

# Faktoring jako instrument zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym.

## Stan prawny na 16.08.2004 r.

*Agnieszka Dulian*

### Wstęp

Faktoring jest instrumentem finansowym umożliwiającym przedsiębiorstwu zwiększenie sprawności zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym. Wykorzystując tę usługę, firma minimalizuje poziom należności, nie obniżając przy tym konkurencyjności warunków sprzedaży dotyczących m.in. odroczonej płatności dla odbiorców (tzw. kredytu kupieckiego). Zastosowanie faktoringu przez dostawcę produktów, towarów lub usług skutkuje m.in. uwolnieniem jego „zamrożonych”, czyli niepracujących środków pieniężnych, które dzięki temu mogą zostać przeznaczone na rozwój działalności jednostki gospodarczej. Wykorzystanie tej usługi prowadzi również do zmniejszenia zapotrzebowania firmy na kapitał obrotowy i finansowanie zewnętrzne (np. poprzez kredyt bankowy czy kupiecki, emisję obligacji) oraz przyczynia się do wzrostu jej płynności gotówkowej, zwiększając tym samym zdolność do regulowania własnych zobowiązań krótkoterminowych.

Faktoring jako elastyczne źródło finansowania bieżącej działalności firmy staje się w Polsce coraz popularniejszy. Wzrostowi zainteresowania tą usługą sprzyja widoczny obecnie proces degradacji finansowej wielu przedsiębiorstw, wyrażający się w trudnościach z utrzymaniem bieżącej płynności. Opóźnienie w regulowaniu zobowiązań płatniczych przez przedsiębiorstwa stało się trwałą tendencją występującą w gospodarce i sposobem finansowania zapotrzebowania na kapitał obrotowy.

### Aspekty prawno-podatkowe faktoringu

Dzięki zawarciu umowy faktoringu przedsiębiorstwo skraca okres oczekiwania na wpływ środków pieniężnych z tytułu sprzedaży produktów, towarów lub usług. Na podstawie umowy faktor (bank, spółka faktoringowa) dokonuje zakupu wierzytelności handlowych, udokumentowanych fakturą VAT, przed terminem ich zapadalności z potrąceniem opłaty na rzecz faktora, z przejściem lub bez przejścia ryzyka niewypłacalności dłużnika.

Wierzytelności zbywane w ramach faktoringu mają charakter krótkoterminowy, pieniężny, handlowy, bezsporny i niewymagalny. Umowę faktoringu zawierają dostawca produktów, towarów lub usług (faktorant) i nabywca wierzytelności (faktor). Odbiorca (dłużnik faktoringowy) jest uczestnikiem transakcji, ale nie jest stroną zawieranej umowy.

Faktoring opiera się na możliwości swobodnego obrotu wierzytelnościami, czyli cesji wierzytelności. Jeżeli w umowie pomiędzy dłużnikiem a dostawcą nie została zamieszczona klauzula zakazująca cesji wierzytelności na osobę trzecią bądź wymagająca zgody dłużnika na sprzedaż wierzytelności, wierzyciel może swobodnie dokonać transferu swoich należności. Pod względem prawnym zawarcie umowy faktoringowej powoduje zmianę wierzyciela. Miejsce zbywcy (faktoranta) przejmuje faktor. Nabywa on prawa do transferowanych należności – zarówno do wierzytelności głównej, jak zaległych odsetek za zwłokę w jej spłacie. Faktor nie ponosi natomiast

odpowiedzialności z tytułu gwarancji i rękojmi za wady fizyczne i prawne towarów będących przedmiotem sprzedaży przez faktoranta.

Na podstawie art. 498 oraz art. 513 Kodeksu cywilnego dłużnik ma prawo potrącenia swojej wierzytelności z wierzytelności przysługującej mu względem faktoranta. Aby operacja ta była wiążąca, kompensowane wierzytelności muszą mieć charakter pieniężny, wzajemny, wymagalny i mogą być dochodzone na drodze sądowej. Wskutek potrącenia wierzytelności umarzają się w wysokości wzajemnie skompensowanych wierzytelności. Zawarcie wyżej wymienionych zapisów w umowie pomiędzy faktorantem a odbiorcą produktu dyskryminowałoby faktora. By uniknąć takiej sytuacji, faktor przed podpisaniem umowy może zażądać od faktoranta, by ten złożył oświadczenie, że w stosunkach z odbiorcami, których zobowiązania są przedmiotem umowy faktoringowej, nie jest możliwe zastosowanie kompensaty.

Kwota pieniężna otrzymana przez faktoranta z tytułu sprzedaży należności nie jest traktowana jako przychód do celów podatkowych. Jest to bowiem uregulowanie wierzytelności z racji dokonanej w przeszłości, raz już opodatkowanej sprzedaży produktów, towarów lub usług. Strata faktoranta, w postaci różnicy między wartością nominalną cedowanej należności a faktycznie otrzymaną od faktora kwotą środków pieniężnych, stanowi koszt uzyskania przychodu (art. 16 ust. 1 pkt 39 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (u.p.d.o.p.) i art. 23 ust. 1 pkt 34 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (u.p.d.o.f.)). Wszelkie poniesione przez faktoranta opłaty w formie odsetek (z wyjątkiem odsetek karnych naliczonych dłużnikowi i zbytych następnie faktorowi wraz z kwotą główną należności), prowizji i marż obniżają jego podstawę opodatkowania.

Zyskiem podlegającym opodatkowaniu jest dla faktora różnica między uzyskanym przychodem (stanowi go nominalna wartość nabytych wierzytelności oraz, ewentualnie, rzeczywiście otrzymane odsetki karne, naliczone dłużnikom za zwłokę w spłacie należności, a kwotą zapłaconą za wierzytelność. Na podstawie art. 12 ust. 4 pkt 2 u.p.d.o.p. oraz art. 14 ust. 3 pkt 2 u.p.d.o.f., do przychodów nie zalicza się naliczonych, ale nieotrzymanych odsetek od należności. Za moment realizacji przychodu i powstania obowiązku podatkowego uznaje się spłatę wierzytelności przez dłużnika.

Zgodnie z załącznikiem nr 4 do nowej ustawy o podatku od towarów i usług (VAT), usługi faktoringu zostały wyłączone ze zwolnienia od opodatkowania przewidzianego dla usług pośrednictwa finansowego, a zatem podlegają one opodatkowaniu ww. podatkiem według stawki 22%.

## Rodzaje faktoringu i modele jego obsługi

W zależności od zakresu ponoszonego przez faktora ryzyka niewypłacalności dłużnika, w praktyce gospodarczej wykształciły się następujące rodzaje faktoringu:

- faktoring właściwy (pełny, bez regresu),
- faktoring niewłaściwy (niepełny, z regresem),
- faktoring mieszany.

**Faktoring właściwy** polega na tym, że faktor na mocy zawartej umowy o przelew wierzytelności przejmuje wszelkie wierzytelności przedsiębiorstwa (faktoranta) wobec dłużnika i zostaje obciążony ryzykiem niewypłacalności dłużnika. Poprzez tego typu umowę następuje definitywne przeniesienie wierzytelności z faktoranta na faktora. Jeżeli dłużnik faktoranta zbankrutuje, faktor przejmuje ryzyko spłacenia wierzytelności i egzekwuje należność w terminie jej wymagalności we własnym imieniu i na własny rachunek.

W wypadku **faktoringu niewłaściwego** ryzyko wypłacalności dłużnika nie przechodzi z faktoranta na faktora. Jeżeli dłużnik nie ureguluje należności faktoranta nabytej przez faktora, wówczas następuje zwrotne przeniesienie wierzytelności z faktora na faktoranta, co łączy się z obowiązkiem zwrotu faktorowi przez faktoranta otrzymanej od niego wypłaty na poczet tych należności.

Charakterystyczne dla **faktoringu mieszanego** jest ustalenie przez faktora limitu kwotowego, do którego wykupuje on wierzytelności od faktoranta w trybie faktoringu właściwego z równoczesnym przejęciem ryzyka niewypłacalności dłużnika. Po przekroczeniu tego limitu zastrzega sobie prawo przeniesienia ryzyka z powrotem na faktoranta.

W praktyce istnieją dwa modele obsługi faktoringu.

1. **Faktoring zaliczkowy** (podobny do obsługi kredytu w rachunku bieżącym). W jego wypadku faktor po zawarciu umowy faktoringu wypłaca faktorantowi jedynie zaliczki na poczet przyszłej zapłaty z tytułu wykupionych należności. Faktorant otrzymuje od razu część kwoty wynikającej z wystawionych faktur. Zwyczajowo jest to od 70% do 95% wartości faktur. Pozostała część jest wypłacana, gdy wierzytelność jest wymagalna lub gdy dłużnik spłaci dług faktorowi. Kwoty udzielonych zaliczek obciążają rachunek faktoranta. Gdy wierzytelność zostanie spłacona, zmniejsza się saldo zadłużenia na rachunku. Jego maksymalny poziom określa przyznany limit. Przy tej formie faktoringu nie ma konieczności blokowania kwot na wyodrębnionym koncie w postaci funduszu gwarancyjnego. Odsetki płacone są z dołu, podobnie jak w wypadku kredytu w rachunku bieżącym, i naliczane od faktycznego zadłużenia.

2. **Faktoring dyskontowy.** Zakłada on księgowanie wierzytelności na odrębnych kontach. Często uważa się, że faktoring niewłaściwy jest formą umowy pożyczki zawieranej między faktorantem a faktorem. Gdy dłużnik nie wywiązuje się ze zobowiązań wobec faktora, następuje zwrotne przeniesienie wierzytelności z faktora na faktoranta, co wywołuje jednocześnie obowiązek spłaty pożyczki, której faktor udzielił faktorantowi w wyniku przelania wierzytelności. Stąd wykupioną wierzytelność traktuje się jak zadłużenie. Nie może ono przekroczyć kwoty przyznanego limitu, oznaczającego granicę, do jakiej faktor będzie wykupywał wierzytelności. W tym modelu obsługi faktorant dostaje zapłatę z tytułu przelanej wierzytelności niezwłocznie po zawarciu umowy faktoringowej, z reguły w kwocie stanowiącej nie mniej niż 80% wartości zakupionej przez faktora wierzytelności. Kwota ta jest pomniejszana o należną faktorowi prowizję. Na wyszczególnionych rachunkach blokowane są wierzytelności tworzące fundusz gwarancyjny oraz kwoty dyskonta.

### Faktoring jako instrument wspomagający zarządzanie należnościami i kapitałem obrotowym

Faktoring stwarza korzystającym z niego firmom szerokie możliwości aktywnego zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym, a tym samym wpływa na poprawę ich wskaźników finansowych i struktury bilansu.

Faktoring umożliwia przedsiębiorstwu zwiększenie sprawności zarządzania kapitałem obrotowym, którego poziom jest bardzo istotny dla utrzymania płynności finansowej. Kapitał obrotowy netto wyznacza bowiem rezerwę płynnościową firmy, a jego niska wartość może oznaczać problemy z bieżącym regulowaniem zobowiązań jednostki.

Zapotrzebowanie na płynne środki pieniężne w związku z koniecznością uregulowania zobowiązań wobec dostawców towarów i usług zależy:

- a) w ujęciu kwotowym od wartości zapasów, należności i zobowiązań handlowych,
- b) w ujęciu czasowym od cyklu zapasów<sup>1</sup>, należności i zobowiązań handlowych.

Jednym ze sposobów zmniejszenia wyrażonego w dniach zapotrzebowania przedsiębiorstwa na kapitał obrotowy jest skrócenie cyklu należności poprzez przyspieszenie ich rotacji. Z kolei metodą obniżania zapotrzebowania na gotówkę odpowiadającą wartości kapitału obrotowego jest minimalizowanie poziomu należności. Uzyskanie

obu wyżej wymienionych efektów jednocześnie jest możliwe dzięki wykorzystaniu usługi faktoringu. Z jednej strony przyspiesza ona wpływ gotówki za zrealizowaną sprzedaż, uwalniając zamrożone środki, i zwiększa rotację należności, z drugiej zaś obniża poziom należności od odbiorców, które muszą być różnymi sposobami finansowane przez przedsiębiorstwo. Dzięki temu faktoring wydatnie przyczynia się do obniżenia zapotrzebowania firmy na kapitał obrotowy i zwiększa sprawność zarządzania nim.

Usługa ta daje firmom wiele możliwości zwiększenia sprawności zarządzania należnościami. Utrzymywanie ich wysokiego poziomu przez przedsiębiorstwo jest z wielu powodów niekorzystne. Stanowią one przeciętnie 20–25% aktywów ogółem przedsiębiorstwa produkcyjnego i 40–45% jego aktywów obrotowych. Im niższa jest ta proporcja, tym lepiej oceniane jest przedsiębiorstwo, np. przez analityków bankowych czy kontrahentów. Wysoka wartość należności oznacza bowiem zamrożenie środków pieniężnych należnych spółce z tytułu sprzedaży produktów, towarów lub usług i przyczynia się do powstania kosztów utraconych możliwości.

Poprzez faktoring firma otrzymuje wierzytelności handlowe przed terminem ich zapadalności. Uwolnione dzięki tej usłudze środki pieniężne mogą zostać wykorzystane na:

- prowadzenie bieżącej działalności (finansowanie kolejnych należności bez konieczności zaciągania nowych kredytów bankowych), co skutkuje zwiększeniem sprzedaży,
- spłatę zobowiązań finansowych (np. kredytów bankowych, wykup obligacji, uregulowanie zobowiązań wobec dostawców), co ma pozytywny wpływ na kształtowanie się wskaźników struktury finansowania jednostki.

Firma, wystawiając odbiorcom faktury z odroczonego terminem płatności, udziela im kredytu kupieckiego, który jednak sama musi sfinansować. Należności mogą być sfinansowane m.in.:

- ze środków własnych (np. kapitału zapasowego),
- zobowiązaniami z tytułu dostaw i usług (czyli kredytem kupieckim otrzymanym od dostawców),
- kredytem bankowym,
- ze środków pozyskanych w drodze emisji dłużnych papierów wartościowych (np. obligacji).

Należy w tym miejscu zwrócić uwagę na fakt, że jedynie finansowanie należności ze środków własnych nie generuje dodatkowych kosztów przedsiębiorstwa. Pozostałe jego formy wiążą się natomiast z koniecznością wynagradzania dawców kapitału obcego. W wypadku kredytu kupieckiego jest to koszt nieskorzystania z upustu cenowego. Z kolei przy kredycie bankowym czy emisji obligacji są to

<sup>1</sup> Ponieważ cykl zapasów i należności się zezębiają, w praktyce nie są równe sumie obu wskaźników, ale większemu z nich.

prowidzje należne bankowi za wykonane czynności (np. rozpatrzenie wniosku o udzielenie kredytu, pośrednictwo w plasowaniu obligacji na rynku) oraz odsetki od wykorzystanego kapitału. Faktoring zmniejsza zapotrzebowanie firmy na finansowanie zewnętrzne, obniżając tym samym koszty prowadzonej przez nią działalności.

Finansowanie wysokiego poziomu należności ma negatywny wpływ za gospodarke finansową przedsiębiorstwa. Prowadzi bowiem bezpośrednio do obniżenia poziomu dostępnych środków pieniężnych w kasie i na rachunkach bankowych firmy, co zmniejsza jej płynność gotówkową. Faktoring wierzytelności powoduje natomiast zwiększenie dostępności środków pieniężnych w firmie, a tym samym wzrost jej płynności gotówkowej i zdolności do finansowania zobowiązań krótkoterminowych.

Poprzez faktoring należności przedsiębiorstwo uzyskuje poprawę następujących wskaźników finansowych:

**1. Wskaźniki struktury finansowania.** Spłata zobowiązań finansowych przedsiębiorstwa z otrzymanych przed terminem zapadalności wierzytelności handlowych powoduje m.in.:

a) obniżenie udziału kapitału obcego w finansowaniu aktywów,

b) obniżenie stopnia zaangażowania kapitału obcego w stosunku do funduszy własnych.

Tym samym zmniejsza się ryzyko finansowania przedsiębiorstwa kapitałem obcym związane z możliwością obsługi zadłużenia przez jednostkę, czyli z ryzykiem jej niewypłacalności ponoszonym przez wierzycieli i kredytodawców.

**2. Wskaźniki rotacji i cyklu należności.** Obniżenie poziomu należności wykazywanych w bilansie przy niezmięionej wielkości przychodów ze sprzedaży skutkuje przyspieszeniem rotacji należności. Dzięki wykorzystaniu faktoringu nie odbywa się to kosztem kontrahentów. Skrócenie okresu spływania należności nie wpływa bowiem na skrócenie terminów odroczenia płatności i nie osłabia pozycji rynkowej przedsiębiorstwa. Nie powoduje zatem utraty części odbiorców, a w konsekwencji zmniejszenia przychodów ze sprzedaży.

**3. Inne wskaźniki oceny należności.** Poprzez obniżenie poziomu należności wykazywanych w bilansie dzięki usłudze faktoringu następuje:

a) obniżenie udziału należności w aktywach ogółem,

b) zmniejszenie udziału należności w aktywach obrotowych,

c) odwrócenie pozycji kredytowej przedsiębiorstwa (z dawcy na biorcę kredytu kupieckiego, kiedy zobowiązania handlowe spółki w pełni finansują jej należności z tytułu dostaw i usług, a często nawet je przewyższają).

**4. Wskaźnik rentowności aktywów.** Należności jako składnik aktywów zwiększają ich wartość ogółem, powodując obniżenie rentowności aktywów. Zmniejszenie poziomu należności poprzez ich faktoring automatycznie wpływa na podniesienie wskaźnika ROA.

**5. Wskaźnik ryzyka kredytowego.** Dzięki wzbogaceniu usługi faktoringu o analizę sytuacji ekonomicznej dłużników i windykację należności udział należności straconych w przychodach ze sprzedaży jest niewielki.

Nie korzystając z faktoringu, przedsiębiorstwo może dążyć do minimalizacji poziomu należności, oferując atrakcyjniejsze warunki sprzedaży za szybszą płatność. Kontrahent zyskuje upust cenowy, jeśli dokona płatności w określonym, przyspieszonym terminie (np. skorzysta z 1,5% upustu, jeśli zapłaci za fakturę w ciągu 7, a nie 30 dni trwania kredytu kupieckiego). Takie rozwiązanie z jednej strony przyspiesza wpływ środków pieniężnych do firmy, czyli pozytywnie oddziałuje na jej płynność finansową. Z drugiej zaś strony obniża uzyskiwane przez nią przychody ze sprzedaży, czyli negatywnie wpływa na rentowność. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na fakt, że stosowanie upustów jako narzędzia przyspieszającego spływanie należności jest często droższe od finansowania należności kredytem bankowym lub produktami finansowania handlu, np. poprzez skorzystanie z usługi faktoringu.

Inną metodą obniżania poziomu należności w przedsiębiorstwie jest prowadzenie konserwatywnej strategii kredytowania odbiorców, polegającej na negocjowaniu krótszych terminów płatności za sprzedawane produkty, towary lub usługi. Jest to jednak coraz trudniejsze do zrealizowania w dobie rosnącej konkurencji i możliwe tylko dla dużych, silnych finansowo przedsiębiorstw, mających bardzo dobrą pozycję konkurencyjną na rynku. Taka polityka może jednak doprowadzić do utraty części odbiorców przez jednostkę gospodarczą oraz obniżenia jej przychodów ze sprzedaży.

Skorzystanie z faktoringu pozwala przedsiębiorstwu pogodzić utrzymanie płynności finansowej z rentownością sprzedaży oraz skracając okres oczekiwania firmy na wpływ środków pieniężnych z tytułu wystawionych faktur bez pogorszenia warunków finansowania dla odbiorców i utraty części z nich. Takie rozwiązanie umożliwia stosowanie ekspansywnej strategii zwiększania obrotów poprzez wydłużanie terminów płatności oferowanych kontrahentom.

Ta droga pozyskiwania środków pieniężnych jest szczególnie wskazana dla firm, które:

– prowadzą sprzedaż z odroczonym terminem płatności,

– utrzymują stałą współpracę z odbiorcami produktów, towarów lub usług,

- chcą zmobilizować dłużników do terminowego wywiązywania się z płatności,
- nie spełniają wymogów uzyskania kredytu bankowego, np. ze względu na brak odpowiedniego zabezpieczenia bądź krótką historię istnienia, a przez to brak wiarygodności kredytowej,
- mają nierówno rozłożone w czasie zapotrzebowanie na kapitał obrotowy,
- przywiązują dużą wagę do dokładnego planowania wpływów i wydatków,
- ponoszą znaczne koszty z tytułu kredytów kupieckich udzielonych odbiorcom,
- chcą zwiększyć obroty poprzez oferowanie atrakcyjnych warunków sprzedaży, w tym stosunkowo długich terminów płatności.

### Zalety i wady faktoringu dla faktoranta

Poza wymienionymi wcześniej zaletami faktoringu, związanymi ze zwiększeniem sprawności zarządzania kapitałem obrotowym i należnościami przedsiębiorstwa, przynosi on wiele innych korzyści podmiotowi wykorzystującemu tę usługę. Jego podstawową jego zaletą jest likwidacja opóźnień płatniczych odbiorców. Faktorant otrzymuje znaczną część należności (do 80%)<sup>2</sup>, pomniejszoną o prowizję, niezwłocznie po dokonaniu cesji wierzytelności.

Usługa ta minimalizuje również ryzyko niewypłacalności dłużnika. Faktor przed zawarciem umowy faktoringu i nabyciem wierzytelności bada bowiem wiarygodność kredytową faktoranta i dłużnika, wykluczając kontrahentów o wątpliwej sytuacji ekonomiczno-finansowej.

Pozyskanie środków pieniężnych w drodze faktoringu na finansowanie bieżącej działalności odbywa się bez nadmiernie skomplikowanej procedury prawnej. W wypadku ubiegania się przez firmę o udzielenie kredytu bankowego procedura pozyskania środków finansowych jest skomplikowana i czasochłonna. Ponadto przeznaczenie środków pieniężnych musi być uregulowane w treści umowy kredytu. W wypadku umowy faktoringu nie ma obowiązku określania w niej przeznaczenia uzyskanych przez firmę środków pieniężnych.

Bardzo ważną zaletą faktoringu, odróżniającą go od kredytu bankowego, jest też z reguły brak konieczności przedstawiania zabezpieczeń majątkowych gwarantujących spłatę zobowiązań wynikających z nabytych faktur. Zabezpieczeniem jest prawidłowo wystawiona faktura, będąca dokumentem o mocy prawnej. W wypadku wymagania przez faktoranta zabezpieczeń w stosunku do zbywcy wierzytelności najpopularniejsze z nich mają następujące,

proste formy: weksla własnego *in blanco* wystawionego przez faktoranta lub pełnomocnictwa do rachunku faktoranta do kwoty w wysokości przekazanych mu wcześniej środków.

Środki pieniężne pozyskane przez firmę w drodze faktoringu mogą być wykorzystywane do uzyskania u dostawców rabatów przy zakupach gotówkowych. To z kolei pozwala przedsiębiorstwu na zwiększenie konkurencyjności na rynku pod względem swobody kształtowania cen i określania terminów płatności za faktury.

Faktoring jest chętnie wykorzystywany przez firmy także ze względu na skutki podatkowe. Prowizje pobierane przez faktora (np. prowizja przygotowawcza za zbadanie wiarygodności kredytowej faktoranta i dłużnika oraz przygotowanie umowy, prowizja *del credere* za przejęcie ryzyka, prowizja z tytułu umowy o linię i utrzymywanie przez faktora zobowiązania do zawarcia w przyszłości umów faktoringu), marże za usługi dodatkowe (np. prowadzenie księgowości, doradztwo podatkowe, usługi windykacyjne) i odsetki (np. od kwot zaliczek udzielonych przez faktora z tytułu wykupionych należności przy modelu zaliczkowym faktoringu) stanowią dla faktoranta koszt uzyskania przychodu. Przedsiębiorstwo, ponosząc wyżej wymienione koszty, korzysta z osłony (tarczy) podatkowej. Część wypracowanego przez nie zysku jest wypłacana faktorowi w formie ww. kosztów finansowych, co zmniejsza podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym.

Dodatkową zaletą faktoringu jest współlistnienie wielu usług będących uzupełnieniem jego podstawowej funkcji, czyli finansowania bezspornych i niewymagalnych wierzytelności. Są to: inkaso należności, wystawianie monitów, windykacja należności, analiza sytuacji ekonomicznej dłużników, udzielanie kredytów i pożyczek, prowadzenie sprawozdawczości i kont dłużników, dokonywanie rozliczeń finansowych transakcji oraz przejmowanie ryzyka niewypłacalności kontrahentów. Dzięki korzystaniu z usług komplementarnych faktorant może zmniejszyć zatrudnienie personelu administracyjnego, zajmującego się monitorowaniem i windykacją należności (m.in. sporządzaniem list odbiorców, pilnowaniem terminów płatności, naliczaniem ewentualnych odsetek karnych), co prowadzi do znacznej redukcji kosztów ponoszonych przez przedsiębiorstwo. Z kolei profesjonalnie przeprowadzane monitorowanie i egzekwowanie należności zmniejsza prawdopodobieństwo wystąpienia trudności z ich odzyskaniem i powstania należności straconych.

Poza tym firma może za pośrednictwem faktora korzystać ze specjalistycznego oprogramowania komputerowego, którego posiadanie jest często zbyt drogie dla młodych, rozpoczynających działalność jednostek gospodarczych lub nieefektywne, gdy wykorzystuje je tylko jedna niewielka firma.

<sup>2</sup> Pozostałe 20% klient otrzymuje po zapłacie odbiorcy na konto faktora.

Oprócz licznych zalet faktoring ma także wady. Instrument ten cechuje się ograniczoną dostępnością dla jednostek gospodarczych. Jest on usługą efektywną dla przedsiębiorstw mających duży wolumen obrotów. Firmy o rocznym przychodzie poniżej 3 mln zł nie powinny korzystać z faktoringu, gdyż będzie to dla nich nieopłacalne. Nie bez znaczenia jest też branża, w której działa przedsiębiorstwo, gdyż nie wszystkie produkty nadają się do faktoringu. Wykluczone są branże, w których dokonywana jest sprzedaż dóbr inwestycyjnych oraz produktów lub usług wykonywanych na indywidualne zamówienie, np. branża jubilerska.

Negatywnie postrzegane przez faktoraanta są wysokie koszty obsługi systemu. Koszty faktoringu są zazwyczaj wyższe od kosztów kredytu w rachunku bieżącym. Przeciętne oprocentowanie waha się w przedziale od 9% p.a. do 12% p.a. Prowizja przygotowawcza wynosi zaś od 0,1% do 3% kwoty przyznanego limitu zadłużenia. Prowizja *del credere* waha się od 0,1 do 1,5% wartości nabytych przez faktoraanta należności. Jej wysokość jest każdorazowo szacowana, stosownie do oceny ryzyka związanego z wierzytelnością i zależy od jej kwoty, sytuacji finansowej kontrahenta, terminu zapadalności długu, zabezpieczeń oraz rodzaju towarów będących przedmiotem sprzedaży. Z kolei marża za usługi dodatkowe kształtuje się na poziomie od 0,3% do 4% kwoty wierzytelności, a jej poziom zależy od wielkości obrotów realizowanych z faktorem oraz zakresu świadczonych usług. Należy jednak zdawać sobie sprawę z faktu, że faktoring oprócz finansowania wierzytelności oferuje przedsiębiorcom znacznie szerszy pakiet usług.

Wykorzystywanie faktoringu może być również postrzegane przez potencjalnych kontrahentów jako oznaka słabości przedsiębiorstwa i trudności z utrzymaniem przez nie płynności finansowej.

W wypadku gdy faktorator przejmuje od faktoraanta prowadzenie księgowości i rozliczeń, faktoring może prowadzić do osłabienia powiązań dostawcy z klientami.

Warto zwrócić uwagę na fakt, że nienazwany charakter umowy faktoringowej umożliwia faktoratorowi przyjmowanie rozwiązań stawiających go w uprzywilejowanej pozycji w stosunku do klientów. Trzeba pamiętać również o tym, że zastosowanie faktoringu wymaga od firmy reorganizacji systemu obiegu dokumentów.

Zestawienie zalet i wad faktoringu wskazuje na przewagę korzyści uzyskiwanych dzięki jego wykorzystaniu. Należy podkreślić, że z rozwoju rynku usług faktoringowych płyną również korzyści dla gospodarki całego kraju. Jako instrument przyspieszający obrót środkami pieniężnymi w gospodarce, faktoring przyczynia się do szybkiego uwalniania zainwestowanych kapitałów i wprowadzania ich do obiegu, co bezpośrednio wpływa na poprawę wyników fi-

ansowych wielu przedsiębiorstw. Ponadto faktoring zwiększa możliwości zarządzania finansami w wielu firmach i służy rozbudowie infrastruktury gospodarki rynkowej.

## Rynek usług faktoringowych w Polsce

Krajowy rynek usług faktoringowych jest stosunkowo młody. Pierwsze umowy, których przedmiotem była zapłata ceny za wierzytelność, świadczone w Polsce na początku lat dziewięćdziesiątych XX w. Specyfika tych operacji spowodowała wydzielenie się z banków odrębnych instytucji faktoringowych. Obecnie usługi faktoringowe świadczone są zarówno przez banki, jak i spółki faktoringowe. Te ostatnie oferują klientom znacznie szerszy pakiet usług dodatkowych poza wykupem wierzytelności i ewentualnym przejęciem ryzyka niewypłacalności dłużnika.

W Polsce niewiele jest specjalistycznych spółek faktoringowych. Duże znaczenie mają trzy firmy: Handlowy Heller, Polfaktor oraz Eurofaktor. Funkcjonowanie rynku usług faktoringowych porządkuje Konferencja Instytucji Faktoringowych, która w 2003 r. skupiała 8 największych instytucji tego sektora.

W wymienionym okresie obroty firm faktoringowych wyniosły ponad 12 mld zł, wykazując tym samym wzrost o około 20% w skali roku. W 2003 r. z usług faktoringowych skorzystało około 1,2 tys. przedsiębiorstw i zrealizowano 2 mln transakcji z 80 tys. odbiorców. Ponad 70% świadczonych usług stanowił faktoring z regresem. Obroty branży faktoringowej stanowią w Polsce jedynie 1,5% produktu krajowego brutto, czyli prawie osiem razy mniej niż w krajach Europy Zachodniej.

Możliwości rozwoju rynku usług faktoringowych są wciąż ogromne. Ocenia się, że około 80% transakcji średnich i dużych przedsiębiorstw rozliczanych jest w kredycie kupieckim. Zainteresowanie finansowaniem działalności poprzez kredyt kupiecki wynika przede wszystkim z faktu, że jest on tańszy od kredytu bankowego, a także znacznie łatwiej dostępny. Do utrzymywania się tej tendencji przyczynia się również słabo rozwinięty rynek alternatywnych usług finansowych.

Dodatkowo zainteresowanie faktoringiem zwiększają czynniki, które utrudniają rozwój małych i średnich firm. Są to m.in. zatory płatnicze, opóźnienie płatności, kłopoty z utrzymaniem płynności finansowej, niski poziom kapitału obrotowego, a więc te problemy, którym może zaradzić skorzystanie z usług faktoringowych. Ponadto wejście Polski do Unii Europejskiej spowoduje, że polskie firmy coraz swobodniej będą poruszać się na rynkach zagranicznych, a w związku z tym będą wymagały uatrakcyjnienia oferowanych przez nie warunków płatności.

W Polsce od kilku lat wzrasta liczba przedsiębiorstw regulujących swoje zobowiązania płatnicze z opóźnieniem. Ma to uzasadnienie m.in. w spowolnieniu tempa rozwoju gospodarczego. Opóźnianie płatności stało się już wręcz stałym sposobem do finansowania się. W takiej sytuacji podjęcie przez przedsiębiorstwa decyzji o sprzedaży z odroczonym terminem płatności bez zwiększenia pewności uzyskania płatności w drodze faktoringu jest bardzo ryzykowne.

Badanie ankietowe rzetelności płatniczej w obrocie gospodarczym, realizowane wiosną 2004 r. z inicjatywy Instytutu Badawczego przy Krajowym Rejestrze Długów, wykazało, że co miesiąc kontrahenci nie płać do 5 faktur wystawionych przez każdą z małych firm. W przedsiębiorstwach średniej wielkości liczba takich faktur wzrasta do 30, a w dużych firmach przekracza 100. Z ankiety przeprowadzonej w kwietniu 2004 r. przez „Gazetę Prawną” wynika, że branżami bardziej niż przeciętnie dotkniętymi pogorszeniem sytuacji finansowej są hutnictwo żelaza, budownictwo, górnictwo oraz przemysł stoczniowy i motoryzacyjny.

Mimo ogromnego potencjału rynku usług faktoringowych oferta faktorów nie w pełni odpowiada oczekiwaniom odbiorców. Wiele podmiotów oferuje przedsiębiorcom faktoring niepełny, w ramach którego nie następuje przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużników. Takie rozwiązanie nie pozwala firmom na swobodne kształtowanie płynności finansowej. Faktoring pełny jest zaś stosowany z przesadną ostrożnością. Występuje on jedynie w kontaktach z dobrze znanymi klientami, których dłużnikami są firmy o dobrej kondycji ekonomiczno-finansowej. Poza tym korzystanie z tego rodzaju usługi wiąże się z wysokimi kosztami i surowymi klauzulami prawnymi występującymi w umowach.

Oferta faktoringu dotyczy głównie obrotów krajowych, co wobec dynamicznie rosnącego eksportu może utrudniać przedsiębiorstwom sprzedającym swe produkty za granicą oferowanie kontrahentom zagranicznym atrakcyjnych warunków płatności. W lutym 2004 r. udział faktoringu importowego oraz eksportowego w ofercie firm faktoringowych był szacowany na poziomie zaledwie 10–15%.

Pozostaje mieć nadzieję, że w niedalekiej przyszłości oferta usług faktoringowych będzie bardziej dostosowana do potrzeb wynikających z rynku.

## Podsumowanie

Konstrukcja faktoringu ma bardzo wiele zalet dla firmy sprzedającej należności. Jednak podstawowym pożytkiem płynącym z zastosowania tego rodzaju usługi przez przedsiębiorstwo jest zwiększenie sprawności zarządzania kapitałem obrotowym poprzez zapewnienie sobie niezmiennego strumienia finansowania, co eliminuje kłopoty z utrzymaniem płynności finansowej i zwiększa zdolność do regulowania własnych zobowiązań krótkoterminowych. Dywersyfikacja ryzyka braku zapłaty od kontrahentów zapewnia z kolei bezpieczeństwo handlowe klientom faktoranta.

Rozwój usług faktoringowych korzystnie wpływa na gospodarkę w skali całego kraju. Jako instrument przyspieszający obrót środkami pieniężnymi w gospodarce faktoring przyczynia się do szybkiego uwalniania zainwestowanych kapitałów i wprowadzania ich w obieg, co bezpośrednio przekłada się na poprawę wyników finansowych wielu przedsiębiorstw. Szybszy i sprawniejszy proces inkasowania należności nie tylko pozytywnie wpływa na wyniki finansowe faktorantów, zwiększających obrót, ale jest także źródłem pożytków dla odbiorców uzyskujących atrakcyjne warunki płatności oraz samych spółek faktoringowych, otrzymujących wynagrodzenie za świadczone usługi.

Wzrost liczby obrotów realizowanych przez spółki oferujące tego rodzaju instrument zwiększa możliwości zarządzania finansami wielu uczestnikom rynku. Ważne jest więc, że w polskiej rzeczywistości instrument ten zaistniał i zwiększa swoją popularność zarówno wśród dostawców produktów, towarów lub usług, jak również wśród banków oraz specjalistycznych podmiotów faktoringowych.

## Bibliografia

1. S. Atanasow: *Faktoring jako źródło finansowania bieżących obrotów – ujęcie strumieniowe*. „Monitor Rachunkowości i Finansów” nr 12/2002.
2. J. Barańska: *Gdy konkurencja wymusza udzielanie kredytów kupieckich*. „Gazeta Prawna” nr 114/2004.
3. M. Barowicz: *Faktoring – sposób na obrót wierzycelnościami*. „Dobra Firma”, „Rzeczpospolita” nr 180/2004.
4. Z. Biskupski: *Usługa w wersji eksportowej*. „Gazeta Prawna” nr 7/2004.
5. Z. Biskupski: *Jak skutecznie zarządzać finansami firmy?* „Gazeta Prawna” nr 58/2004.
6. J. Grzywacz: *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*. Warszawa 2003 Difin.
7. J. Ignaczewski: *Dłużnik w umowie faktoringu*. „Rzeczpospolita” nr 186/2004.

8. R. Jagiełło: *Finansowanie i zarządzanie należnościami – wpływ na bilans oraz wskaźniki finansowe*. Warszawa 2003 Szkoła Główna Handlowa.
9. M. Krześniak: *Rośnie rynek usług faktoringowych*. „Gazeta Prawna” nr 18/2004.
10. M. Krześniak: *Ile kosztują usługi faktoringowe*. „Gazeta Prawna” nr 38/2004.
11. Z. Krzyżkiewicz: *Operacje bankowe – rozliczenia krajowe i zagraniczne*. Warszawa 1998 Poltext.
12. M. Matusiak: *Duże ryzyko sprzedaży z odroczeniem*. „Gazeta Prawna” nr 74/2004.
13. M. Matusiak: *Każda firma ma dłużników*. „Gazeta Prawna” nr 76/2004.
14. Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych z 26.07.1991 r. Dz. U. nr 80, poz. 350 z późn. zm.
15. Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych z 15.02.1992 r. Dz. U. nr 21, poz. 86 z późn. zm.
16. Ustawa o podatku od towarów i usług z 11.03.2004 r. Dz. U. nr 54, poz. 535.
17. M. Zaleska: *Ocena ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa przez analityka bankowego*. Warszawa 2002 Szkoła Główna Handlowa.
18. [www.poradnik-prawny.pl](http://www.poradnik-prawny.pl)
19. [www.bph.pl](http://www.bph.pl)