

# Faktoring jako źródło finansowania działalności gospodarczej

## Factoring as a Source of Financing Economic Activity

*Marek Barowicz\**

### Streszczenie

Artykuł jest poświęcony problematyce faktoringu. Faktoring zalicza się w polskich warunkach gospodarowania do stosunkowo nowych źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw. Jest on alternatywą przede wszystkim kredytu bankowego i cesji wierzytelności. Finansując dostawy z odroczoną płatnością, pozwala na utrzymanie płynności finansowej. W opracowaniu przedstawiono genezę, istotę oraz uwarunkowania prawnopodatkowe instytucji faktoringu, a także stan rynku faktoringowego w kontekście jego struktury oraz perspektywy rozwoju. Przeprowadzono analizę i porównano oferty wybranych faktorów z punktu widzenia ich atrakcyjności dla potencjalnych odbiorców, zgłaszających zapotrzebowanie na tego rodzaju usługi. Pracę kończy charakterystyka szans i zagrożeń rynku faktoringowego.

**Słowa kluczowe:** faktoring, płynność finansowa, źródła finansowania, koszty faktoringu

### Abstract

The article is devoted to the issue of factoring of accounts receivable. Factoring in Polish conditions of management is a relatively new source of financing enterprises. In practice, we can distinguish different techniques (tools) of capital support for companies. Factoring is viewed as an alternative mostly in relation to bank credit and assignment of debt. Factoring allows to maintain financial liquidity by means of financing the supplies with deferred payment. The article presents the origin, essence, costs and legal terms (principles) of factoring as well as the structure of the factoring market and the perspectives of its development in Poland and all over the world. It contains an analysis and comparison of factors' offers considering their attractiveness for potential receivers. The article ends with conclusions weighing out the strengths and the disadvantages of factoring.

**Keywords:** factoring, financial liquidity, sources of financing, costs of factoring

**JEL:** G21, G32, K12, K34, M41

\* Autor jest inspektorem w Urzędzie Skarbowym w Krakowie.

## Wprowadzenie

Przez pojęcie faktoringu należy rozumieć proces nabycia pieniężnych wierzytelności handlowych<sup>1</sup> przez faktora (jest nim najczęściej bank lub spółka faktoringowa) przed terminem ich zapadalności (wymagalności) za określonym wynagrodzeniem, z przejęciem ryzyka niewypłacalności dłużnika lub bez przejęcia tego ryzyka. W myśl art. 1.2 Konwencji Ottawskiej z 1988 r., umowa faktoringowa to umowa zawarta między jedną stroną (dostawcą) a drugą (faktorem). Zgodnie z tą umową:

1) dostawca może przenieść lub przeniesie na faktora własność wierzytelności, wynikających z umowy dotyczącej sprzedaży dóbr przez dostawcę klientom (dłużnikom), z wyjątkiem dóbr zakupionych przez dłużnika przeznaczonych do użytku osobistego, rodzinnego czy dla gospodarstwa domowego,

2) faktor wykonuje co najmniej dwie z poniższych usług:

– finansowanie dostawcy między innymi w formie pożyczek i zaliczek,

– prowadzenie rozliczeń związanych z wierzytelnościami,

– inkaso wierzytelności,

– przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika,

3) dłużnik zostaje poinformowany o przeniesieniu własności wierzytelności.

Uogólniając można przyjąć, że faktoring dotyczy nabycia (przyjmowania) handlowych faktur do dyskonta (Bogin, Borkowski 2002, s. 12). Za odmianę faktoringu (Hill, Tanju 1998, s. 53; Striano 2000, s. 52; Grzywacz 2001, s. 56), stosowaną głównie w obrocie zagranicznym (handlu międzynarodowym), można uznać forfaiting, polegający na zakupie przez forfaitera (instytucję forfaitingową) pieniężnych wierzytelności handlowych (rzadziej leasingowych lub wekslowych) przed terminem ich płatności z pobraniem na rzecz forfaitera wynagrodzenia, z wyłączeniem drogi regresowej w relacji do zbywcy należności (forfetysty – eksportera, wewnątrzspółnotowego dostawcy).

Faktoring jest zewnętrznym źródłem bieżącego finansowania działalności gospodarczej przedsię-

biorstw<sup>2</sup>. Uznaje się go za alternatywę takich produktów finansowych, jak kredyt bankowy czy cesja wierzytelności. Faktoring jako rynkowe narzędzie kapitałowego wsparcia ma fundamentalne znaczenie dla poprawy płynności finansowej przedsiębiorstw.

Celem artykułu jest przedstawienie faktoringu jako alternatywnego źródła finansowania przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań polskiej gospodarki. Praca składa się z części teoretycznej oraz praktycznej. W części teoretycznej poruszono zagadnienia związane z klasyfikacją i funkcjami faktoringu oraz jego kosztami w myśl obowiązującego systemu prawnego. Przeprowadzono ponadto, według poszczególnych kryteriów, analizę porównawczą umowy faktoringu na tle innych umów finansowych. Część empiryczna obejmuje charakterystykę rynku faktoringowego w kraju i na świecie, z uwzględnieniem jego struktury (ze względu na podmioty świadczące usługę faktoringową), tendencji i dynamiki rozwoju. Porównano faktorów, wyodrębniając ich specjalizacje oraz oferty i wymagania wobec klientów. Pracę kończą wnioski odnoszące się do mocnych i słabych stron usługi faktoringowej. W załączeniu przedstawiono wzór umowy faktoringowej.

## Co z płynnością finansową

Bolączką wielu przedsiębiorstw w krótkim okresie są kłopoty z utrzymaniem płynności finansowej. Sposobem na zachowanie zdolności do terminowego regulowania własnych zobowiązań bieżących (będą to głównie zobowiązania krótkoterminowe, spontaniczne, z tytułu dostaw i świadczenia usług) okazuje się faktoring. Mimo wstępnej weryfikacji należy pamiętać o istnieniu określonego poziomu ryzyka niewypłacalności dłużnika. Proces windykacji należności wszczęty po terminie ich zapadalności często jest żmudny, zwłaszcza gdy dłużnik znajdzie się w trudnym położeniu finansowym lub, co gorsze, w stanie upadłości. Faktoring minimalizuje to ryzyko, lecz go całkowicie nie wyłącza. Jako narzędzie odzyskiwania środków pieniężnych zamrożonych w wierzytelnościach (Robertson 2001, s. 13), jest on źródłem finansowania dostaw towarów i usług, korzystnego dla firmy z perspektywy kształtowania jej struktury kapitałowej.

<sup>1</sup> Wierzytelność oznacza prawo podmiotowe do żądania spełnienia świadczenia przez dłużnika (Żuławski 1999, s. 63). Wierzytelności handlowe są synonimem należności z tytułu dostaw i usług (w dalszej części opracowania pojęcia te będziemy w skrócie określać odpowiednio wierzytelnościami i należnościami).

<sup>2</sup> Przez działalność gospodarczą rozumie się zarobkową działalność wytwórczą, budowlaną, handlową, usługową oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodową, wykonywaną w sposób zorganizowany i ciągły (art. 2 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. nr 173, poz. 1807 z późn. zm.). Stosownie do art. 15 ust. 2 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 54, poz. 535 z późn. zm.), zwanej dalej w skrócie ustawą o VAT, działalność gospodarcza obejmuje wszelką działalność producentów, handlowców lub usługodawców, w tym podmiotów pozysku-

jących zasoby naturalne oraz rolników, a także działalność osób wykonujących wolne zawody, również wówczas, gdy czynność została wykonana jednorazowo w okolicznościach wskazujących na zamiar jej wykonywania w sposób częstotliwy. Czynnikiem umożliwiającym prowadzenie działalności gospodarczej jest posiadanie przez przedsiębiorstwo majątku oraz finansującego go kapitału, stanowiącego źródło finansowania. Źródła finansowania mogą mieć charakter zewnętrzny (gdy pozyskiwane są od inwestorów: właścicieli i wierzycieli) lub wewnętrzny (gdy generowane są przez przedsiębiorstwo w toku prowadzonej działalności gospodarczej). Wszelkie przedsięwzięcia podejmowane w przedsiębiorstwie, które zapewniają mu kapitał i służą do kształtowania jego struktury noszą miano finansowania. Finansowanie polega więc na dostarczaniu środków pieniężnych na pokrycie wydatków przedsiębiorstwa lub wykonanie określonych zadań (Penc 1997, s. 121).

## Geneza faktoringu

Pojęcie faktoringu pochodzi od łacińskiego słowa *face-re* (robić, czynić, załatwiać) lub teangielskiego *factor*, czyli pośrednik. Zdania na temat genezy faktoringu są podzielone. Wynika to z niejednorodnej interpretacji faktoringu wskutek odrębności jego rozwoju w różnych krajach (Masny 1998, s. 461).

W literaturze przedmiotu (Stecki 1996, s. 5–8) uważa się, że idea faktoringu pochodzi ze starożytnej Babilonii lub Fenicji. Faktor jako pośrednik znany był Grekom i Rzymianom (Tokarski 2005, s. 38–39). W czasach Cesarstwa Rzymskiego bogaci senatorowie i właściciele ziemscy powierzali sprzedaż produktów rolnych pracującym dla nich za prowilę agentom, którzy nierzadko wypłacali zaliczkowo swoim klientom część pieniędzy, mając pewność, że odzyskają je od zamorskich odbiorców. W związku z rozwojem handlu zamorskiego stworzono nawet kategorię rzymskiej pożyczki morskiej. W zawieranej kontrakcie pożyczkodawca (bankier) przenosił na armatora, który trudnił się handlem międzynarodowym, własność pieniędzy lub innych rzeczy zamiennych. Pożyczkodawca (wierzyciel) przejmował na siebie ryzyko żeglugi morskiej w zamian za odsetki w umownej wysokości.

Inni autorzy (Mac-Młynarska 1992, s. 1; Diehl-Leistner 1992, s. 29–30) doszukują się prazródła faktoringu w XIV w., kiedy pojęcie faktora wiązano z działalnością mandatariusza (agenta) i komisarza<sup>3</sup> w rozwijającym się handlu kolonialnym. W średniowiecznej Europie faktorzy działali głównie na terenie Włoch, Francji i Hiszpanii w takich miastach, jak Mediolan, Genua, Lyon czy Madryt. W trakcie kolonizacji Indii Wschodnich w XVIII w. Imperium Brytyjskie posługiwało się w handlu faktorami, czyli osobami, których zadaniem było pośrednictwo w zakresie sprzedaży towarów oraz udzielanie zaliczek na poczet dostaw towarów z Anglii. Miejscem powstania właściwego faktoringu były Stany Zjednoczone. W drugiej połowie XIX w. rozwinęły się tam komis, kredytowanie dostawców i cesja wierzytelności. Z historycznego punktu widzenia faktoring był powszechnie wykorzystywany w USA w przemyśle tekstylnym (Schall, Haley 1991, s. 708). Znaczny przyrost ludności spowodował wzmożony popyt na tkaniny, który można było zaspokoić dzięki dostawom z Europy. Amerykańscy agenci pośredniczący w interesach z brytyjskimi producentami sprzedawali towary przyjmowane w komis. Inkasując należności, przekazywali je dostawcom europejskim, prowadzili księgowość, przejmowali ryzyko niewypłacalności odbiorców sprzedawanych

dóbr. Z czasem faktorzy amerykańscy zaczęli współpracować głównie z krajowymi dostawcami, świadcząc im usługi w zakresie udzielania zaliczek na poczet dostaw (Tokarski 2005, s. 40). Rozkwit faktoringu nastąpił po II wojnie światowej i w wielu krajach objął niemal wszystkie dziedziny produkcji, handlu i usług. Na kontynencie europejskim faktoring w nowoczesnej postaci upowszechnił się na przełomie lat 50. i 60. Obecnie czynności faktorów wykonują głównie banki oraz instytucje okołobankowe<sup>4</sup>.

## Klasyfikacja i funkcje faktoringu

Faktoring może mieć formę doraźnej transakcji (wówczas faktor skupuje jednorazowo jedną lub kilka oznaczonych w umowie wierzytelności) bądź linii faktoringu (odnawialnej lub nieodnawialnej<sup>5</sup>) w ramach podpisanej uprzednio umowy. W umowie o linię faktoringu faktor zobowiązuje się do nabywania od faktora w okresie obowiązywania umowy wierzytelności handlowych spełniających warunki określone w umowie do wysokości z góry oznaczonego limitu (Heropolitańska, Kawaler, Koziół 1998, s. 176). W praktyce instytucje faktoringowe nie skupują pojedynczych należności, lecz wszystkie lub wybrane grupy należności w dłuższym okresie.

Ze względu na umiejscowienie ryzyka niewypłacalności dłużnika można wymienić trzy formy faktoringu (Kreczmańska 1996, s. 22; Tokarski 2005, s. 59–64):

- Faktoring właściwy (pełny). Pełne ryzyko niewypłacalności dłużnika (po uprzednim sprawdzeniu stanu prawnego-majątkowego dłużnika) przejmuje faktor, który egzekwuje należność w terminie jej wymagalności we własnym imieniu i na własny rachunek (w wyniku zawarcia faktoringu właściwego dochodzi do definitywnego, bezwarunkowego transferu (kupna) wierzytelności od faktora na rzecz faktora). W praktyce faktorzy nie przyjmują ryzyka w sposób nieograniczony. Przerzucają go zwykle na firmy ubezpieczeniowe do wysokości określonego limitu zadłużenia (Kaczyńska 2004).
- Faktoring niewłaściwy (niepełny), z prawem regresu faktora wobec faktora. Gdy dłużnik odmówi zapłaty, musi jej dokonać zbywca wierzytelności, zwracając pobrane kwoty wraz z kosztami (faktoring niewłaściwy jest więc formą warunkowego zbycia wierzytelności).

<sup>3</sup> Agent jest pośrednikiem w zawieraniu transakcji handlowych, działającym w cudzym imieniu na rachunek zleceniodawcy. Komisarz jest natomiast pośrednikiem działającym we własnym imieniu na rachunek zleceniodawcy (Tokarski 2005, s. 73, art. 758 i 765 ustawy z 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. nr 16, poz. 93 z późn. zm.), zwanej dalej w skrócie kc).

<sup>4</sup> Instytucje okołobankowe to wyspecjalizowane spółki faktoringowe, których udziałowcami są banki (Tokarski 2005, s. 65).

<sup>5</sup> W przypadku linii odnawialnej przyznany faktora limit odnawia się o kwotę każdej zapłaconej faktury i można go wykorzystywać wielokrotnie aż do wygaśnięcia umowy. W przypadku linii nieodnawialnej faktor ustala dla faktora jednorazowy limit dopuszczalnego zadłużenia do wykorzystania w określonym czasie, a w wyniku skupu faktur zadłużenie zostaje zredukowane o kwotę nabytej raty.

- Faktoring mieszany. W tym przypadku faktor może ustalić limit kwotowy, do którego wykupuje wierzytelności w trybie faktoringu właściwego, jednocześnie przejmując ryzyko niewypłacalności dłużnika. Po przekroczeniu limitu zastrzega sobie prawo przejęcia ryzyka z powrotem na faktoranta. W praktyce jest to najczęstsza forma faktoringu.

Faktoring właściwy może mieć formę faktoringu (Sierpińska 2001, s. 200):

1) otwartego (jawnego), w ramach którego dłużnik zostaje zawiadomiony o zawarciu umowy faktoringu niezwłocznie po jej podpisaniu (w faktoringu dłużnik najczęściej jest powiadamiany o zawarciu umowy faktoringowej);

2) półotwartego, gdy dłużnik zostaje zawiadomiony o zawarciu umowy dopiero w momencie wezwania go przez faktora do zapłaty faktury;

3) tajnego (cichego), w przypadku którego dłużnik w ogóle nie zostaje powiadamiony o zawarciu umowy (do tej formy instytucje faktoringowe odnoszą się niechętnie);

4) metafaktoringu – faktorant posiadający własny bank przelewa wierzytelność na daną instytucję faktoringową, która następnie zawiera umowę faktoringu z faktorem (bankiem); ryzyko niewypłacalności dłużnika zostaje podzielone między tę instytucję a faktora;

5) powierniczego – bank faktoranta upoważnia inny bank do świadczenia usług faktoringowych na rzecz faktoranta; faktor nie przejmuje ryzyka niewypłacalności, lecz jedynie zarządza wierzytelnościami faktoranta;

6) eksportowego i międzynarodowego – przedmiotem są tu wierzytelności eksporterów i przedsiębiorstw w obrocie międzynarodowym; w jego ramach można wyróżnić:

- *direct import factorig* – faktorant (eksporter lub wewnątrzspółnotowy dostawca) przelewa swoje wierzytelności z transakcji zagranicznych na faktora z siedzibą w kraju dłużnika (importera lub wewnątrzspółnotowego nabywcę),

- *direct export factoring* – faktorant (eksporter lub wewnątrzspółnotowy dostawca) przelewa swoje wierzytelności z transakcji zagranicznych na faktora w swoim kraju,

- *two factors system factoring* (system dwóch faktorów) – mamy tu do czynienia z dwoma faktorami: jeden jest w kraju eksportera lub wewnątrzspółnotowego dostawcy (faktor eksportowy – export factoring bank), a drugi w kraju importera lub wewnątrzspółnotowego nabywcy (faktor importowy – import factoring bank); faktorant (eksporter lub wewnątrzspółnotowy dostawca) przelewa swoją wierzytelność na faktora eksportowego, który następnie zawiera umowę faktoringu z faktorem importowym;

7) zmodyfikowanego – faktor powierza faktorantowi wykonywanie dodatkowych usług, jedynie sprawując nad nimi nadzór.

Ze względu na moment otrzymania zapłaty od faktora wyróżnia się faktoring (Skowronek-Mielczarek 2003, s. 99; Grzywacz 2001, s. 42–43, Tokarski 2005, s. 65–66):

- dyskontowy (przyspieszony), w przypadku którego płatność z tytułu przelanej wierzytelności następuje niezwłocznie po przedstawieniu przez faktoranta faktur do wykupu lub po zawarciu przez niego umowy faktoringowej;

- zaliczkowy (awansowy), gdzie płatność na rzecz faktoranta ma miejsce w terminie wymagalności wierzytelności lub po jej uiszczeniu przez dłużnika; w momencie przedstawienia kopii faktury dokumentującej sprzedaż przez faktoranta lub zawarcie umowy faktoringowej faktor wypłaca jedynie zaliczki (najczęściej w wysokości około 70–80% wartości faktury) na poczet przyszłej zapłaty;

- wymagalnościowy (należność przekazywana jest faktorantowi w dniu wymagalności wierzytelności, po trzymaniu zapłaty od dłużnika lub w innym umownym terminie).

Faktoring właściwy (pełny) spełnia zazwyczaj następujące funkcje (Sierpińska 2001, s. 194):

- finansową, sprowadzającą się do bezzwłocznej zapłaty za nabyte dokumenty finansowe (finansowanie cykli rozliczeniowych dostaw) oraz inkaso należności; finansowanie jest najistotniejszą funkcją faktoringu (Michalski 2003, s. 180);

- gwarancyjną „*del credere*”<sup>6</sup>, polegającą na przejęciu przez faktora ryzyka niewypłacalności dłużnika;

- usługową (administracyjną), polegającą na świadczeniu przez faktora usług towarzyszących. Spółki faktoringowe w przeciwieństwie do banków oferują z reguły więcej usług dodatkowych, co podraża transakcję. Do usług dodatkowych zalicza się (Kreczmańska 1996, s. 16): inkaso należności, wystawianie monitów, windykację należności, analizę sytuacji ekonomicznej dłużników, udzielanie kredytów i pożyczek, prowadzenie księgowości i dokonywanie rozliczeń finansowych transakcji. Brak co najmniej dwóch usług dodatkowych jest jednym z powodów wadliwości umowy faktoringu, który może być traktowany jako cesja wierzytelności.

Zdaniem niektórych autorów (Tokarski 2005, s. 58) obecnie w Polsce nie wykorzystuje się w pełni wszystkich funkcji faktoringu. Na polskim rynku faktoringowym nie ma faktora, który mógłby kompleksowo pomóc klientowi w napotykanym problemach. Najpowszechniejsza jest funkcja finansowa, a funkcje gwarancyjna i usługowa wykorzystywane są częściowo<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> Termin „*del credere*” został zdefiniowany w 1771 r. przez szwedzkiego ekonomistę Eberhardta jako przejęcie przez agenta komisowego odpowiedzialności za wiarygodność kredytową nabywcy lub jego zdolność do likwidacji długu w ustalonym terminie (Tokarski 2005, s. 75).

<sup>7</sup> Częściowe wykorzystanie funkcji usługowej wynika z obawy faktoranta przed utratą kontroli nad płatnościami dłużnika.

## Umowa faktoringu na tle umów finansowych

Umowa faktoringu ma charakter bilateralny (dwustronny). Zawierana jest między dostawcą towarów lub usług (faktorantem) a nabywcą wierzytelności (faktorem). Odbiorca towarów lub usług (dłużnik faktoringowy) jest uczestnikiem transakcji, nie jest natomiast stroną zawieranej umowy, choć wierzytelności będące jej przedmiotem mogą być skupowane na jego wniosek. Faktoring zalicza się do kategorii umów nienazwanych. Jego treść kształtują przede wszystkim przez przepisy Kodeksu cywilnego. Podstawą zawarcia umowy jest art. 353<sup>1</sup> kc, zgodnie z którym strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, przepisom prawnym oraz zasadom współżycia społecznego.

Umowa faktoringowa zawierana jest na podstawie wniosku skupu wierzytelności. Stanowi on o treści tej umowy. Wniosek zawiera: określenie wnioskodawcy (jego firmę, siedzibę), dane o osobach reprezentujących podmiot gospodarczy, charakterystykę wierzytelności, dane dotyczące dłużnika, rodzaj prowadzonej działalności wierzyciela, w tym analizę jego sytuacji ekonomicznej. Do wniosku powinno zostać dołączone oświadczenie o braku zastrzeżeń umownych z dłużnikiem, wyłączających przeniesienie wierzytelności<sup>8</sup>. Umowa faktoringu

<sup>8</sup> Faktorzy wymagają, aby w umowie faktoringu faktoranci składali oświadczenia, że w chwili zawarcia umowy dłużnik nie ma wobec nich wierzytelności spełniających przesłanki uprawniające do dokonania ich potrącenia na zasadach kompensaty (wierzytelności o znamionach potrącalności nie mogą być przedmiotem usługi faktoringowej).

składa się zwykle z dwóch części: postanowień wstępnych oraz szczegółowych. Postanowienia wstępne określają ogólne warunki umowy, takie jak: rodzaj faktoringu, wysokość wynagrodzenia faktora, informacje o odsetkach za zwłokę. Część szczegółowa zawiera m.in.: specyfikację usług dodatkowych, uprawnienia i zakres odpowiedzialności stron umowy faktoringowej<sup>9</sup>, informacje na temat zabezpieczeń oraz dodatkowe klauzule<sup>10</sup>. Wzór umowy faktoringowej zamieszczono w załączniku.

Do wniosku o skup wierzytelności należy dołączyć stosowną dokumentację, którą można podzielić na trzy grupy (tabela 1).

Różnice między konstrukcją faktoringu oraz forfajtingu, kredytu bankowego, cesji wierzytelności oraz przejęcia długu<sup>11</sup> przedstawiono w tabelach 2, 3 i 4.

<sup>9</sup> Faktor zastrzega sobie z reguły prawo do kontroli dotyczące przebiegu zawierania i wykonania przez przedsiębiorcę umów sprzedaży, dostawy, ustalania treści zmian umów między przedsiębiorcą a jego partnerami, informowania go o zamiarze dokonywania wzajemnych kompensat wierzytelności między przedsiębiorcą a jego dłużnikami, kontroli prawdziwości dokumentacji prowadzonej między przedsiębiorcą, a kontrahentami (Stecki 1995, s. 52). Do obowiązków faktoranta zalicza się m.in. zawiadomienie dłużników o zawarciu umowy faktoringowej, dostarczanie faktorowi na bieżąco niezbędnej dokumentacji, informowanie faktora o niewypłacalności dłużników, zapłatę umówionego wynagrodzenia na rzecz faktora.

<sup>10</sup> Wyróżnia się tu klauzule: wyłączności (związane z obejmowaniem wierzytelności przez jednego faktora), eksportowe (narzucające obowiązek zawierania umów z partnerami zagranicznymi jedynie w odniesieniu do towarów i usług określonych w załączniku do umowy faktoringowej), „*del credere*” (obligujące faktora do przejęcia ryzyka niewypłacalności dłużnika).

<sup>11</sup> Przez pojęcie długu rozumie się obowiązek spełnienia świadczenia ciężącego na dłużniku. Od długu należy odróżnić pojęcie zobowiązania, będącego wierzytelnością dla wierzyciela, a długiem dla dłużnika (Żuławska 1999, s. 63). Samo zobowiązanie polega na tym, że wierzyciel może żądać od dłużnika świadczenia, a dłużnik powinien świadczenie spełnić (art. 353 § 1 kc).

Tabela 1. Rodzaje dokumentacji faktoringowej

Dokumentacja rejestrowa	Dokumentacja księgową	Pozostała dokumentacja
<ul style="list-style-type: none"> <li>– umowa lub statut spółki</li> <li>– wykaz właścicieli lub członków zarządu spółki (wraz z ich adresami i numerami PESEL)</li> <li>– kopie dokumentów tożsamości</li> <li>– upoważnienia do zaciągania zobowiązań</li> <li>– zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej lub wyciąg z KRS</li> <li>– zaświadczenie o nadaniu numeru REGON oraz NIP</li> <li>– licencje, koncesje, zezwolenia</li> <li>– opinie banków</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– sprawozdania finansowe (bilans, rachunek zysków i strat, rachunek przepływów pieniężnych, informacja dodatkowa wraz z deklaracją podatkową PIT lub CIT)</li> <li>– ostatnie F-01 lub ich odpowiedniki składane do urzędu skarbowego</li> <li>– zaświadczenie z urzędu skarbowego i ZUS o niezaleganiu z podatkami i składkami,</li> <li>– zestawienie wierzytelności objętych usługą faktoringową według ich struktury wiekowej</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– kopie umów handlowych oraz faktur</li> <li>– polisy ubezpieczeniowe</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Kaczyńska 2004).



Tabela 2. Faktoring na tle forfaitingu

Kryterium	Faktoring	Forfaiting
Uczestnicy transakcji	Zbywca wierzytelności (faktorant), nabywca wierzytelności (faktor), dłużnik faktoringowy	Zbywca wierzytelności (forfetysta), nabywca wierzytelności (forfaiter), dłużnik forfaitingowy
Główny obszar działania	Obrót krajowy i międzynarodowy (eksport)	Obrót międzynarodowy (eksport)
Wielkość wykupu	Średnio 70–80% wartości wierzytelności	100% wierzytelności
Koszt obsługi	Niższy w relacji do forfaitingu	Wyższy koszt obsługi w stosunku do faktoringu z uwagi na wyższe ryzyko forfaitera wynikające z odległego terminu wymagalności wierzytelności i bezregresowego charakteru usługi
Umiejscowienie ryzyka	Faktor lub (i) faktorant	Forfaiter
Termin wymagalności wierzytelności	Krótkoterminowa forma finansowania (do 180 dni)	Średnio- i długoterminowa forma finansowania (od 6 miesięcy do 7 lat i więcej)
Kwoty wierzytelności*	Niskie kwoty wierzytelności	Wysokie kwoty wierzytelności
Liczba wierzytelności	Duża liczba wierzytelności (przedmiotem mogą być wszystkie wierzytelności przysługujące wobec danego odbiorcy lub w stosunku do wszystkich odbiorców)	Z reguły jedna indywidualnie oznaczona wierzytelność
Występowanie usług dodatkowych	Minimum dwie usługi dodatkowe	Zazwyczaj brak usług dodatkowych
Występowanie zabezpieczeń	Nie zawsze wymagane (zabezpieczeniem jest kwota wykupywanych przez faktora wierzytelności oraz wypłacalność dłużnika i ewentualnie faktoranta; jeżeli występują, to najczęściej pod postacią zabezpieczenia osobistego – gwarancji bankowej, poręczenia, weksla <i>in blanco</i> , funduszu gwarancyjnego lub zabezpieczenia rzeczowego w przypadku zawarcia umowy w formie linii faktoringowej – zastawu, hipoteki; w przypadku faktoringu właściwego spotyka się także ubezpieczenie wierzytelności faktoringowych, mające za zadanie ograniczenie strat faktora przejmującego ryzyko niewypłacalności dłużnika)	Zawsze wymagane (zabezpieczenia osobiste i rzeczowe)
Najczęściej występujące modele	Właściwy, niewłaściwy, mieszany, otwarty (sporadycznie tajny)	Właściwy, tajny (rzadko otwarty)
Formy transakcji	Dyskontowa lub zaliczkowa	Dyskontowa
Sposób finansowania	Samodzielnie przez faktora	Konsorcja forfaiteerów
Sposób spłaty wierzytelności	Rzadko w ratach	Często w ratach

\* Minimalny poziom wartości referencyjnych dla pojedynczej transakcji w przypadku faktoringu wynosi kilka tysięcy dolarów, dla forfaitingu od 80 tys. do 5 mln dolarów (Kruczalak 1997, s. 93).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Kreczmańska 1996, s. 62–63; Heropolitańska, Kawaler, Kozioł 1998, s. 212; Hill, Tanju 1998, s. 54; Tokaj-Krzewska 1999, s. 18–19; Grzywacz 2001, s. 53–54; Tokarski 2005, s. 124–125).

Tabela 3. Faktoring na tle kredytu bankowego

Kryterium	Faktoring	Kredyt bankowy
Uczestnicy transakcji	Zbywca wierzytelności (faktorant), nabywca wierzytelności (faktor), dłużnik faktoringowy	Kredytodawca (bank), kredytobiorca
Dostępność środków finansowych	Określa faktorant w ramach przyznanego limitu	Przyznawany na określony czas (kredyt obrotowy do 1 roku); spłata najczęściej następuje w ratach
Obowiązek wykorzystania otrzymanych środków zgodnie z ich przeznaczeniem	Nie występuje	Występuje
Koszty odsetek karnych za zwłokę w spłacie wierzytelności	Obciążają dłużnika	Obciążają kredytobiorcę
Uprawnienia kontrolne kapitałodawcy	Nie występują	Występują
Koszt obsługi	Wyższy w stosunku do kredytu bankowego	Niższy w stosunku do faktoringu
Świadczenie usług dodatkowych	Występuje	Nie występuje

Źródło: opracowanie własne na podstawie: art. 69-70 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz.U. z 2002 r., nr 72, poz. 665 z późn. zm.).

W praktyce często utożsamia się pojęcie faktoringu i forfaitingu. Kategorie te mają wspólne cechy. Dotyczą one jednak tylko ogólnych warunków stosowania obu technik (Grzywacz 2001, s. 52). Podobieństwo faktoringu i forfaitingu sprowadza się zasadniczo do dwóch podstawowych kwestii: celu umowy (finansowanie zbywcy wierzytelności) oraz przedmiotu umowy (nabycie wierzytelności przez instytucję finansową z potrąceniem na jej rzecz odsetek i prowizji). W literaturze przedmiotu (Tokarski 2005, s. 123) wyróżnia się dodatkowo następujące cechy wspólne faktoringu i forfaitingu:

- szybciej następuje zapłata za dostarczony towar lub wykonaną usługę,
- brakuje regulacji w przepisach prawnych (umowy nienazwane),
- identyczna jest sytuacja prawna dłużnika,
- dostawca (zbywca wierzytelności) odpowiada za istnienie wierzytelności,
- przedmiotem transakcji są wierzytelności pieniężne.

Kredyt bankowy udzielany jest na określony czas. W przypadku kredytu obrotowego jest to 1 rok, a jego spłata najczęściej następuje w ratach. Oznacza to, że już po spłacie pierwszej raty w przedsiębiorstwie może wystąpić zapotrzebowanie na dodatkowe środki pieniężne. Zjawisko to dotyczy również kredytów w rachunku bieżącym, gdzie klient zadłuża się w ramach określonego limitu, obniżającego się często w trakcie korzystania z kredytu.

W przypadku faktoringu przedsiębiorstwo decyduje, w ramach przyznanego limitu, kiedy ma otrzy-

mać środki pieniężne, przedstawiając wierzytelność do wykupu.

Przy kredycie bankowym koszty karnych odsetek za opóźnienia w spłacie rat ponosi przedsiębiorstwo, a nie kontrahenci spóźniający się ze spłatą należności.

W przypadku faktoringu, jeśli odbiorcy spóźniają się ze spłatą należności, to oni, a nie faktorant mogą być obciążeni odsetkami za zwłokę (podobnie jak w forfaitingu), chyba że faktorant (forfetysta) będzie chciał sam uiścić te odsetki.

Należy jednocześnie podkreślić, że korzystanie z faktoringu nie wyklucza stosowania kredytu bankowego do finansowania działalności (Kreczmańska 1996, s. 30). Ponieważ jednak przedsiębiorstwa, zwłaszcza małe i średnie, nie zawsze mogą spełnić wymogi dotyczące odpowiedniej zdolności (wiarygodności) kredytowej, mogą mieć trudności z pozyskaniem kredytu. W takiej sytuacji faktoring okazuje się idealnym źródłem finansowania (Summers, Wilson 2000, s. 64; Robertson 2001, s. 13). Z faktoringu chętnie korzystają również nowe przedsiębiorstwa, zgłaszające zapotrzebowanie na kapitał, ze względu na wydatki związane z wdrażanymi programami rozwojowymi oraz poszukujące nowych rynków zbytu (Asselbergh 2002, s. 18).

### Dla kogo faktoring

Faktoring jest usługą adresowaną w szczególności do przedsiębiorstw, które (Tokarski 2005, s. 108–109):

Tabela 4. Faktoring na tle cywilnoprawnych źródeł finansowania

Kryterium	Faktoring wierzytelności	Cesja wierzytelności	Przejęcie długu
Forma prawna transakcji	Umowa między faktorantem a faktorem	Umowa między cedentem a cesjonariuszem	Umowa zawierana alternatywnie między wierzycielem a przejemcą za zgodą dłużnika lub między dotychczasowym dłużnikiem a przejemcą za zgodą wierzyciela
Uregulowanie prawne transakcji	Umowa nienazwana	Art. 509–518 kc	Art. 519–525 kc
Podmioty uczestniczące w transakcji	– faktorant (dostawca towarów lub usług – faktor (nabywca wierzytelności) – dłużnik faktoringowy (odbiorca towarów lub usług, uczestniczący w transakcji, lecz niebędący jej stroną)	– cedent (wierzyciel dokonujący cesji) – cesjonariusz (bank nabywający wierzytelność) – dłużnik uczestniczący w transakcji, lecz niebędący jej stroną)	– wierzyciel, – dotychczasowy dłużnik – przejemca (osoba trzecia przejmująca dług, wstępująca w miejsce dotychczasowego dłużnika)
Konsekwencje prawne zawarcia transakcji	Podmiotowa zmiana wierzyciela w istniejącym stosunku zobowiązaniowym		Podmiotowa zmiana dłużnika w istniejącym stosunku zobowiązaniowym
Główny cel transakcji	Inkaso wierzytelności przez faktoranta przed terminem jej płatności	Sprzedaż lub zabezpieczenie wierzytelności	Splata długu
Przedmiot transakcji	Wierzytelności pieniężne, handlowe o charakterze bezspornym i niewymagalnym	Każda zbywalna wierzytelność, z tym że banki nabywają wyłącznie wierzytelności pieniężne, najczęściej o charakterze niewymagalnym	Dług
Uprawnienia uczestników transakcji	♦ Dłużnikowi przysługuje prawo zawarcia w umowie dostawy klauzuli zakazującej cesji wierzytelności na osobę trzecią; może on również wnioskować o skup wierzytelności	♦ Cesjonariuszowi przysługuje prawo do roszczeń o zaległe odsetki. Ma on również prawo do dalszej cesji wierzytelności ♦ Dłużnikowi przysługują przeciwko nabywcy wierzytelności wszelkie zarzuty, które miał przeciwko zbywcy w chwili powzięcia wiadomości o cesji. Dłużnik może z przelanej wierzytelności dokonać kompensaty wierzytelności, która mu przysługuje wobec zbywcy, chociażby stała się wymagalna dopiero po otrzymaniu	♦ Przejemcy przysługują przeciwko wierzycielowi wszelkie zarzuty, które miał dotychczasowy dłużnik, z wyjątkiem zarzutu potrącenia z wierzytelności dotychczasowego dłużnika. Przejemca może domagać się zwolnienia z długu, rozłożenia płatności na raty, odroczenia terminu płatności; może również korzystać z prawa przedawnienia



		przez niego wiadomości o cesji (nie dotyczy to jednak przypadku, gdy wierzytelność przysługująca wobec zbywcy stała się wymagalna później niż wierzytelność będąca przedmiotem cesji)	
Obowiązki i odpowiedzialność uczestników transakcji	Obowiązek pokrycia przez faktora kwoty sprzedanej faktorem wierzytelności, w przypadku, gdy dłużnik odmówi jej zapłaty w wymaganym terminie (sytuacja dotyczy faktoringu niewłaściwego)	Cedent ponosi odpowiedzialność wobec cesjonariusza z tytułu przysługiwania mu wierzytelności objętej cesją	Przejemca wstępuje we wszystkie obowiązki dotychczasowego dłużnika z tytułu zawartej umowy lub z mocy przepisów prawa. W sytuacji, gdy skuteczność umowy w zakresie przejęcia długu zależy od zgody wierzyciela, który jej nie wyraził, przejemca ponosi odpowiedzialność względem dłużnika za to, że wierzyciel nie będzie od niego żądał spełnienia świadczenia

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Heropolitańska, Kawaler, Kozioł (1998, s. 90); Kodeks cywilny.

- sprzedają towary lub usługi w obrocie krajowym i zagranicznym,
- odnotowują stale rosnący poziom sprzedaży,
- prowadzą sprzedaż charakteryzującą się sezonowością, co powoduje, że zapotrzebowanie na środki pieniężne uwidacznia się w pewnych okresach,
  - chcą zaplanować swoje wpływy i wydatki, sprzedaż i dopływ gotówki,
  - potrzebują szybkiego dostępu do gotówki,
  - nie mają wystarczającej zdolności (wiarygodności) kredytowej, w tym odpowiednich zabezpieczeń wymaganych przez banki, a przez to mają problemy z pozyskaniem kredytu bankowego w wysokości umożliwiającej realizację zamierzeń rynkowych,
    - mają ograniczony kapitał własny,
    - mają wysoki poziom należności w bilansie,
    - prowadzą sprzedaż towarów i usług z odroczoną płatnością dla stałych lub powtarzających się odbiorców,
      - zamierzają realizować strategie zwiększania obrotów, stosując długie terminy płatności,
      - korzystają z rabatów u swoich dostawców,
      - znają sytuację finansową swoich kontrahentów (dłużników),
    - chcą zdyscyplinować swoich kontrahentów.

Faktoringu nie można zaproponować jednostkom, które cyklicznie zmagają się z problemami finansowymi. Faktoring stanowi dobry sposób przyspieszenia inkasa należnych środków pieniężnych, nie jest natomiast panaceum na złą kondycję przedsiębiorstwa (Panfil 2004, s. 60).

### Koszty obsługi faktoringu

Korzystanie z faktoringu wiąże się z ponoszeniem określonych wydatków. W literaturze przedmiotu (Sierpińska 2001, s. 196–197; Tokarski 2005, s. 137–140) wyróżnia się następujące kategorie opłat faktoringowych:

- **Odsetki**, pobierane z góry (tzw. odsetki dyskontowe lub dyskonto) bądź z dołu. W faktoringu właściwym dyskonto (podobnie jak prowizja i marża) jest wyższe ze względu na przejęcie przez faktora ryzyka niewypłacalności dłużnika oraz koszty windykacji. Dodatkowo im dłuższy jest okres finansowania<sup>12</sup>, tym wyższe jest oprocentowanie. Na poziom kosztów od-

<sup>12</sup> Okres finansowania oznacza okres między zakupem wierzytelności przez faktora a terminem ich spłaty.

setek wpływają także: wielkość i zakres administrowania nabytymi wierzytelnościami. Różnica między nominalną wartością należności a kwotą, którą otrzymuje faktorant za zbywaną wierzytelność, zależy od jakości wierzytelności, planowanych kosztów, jakie faktor spodziewa się ponieść w związku z operacją (chodzi zasadniczo o procedurę windykacyjną), czasu do wykupu długu oraz stóp procentowych występujących na rynku kapitałowym (Kolb, Rodriguez 1992, s. 488). Faktor przekazuje faktorantowi równowartość przelanej wierzytelności, a odsetkami obciąża jego rachunek bieżący.

Warto przy tym zauważyć, że odsetki dyskontowe są pobierane przez banki, a firmy faktoringowe zasadniczo naliczają odsetki z dołu, raz w miesiącu od rzeczywiście wykorzystanych środków finansowych. Nominalnie opłaty pobierane z góry są niższe od procentowanych niż opłaty pobierane z dołu.

- **Marża** za usługi dodatkowe w wysokości od 0,3% do 4% kwoty wierzytelności. Wartość marży i prowizji przygotowawczej może być podana kwotowo.

- **Prowizja** przygotowawcza za zbadanie zdolności kredytowej faktoranta i dłużnika, rozpatrzenie wniosku skupu wierzytelności oraz przygotowanie umowy. Stanowi ona procent od kwoty przyznanego limitu zadłużenia i oscyluje w granicach 0,1–3%.

- **Prowizja za przejęcie przez faktora ryzyka niewypłacalności dłużnika** – wynosi od 0,1% do 1,5% wartości nabytych przez faktora należności. Jej poziom jest każdorazowo szacowany zgodnie z oceną ryzyka. Zależy od kondycji ekonomicznej kontrahenta, kwoty i terminu spłaty wierzytelności, zabezpieczeń oraz kategorii towarów i usług będących przedmiotem sprzedaży.

- **Prowizja** z tytułu zawarcia umowy o linię, będącej zobowiązaniem faktora do zawarcia w przyszłości umów faktoringu z dostawcą. Liczona jest od ustalonego limitu (średnio 1%) i płacona niezależnie od odsetek i prowizji za skupione w jej ramach wierzytelności.

Mówiąc o ponoszeniu wydatków, należy uwzględnić fakt tworzenia funduszu gwarancyjnego, będącego z jednej strony sposobem przenoszenia części ryzyka na faktoranta, z drugiej zaś będącego zabezpieczeniem na wypadek nieprzewidzianych zdarzeń. W praktyce faktor wykupuje przeciętnie 70–80% wierzytelności. Istotne jest, czy pozostałe 20–30% objęte zostało funduszem gwarancyjnym, czy jest on oprocentowany, czy odsetki dyskontowe naliczane są od całej kwoty wierzytelności, czy też od jej wykupionej części. Wymienia się tu dwie opcje:

- Faktor wykupuje 70–80% należności, a na pozostałą część tworzy zaś nieoprocentowany fundusz gwarancyjny. W faktoringu właściwym zbywca ponosi ryzyko do wysokości zablokowanej kwoty. W momencie

gdy dłużnik nie wywiąże się ze zobowiązań, faktor uznaje za stratę część wykupioną, a faktorant pozostaje częścią tworzącą fundusz. Dostawca ponosi koszty naliczane od wykupionej kwoty faktury.

- Faktor wykupuje całą kwotę wierzytelności, a faktorantowi wypłaca w postaci zaliczki 70–80% wartości faktury. Z tego 20–30% stanowi oprocentowany fundusz gwarancyjny. Zbywca ponosi koszty naliczane od 100% wierzytelności. W przypadku gdy dłużnik odmawia uregulowania długu, faktor ponosi całe ryzyko. Po terminie zapadalności jest ponadto zobligowany zwrócić faktorantowi zablokowaną kwotę.

Koszty faktoringu ponosi zwykle faktorant. Dopuszcza się jednak możliwość ich pokrycia przez dłużnika, przy zapłacie faktury, w sytuacji gdy odsetki pobierane są z dołu. Z punktu widzenia kosztów wybór faktoringu jako źródła finansowania transakcji handlowych powinien być poprzedzony kalkulacją jego ekonomicznej opłacalności. Korzyści ze zbycia wierzytelności przed terminem ich zapłaty przez dłużników powinny przewyższać ponoszone z tego tytułu wydatki. Należy oszacować, czy warto zrezygnować na rzecz faktora z części należności (odsetki, prowizje, marża), aby móc z kolei skorzystać z oferowanych przez kontrahentów opustów cenowych „za płatność” (Trocka 2004). Kompleksowa analiza efektywności powinna także uwzględnić dodatkowe korzyści w postaci pakietu usług oferowanych przez faktora w ramach zawartej z nim umowy.

## Prawnopodatkowe uwarunkowania faktoringu

Zawarcie umowy faktoringowej w sensie prawnym skutkuje zmianą wierzyciela. W miejsce zbywcy – faktoranta wchodzi faktor, który nabywa prawa do cedowanych wierzytelności, i to zarówno prawo do wierzytelności głównej, jak i roszczenie o zaległe odsetki za zwłokę w jej spłacie. Faktor nie nabywa natomiast zobowiązań faktoranta, a w szczególności nie ponosi odpowiedzialności z tytułu gwarancji i rękojmi za wady fizyczne i prawne dóbr będących przedmiotem sprzedaży.

Na odrębną uwagę zasługują rozwiązania podatkowe oraz ich skutki dla faktoranta i faktora. Przekazana faktorantowi zapłata za zbycie wierzytelności nie stanowi przychodu do celów podatkowych. Jest to bowiem spłata należności z racji dokonanej w przeszłości sprzedaży towarów i usług, już raz podlegająca opodatkowaniu. Na podstawie art. 16 ust. 1 pkt 39 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2000 r., nr 54, poz. 654 z późn. zm.)<sup>13</sup> oraz art. 23 ust. 1 pkt 34 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym

<sup>13</sup> Zwanej dalej w skr. updop.

od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r., nr 14, poz. 176 z późn. zm.)<sup>14</sup>, strata faktora w formie różnicy między wartością nominalną przekazanej wierzytelności a rzeczywiście otrzymanymi środkami pieniężnymi jest kosztem uzyskania przychodu. Wszelkie opłaty obciążające faktora pod postacią odsetek (z wyjątkiem naliczonych dłużnikowi i przeniesionych następnie na faktora wraz z kwotą główną wierzytelności odsetek karnych), prowizji i marży redukują więc podstawę wymiaru podatku dochodowego. Dzięki temu przedsiębiorstwo może wykorzystać efekt tarczy podatkowej, będący wynikiem uczestnictwa budżetu państwa w pokrywaniu kosztu kapitału jednostki.

Dochodem podlegającym opodatkowaniu jest dla faktora różnica między uzyskanym przychodem, na który składa się nominalna wartość nabytych wierzytelności oraz ewentualnie rzeczywiście otrzymane odsetki karne, naliczone dłużnikom za zwłokę w spłacie należności) a sumą zapłaconą za wierzytelność. Trzeba przy tym pamiętać, że w myśl art. 12 ust. 4 pkt 2 updog oraz art. 14 ust. 3 pkt 2 updog do przychodów nie wlicza się naliczonych, lecz nie otrzymanych odsetek od należności. Za moment realizacji przychodu i powstania obowiązku podatkowego uznaje się spłatę wierzytelności przez dłużnika. W związku z dużym ryzykiem nieodzyskania wierzytelności od dłużnika dla faktora istotna jest możliwość obniżenia dochodu o wysokość ewentualnej straty poniesionej przez niego w roku podatkowym, w najbliższych kolejno następujących po sobie pięciu latach podatkowych, z tym że wysokość obniżenia w żadnym roku nie może przekroczyć 50% kwoty tej straty (art. 7 ust. 5 updog oraz art. 9 ust. 3 updog).

Usługa faktoringu podlega opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług. Zgodnie bowiem z załącznikiem nr 4 do ustawy o VAT (poz. 3 sekcja J ex (65–67) pkt 5), w związku z art. 43 ust. 1 pkt 1 ustawy o VAT usługi polegające na ściąganiu długów oraz usługi faktoringu zostały wyłączone ze zwolnienia od opodatkowania podatkiem od wartości dodanej. W związku z powyższym, zgodnie z art. 41 ust. 1 ustawy o VAT, usługi faktoringu należy opodatkować stawką podatku w wysokości 22%. Ważna jest tu klasyfikacja usług świadczonych przez podatnika<sup>15</sup>.

W myśl art. 2 pkt 4 ustawy z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych (Dz. U. z 2005 r. nr 41, poz. 399 z późn. zm.) opodatkowaniu nie podlegają czynności cywilnoprawne, jeżeli

przynajmniej jedna ze stron z tytułu dokonania tych czynności jest opodatkowana podatkiem VAT lub jest z niego zwolniona (wyjątek stanowią umowy sprzedaży i zamiany zwolnione z VAT, których przedmiotem są nieruchomości, ich części lub prawo użytkowania wieczystego). Umowa faktoringu – podlegająca opodatkowaniu podatkiem VAT – nie jest zatem objęta podatkiem od czynności cywilnoprawnych.

## Rynek usług faktoringowych w Polsce i na świecie

Obroty branży faktoringowej w Polsce w 2005 r. wyniosły przeszło 14,2 mld zł, czyli wzrosły w relacji do poprzedniego roku o 4,5 pkt proc.<sup>16</sup> (z tego około 90% przypada na faktoring w obrocie krajowym, 10% to faktoring na rynku międzynarodowym). Przedstawiając strukturę obrotów faktoringowych na polskim rynku według branż, należy stwierdzić, że najwyższy procentowy udział miały następujące produkty: artykuły spożywcze (11,6), energetyka i paliwa (10,9), usługi (10,6), hutnictwo (7,7), dystrybucja stali (7,4), budownictwo (4,9), sprzęt komputerowy (4,7), przemysł elektroniczny, AGD (3,8), przemysł meblarski (3,7), opakowania (3,5), chemia (3,4), narzędzia (2,8), przemysł elektrotechniczny (2,8), odzież (2), pozostałe (20,2) (Matusiak 2006b, s. 10). Udział obrotów faktoringowych w PKB w 2005 r. wyniósł 2%. Z usług faktoringowych skorzystało w 2005 r. 1,4 tys. przedsiębiorstw, a spółki faktoringowe sfinansowały 1,4 mln faktur. Polski Związek Faktorów<sup>17</sup>, instytucja powstała w 2006 r. z przekształcenia Konferencji Instytucji Faktoringowych, szacuje, że w 2006 r. wartość ta będzie jeszcze większa. Jak podaje Gazeta Giełdy „Parkiet”<sup>18</sup>, wartość obrotów na rynku faktoringowym w I półroczu 2006 r. osiągnęła już rekordowy poziom blisko 8 mld zł, a wartość obrotów za cały 2006 r. może wynieść nawet 16 mld zł (Matusiak 2006a, s. 28). Zasadnicze przyczyny wzrostu w ostatnich latach rynku faktoringowego w Polsce to:

- zatory płatnicze,
- niedobór bieżących środków w obrocie gospodarczym,
- ograniczony dostęp do kapitałów i nieprawidłowa struktura kapitałowa podmiotów,
- rygorystyczne procedury bankowe,
- niewydolny system sądowiczy,
- długotrwały proces dochodzenia wierzytelności.

<sup>14</sup> Zwanej dalej w skr. updog.

<sup>15</sup> Zgodnie z klasyfikacją Głównego Urzędu Statystycznego usługi faktoringu właściwego i niewłaściwego (podobnie jak dyskonto weksli) zostały zaliczone do grupy o tym samym symbolu Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług, tj. 65.22.10. Właściwa klasyfikacja statystyczna należy do podmiotu prowadzącego działalność gospodarczą. Podobne stanowisko w sprawie opodatkowania faktoringu podatkiem VAT podziela Drugi Urząd Skarbowy w Częstochowie (pismo z dnia 14.07.2004, sygnatura: DUS-PP/443/61/2004).

<sup>16</sup> <http://www.egospodarka.pl>

<sup>17</sup> PZF zrzesza dziesięć największych instytucji faktoringowych działających w Polsce (Pekao Faktoring, mający na koniec pierwszego półrocza 2006 r. 28% udziału w rynku, ING Commercial Finance (24%), Polfactor (21%), GMAC Commercial Finance (13%), BZ WBK Faktor (5%), Arvato Services Polska (5%), Bibby Factors Polska (2%), Eurofaktor (2%), Raiffeisen Bank, 4 Faktor).

<sup>18</sup> <http://www.parkiet.com>

Tabela 5. Wartość obrotów faktoringowych na świecie (w mln euro)

Kontynent (kraj)	Rok						
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Europa, w tym:</b>	<b>352 214</b>	<b>414 383</b>	<b>468 326</b>	<b>522 851</b>	<b>546 935</b>	<b>612 504</b>	<b>715 486</b>
Francja	53 100	52 450	67 660	67 398	73 200	81 600	89 020
Niemcy	19 984	23 483	29 373	30 156	35 082	45 000	55 110
Polska	605	2 085	3 330	2 500	2 580	3 540	3 700
Włochy	88 000	110 000	124 823	134 804	132 510	121 000	111 175
Wielka Brytania	103 200	123 770	136 080	156 706	160 770	184 520	237 205
<b>Ameryka, w tym:</b>	<b>115 134</b>	<b>126 517</b>	<b>127 157</b>	<b>115 301</b>	<b>104 542</b>	<b>110 094</b>	<b>135 630</b>
Kuba	185	108	113	120	93	190	210
USA	88 069	102 268	101 744	91 143	80 696	81 860	94 160
<b>Afryka</b>	<b>5 470</b>	<b>5 655</b>	<b>5 801</b>	<b>6 203</b>	<b>5 840</b>	<b>7 586</b>	<b>6 237</b>
<b>Azja, w tym:</b>	<b>78 775</b>	<b>69 865</b>	<b>76 078</b>	<b>69 850</b>	<b>89 096</b>	<b>111 614</b>	<b>135 814</b>
Chiny	31	212	1 234	2 077	2 640	4 315	5 830
Indie	257	470	690	1 290	1 615	1 625	1 990
Japonia	55 347	58 473	61 566	50 380	60 550	72 535	77 220
Korea Południowa	15 120	115	85	55	38	32	850
Tajwan	2 090	3 650	4 511	7 919	16 000	23 000	36 000
<b>Australia i Nowa Zelandia</b>	<b>5 284</b>	<b>7 420</b>	<b>8 320</b>	<b>9 992</b>	<b>13 979</b>	<b>18 417</b>	<b>23 380</b>
<b>RAZEM</b>	<b>556 877</b>	<b>623 840</b>	<b>685 682</b>	<b>724 197</b>	<b>760 392</b>	<b>860 215</b>	<b>1 016 547</b>

Źródło: dane zawarte na stronie internetowej FCI (<http://www.factors-chain.com>).

Jak podaje Międzynarodowe Stowarzyszenie Faktorów (Factors Chain International FCI<sup>19</sup>), instytucja powołana w celu wprowadzenia jednolitych standardów prawnych i proceduralnych dla podmiotów funkcjonujących w układach faktoringowych, światowy

rynek usług faktoringowych zanotował w 2005 r. obroty rzędu prawie 1 017 mld euro (tabele 5 i 6). Stanowi to wzrost w stosunku do 2004 r. o 18 pkt proc. (Garlińska 2006, s. 14). Przyczyną jest otwarcie się licznych nowych, chłonnych rynków, w tym w Europie Wschodniej. Szczególną pozycję zajmują tu młode, prężne rynki azjatyckie (chiński i in-

<sup>19</sup> <http://www.factors-chain.com>

Tabela 6. Faktoring w obrocie krajowym i międzynarodowym w 2005 r. na poszczególnych kontynentach oraz w wybranych państwach (w mln euro)

Kontynent (kraj)	Obrót krajowy	Obrót międzynarodowy
<b>Europa, w tym:</b>	<b>656 607</b>	<b>58 879</b>
Francja	82 280	6 740
Niemcy	41 225	13 885
Polska	3 350	350
Włochy	104 675	6 500
Wielka Brytania	233 935	3 270
<b>Ameryka, w tym:</b>	<b>127 815</b>	<b>7 815</b>
Kuba	10	200
USA	88 150	6 010
<b>Afryka</b>	<b>6 050</b>	<b>187</b>
<b>Azja, w tym:</b>	<b>116 319</b>	<b>19 495</b>
Chiny	4 150	1 680
Indie	1 850	140
Japonia	76 340	880
Korea Południowa	0	850
Tajwan	24 000	12 000
<b>Australia i Nowa Zelandia</b>	<b>23 270</b>	<b>110</b>
<b>RAZEM</b>	<b>930 061</b>	<b>86 486</b>

Źródło: dane zawarte na stronie internetowej FCI (<http://www.factors-chain.com>).

dyjski), korzystające z faktoringu eksportowego. Obroty światowego faktoringu eksportowego wzrosły w badanym okresie o 27 pkt proc. (Dudziak 2006). FCI zrzesza obecnie 3 instytucje faktoringowe funkcjonujące na rynku polskim: ING Commercial Finance Polska SA, Pekao Faktoring Sp. z o.o. oraz Polfactor SA. Jak wynika z danych zamieszczonych w tabeli 5, rynek usług faktoringowych w Europie, w tym także w Polsce, cieszy się niesłabnącym zainteresowaniem (Warner 2004, s. 28–31). Jest on stabilny, zasadniczo z tendencją wzrostową.

Reasumując, najwyższy poziom obrotów w branży faktoringowej w 2005 r. zanotowano w Wielkiej Brytanii (237 205 mln euro). Najwyższe obroty osiągnięto na kontynencie europejskim (715 486 mln euro). Najwyższą dynamikę wzrostu w porównaniu z 1999 r. (w ciągu 6 lat) charakteryzował się kontynent australijski – 442% (w Polsce wielkość ta wyniosła przeszło 611%). Średnia dynamika światowa wynosi 182,5% (a więc przyrost o 82,5 pkt proc. w stosunku do 1999 r.). Najwyższy udział faktoringu w obrocie międzynarodowym na tle obrotów ogółem danej kraju osiągnęły Korea Południowa (100%) oraz Kuba (95,2%).

## Wnioski

Mimo dość dynamicznego rozwoju w ostatnich latach faktoring wciąż znajduje się w fazie poznawania i wstępnego wdrażania. Jako mechanizm stymulowania przedsiębiorczości jest on jeszcze relatywnie słabo znany przez polskie podmioty. Faktoring ma zarówno zalety, jak i wady.

Mocne strony faktoringu to między innymi możliwości:

- przyspieszenie obiegu kapitału obrotowego<sup>20</sup>, a tym samym poprawy płynności finansowej i generowania wyższych dochodów,
- zaliczenia opłat faktoringowych do kosztów uzyskania przychodu, co pozwala na obniżenie podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym,
- redukcji wydatków administracyjnych związanych z windykacją wierzytelności,
- uproszczenia procedury realizacji umowy,
- negocjowania dodatkowych kredytów i pożyczek (zapewnienie ochrony kredytowej),

- poprawy struktury kapitałowej<sup>21</sup>,
- poprawy mierników finansowych,
- terminowej regulacji zobowiązań podatkowych,
- polepszenia wizerunku przedsiębiorstwa,
- niwelacji efektów opóźnień płatniczych kontrahentów,
- wydłużania kontrahentom terminów płatności faktur,
- korzystania z rabatów oferowanych przez dostawców,
- utrzymania większych zapasów, czego wynikiem jest redukcja kosztów operacyjnych zaopatrzenia i transportu,
- dywersyfikacji ryzyka niewypłacalności dłużnika (ryzyko dzielone jest między faktoranta i faktora),
- zarządzania wierzytelnościami, w tym inkasa długu (Pereira 1999, s. 69),
- dyscyplinowania dłużników przez faktora,
- dostępu do kompleksowej obsługi prawno-finansowej.

Faktoring przyczynia się do przyspieszenia cyklu rotacji należności, a tym samym skrócenia okresu oczekiwania na środki pieniężne. Uwolnioną gotówkę można zatem przeznaczyć na zaspokojenie innych potrzeb, co bezpośrednio wpływa na dalszy rozwój przedsiębiorstwa.

Do słabych stron usługi faktoringowej zalicza się między innymi:

- wysoki poziom opłat faktoringowych,
- niechęć faktorów do podejmowania ryzyka niewypłacalności dłużnika,
- osłabienie powiązań między faktorantem a kontrahentami,
- dublowanie funkcji administracyjnych,
- konieczność reorganizacji obiegu dokumentacji w przedsiębiorstwie faktoranta,
- trudności z pozyskaniem wiarygodnych i aktualnych informacji, niezbędnych do zawarcia umowy faktoringowej, oraz związane z tym koszty.

Ponadto, otoczenie może odczytać podpisanie umowy faktoringowej jako oznakę słabej kondycji finansowej kontrahenta. Faktorzy mogą celowo ograniczać dostęp do usługi faktoringowej, są bowiem zainteresowani współpracą z klientami, których obroty osiągnęły określony poziom. Słabą stroną faktoringu jest również brak jego bezpośredniego uregulowania w przepisach prawnych.

<sup>20</sup> Przez pojęcie kapitału obrotowego lub kapitału obrotowego netto należy rozumieć tę część aktywów obrotowych, która jest finansowana kapitałem stałym, czyli kapitałem własnym, rezerwami na zobowiązania, zobowiązaniami długoterminowymi oraz długoterminowymi rozliczeniami międzyokresowymi. Innymi słowy, kapitał obrotowy w układzie bilansowym tworzy różnica między wartością aktywów obrotowych a krótkoterminowymi (bieżącymi) zobowiązaniami oraz rozliczeniami międzyokresowymi, mającymi odzwierciedlenie w pasywach bilansu (Sierpińska, Wędzki 2001 s.74; Wędzki 2003, s. 39).

<sup>21</sup> Faktoring nie zwiększa pasywów bilansu, wywołuje przesunięcia w obrębie aktywów na linii: należności – środki pieniężne (Tokarski 2005, s. 110).



Ostatecznym celem doboru optymalnej w danych warunkach polityki finansowania sprzedaży jest wzrost ekonomicznej efektywności przedsiębiorstwa, co bezpośrednio wpływa na kształtowanie jego rynkowej wartości. Racjonalny, zgodny z przesłankami ekonomicznymi wybór źródeł finansowania może znacznie zminimalizować ryzyko utraty wierzycelności. Za skuteczne narzędzie

zabezpieczenia się przed stratami należności<sup>22</sup> uznaje się usługę faktoringową.

<sup>22</sup> Skutki strat należności (należności nieściągalne) są dotkliwie odczuwane przez przedsiębiorstwa ze względu na zamrożenie kapitału obrotowego. Nie bez znaczenia są również koszty dochodzenia należności w przypadku ich ewentualnej windykacji (wyższe niż wydatki związane z wynagrodzeniem faktora)

## Bibliografia

- Asselbergh G. (2002), *Financing Firms With Restricted Access To Financial Markets: The Use of Trade Credit and Factoring in Belgium*, "European Journal of Finance", March, Vol. 8, No. 1, s. 2–20.
- Bogin M., Borkowski M. (2002), *Factoring For Future Success*, "CMA Management", October, Vol. 76, No. 7, s. 12–13.
- Diehl-Leistner B. S. (1992), *Internationales Factoring*, C.H. Beck, München.
- Dudziak A. (2006), *Rynek faktoringu: ponad billion euro obrotów rocznie*, <http://www.ipo.pl>
- Garlińska G. (2006), *Coraz więcej przekonanych*, „Nowe Życie Gospodarcze”, 16 lipca, s. 14–15.
- Grzywacz J. (2001), *Factoring*, Difin, Warszawa.
- Heropolitańska I., Kawaler P., Kozioł A. (1998), *Skup i sprzedaż wierzycelności przez banki: cesja, faktoring, dyskonto, forfaiting, sprzedaż publiczna i niepubliczna*, Twigger, Warszawa.
- Hill K.P., Tanju M.N. (1998), *Forfeiting: What Finance and Accounting Managers Should Know*, "Financial Practice & Education", Fall/Winter, Vol. 8, No. 2, s. 53–58.
- Jaślan W. (2000), *Umowy w działalności gospodarczej*, Grupa Wydawnicza Infor, Warszawa.
- Kaczyńska D. (2004), *Musisz wiedzieć co podpisujesz*, „Rzeczpospolita [dodatek: Dobra Firma]", 2 lipca (nr 153).
- Kolb R.W., Rodriguez R.J. (1992), *Principles of Finance*, D.C. Heath and Company, Lexington.
- Kreczmańska K. (1996), *Factoring w teorii i praktyce, czyli o tym jak szybko, tanio, bezpiecznie i zgodnie z prawem odzyskiwać wierzycelności*, Wydawnictwo Bart, Warszawa.
- Kruczalak K. (1997), *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, PWN, Warszawa.
- Mac-Młynarska R. (1992), *Factoring*, „Przegląd Podatkowy”, nr 9, s. 1.
- Masny A. (1998), *Factoring – doświadczenia krakowskie*, w: R. Borowiecki (red.), *Restrukturyzacja a poprawa efektywności gospodarowania w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Matusiak M. (2006a), *Bankowe dominują*, „Gazeta Bankowa” 3 lipca, s. 28.
- Matusiak M. (2006b), *Finansowanie bez kredytu*, „Gazeta Prawna”, 18 lipca, s. 10.
- Michalski G. (2005), *Krótkoterminowe źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw*, w: P. Karpuś, J. Węclawski (red.), *Przekształcenia rynku finansowego w Polsce: problemy zarządzania finansami przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
- Panfil M. (2004), *Zarządzanie należnościami w małym i średnim przedsiębiorstwie*, PARP, Radom.
- Penc J. (1997), *Leksykon biznesu*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa.
- Pereira R. (1999), *International Factoring: The Viable Financing Alternative*, "World Trade", December, Vol. 12, No. 12, s. 68–69.
- Robertson D. (2001), *Uncovering The Facts About Factoring*, "Credit Control", Vol. 22, No. 2, s. 13–16.
- Schall L.D., Haley Ch.W. (1991), *Introduction to Financial Management*, McGraw-Hill, Inc., New York.
- Sierpińska M., Wędzki D. (2001), *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

- Skowronek-Mielczarek A. (2003), *Małe i średnie przedsiębiorstwa: źródła finansowania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Stecki L. (1995), *Factoring w praktyce bankowej*, Dom Organizatora TNOiK, Toruń.
- Stecki L. (1996), *Umowa factoringu*, Dom Organizatora TNOiK, Toruń.
- Striano R.M. (2000), *Forfaiting as a Risk Mitigation and Sales Tool*, "Business Credit", November/December, Vol. 102, No. 10, s. 52.
- Summers B., Wilson N. (2000), *Trade Credit Management and The Decision To Use Factoring: An Empirical Study*, "Journal of Business Finance & Accounting", January-March, Vol. 27, No. 1/2, s. 37-68.
- Tokaj-Krzewska A. (1999), *Forfaiting*, Difin, Warszawa.
- Tokarski M. (2005), *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach: forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Trocka M. (2004), *Factoring: sposób na poprawę sytuacji finansowej*, „Prawo Przedsiębiorcy”, nr 1.
- Warner R. (2004), *The Many Faces of Factoring in Europe*, "Credit Control", Vol. 25, No. 3/4, s. 28-31.
- Wędzki D. (2003), *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa: przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Żuławska Cz. (red.) (1999), *Zarys prawa gospodarczego dla ekonomistów*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.

**Aneks. Wzór umowy faktoringowej****Umowa faktoringowa**

zawarta w dniu 1 sierpnia 2006 r. w Warszawie pomiędzy ....., z siedzibą w Warszawie, reprezentowaną przez ....., zwaną dalej faktorantem, a ....., z siedzibą w Warszawie, reprezentowaną przez ....., zwaną dalej faktorem.

## §1

Faktor wykupuje wierzytelności handlowe faktoranta na podstawie dokumentów stanowiących prawną podstawę ich realizacji wobec odbiorcy .....

## §2

Wraz z wierzytelnością przechodzą na faktora wszelkie wynikające z niej prawa, w szczególności roszczenie o odsetki za zwłokę.

## §3

Faktorant oświadcza, że wierzytelności będące przedmiotem umowy nie są sporne, przedawnione, obciążone na rzecz osób trzecich, czy podlegające potrąceniu w myśl art. 513 §2 kc.

## §4

1. Łączna kwota wykupionych przez faktora, a niespłaconych faktur na warunkach określonych w niniejszej umowie nie może przekroczyć kwoty ..... zł.
2. Kwota wierzytelności wykupywanej przez faktora na podstawie pojedynczej faktury nie może być niższa niż ..... zł.
3. Do kwoty ..... zł, faktor wykupuje wierzytelności faktoranta na zasadach faktoringu właściwego.
4. Powyżej kwoty określonej w punkcie 3, faktor wykupuje wierzytelności faktoranta na zasadach faktoringu niewłaściwego.

## §5

Faktor będzie przejmował wierzytelności z terminem płatności, liczonym od momentu wykupu faktury nie dłuższym niż 180 dni.

## §6

Umowę zawiera się na okres od ..... do .....

## §7

Przeniesienie wierzytelności, o których mowa w §5 na faktora następuje w drodze przelewu, zgodnie z art. 509-518 kc.

## §8

Faktor wypłaca faktorantowi kwotę scedowanej wierzytelności, po potrąceniu dyskonta, prowizji i ewentualnie innych poniesionych kosztów na wskazany przez zbywcę rachunek bankowy w banku ....., o numerze: ....., w terminie 7 dni od daty zawarcia umowy.

## §9

1. Stopę dyskonta ustala się w oparciu o stopę bazową, która w dniu zawarcia umowy wynosi ..... %, powiększoną o marżę banku w wysokości ..... % w stosunku rocznym.
2. Prowizja za usługę faktoringową wynosi ..... % wartości przedkładanych faktur.
3. Dyskonto i prowizja potrącają się od kwoty wypłaconej zaliczki.

## §10

Faktorant zobowiązuje się do:

1. Posiadania u faktora rachunku bieżącego lub pomocniczego.
2. Niezwłocznego pisemnego zawiadomienia dłużników o zawartej umowie z faktorem.
3. Natychmiastowego zwrócenia kwoty wierzytelności wypłaconej mu przez dłużników, a należnej faktorowi.
4. Niedokonywania zmian w umowach sprzedaży towarów lub usług dotyczących wykupionych wierzytelności bez zgody faktora.
5. Bieżącej aktualizacji listy swoich dłużników.
6. Przekazywania faktorowi informacji pozwalających ocenić kondycję finansową i sytuację prawną faktoranta.
7. Udzielania faktorowi informacji dotyczących kondycji finansowej i prawnej dłużników.

## §11

1. Faktor zobowiązuje się świadczyć na rzecz faktoranta następujące usługi:
  - Windykacja i inkaso należności.
  - Analiza sytuacji ekonomicznej i monitorowanie dłużników.
  - Udzielanie kredytów i pożyczek.
  - Prowadzenie księgowości.
  - Dokonywanie rozliczeń finansowych transakcji.
2. Faktor nie ponosi odpowiedzialności wobec dłużników za wady rzeczy lub usług, w tym z tytułu gwarancji i rękojmi.

## §12

1. Strony ustalają prawne zabezpieczenie roszczeń faktora w stosunku do faktoranta w postaci .....
2. Wszelkie koszty związane z ustanowieniem prawnego zabezpieczenia ponosi faktorant.

## §13

Do uprawnień faktora zalicza się:

1. Monitoring przebiegu procesu zawierania i realizacji przez faktoranta umów sprzedaży i dostawy.
2. Kontrolę dokumentów.
3. Ustalanie wspólnie z faktorantem treści zmian umów, zawieranych przez niego z dłużnikami.
4. Współpracę z faktorantem, dotyczącą kompensacji wzajemnych wierzytelności między faktorantem, a jego dłużnikami oraz rozkładania świadczeń na raty.

## §14

Po całkowitym zaspokojeniu roszczeń faktora, faktor zwraca faktorantowi otrzymane faktury i inne dokumenty związane z transakcją.

## §15

1. Faktor zastrzega sobie prawo wypowiedzenia umowy w przypadku:
  - Opóźnienia w zapłacie wierzytelności nabytej od faktoranta.
  - Pogorszenia się sytuacji finansowej faktoranta lub dłużników.
  - Zmiany sytuacji prawnej faktoranta lub dłużników, mającej wpływ na wzrost ryzyka w zakresie spłaty nabytej przez faktora wierzytelności.
  - Stwierdzenia nieprawdziwości oświadczenia, o którym mowa w §3 umowy.
  - Niewykonania zobowiązań, o których mowa w §10 umowy.
2. Okres wypowiedzenia umowy wynosi 30 dni.
3. W okresie wypowiedzenia umowy, faktor nie nabywa wierzytelności od faktoranta, a strony dokonują jedynie rozliczeń z tytułu wierzytelności nabytych przed dniem wypowiedzenia.
4. Po upływie okresu wypowiedzenia, umowa wygasa.

## §16

1. Umowa wygasa, z zastrzeżeniem §15 z upływem okresu, na jaki ją zawarto.
2. Jeżeli po wygaśnięciu umowy pozostały niespłacone wierzytelności, strony dokonują ich rozliczeń stosując w tym zakresie odpowiednio postanowienia niniejszej umowy.

## §17

Wszelkie zmiany umowy wymagają formy pisemnej w postaci aneksu, pod rygorem nieważności.

## §18

W zakresie nie uregulowanym niniejszą umową, mają zastosowanie przepisy kodeksu cywilnego.

## §19

Ewentualne spory mogące wyniknąć pomiędzy stronami, dotyczące niniejszej umowy będą rozstrzygane przez sąd właściwy dla siedziby faktora.

## §20

Umowę sporządzono w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron.

Faktorant

.....

Faktor

.....