

Factoring jako instrument finansowania działalności małych i średnich przedsiębiorstw

Wstęp

Zachowanie płynności finansowej jest dla przedsiębiorstw jednym z podstawowych wymogów, aby sprostać warunkom gospodarki rynkowej, a factoring może stać się jedną z form pozyskania środków przez przedsiębiorstwo. Płynność finansowa jest podstawowym elementem krótkookresowego zarządzania finansowego, gwarantującym także wiarygodność ekonomiczną wśród kontrahentów. Jest to problem bardzo istotny w gospodarce polskiej, zwłaszcza dla małych i średnich przedsiębiorstw, gdzie nawet chwilowy niedobór środków pieniężnych może wywołać negatywne konsekwencje i prowadzić w efekcie do upadłości. Umiejętnie wykorzystywany factoring pozwoli firmie utrzymać płynność finansową i zwiększyć komfort w planowaniu wpływów i wydatków. Pozyskanie środków finansowych przez przedsiębiorstwo w formie factoringu pozwoli również na efektywne zarządzanie majątkiem obrotowym, szczególnie przy sezonowym charakterze działalności.

Istota i podział factoringu

Pierwszą ofertę factoringu w Polsce przygotował w 1990 r. Bank Gospodarstwa Krajowego. Prawdziwy boom nastąpił w połowie lat dziewięćdziesiątych. Od tego czasu factoring staje się coraz bardziej popularnym źródłem finansowania przedsiębiorstw. Usługa ta stale się rozwija, starając się jak najpełniej dopasowywać do dynamicznie zmieniających się potrzeb i przedsiębiorstw. Wciąż przybywa zwolenników takiego sposobu finansowania bieżącej działalności firmy.

Factoring jest kompleksowym narzędziem wspomagającym zarządzanie należnościami. Kiedyś traktowany jako alternatywa kredytu, dziś coraz częściej jest rozwiązaniem dla firm oczekujących zapewnienia im finansowania, przejęcia ryzyka wypłacalności odbiorcy, monitorowania spływu należności oraz windykacji [9].

Factoring jest formą działalności pośredniczącej i dotyczy inkasa należności od odbiorców. Polega on na odsprzedaży przez przedsiębiorstwo przed terminem płatności należności z tytułu dostaw towarów lub usług. Nabywcą tych należności jest bank lub inna instytucja specjalizująca się w inkasie wierzytelności. Firma sprzedająca udziela zatem

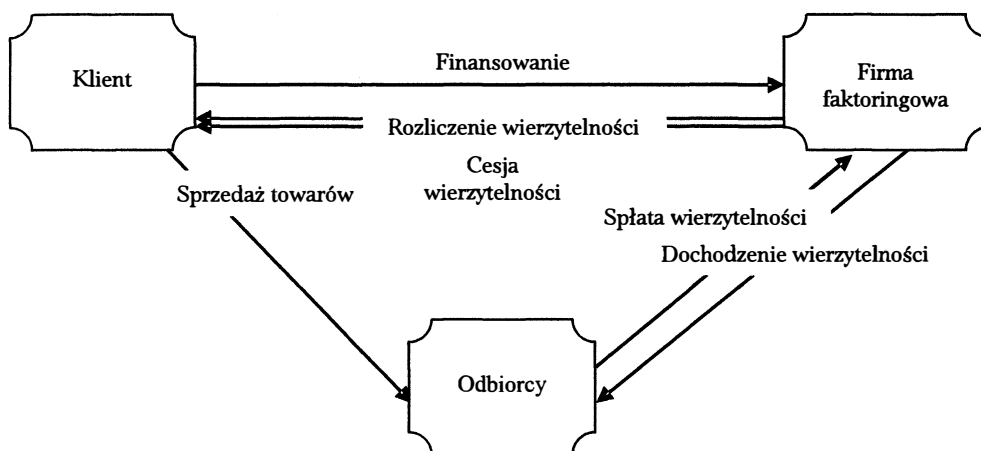
odbiorcy kredytu handlowego, cedując jednocześnie należność instytucji finansującej w zamian za gotówkę [3, s. 32].

Factoring polega na nabyciu przez instytucję finansową krótkoterminowej pieniężnej wierzytelności handlowej przed terminem jej płatności z potrąceniem opłaty na rzecz faktora, bez przejęcia ryzyka wypłacalności dłużnika lub z przejęciem takiego ryzyka. Jego istotą jest krótkoterminowe finansowanie usług i dostaw towarów przez podmiot, który pośredniczy w procesie rozliczeń finansowych pomiędzy dostawcą a odbiorcą. Przedsiębiorstwo odsprzedaje należności od odbiorców firmie świadczącej usługi factoringowe. Łączy on w sobie elementy cesji wierzytelności, dyskonta wierzytelności oraz umowy sprzedaży [10].

Natomiast według „Leksykonu finansów” to specyficzny sposób kredytowania przez bank lub inną instytucję finansową należności przedsiębiorstw, które powstają w wyniku sprzedaży produktów i towarów, przed terminem ich płatności. Firma, która dokonała sprzedaży, udzielając odbiorcom kredytu handlowego, nosząca miano faktoranta, sprzedaje te należności, tj. przenosi je na podstawie odpowiedniej umowy na rzecz faktora. Nabywając należności, faktor przekazuje faktorantowi ich równowartość w gotówce po pomniejszeniu o przewidziane w umowie odsetki i inne opłaty [2, s. 81].

Graficzną prezentację istoty działania factoringu przedstawia rysunek 1.

Rys. 1. Schemat działania factoringu



Źródło: opracowanie własne.

Praktyka gospodarcza w krajach zachodnich wykształciła różne formy factoringu. Podstawowe z nich są związane z kryterium podziału, jakim jest umiejscowienie ryzyka wypłacalności dłużnika. W zależności od niego wyróżniamy [4, s. 18-22]:

- Factoring właściwy, zwany inaczej factoringiem pełnym, polegający na definitywnym przeniesieniu wierzytelności przez przedsiębiorstwo na faktora wraz z przejęciem ryzyka wypłacalności dłużnika;

- Factoring niewłaściwy, inaczej niepełny, to sprzedaż wierzytelności przez faktoranta faktorowi bez przejmowania przez niego ryzyka wypłacalności dłużnika, co w praktyce oznacza, że jeżeli dłużnik nie dokona płatności, zrobi to za niego faktornat;
- Factoring mieszany, łączący w sobie cechy poprzednich dwóch factoringów, a mianowicie faktor przejmuje ryzyko wypłacalności dłużnika jedynie do określonej wysokości. Jeśli zadłużenie będzie większe, to ryzyko wypłacalności powyżej kwoty podanej w umowie faktor przeleje z powrotem na faktoranta.

Innym rodzajem podziału factoringu jest moment otrzymania zapłaty za sprzedaną wierzytelność. W ramach tego kryterium wyróżnia się [3, s. 49-51]:

- Factoring dyskontowy, przyspieszony, który przypomina z reguły dyskonto weksli, z tą różnicą, że przejęcie wierzytelności odbywa się drogą cesji, a nie indosu. Przedsiębiorca przelewa swoją wierzytelność na faktora, ten zaś wypłaca natychmiast po otrzymaniu faktur należną kwotę. Wysokość płatności odpowiada wartości wierzytelności pomniejszonej o prowizję faktora.
- Factoring zaliczkowy, gdzie faktorant otrzymuje od faktora określoną zaliczkę, której wysokość zależy od wartości wierzytelności oraz terminu spłaty. Reszta należnej kwoty, pomniejszona o prowizję faktora, wypłacana jest dopiero w terminie płatności wierzytelności lub w momencie rzeczywistej spłaty przez dłużnika.
- Factoring wymagalnościowy, najmniej kosztowna dla faktoranta forma, gdzie w chwili zawarcia umowy nie dochodzi ani do zapłaty całej kwoty, ani do wypłacenia zaliczki, ponieważ faktor reguluje należność wobec faktoranta w terminie płatności konkretnego dłużnika. Jeżeli umowa na ten rodzaj factoringu obejmuje wierzytelności o różnych terminach płatności, wówczas zostaje wynegocjowany tzw. średni termin wymagalności tych wierzytelności oraz średni termin zapłaty przez dłużnika.

Według kryterium miejsca działalności podmiotów uczestniczących w transakcji wyróżnia się następujące rodzaje factoringu [5, s. 67]:

- Factoring krajowy, stosowany w obrocie krajowym, gdy strony umowy, z której wynikają przeniesione na faktora wierzytelności, mają siedziby w tym samym państwie. Dominuje na polskim rynku usług factoringowych i generuje ponad 90% obrotów.
- Factoring międzynarodowy, stosowany w obrocie zagranicznym, gdy strony umowy, z której wynikają przeniesione na faktora wierzytelności, mają siedziby w różnych państwach. Zagadnienia factoringu międzynarodowego reguluje Konwencja Ottawska z 28 maja 1988 r.

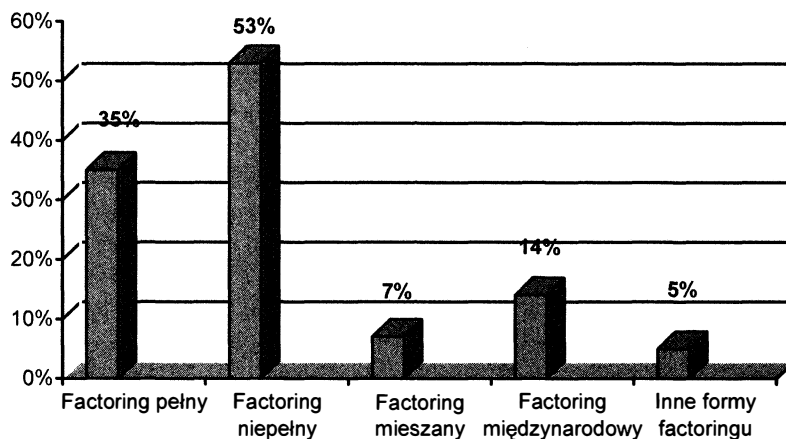
Innym kryterium podziału factoringu jest podział ze względu na zawiadomienie dłużnika o zawarciu umowy factoringu. Wyróżniamy tutaj [4, s. 18-22]:

- Factoring otwarty, w którym o zawarciu umowy factoringu dłużnik zostaje zawiadomiony niezwłocznie po jej podpisaniu,
- Factoring półotwarty, w którym o zawarciu umowy factoringu dłużnik zostaje zawiadomiony dopiero w momencie wezwania go przez faktora do zapłaty długu,
- Factoring tajny, przy którym dłużnik nie zostaje w ogóle powiadomiony o zawarciu umowy factoringu.

W praktyce decyzja o wyborze konkretnej wersji factoringu jest pochodną analizy szerokiego, indywidualnego zestawu kryteriów, takich jak: znajomość branży i rynków zbytu, historyczne doświadczenia firmy czy nastawienie do ryzyka i skłonność do pono-

szenia kosztów na jego minimalizację. Na podstawie danych zawartych na rysunku 2. wynika, iż w praktyce co trzeci krajowy faktorant korzysta z factoringu pełnego.

Rys. 2. Formy factoringu wykorzystywane przez przedsiębiorstwa



Źródło: [1, s. 151].

Oczywiście, poza wyżej wymienionymi rodzajami factoringu istnieją także inne jego formy niesklasyfikowane, jednak w polskiej literaturze przedmiotu według konkretnych kryteriów podziału tej usługi są one określane po prostu jako szczególne postacie factoringu lub jako inne formy factoringu. Warianty te występują jednak zdecydowanie rzadziej, niż wymienione wyżej, lecz mają także istotne gospodarcze znaczenie. Tymi formami są [1, s. 80]:

- metafaktoring,
- factoring zmodyfikowany,
- factoring agencyjny,
- factoring powierniczy,
- factoring ratalny,
- honorarium-faktoring,
- refaktoring.

Znaczenie factoringu w działalności przedsiębiorstw

Polski Związek Faktorów zrzesza 9 instytucji finansowych oferujących usługi faktoringowe: arvato services Polska, Bibby Factors Polska Sp. z o.o., BZ WBK Faktor Sp. z o.o., Eurofaktor S.A. Solution, Fortis Commercial Finance Sp. z o.o., GMAC Commercial Finance Sp. z o.o., ING Commercial Finance Polska S.A., Pekao Faktoring Sp. z o.o., oraz Polfactor S.A. Według danych Polskiego Związku Faktorów (zwanym dalej PZF), skupiającym największe instytucje tego sektora, wartość wykupionych wierzytelności firm

zrzeszonych w związku w ciągu pierwszych trzech miesięcy 2007 r. wyniosła **3869,9 mln PLN**, co daje wzrost obrotów w stosunku do tego samego okresu roku poprzedniego o **29%** (tabela 1).

Tabela 1. Obroty faktorów w mln PLN

Faktorzy	I kw. 2006	I kw. 2007	Zmiana w %
Arvato Services Polska	134,9	161,5	20%
Bibby Factors Polska	71,0	135,0	90%
BZ WBK Faktor	173,0	227,2	31%
Eurofaktor Solution	65,5	25,6	-6,1%
Fortis Commercial Finance	2,2	23,4	964%
GMAC Commercial Finance	379,6	552,5	46%
ING Commercial Finance	693,2	977,7	41%
Pekso Factoring	882,5	952,0	8%
Polfactor	602,6	815,0	35%
PZF razem	3004,6	3869,9	29%

Źródło: [6].

Trend wzrostowy w branży i coraz wyższe obroty wskazują na utrzymujące się zapotrzebowanie na usługi faktoringowe na polskim rynku. Z usług firm należących do PZF w 2006 r. skorzystało 1600 firm – o 200 więcej niż w rok wcześniej. Usługi oferowane przez faktorów pomagały w utrzymaniu płynności finansowej przedsiębiorstwom, przede wszystkim z branży motoryzacyjnej, spożywczej, hutniczej, stalowej, budowlanej czy handlu. Według danych obroty firm zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów wyniosły w 2006 r. 13,77 miliardów złotych, liczba sfinansowanych faktur w 2006 r. przez firmy należące do związku, wyniosła 1,41 mln.

Jeżeli polska gospodarka nie schłodzi się znacząco w najbliższym czasie, rozwój factoringu może być jeszcze bardziej dynamiczny. Ostateczne włączenie Polski i krajów ościennych do układu z Schengen, planowane na 21 grudnia br., tylko pomoże w europejskim przepływie towarów i usług. A że import i eksport często wymagają wydłużonych terminów płatności, są wręcz stworzone do obsługi faktoringowej. Bardzo ważne jest jednak także i to, że usługa factoringu dobrze rozwija się zarówno przy dobrej, jak i złej koniunkturze gospodarczej. Kiedy warunki są dobre, factoring w pierwszej kolejności uwalnia zablokowane środki i pozwala inwestować, a kiedy są mniej sprzyjające, przede wszystkim zabezpiecza prowadzony biznes przed wpadkami kontrahentów i eliminuje konsekwencje ewentualnych zatorów płatniczych. Również przez wzgląd na tę uniwersalność factoringu uważam, że perspektywy jego rozwoju w Polsce są doskonałe.

Factoring jest formą współpracy przynoszącą wszystkim zainteresowanym stronom wymierne korzyści. Wierzyciel (faktorant) korzystający z factoringu do niewątpliwych jego zalet może zaliczyć poprawę płynności finansowej, a także [8]:

- poprawę się obiegu kapitału obrotowego – co jest szczególnie ważne, gdy firma działa w branży charakteryzującej się dużymi wahaniami sezonowymi;
- przyspieszenie się przepływu gotówki;
- zmniejszenie bieżących kosztów funkcjonowania firmy;
- uzyskanie przez firmę możliwość wydłużenia terminów płatności bez stwarzania zagrożenia dla płynności finansowej;
- możliwość wydłużenia terminów płatności co wpływa także na wzrost wolumenu sprzedaży – przyszłe należności stają się dostępne od zaraz;
- możliwość regulowania przez firmę zobowiązań, jej oferta staje się bardziej atrakcyjna dla kontrahentów, co pozwala negocjować lepsze warunki umów i wygrać z konkurencją;
- możliwość uzyskania przez przedsiębiorstwo rabatów u swoich dostawców;
- zwiększenie się dyscypliny płatniczej odbiorców poprzez kontrolę należności prowadzoną przez faktora;
- zbędność zasilania na bieżąco kapitału obrotowego z przepływów pieniężnych, co daje firmie większe możliwości inwestowania we własny rozwój;
- przejęcie ryzyka kredytowego przez faktora, co pozwala na zwiększenie ilości odbiorców;
- szansa na utrzymywanie tylko pozytywnych kontaktów handlowych z odbiorcą;
- umożliwienie firmie znalezienie nowych i wiarygodnych odbiorców eksportowych (factoring eksportowy);
- możliwość uzyskania gwarancji importowych;
- faktor może w imieniu swego klienta prowadzić usługi dodatkowe, jak np. rozliczenia księgowe, sporządzanie sprawozdań, monitorowanie i zarządzanie należnościami, a w razie potrzeby – prowadzić windykację należności; przedsiębiorstwo korzysta w ten sposób ze sprzętu, wiedzy i doświadczenia faktora;
- zmniejszenie kosztów administrowania należnościami;
- przedsiębiorstwo kontaktuje się bezpośrednio tylko z jedną firmą – faktorem, który zajmuje się wierzytelnościami od wszystkich odbiorców firmy i otrzymuje jedną, zbiorczą zaliczkę;
- uproszczone formy zabezpieczeń stosowane w factoringu pozwalają na korzystanie z tego finansowania przedsiębiorstwom, które nie otrzymały kredytu właśnie z uwagi na brak odpowiedniego zabezpieczenia;
- factoring jest elastyczniejszą niż kredyt metodą finansowania działalności firmy.

Niestety, oprócz niewątpliwych zalet, factoring ma także słabe strony [3, s. 77-78]:

- factoring jest usługą droższą niż kredyt, jednak banki coraz bardziej ograniczają dostęp do kredytów, wymagają dodatkowych zabezpieczeń, factoring natomiast nie jest zależny od dostępności kredytów; firma uzyskuje ponadto wiele korzyści dodatkowych na przykład profesjonalne zarządzanie należnościami;
- przeszkodą w podpisaniu umowy faktoringowej może być konieczność osiągnięcia odpowiedniego limitu sprzedaży oraz posiadania stałych klientów;
- istnieje ryzyko, że dłużnik zrezygnuje z dalszej współpracy z dostawcą, kiedy dowie się, że została zawarta umowa factoringu – może obawiać się on wówczas, że nie sprosta wymaganiom terminowej zapłaty za faktury, a profesjonalny faktor wydaje się być trudniejszym partnerem w negocjacjach terminów zapłaty;

- umowa faktoringowa jest dość złożona, brakuje szczegółowych uregulowań prawnych, do których factoring miałby zastosowanie, dlatego wybierając ofertę, należy dowiedzieć się, czy dotyczy ona factoringu właściwego czy niewłaściwego, czy jest ona opłacalna z uwzględnieniem kosztów i zabezpieczeń stosowanych przez faktora;
- faktory nie są zainteresowani skupem wierzytelności o krótkim terminie wymagalności, co jest podyktowane unikaniem ryzyka, chętniej skupują wierzytelności o dłuższym terminie;
- podpisanie umowy faktoringowej wymaga zawiadomienia dłużników;
- nie są faktoringowalni odbiorcy detaliczni, jedynie sektor B2B jest bez przeszkód obsługiwany przez firmy faktoringowe.

Zakończenie

Sytuacja, w jakiej znajdują się przedsiębiorstwa w Polsce, stale potwierdza konieczność rozwijania form pozyskiwania środków na finansowanie działalności gospodarczej. Szczególnie dotyczy to przedsiębiorczości małej i średniej, dla której problemy z utrzymaniem płynności finansowej ograniczają szereg decyzji rozwojowych, wpływają również negatywnie na efekty bieżącej działalności.

Mijający rok zapoczątkował silną walkę faktorów o klienta – na tyle silną, że niektóre firmy w branży znacząco obniżyły prowizję za obsługę. Inne podmioty rozszerzają ofertę, aby móc oferować jeszcze szerszy wachlarz usług, w tym na przykład profesjonalną windykację. Silniejsza walka konkurencyjna powinna znacznie przyczynić się do wzrostu popularności factoringu w Polsce. O rozwoju usługi świadczy także fakt, że rośnie zapotrzebowanie na usługi brokerskie – przedsiębiorcy nie tylko chcą korzystać z factoringu, ale też zdają się na ekspertów, którzy wyszukają i wynegocjują dla nich najlepszą ofertę. Rynek factoringu dojrzewa i krzepnie, co w dłuższej perspektywie wyjdzie na dobre całej polskiej gospodarce.

Nie da się zatem nie zauważyć, że wzrasta zapotrzebowanie na tego typu usługi wśród polskich przedsiębiorstw. Ze względu na młodość i potencjał rynku nie dziwi jego dynamiczny rozwój. W tym zakresie sprawdzają się projekcje sprzed kilku lat: usługa zdobywa sobie coraz większe grono zwolenników firm zainteresowanych factoringiem jako alternatywną formą finansowania i zarządzania wierzytelnościami.

Przedsiębiorcy coraz chętniej korzystają z usług factoringowych, które są alternatywnym do kredytu obrotowego źródłem finansowania bieżącej działalności gospodarczej. Popularyzacja usług factoringowych daje możliwość dotarcia do coraz większej liczby potencjalnych klientów, którzy poszukują wyspecjalizowanych form finansowania. Factoring jest coraz ważniejszym narzędziem finansowym wspierającym działalność przedsiębiorstw na naszym rynku i polską gospodarkę.

Literatura

- [1] Czarecki J., *Factoring jako instrument finansowania działalności MSP*, PWN, Warszawa 2007.
- [2] Głuchowski J. (red.), *Leksykon Finansów*, PWE, Warszawa 2001.
- [3] Grzywacz J., *Factoring*, Difin, Warszawa 2005.
- [4] Kreczmańska K., *Factoring w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo BART, Warszawa 1999.

-
- [5] Tokarski M., *Factoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
 - [6] Polski Związek Faktorów, Warszawa 16.04.2007.
 - [7] Raport Factoring 2007. Jak skutecznie poprawić płynność finansową?
 - [8] www.tworzywa.com/finanse/finanse.asp?d=factoring&pd=informacje.
 - [9] www.polfactor.pl/pl/factoring/index.html.
 - [10] www.fiskus.com.pl/fiskus/factoring.htm.