance Sp. z o.o., Grupa Finansowa Premium SA, IFIS Finance Sp. z o.o., ING Commercial Finance Polska SA, Pekao Faktoring Sp. z o.o. i Polfactor SA oraz firma Hilton-Baird Polska Sp. z o.o. – członek wspierający.

⁸ Raport na temat rozwoju faktoringu w Polsce z odpowiednich lat można znaleźć na stronie www.factoring.pl.

rzecz dodatkowych usług. Faktoring to prosty i skuteczny sposób na finansowanie obrotów handlowych firm bez zaciągania kredytu. Jest to usługa finansowa pozwalająca firmom poprawić płynność finansową oraz zabezpieczyć się przed ryzykiem niewypłacalności odbiorców. Przedsiębiorcy podkreślają, że w sytuacji, kiedy pojawia się obawa przed zatorami płatniczymi, firmy korzystające z faktoringu cieszą się coraz większym zaufaniem kontrahentów. W dobie przyspieszenia obiegu pieniądza faktoring wychodzi naprzeciw oczekiwaniom tych przedsiębiorców, którzy chcą poprawić płynność przez natychmiastowe dysponowanie własnymi należnościami, przez co mogą być bardziej konkurencyjni na rynku.

Literatura

Firma i klient, Wydawnictwo Infor, Warszawa 2005.

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

Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring w teorii i praktyce*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2007.

Kurowska A., *Próbować odzyskać dług czy go odsprzedać*, „Gazeta Parkiet”, marzec 2009, www.parkiet.com.

Matusiak M., *Faktoring – prawda i mity*, „Gazeta Bankowa” 2007, nr 17, s. 32-33.

Niedzielska-Jakubczyk D., *Faktoring – przejmowanie ryzyka*, „Gazeta Prawna” 2005, nr 66(1431).

Podedworna-Tarnowska, D., *Faktoring w Polsce – szanse i zagrożenia*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2007.

Wędzki D., *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003. www.factoring.pl.

FAKTORING AS A SPECIAL FORM OF FINANCING IN ENTERPRISES

Summary

Factoring is a financial instrument that combines working capital financing, credit risk protection, accounts receivable bookkeeping and collection services. It is offered under an agreement signed between the factor and a seller. A company financing their current activity with factoring receives the financing immediately upon the sale of goods so it can well manage their finances as well as reduce the risk of deficiencies in payment and reduce the financial risk. Factoring is especially recommended for the enterprises that sell goods and services with a deferred payment. The factoring industry in Poland has already noted a record growth in the last years.