

Znaczenie faktoringu w działalności przedsiębiorstwa

Olga Jando

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Streszczenie:

Celem artykułu jest przedstawienie istoty usługi faktoringu, podmiotów, funkcji oraz głównych wad i zalet w kontekście jego znaczenia w działalności przedsiębiorstwa. Zaprezentowane zostały zagadnienia dotyczące genezy i definicji faktoringu, podmiotów oraz przedmiotu umowy faktoringu oraz jej charakteru. Przedstawione zostały podstawowe funkcje, jakie może pełnić faktoring w przedsiębiorstwie oraz wnikliwie przestudiowano liczne jego rodzaje powstałe z biegiem czasu w odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie przedsiębiorców. Ponadto przedstawione zostały zagadnienia ważne dla przedsiębiorców takie jak: koszty umowy faktoringu, podstawowe kryteria, którymi należy się kierować podczas procesu wyboru faktora oraz wady i zalety faktoringu. Mnogość zagadnień i ich złożoność pokazuje jak wiele kwestii muszą wziąć pod uwagę przedsiębiorstwa decydujące się na tę formę finansowania swojej działalności. Faktoring jest bowiem szansą na poprawienie płynności finansowej. Należy jednak pamiętać, że umowa faktoringu powinna być dobrze dopasowana do indywidualnych potrzeb konkretnego przedsiębiorstwa. Co więcej wdrożenie tej formy finansowania należy poprzedzić wnikliwą analizą wielu czynników.

Słowa kluczowe: faktoring, wierzytelność, płynność finansowa, przedsiębiorstwo, umowa

Kod JEL: G31

1. Wprowadzenie

Istnieje wiele form finansowania, które pozwalają przedsiębiorstwu zachować płynność. Jedną z nich jest faktoring, który można zdefiniować jako krótkoterminową, alternatywną do kredytu formę finansowania. Choć wydaje się być stosunkowo nowym narzędziem, jednak jego korzenie sięgają już starożytności, a także wieku XIV i XVIII. W początkowej fazie rozwoju faktoringu przedmiotem jego działania było pośredniczenie w zbywaniu cudzych towarów. Szczególną popularnością cieszył się w przemyśle tekstylnym. Po roku 1945 nastąpiło rozpowszechnienie faktoringu w wielu krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej, szczególnie w Stanach Zjednoczonych. Objęło niemal wszystkie dziedziny handlu, produkcji i usług.

Należy podkreślić, że w 1968 roku wszystkie transakcje faktoringowe w USA zamknęły się sumą około 10 miliardów dolarów, a 90% tamtejszych wytwórców artykułów tekstylnych korzysta z faktoringu do dzisiaj. Pięć lat później faktoring zaczął zyskiwać na popularności poza granicami Stanów Zjednoczonych i pojawił się m.in. w Niemczech, Australii, Wielkiej Brytanii, Nowej Zelandii,

Hiszpanii, Norwegii oraz wielu innych krajach europejskich. Warto zaznaczyć, że funkcjonuje tam do dzisiaj (Czarecki, 2007).

W rozwoju faktoringu kluczową rolę odegrały banki (Pierwszy Narodowy Bank Bostoński czy „Mittelrheinische Kreditbank Dr Horbach et Co. KG”), które stopniowo łączyły się z wyspecjalizowanymi przedsiębiorstwami faktoringowymi i tworzyły odpowiednie związki. W nauce przyjmuje się, że pierwszymi zawodowymi reprezentantami faktoringu były londyńskie „Houses of Factors” założone w XVII wieku. Międzynarodowe zgrupowania pojawiły się dopiero w latach sześćdziesiątych XX wieku za sprawą amerykańskich firm faktoringowych i ich ekspansji na rynek europejski. Do tej pory powstały liczne konfederacje przedsiębiorstw faktoringowych, które mają na celu promowanie faktoringu na świecie. W Polsce faktoring rozwija się od 1990 roku. Pierwszą instytucją świadczącą tego rodzaju usługi był Bank Gospodarstwa Krajowego (Czarecki, 2007).

Do roku 1994 usługi faktoringowe świadczyły głównie banki, co powoli zmieniało się w następ-

nym latach. Pierwszą wyspecjalizowaną firmą faktoringową była spółka Banku Handlowego i międzynarodowej instytucji faktoringowej Heller „Bank-Handlowy Heller”. Za sprawą edukacji przedsiębiorców i promocji faktoringu ta forma finansowania staje się coraz bardziej popularna, a jej rozwój jest dynamiczny (Czarecki, 2007). Celem artykułu jest przedstawienie istoty usługi faktoringu, podmiotów, funkcji, rodzajów oraz znaczenia tej formy finansowania dla przedsiębiorstwa, jego kosztów, prawnych zabezpieczeń, determinantów wyboru faktora oraz zalet i wad. Praca została oparta o studium literatury przedmiotu.

2. Istota faktoringu

Faktoring łączy w sobie cechy: cesji wierzytelności, umowy-zlecenia i dyskonta. Przedsiębiorstwa sięgają po tę formę finansowania ponieważ zapewnia szybki dostęp do środków finansowych, które do tej pory były zamrożone w fakturach o odroczonej terminie płatności. Uwolnione zasoby pieniężne przyczyniają się do zwiększenia płynności finansowej przedsiębiorstwa i do poprawy jego stabilności w burzliwej gospodarce. Ponadto faktoring jest uważany za najbardziej elastyczne źródło finansowania, biorąc pod uwagę łatwość sterowania poziomem zadłużenia (Czarecki, 2007).

Termin „factoring” pochodzi z języka angielskiego, jednak chcąc zgłębić jego etymologię należy sięgnąć do języka łacińskiego, gdzie słowo *facere* oznacza robić lub czynić. Istnieje także podejrzenie, że termin ten powstał od słowa „faktoria”, którym określano w krajach zamorskich placówkę handlową, służącą europejskim handlarzom do wymiany towarów (Czarecki, 2007). W literaturze można spotkać wiele definicji pojęcia faktoringu (tab. 1.)

Tab. 1. Wybrane definicje faktoringu

Autor	Definicja
Sierpińska	Specyficzny sposób kredytowania przez bank lub inną instytucję finansową należności przedsiębiorstw, które powstają w wyniku sprzedaży produktów i towarów przed terminem ich płatności.
Heropolitańska, Kawaler, Koziół	Nabycie przez faktora bezspornej krótkoterminowej pieniężnej wierzytelności handlowej od faktora przed terminem jej płatności z potrąceniem opłaty na rzecz faktora, bez przejścia ryzyka niewypłacalności dłużnika lub z przejściem takiego ryzyka.

Kreczmańska-Gigol	Długookresowa współpraca między przedsiębiorcą, który jest dostawcą towarów bądź usług, oraz wyspecjalizowaną instytucją faktoringową, w ramach której dochodzi do przelewu wierzytelności przez dostawcę na instytucję faktoringową i świadczeniu przez instytucję faktoringową na rzecz faktora usług związanych z tym przelewem.
Grzywacz	Forma działalności pośredniczącej dotyczącej inkasa należności od odbiorców.
Tokarski	Oznacza nabycie przez faktora krótkoterminowej pieniężnej wierzytelności handlowej przed terminem jej płatności z potrąceniem opłaty na rzecz faktora, bez przejścia ryzyka niewypłacalności dłużnika lub z przejściem takiego ryzyka.
Zawada	Nabywanie i dochodzenie wierzytelności przedsiębiorców przysługujących im z tytułu dostawy towarów lub świadczonych usług, połączone przeważnie z podejmowaniem się prowadzenia ich ksiąg.
Bjorn	Polega na nabyciu przez faktora, od dostawcy towarów bądź usług wierzytelności z pobraniem (lub bez) zabezpieczenia finansowego, z zawiadomieniem (lub bez) dłużnika o zawarciu umowy i z zarządzaniem (lub bez) tą wierzytelnością wraz z jej inkasem.
Perry	Faktoring obejmuje pełną obsługę księgową sprzedaży, kontrolę kredytową w stosunku do uczestników transakcji, pełną ochronę klienta przed niewypłacalnością nabywcy towarów lub usług, przekazanie otrzymanych należności nabywcy towarów lub usług w terminie płatności.
Bannock, Manser	Działalność biznesowa, w której firma przejmuje odpowiedzialność za inkaso długów innego przedsiębiorstwa, zazwyczaj wykupując całą jego wyfakturowaną sprzedaż i wypłacając mu natychmiast środki pieniężne.
Konwencja Ottawska	Jest to umowa zawarta między jedną stroną (dostawca) a drugą (faktor) zgodnie, z którą dostawca może przenieść lub przenieść na faktora własność wierzytelności wynikających z umowy dotyczącej sprzedaży dóbr przez dostawcę klientom, z wyjątkiem dóbr zakupionych przez dłużnika z przeznaczeniem do użytku osobistego, rodzinnego czy gospodarstwa domowego. Co więcej faktor wykonuje dwie z następujących usług: finansowanie dostawcy, między innymi w formie zaliczek i pożyczek, prowadzenie rozliczeń związanych z wierzytelnościami.

	mi, inkaso wierzytelności oraz przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika. Dłużnik zostaje poinformowany o przeniesieniu własności wierzytelności.
Baumann	Długookresowa umowa zawarta między producentem towarów i instytucją finansową, na podstawie której instytucja finansowa całkowicie zabezpiecza przed poniesieniem strat z tytułu wierzytelności handlowych, swojego partnera umowy i po nabyciu wierzytelności w drodze kupna lub cesji, oferuje mu swoje usługi związane z administrowaniem tymi wierzytelnościami, takie jak usługi księgowo i inne usługi pomocnicze, także na życzenie partnera umowy zaliczkowanie wierzytelności.
Schwarz	Zakup wierzytelności pieniężnych z obrotu towarowego i usług. Dla faktoringu typowe jest, że instytucja faktoringowa przejmuje finansowanie, ryzyko wypłacalności, prowadzenie kont księgowych wyłącznie z inkasem i monitorowanie spłat należności oraz, że przelew wierzytelności jest jawny.
Bette	Zakup wierzytelności pieniężnych z obrotu towarowego i usług. Służy krótkoterminowemu finansowaniu obrotu i 100-procentowej ochronie przed stratą wierzytelności; do faktoringu należy skuteczne zarządzanie wierzytelnościami.
Mac	Umowa, na mocy której instytucja finansowa skupuje od firm ich rachunki w celu zrealizowania zapłaty lub ściągnięcia wierzytelności w zamian za prowizję.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Kreczmańska-Gigol, 2007; Kreczmańska, 1996; Grzywacz, 2001; Czarecki, 2007; Tokarski, 2005; Rogacka-Łukasik, 2011).

Na podstawie przedstawionych definicji można wywnioskować, iż istotą faktoringu jest nabywanie od przedsiębiorstw wierzytelności, które przysługują im w stosunku do dłużników, oraz świadczenie dodatkowych usług na rzecz tych przedsiębiorstw. Są nimi m.in. windykacja należności, okresowe badanie sytuacji finansowej, kierowanie upomnień do dłużników, którzy zalegają z płatnościami, udzielanie kredytów i pożyczek związanych z umową faktoringu, prowadzenie rozliczeń pomiędzy faktorantem a jego dłużnikami, prowadzenie ksiąg faktoranta i wiele innych. Przedmiotem faktoringu jest najczęściej cesja krótkoterminowych wierzytelności o terminie płatności od 14 do 210 dni, które powstają z

tytułu dostawy dóbr oraz usług (Kreczmańska, 1999, Kreczmańska, 1996).

3. Charakter faktoringu

Do zawarcia umowy faktoringu dochodzi w ramach transakcji faktoringu, co wskazuje, że sama transakcja jest pojęciem szerszym niż umowa. Odbywa się to w trzech etapach. Początkowo dochodzi do zawarcia umowy z odroczonym terminem płatności, między dostawcą dóbr lub usług, a jego kontrahentem - dłużnikiem. W ten sposób powstaje wierzytelność. Następnie zawierana jest umowa faktoringu, której wynikiem jest transfer owej wierzytelności na osobę faktora. Na jej podstawie nabywa on lub zobowiązuje się do nabycia wierzytelności swojego klienta (czyli dostawcy dóbr i usług). Można zatem wnioskować, że przedmiotem umowy faktoringu jest wierzytelność, która pochodzi z umów kupna-sprzedaży. Należy jednak wyłączyć z tej grupy dobra, które są nabywane przez dostawcę w celu użytkowania osobistego lub rodzinnego w ramach gospodarstwa domowego. Trzecim etapem transakcji jest dochodzenie należności przez faktora od dłużnika (Rogacka-Łukasik, 2011).

W rozumieniu polskiego prawa umowa faktoringowa jest umową mieszaną, nienazwaną, będącą połączeniem umowy o świadczenie usług oraz cesji wierzytelności. Nie została unormowana ani w kodeksie cywilnym, ani handlowym, jednak jest oparta się na artykułach kodeksu cywilnego dotyczących cesji wierzytelności. Mimo podobieństwa i wielu cech wspólnych nie należy utożsamiać ze sobą faktoringu i cesji wierzytelności (Czarnecki, 2007). Na najważniejsze różnice między tymi pojęciami wskazuje zestawienie zawarte w tab. 2.

Tab. 2. Różnice między faktoringiem a wierzytelnością

Faktoring	Wierzytelność
Dotyczy tylko wierzytelności, które wynikają z umów dostawy, sprzedaży i umów o usługi.	Może obejmować wszelkie wierzytelności powstałe na tle stosunków obligacyjno-prawnych w tym wierzytelności pieniężne oraz niepieniężne.
Zawsze jest odpłatny.	Może być odpłatna lub nieodpłatna.
Podmiotami mogą być jedynie dostawcy, banki oraz instytucje faktoringowe.	Podmiotami umowy mogą być wszelkie osoby fizyczne i prawne.
Umowa ma charakter ciągły i zazwyczaj jest długoterminowa.	Umowa nie ma charakteru ciągłego.

Umowa dotyczy zazwyczaj wielu wierzytelności.	Umowa dotyczy konkretnej wierzytelności.
Przedmiotem obrotu są bezsporne pieniężne wierzytelności handlowe.	Przedmiotem obrotu są wszelkie pieniężne oraz niepieniężne wierzytelności.
Przelew wierzytelności nie ma charakteru jednorazowego, a jest zobowiązaniem o charakterze ciągłym.	Przelew wierzytelności ma zazwyczaj charakter jednorazowy.
Faktor zajmuje się zawodowo czynnościami faktoringowymi.	Działalność cesjonariusza nie musi dotyczyć jedynie cesji.
Celem jest zazwyczaj uzyskanie finansowania przez firmę, która przenosi prawo własności.	Celem jest przeniesienie prawa własności na inny podmiot.
Zabezpieczeniem transakcji zwykle jest sama wierzytelność.	Zbywana wierzytelność jest zawsze zabezpieczona.
Faktor świadczy nieodpłatnie dodatkowe czynności usługowe.	Zazwyczaj brak jest jakiegokolwiek usług dodatkowych.

Źródło: (Czarecki, 2007; Grzywacz, 2001)

Literatura obcojęzyczna i polska dostarcza wielu podejść dotyczących charakteru prawnego umowy faktoringu. Często wskazuje się tutaj na umowę sprzedaży należności, przelew na zabezpieczenie oraz umowę pożyczki. Umowa faktoringu posiada cechy wyżej wymienionych form, jednak najczęściej przyjmuje się, że jest umową mieszaną z naciskiem na cesję wierzytelności (Czarecki, 2007).

Z wyżej przedstawionych faktów wynika, że umowa faktoringu zawierana jest między dwoma podmiotami, które dysponują dużą swobodą w kreowaniu jej poszczególnych elementów. Jest to korzystne z punktu widzenia dostawcy dóbr i usług. Nie można jednak zapomnieć, że transakcja dotyczy również trzeciego podmiotu nabywcy (Rogaćka-Lukasik, 2011).

4. Podmioty faktoringu

Podmiotami faktoringu są faktorant, dłużnik oraz faktor. Faktorant jest przedsiębiorcą – dostawcą dóbr lub usług, który posiada wierzytelności względem dłużnika, który pełni rolę odbiorcy. Praktyka pokazuje, że rolę faktoranta zwykle przyjmuje osoba prawna, jednak nie istnieją przepisy, które uniemożliwiałyby osobie fizycznej udział w umowie faktoringowej. Faktorantem może być każdy podmiot gospodarczy o dowolnej strukturze organizacyjnej, formie prawnej czy liczbie zatrudnionych osób. Praktyka dostarcza dowodów, które pozwalają

twierdzić, że z faktoringu korzystają głównie średnie i małe przedsiębiorstwa. Często odnoszą korzyści z dodatkowych usług świadczonych przez faktora, jak np. dostarczanie nowoczesnych rozwiązań marketingowych, czy księgowych. Możliwość posługiwania się faktoringiem przez takie przedsiębiorstwa jest jednak ograniczona z kilku względów. Rozliczenie z odbiorcami powinno odbywać się bowiem na zasadzie kredytu kupieckiego w zakresie od dwóch tygodni do trzech miesięcy. Kontrahenci faktoranta nie powinni się zmieniać, a wierzytelności wobec jednego z dłużników zazwyczaj nie mogą przekraczać pewnej części sumy wszystkich wierzytelności. Przedsiębiorstwa produkcyjne i handlowe z branży tekstylnej, obuwniczej, spożywczej i chemicznej są preferowanymi podmiotami i firmy faktoringowe chętniej z nimi współpracują. Faktorant dokonuje sprzedaży swojej wierzytelności wyspecjalizowanej instytucji faktora. Jego rolę może pełnić bank, spółka faktoringowa lub indywidualni przedsiębiorcy zajmujący się działalnością o tym charakterze. Istnieje możliwość zabezpieczenia faktora w chwili, gdy faktorant ogłosiłby upadłość. W tym celu w umowie zostaje umieszczone stosowne zastrzeżenie o możliwości odmowy wykupu wierzytelności i zerwania umowy. W tym miejscu należy zaznaczyć, że umowa faktoringu jest dwustronna pomimo występowania trzech podmiotów. Stronami umowy są tylko faktorant i faktor. Do jej zawarcia dochodzi, gdy faktorant decyduje się na sprzedaż swojej wierzytelności, a faktor zgadza się na jej kupno i jednocześnie zobowiązuje się do świadczenia na rzecz faktoranta dodatkowych usług. W tej sytuacji dłużnik (trzeci podmiot) nie ma wpływu na dojście umowy do skutku. Jest jednak chroniony art. 509 § 1 kodeksu cywilnego, który informuje o braku możliwości zawarcia umowy faktoringowej jeśli dłużnik zastrzegł w umowie między nim a faktorantem, że wierzytelność nie może być zbywana osobie trzeciej (wyjątkiem jest wyrażenie na to zgody przez dłużnika) oraz wskazuje, że sytuacja dłużnika nie może ulec pogorszeniu na skutek cesji wierzytelności (Kreczmańska, 1999; Czarecki, 2007; Grzywacz, 2001; Rogaćka-Lukasik, 2011).

Przedsiębiorstwa, które nie radzą sobie w ekonomicznej rzeczywistości według prawa upadłościowego i naprawczego mają możliwość złożenia wniosku o upadłość. W umowie faktoringowej takie prawo przysługuje każdej ze stron – dłużnikowi i

wierzycielowi. Praktyka pokazuje, że faktorzy rzadko są zmuszeni do złożenia takiego wniosku. Według ustawy wcześniej wspomniane prawo ma za zadanie minimalizować negatywne skutki niewypłacalności którejkolwiek ze stron umowy. Dokonywane jest to przez przeprowadzenie postępowania upadłościowego, które obejmuje swoimi działaniami likwidację majątku upadłego. Innym sposobem jest przeprowadzenie postępowania naprawczego lub utrzymania przedsiębiorstwa upadłego przy jednoczesnym ustaleniu spłaty zobowiązań w ratach. Jest to pomocne w przypadku, gdy dłużnik lub faktorant wniosą o ogłoszenie upadłości (Rogacka-Łukasik, 2011).

5. Funkcje faktoringu

Factoring można określić, jako syntezę wielu częściowych działań faktora, które powszechnie określa się funkcjami faktoringu. Wyróżnia się trzy podstawowe funkcje: administracyjną, finansowania oraz zabezpieczającą, a także dodatkową – usługową.

Funkcja finansowa polega na refinansowaniu istniejących należności faktoranta przed terminem ich płatności albo na finansowaniu przyszłych należności owego faktoranta. Może być również realizowana poprzez spłacanie bieżących zobowiązań faktoranta. Te czynności wpływają na skrócenie cyklu należności lub wydłużenie cyklu regulowania zobowiązań, co skutkuje skróceniem cyklu konwersji gotówki. Ta funkcja ma największe znaczenie na polskim rynku faktoringowym (Tokarski, 2005).

Funkcja administracyjna polega na przejmowaniu przez faktora obowiązków związanych z obsługą przelewanych wierzytelności oraz wykonywaniu czynności związanych z zarządzaniem ryzykiem kredytu kupieckiego. W ramach tej funkcji faktor bada wiarygodność i wypłacalność dłużników, prowadzi rozliczenia wierzytelności, monitoruje spłaty wierzytelności, dokonuje inkasa i windykacji należności, bada kondycję faktoranta, zarządza jego wierzytelnościami i kontroluje współpracę między faktorantem, a jego dłużnikami (Kreczmańska-Gigol, 2010).

Funkcja zabezpieczająca natomiast sprowadza się do przejmowania całościowego lub częściowego ryzyka niewypłacalności dłużnika przez faktora. Wyżej wymieniona funkcja jest również nazywana *del crede*. Jeśli faktor nie chce przejmować ryzyka

niewypłacalności dłużnika, ważne jest by było to wyraźnie zaznaczone w umowie. Gdy nie jest, faktor zostanie automatycznie obciążony owym ryzykiem (Kreczmańska-Gigol, 2010).

Oprócz wyżej wymienionych funkcji faktoring może pełnić funkcję usługową w ramach której wyróżnia się usługi doradcze i konsultingowe, badanie rynku, usługi księgowe, usługi magazynowe, marketingowe, ubezpieczeniowe, zarządzanie pozostałymi wierzytelnościami firmy, a nawet reklama. Usługi dodatkowe przybierają na znaczeniu w momencie, gdy rynek faktoringowy jest rozwinięty, a nasycenie usługami podstawowymi wysokie. Usługi te pełnią ważną rolę w procesie pozyskiwania przez faktora nowych klientów i ekspansję na rynki wschodzące (Kreczmańska-Gigol, 2010).

6. Rodzaje faktoringu

Jako że umowa faktoringu jest umową nienazwaną, istnieje możliwość dopasowania jej do potrzeb stron. W związku z tym powstało wiele rodzajów faktoringu, a podziału dokonuje się w zależności od przyjętego kryterium. Można ich wymienić kilka: umiejscowienie ryzyka, moment zapłaty, zawiadomienie dłużnika, zasięg terytorialny, sposób komunikacji i inne. Rodzaje faktoringu w zależności od poszczególnych kryteriów zostały zawarte w tab. 3. W nawiasach zostały podane alternatywne nazwy, które można spotkać w literaturze, a dotyczące tego samego rodzaju faktoringu.

Tab. 3. Rodzaje faktoringu

Kryterium	Rodzaje
Umiejscowienie ryzyka	1. Pełny (właściwy) 2. Niepełny (niewłaściwy) 3. Mieszany
Moment zapłaty	1. Przyspieszony (dyskontowy, <i>advance factoring</i>) 2. Zaliczkowy (<i>collection factoring</i>) 3. Wymagalnościowy (<i>maturity factoring</i>)
Zawiadomienie dłużnika	1. Jawny (otwarty, notyfikowany, <i>open factoring</i> , <i>disclosed factoring</i>) 2. Półjawny (półotwarty, <i>half-offenes factoring</i>) 3. Tajny (cichy, nienotyfikowany, <i>confidential factoring</i> , <i>undisclosed factoring</i>)
Zasięg terytorialny – rynek docelowy producenta	1. Krajowy 2. Międzynarodowy 2.1. Importowy (<i>direct import factoring</i>)

	2.2. Eksportowy (<i>direct export factoring</i>) 2.3. Dwufazowy (podwójny, system dwóch faktorów, <i>two factors system factoring</i>)
Sposób komunikacji	1. Tradycyjny 2. E-faktoring
Inne	1. Metafaktoring 2. Powierniczy 3. Zmodyfikowany (masowy) 4. Honorarium-faktoring 5. Zobowiązaniowy (pasywny) 6. Bulk factoring (<i>inhouse factoring</i>) 7. Refaktoring

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Kreczmańska-Gigol, 2007; Kreczmańska, 1999; Kruczalak, 1997; Tokarski 2005).

Biorąc pod uwagę kryterium **umiejscowienia ryzyka** należy wyróżnić faktoring pełny, niepełny oraz mieszany. Faktoring pełny polega na definitywnym przeniesieniu wierzytelności na faktora wraz z ryzykiem niewypłacalności dłużnika. Faktoring niepełny charakteryzuje się sprzedażą wierzytelności faktorowi jednak bez przejmowania przez niego ryzyka niewypłacalności dłużnika. W praktyce oznacza to, że jeśli nie nastąpi uregulowanie zapłaty przez dłużnika to musi to zrobić faktorant. Występuje również forma mieszana, która łączy w sobie cechy wyżej wymienionych rodzajów. Faktor przejmuje ryzyko niewypłacalności dłużnika jedynie do określonej wysokości. Jeśli zadłużenie będzie większe, to ryzyko powyżej kwoty znajdującej się w umowie faktor przeleje z powrotem na faktoranta (Kreczmańska-Gigol, 2007; Kreczmańska, 1999).

Przyjmując za kryterium **moment zapłaty** wyróżnia się faktoring przyspieszony, zaliczkowy i wymagalnościowy. Z pierwszym z nich mamy do czynienia, gdy faktor dokonuje zapłaty za wykupioną wierzytelność niezwłocznie po dokonaniu wykupu. W przypadku gdy faktor dokonuje płatności na rzecz faktoranta z tytułu wykupionej wierzytelności w terminie płatności dłużnika lub w momencie dokonania przez niego rzeczywistej spłaty, a wcześniej uiszcza jedynie zaliczki na poczet przyszłej zapłaty, to mamy do czynienia z faktoringiem zaliczkowym. Ostatni, faktoring wymagalnościowy występuje, gdy faktor płaci faktorantowi należność za sprzedaną wierzytelność dopiero w terminie płatności dłużnika. Jeśli w ramach jednej umowy występuje kilka wierzytelności, to przyjmuje się umowny – średni – termin płatności. W tym przypadku faktorant uiszcza

względem faktora jedynie marżę i prowizję, a nie odsetki. Otrzymanie środków pieniężnych przed terminem płatności nie stanowi jego priorytetu. Istotna jest jedynie pomoc w ściąganiu należności (Kreczmańska-Gigol, 2007; Kreczmańska, 1999).

Z punktu widzenia **momentu zawiadomienia dłużnika** wyróżnia się faktoring jawny (otwarty, notyfikowany), półjawny (półotwarty) oraz tajny (cichy, nienotyfikowany). Niezwłoczne powiadomienie dłużnika o fakcie zawarcia umowy faktoringowej i przelewie wierzytelności jest charakterystyczne dla faktoringu jawnego. Przy faktoringu półjawnym dłużnik jest zawiadamiany o zawarciu umowy w momencie wezwania go przez faktora do zapłaty długu. Wówczas stosowna informacja znajduje się na rachunku. Gdy dłużnik nie zostaje powiadomiony o zawarciu umowy między faktorem a faktorantem, mamy do czynienia z faktoringiem tajnym. Ta forma cieszy się szczególną popularnością w Stanach Zjednoczonych. W Europie jest stosowana rzadziej (Kreczmańska-Gigol, 2007; Kreczmańska, 1999).

Zasięg terytorialny jest czwartym z kryteriów według których dokonuje się podziału faktoringu. Wyróżnia się tutaj faktoring krajowy i międzynarodowy, który z kolei dzieli się na importowy, eksportowy i dwufazowy. Jeśli wszystkie podmioty umowy faktoringu prowadzą swoją działalność na terenie tego samego państwa to jest to charakterystyczne dla faktoringu krajowego. Przy faktoringu międzynarodowym, faktorant i dłużnik działają na terenie różnych państw. Charakterystycznym dla faktoringu importowego jest fakt, że faktorant przelewa wierzytelność na faktora, który ma swoją siedzibę w kraju importera będącego płatnikiem owej wierzytelności. Wówczas faktor dysponuje o wiele większymi możliwościami sprawdzenia wypłacalności i wiarygodności kredytowej dłużnika oraz łatwiejsza staje się windykacja należności. Ważnym faktem jest również podleganie faktora i dłużnika pod to samo prawodawstwo. Ten typ faktoringu sprawia, że ryzyko prowadzenia współpracy z zagranicznym kontrahentem jest mniejsze. Przy faktoringu eksportowym, faktorant przelewa wierzytelność na faktora mającego siedzibę w tym samym kraju. W tym przypadku możliwość oceny ryzyka handlowego jest taka sama zarówno jeśli chodzi o faktora jak i faktoranta. Ten rodzaj jest korzystniejszy dla faktoranta, jako że ma większy dostęp do faktora i powierza mu również

swoje krajowe wierzytelności. Sam faktor niechętnie przyjmuje na siebie ryzyko transakcji, ponieważ nie zna dobrze sytuacji zagranicznego dłużnika. Natomiast w rodzaju dwufazowym występuje faktor w kraju eksportera i faktor w kraju importera. Na początkowej fazie następuje przelew wierzytelności z faktoranta na faktora w tym samym kraju (nazywanego faktorem eksportowym). Następnie wyżej wymieniony faktor zawiera umowę z faktorem zagranicznym (nazywanym faktorem importowym lub korespondentem). Dysponuje on większą wiedzą na temat dłużnika i to właśnie na jego rzecz odbiorca usług dokonuje płatności w swoim kraju. Faktor importowy dokonuje rozliczenia z eksportowym. Mamy zatem do czynienia z dwoma umowami faktoringu. Ten rodzaj charakteryzuje się wieloma korzyściami. Faktorant może w łatwo dostępny sposób korzystać z usług faktora w swoim kraju. Faktor za granicą ma możliwość monitorowania sytuacji dłużnika oraz przejęcia na siebie ryzyka jego niewypłacalności. Dla faktoranta skutkuje to obniżeniem ryzyka transakcji (Kreczmańska-Gigol, 2007; Kreczmańska, 1999).

Piątym kryterium jest **sposób komunikacji** między faktorem i faktorantem. W jego ramach rozróżnia się faktoring tradycyjny oraz e-faktoring, gdzie elementem charakterystycznym jest komunikowanie się faktoranta z faktorem za pomocą Internetu (Kreczmańska-Gigol, 2007; Kreczmańska, 1999).

Istnieje jeszcze kilka rodzajów faktoringu, których nie można sklasyfikować według wyżej wspomnianych kryteriów. Są to: metafaktoring, faktoring powierniczy, faktoring zmodyfikowany, honorarium-faktoring oraz faktoring zobowiązaniowy. Praktyka pokazuje, że możliwe jest tworzenie i zawieranie także umów faktoringowych o innym charakterze. Faktorzy dokonują tego by dopasować się do potrzeb klientów oraz by zachować konkurencyjność (Kreczmańska-Gigol, 2007; Kreczmańska, 1999).

Dla **metafaktoringu** charakterystyczna jest stała współpraca przedsiębiorcy z bankiem i jego niechęć do rozszerzania grona podmiotów z którymi kooperuje. Wówczas przedsiębiorca, na podstawie umowy faktoringu, dokonuje przelewu wierzytelności na bank macierzysty. Bank zawiera umowę faktoringu z dowolnym faktorem z którym dzieli się ryzykiem transakcji i jednocześnie zajmuje się jej obsługą (Kreczmańska-Gigol, 2007; Kreczmańska, 1999).

W **faktoringu powierniczym** to bank macierzysty faktoranta (który nie ma w swojej ofercie usług faktoringowych) upoważnia faktora do wykonywania usług faktoringowych na rzecz swojego klienta oraz do ściągania wierzytelności. W tym przypadku faktor nie przejmuje na siebie ryzyka wypłacalności. To bank jest podmiotem, który finansuje transakcję i podejmuje ryzyko. Do zadań faktora należy jedynie zarządzanie wierzytelnościami faktoranta. W praktyce mamy do czynienia z tym rodzajem faktoringu, gdy bank chce zatrzymać przy sobie klientów i pragnie uchodzić za instytucję uniwersalną, która jest w stanie zaspokoić szeroką gamę potrzeb swoich interesantów (Kreczmańska-Gigol, 2007; Kreczmańska, 1999).

Charakterystyczną cechą dla **faktoringu zmodyfikowanego** jest powierzenie obsługi wierzytelności faktorantowi przez faktora po uprzednim jej wykupieniu. Dzieje się tak wtedy, gdy faktorant dysponuje dobrze rozwiniętą komórką administrowania wierzytelnościami oraz posiada rozbudowany system informatyczny, który wspomaga proces zarządzania wierzytelnościami, a faktor boryka się z ograniczonymi możliwościami technicznymi. Dodatkowym warunkiem jest również dobry kontakt faktoranta z bankiem poprzez sieć komputerową, co umożliwi mu osobiste śledzenie działania na rachunkach faktoringowych (Kreczmańska-Gigol, 2007; Kreczmańska, 1999).

Opisując **honorarium-faktoring** należy wspomnieć, że nie występuje on w Polsce, a w krajach Zachodniej Europy. W rolę faktorantów wcielają się tutaj zamożne osoby fizyczne wykonujące wolne zawody (architekci, lekarze, notariusze, adwokaci itp.). Otrzymują oni zaliczkę od faktora, który następnie dokonuje ściągnięcia ich należności od dłużnika (Kreczmańska-Gigol, 2007; Kreczmańska, 1999).

Gdy przedmiotem umowy faktoringowej są zobowiązania towarowe klienta faktoringowego to mamy do czynienia z **faktoringiem zobowiązaniowym**. W tym przypadku faktor zajmuje się obsługą kont kredytowych oraz opłacaniem przychodzących faktur zgodnie z warunkami wynikającymi z najwcześniejszych terminów płatności. Zwykle skutkuje to możliwością skorzystania z wysokich opustów (Kreczmańska-Gigol, 2007; Kreczmańska, 1999).

Dla **bulk faktoringu** charakterystycznym jest, że faktorant nie korzysta z żadnej dodatkowej usługi

oferowanej przez faktora, a jedynie zbywa mu swoje wierzytelności w celu poprawienia swojej płynności finansowej (Tokarski, 2005).

Charakterystycznym rodzajem faktoringu jest **re-faktoring**, gdzie podmiot zbywa wierzytelność, którą wcześniej sam nabył poprzez umowę faktoringową. Jest to nabywanie wierzytelności na podstawie umowy, która ma charakter stałej współpracy (Tokarski, 2005).

Wymienione wyżej rodzaje faktoringu nie są jedynymi. W rzeczywistości gospodarczej można spotkać się z wieloma rodzajami faktoringu, gdyż umowa ta ciągle ewoluje, by dopasować się do rosnących potrzeb przedsiębiorców. Oferowane są nowe warunki współpracy między faktorami i faktorantami, które pozwalają na coraz lepsze i sprawniejsze zarządzanie wierzytelnościami i nieustannie poprawianie płynności finansowej polskich przedsiębiorstw. W rezultacie z roku na rok pojawiają się nowe odmiany faktoringu.

7. Koszty faktoringu

Koszty ponoszone przy zawieraniu umowy faktoringu należy ściśle powiązać z warunkami umowy faktoringu, a co za tym idzie usługami świadczonymi przez faktora. Na główne koszty związane z wyżej wymienioną umową składają się:

- zobowiązanie faktoranta z tytułu administrowania wierzytelnością (co oblicza się głównie na podstawie wielkości obrotów faktoranta, średniej kwoty faktury, okresu płatności faktur, liczby reklamacji, liczby dłużników, oraz czy faktorant ma stałą bazę podmiotów z którymi współpracuje, czy nie),
- kwota za przejęcie ryzyka wypłacalności dłużnika (na jej wysokość mają wpływ branża odbiorców i ich liczba, średni okres kredytowania, wiarygodność dłużnika, wielkość wierzytelności straconych),
- w przypadku zaliczkowania wierzytelności – odsetki (na ich wysokość mają wpływ stopy procentowe i dyskontowe, kwota wierzytelności i okres kredytowania),
- wynagrodzenie faktora za dokonanie czynności przygotowawczych przed zawarciem umowy (zbadanie wiarygodności kredytowej zarówno faktoranta jak i dłużnika oraz przygotowanie umowy) (Kreczmańska, 1999).

Faktoring nie należy do najtańszych form finansowania przedsiębiorstwa. Korzysta się z niej jednak, by zyskać szybki dostęp do środków pieniężnych, które w przeciwnym wypadku pozostałyby niedostępne. Należy podkreślić, że całkowite koszty marży i prowizji kształtują się różnorodnie w zależności od danej instytucji faktoringowej.

8. Faktoring a kredyt bankowy

Przedsiębiorstwa często wahają się jaką formę pozyskania potrzebnych środków pieniężnych wybrać. Przed podjęciem takiej decyzji należy porównać ze sobą interesujące opcje i na podstawie analizy dokonać wyboru. W tym rozdziale zostało przedstawione porównanie kredytu bankowego i faktoringu (Kreczmańska, 1999).

W przypadku faktoringu mamy do czynienia z wyższą prowizją niż, gdy wyborem jest kredyt bankowy. Faktorant dokonuje jednak swoistej rekompensaty, jako że część kosztów związanych z obsługą należności przejmuje na siebie faktor. Kredyt jest udzielany na konkretny okres, a jego spłaty dokonuje się najczęściej w ratach. Oznacza to, że w momencie wpłacenia pierwszej raty, przedsiębiorca nie dysponuje już pieniędzmi, które na ten cel przeznaczył, a może wystąpić dodatkowe zapotrzebowanie. W przypadku faktoringu problem ten jest wyeliminowany, ponieważ to faktorant decyduje kiedy ma otrzymać środki pieniężne, przedstawiając swoją wierzytelność do wykupu (Kreczmańska, 1999).

Wielu przedsiębiorców boryka się również z wymaganym przez bank zabezpieczeniem. Często istotna część z nich nie jest w stanie przedstawić dostatecznej kwoty. W faktoringu ten czynnik również został wyeliminowany. Zabezpieczeniem dla faktora jest sama wierzytelność oraz wypłacalność dłużnika. Często poza tym nie są wymagane dodatkowe środki ostrożności (Kreczmańska, 1999).

Zaciągnięcie kredytu podwyższa zewnętrznie źródła finansowania majątku firmy i tym samym wpływa na strukturę bilansu. Struktura finansowania majątku z dużą przewagą kapitałów obcych jest zjawiskiem alarmującym. Może to zwrócić uwagę kontrahentów oraz instytucji finansowych, którzy będą mniej chętni do dokonywania inwestycji. W momencie gdy przedsiębiorstwo decyduje się na korzystanie z umowy faktoringu, zwiększa się jego

samofinansowanie. Nie pociąga to za sobą negatywnych zmian (Kreczmańska, 1999).

Przedsiębiorstwo ponosi koszty odsetek karnych, jeśli wynikną problemy w spłacie kredytu spowodowane brakiem dostępnych środków pieniężnych. Często dzieje się tak, ponieważ kontrahenci zwlekają z uregulowaniem swoich zobowiązań względem tego przedsiębiorstwa. W przypadku umowy faktoringu jest ono jednak chronione. To właśnie kontrahenci mogą zostać obciążeni dodatkowymi opłatami w postaci odsetek, jeśli nie regulują w terminie płatności. W tym wypadku koszty faktoringu dla przedsiębiorstwa są niższe od kosztów kredytu bankowego o odsetki (Kreczmańska, 1999).

Choć w wielu aspektach faktoring wydaje się być korzystniejszy od kredytu, należy podkreślić, że przedsiębiorstwo może korzystać jednocześnie z obu sposobów pozyskania środków pieniężnych. Powinno jednak skorzystać z umowy faktoringu gdy posiada stałych odbiorców, pragnie zdyscyplinować swoich dłużników do terminowego dokonywania płatności, nie dysponuje odpowiednio wysokim zabezpieczeniem, ceni szybki dostęp do środków pieniężnych o nierównomiernej strukturze w czasie oraz nie dysponuje odpowiednio wysokim zabezpieczeniem by uzyskać kredyt bankowy (Kreczmańska, 1999).

Należy jednak mieć na uwadze, że istota ekonomiczna kredytu i faktoringu różni się. Przedstawiona w niniejszym artykule analiza porównawcza stanowi swego rodzaju uproszczenie mające na celu podkreślenie podstawowych różnic.

9. Wybór faktora

Proces wyboru odpowiedniego faktora przez przedsiębiorstwo powinien być przeprowadzony z rozwagą i po dokonaniu dogłębnej analizy. Usługa ta cieszy się coraz większym powodzeniem, co pociąga za sobą coraz większą ilość podmiotów oferujących tego typu umowy. Przed dokonaniem wyboru, należy zebrać pełne i dokładne informacje na temat firmy faktoringowej, której przedsiębiorstwo ma powierzyć swoje wierzytelności (Grzywacz, 2001).

Warto zwrócić uwagę na strukturę organizacyjną instytucji faktoringowej. Powinna ona wskazywać na specjalizowanie się jej w świadczeniu tego typu usług. Jeśli faktoring jest tylko jedną z dziedzin, istnieje spore prawdopodobieństwo, że przedsiębior-

ca będzie niezadowolony z jakości usługi, korzyści ekonomicznych oraz wsparcia w postaci doradztwa finansowego. Co więcej, zakres czynności dokonywanych przez faktorów powinien obejmować (oprócz skupowania wierzytelności) przejmowanie ryzyka oraz wiele funkcji administracyjnych o których wcześniej wspomniano. Ważnym jest, by koszty ponoszone przez przedsiębiorstwo były współmierne do zakresu otrzymanych usług. W praktyce ta zasada jest często łamana (Grzywacz, 2001).

Istotnym jest również, by faktor we własnym zakresie uzyskał informacje oraz potrzebne dokumenty dotyczące dłużników. Może to być następstwem np. skorzystania z usług wywiadowni gospodarczych. Jeśli obowiązkiem tym jest obarczany faktorant, to często napotyka trudności w zdobyciu wymaganych przez faktora wiadomości. Również procedura dopełniania kwestii formalnych powinna odpowiadać możliwościom oraz oczekiwaniom przedsiębiorstwa (Grzywacz, 2001).

Biorąc pod uwagę kontrakty handlowe, dla przedsiębiorstwa ważnym jest, by przygotowanie umowy oraz jej warunków odpowiadało specyfice działalności przedsiębiorstwa. Należy zwrócić uwagę na długość okresu wykupu wierzytelności przez faktora oraz jego zgodność z długością kredytu handlowego. Jeśli te okresy nie pokrywają się, powstaje luka finansowa, którą należy pokryć z dodatkowych źródeł finansowania. Bardzo ważnym czynnikiem, który powinien wpłynąć na decyzję przedsiębiorstwa o wyborze faktora jest również określanie przez niego limitów, które pozwolą na pokrycie potrzeb finansowych. Co więcej prowizja ustalana przez faktora powinna zmniejszać się w sposób proporcjonalny do okresu płatności tj. im krótszy okres tym mniejsza prowizja (Grzywacz, 2001).

Zawarcie umowy z faktorem, który podchodzi do problemu opóźnień w płatności w sposób wyrozumiały jest korzystne. Często wiąże się to np. z uwzględnieniem w umowie okresu tolerancji dla opóźnień, reakcji faktora na taką zwłokę czy wymogów stawianych przez faktora względem faktoranta. Co więcej w interesie faktoranta jest by w umowie znalazło się objaśnienie dotyczące możliwości kredytowania faktoranta w przypadku, kiedy wierzytelność jest mu powrotnie przekazana (Grzywacz, 2001).

Przedstawione kwestie dostarczają przedsiębiorstwu informacji, które są nieodzowne w procesie

prawidłowego wybrania faktora. Często pojawia się wątpliwość, czy skorzystać z usług wyspecjalizowanej instytucji faktoringowej, czy powierzyć swoje wierzytelności bankom. Rozstrzygnięcie problemu nie jest proste z uwagi na dużą różnorodność ofert. Banki nieczęsto udzielają szczegółowych informacji na temat świadczonych usług faktoringowych co dodatkowo utrudnia porównanie. W literaturze można jednak spotkać pewne uproszczone porównania, które zostały zaprezentowane w tab. 4.

Tab. 4. Porównanie oferty faktoringu świadczonego przez banki i firmy faktoringowe

Banki	Firmy faktoringowe
Faktoring niepełny; właściwy dostępny jest dostępny tylko dla przedsiębiorstw, które są wysoko oceniane przez bank.	Faktoring zarówno niepełny jak i pełny.
Prowizja przygotowawcza jest liczona od wysokości przyznanego limitu.	Brak prowizji przygotowawczej.
Odsetki pobierane z góry.	Odsetki pobierane z dołu.
Wysokość prowizji administracyjnej jest ustalana jako procent wartości poszczególnych wierzytelności.	Prowizja administracyjna liczona jest procentowo od wartości wierzytelności.
Dość uboga oferta usług dodatkowych.	Pełna gama usług dodatkowych.
Wierzytelności od dziewięćdziesięciu dni nawet do stu osiemdziesięciu dni.	Wierzytelności z reguły nie przekraczają dziewięćdziesięciu dni.

Źródło: (Grzywacz 2001).

Choć korzystanie z usług firm faktoringowych wydaje się być na kilku płaszczyznach bardziej opłacalne, to wciąż istnieją przedsiębiorstwa, które preferują korzystanie z kredytów bankowych. Często dzieje się to przez ogólne poczucie więzi z bankiem i przekonania, że to właśnie on jest w stanie rozwiązać finansowe problemy przedsiębiorstwa.

10. Zalety i wady faktoringu

Omawiając znaczenie faktoringu w działalności przedsiębiorstwa bardzo ważnym jest wskazanie zarówno podstawowych korzyści, jakie osiąga korzystający z niego podmiot oraz określenie możliwych wad. Plusy i minusy wprowadzenia faktoringu jako sposobu finansowania przedsiębiorstwa zostały zaprezentowane w tab. 5.

Tab. 5. Wybrane zalety i wady faktoringu

Zalety	Wady
Szybkie uzyskanie środków pieniężnych i możliwość zaangażowania ich w działalność bieżącą lub nowe inwestycje.	Z punktu widzenia faktora, faktoring jest drogą usługą (wysokie odsetki dyskontowe, koszty usług świadczonych przez faktora są niejednokrotnie wyższe niż wykonywane przez przedsiębiorstwa o podobnym charakterze, prowizje itp.) Szczególnie wysokim kosztem odznacza się faktoring pełny.
Poprawa relacji bilansu poprzez zmniejszenie należności i zobowiązań.	Często uznaje się faktora jako „ostatecznego pożyczkodawcę”, a korzystają z niego tylko słabe finansowo przedsiębiorstwa. Może to źle wpłynąć na reputację.
Wcześniejsze uzyskanie środków pozwala na niemalże natychmiastowe włączenie ich w obrót gospodarczy. Uzyskuje się przez to wzrost obrotów oraz zysk.	W niektórych branżach pojawia się problem adaptowania mechanizmu rozliczeń i współpracy w faktoringu.
Poprawienie płynności przedsiębiorstwa, co skutkuje uzyskiwaniem rabatów przy płatności gotówkowej, uniknięcie zatorów płatniczych. Ma to z kolei wpływ na kształtowanie ceny przez przedsiębiorstwo co przekłada się na jego konkurencyjność i skrócenie cyklu rozliczeniowego.	Pojawia się zjawisko niechęci do ujawnienia przez przedsiębiorstwo swoich powiązań z faktorem. Skutkuje to wykluczeniem notyfikowania zawartej umowy dłużnikowi.
Poprawa wskaźników ekonomicznych (rentowności, płynności, zadłużenia). Zmniejsza się bowiem stan należności, a stan środków pieniężnych rośnie. Prowadzi to między innymi do zwiększenia wiarygodności kredytowej przedsiębiorstwa oraz jej ratingu.	Wykazano, że faktoring jest źródłem osłabienia więzi między producentami, a odbiorcami dóbr, co ma swoje negatywne odzwierciedlenie w jakości produktów. Nie jest to jednak do końca uzasadnione, gdyż faktor, zainteresowany zyskiem, dba o dobre stosunki pomiędzy kontrahentami.
Szansa uniknięcia zaciągnięcia kredytu bankowego, który nie zawsze jest efektywnie wykorzystywany.	Niektórzy przedsiębiorcy uważają, że poprzez nabywanie przez faktora ich wierzytelności i przejmowanie ich rozliczeń i księgowości, tracą ważne dla nich źródło informacji oraz sposobność do odrębnego traktowania odbiorcy. Zniszczeniu ulegają specyficzne więzi jakie wytworzyły.

	rzyły się między kontrahentami.	Sprawne inkaso należności przez faktora, co minimalizuje lub kompletnie eliminuje ryzyko handlowe prowadzonej działalności związanego z niesolidnymi odbiorcami.	W większości przypadków istnieje konieczność powiadomienia dłużnika o zawartej umowie faktoringu.
Zapewnienie sobie terminowości wywiązywania się ze zobowiązań dotyczących wynagrodzeń pracowników oraz podatków.	W dużych przedsiębiorstwach usługi świadczone przez faktora często się powielają, co prowadzi do dodatkowych kosztów.	Zmniejszenie należności przeterminowanych, ponieważ kontrahenci są dobierani na podstawie wnikliwych analiz przeprowadzanych przez faktora.	Procedura faktoringu jest długa i bardzo szczegółowa.
Odciążenie przedsiębiorcy od czynności związanych ze ściąganiem należności, przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużników oraz odpowiedzialności przez faktora.	Bieżący przepływ danych między faktorem a faktorem może stanowić problem. Czasem podawane informacje są zbędne lub złej jakości. Komplikuje to planowanie wydatków i analizowanie przepływów pieniężnych.	Znalezienie nowych – wiarygodnych – kontrahentów oraz nawiązanie z nimi atrakcyjnych kontraktów.	Często jest wymagana reorganizacja obiegu dokumentów – ważne jest by docierały one do odpowiednich osób w ściśle określonych terminach.
Obsługa rozliczeń należności staje się bardziej kompleksowa – zamiast wielu dłużników przedsiębiorstwo zyskuje tylko jeden podmiot, a jest nim faktor.	Często wskazuje się w literaturze na zbytne uzależnienie się przedsiębiorstwa od faktora. Zwłaszcza jeśli chodzi o czynności dodatkowe pojawiające się w jego ofercie.	Przedsiębiorstwo może zdyscyplinować swoich odbiorców w zakresie terminowego dokonywania płatności.	Istnieje możliwość regresu wiarygodności do faktora.
Usprawnienie obrotu towarowo-pięniężnego dzięki świadczeniu przez faktora usług o charakterze usługowym. Pozwala to na osiągnięcie przez przedsiębiorstwo przewagi konkurencyjnej, gdyż kierownictwo może skupić się bardziej na bieżącej działalności operacyjnej.	Kontrahenci faktora często postrzegają jego zawarcie umowy faktoringu jako oznakę pogorszenia się kondycji przedsiębiorstwa. Wielu z nich odbiera takie postępowanie jako syndrom niestabilności w kontaktach biznesowych.	Nieangażowanie majątku przedsiębiorstwa w celu zabezpieczeniu transakcji faktoringowych, co skutkuje jego nieblokowaniem.	Nienazwany charakter umowy faktoringowej stawia faktora w lepszej pozycji wobec faktora.
Łatwość w przewidywaniu przepływów pieniężnych oraz usprawnienie regulowania zobowiązań. Łatwiejsze zarządzanie gotówką.	Istnieje duże uzależnienie się faktora od faktora. Długoterminowe korzystanie z usług instytucji faktoringowej i nagłe zaprzestanie może prowadzić do nieumiejętności poradzenia sobie z bieżącymi sprawami dotyczącymi zarządzania wiarygodnościami i należnościami.	Pozyskiwanie kapitału nie jest związane z wejściem nowych właścicieli do przedsiębiorstwa.	Wysokie koszty ubezpieczenia należności oraz ich ściągania od dłużników.
Możliwość stosowania długich terminów płatności pozwala na rozciągnięcie sprzedaży w czasie, jednocześnie zapewniając ciągły dopływ gotówki. Ma to również bardzo duże znaczenie w konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku.	Nie każda wiarygodność może zostać dopuszczona do obrotu faktoringowego.	Długie terminy płatności oferowane przez przedsiębiorstwo wpłynęłyby pozytywnie na jego kontakty handlowe.	W niektórych przypadkach opłaty wymagane przez faktora są zbyt wysokie lub nieuzasadnione.
Uniknięcie strat związanych z inflacją. Jest to możliwe dzięki inkasowaniu należności w krótkim okresie, po dostarczeniu towarów lub wykonaniu usługi.	W przypadku faktoringu niepełnego, brak usługi windykacji należności od dłużnika.	Uzyskanie finansowania w postaci faktoringu nie wymaga wejścia kapitałowego nowych właścicieli do przedsiębiorstwa.	Faktoring jest pracochłonny jako, że zawiera skomplikowany system rozliczeń.
		Udzielanie pomocy przez faktora w zakresie oceny sytuacji ekonomicznej potencjalnych dłużników.	Faktorzy często określają limit obrotów osiąganych przez przedsiębiorstwo i w związku z tym, nie każdy jest w stanie korzystać z ich usług.
		Dokonanie oszczędności na wynagrodzeniach pracowników w takich działach jak: dział zarządzania płynnością, dział windykacji należności, dział analiz finansowych	
		Operacja faktoringu odbywa się szybciej niż udzielenie przez bank kredytu czy pożyczki. Wiąże się to z prostotą umowy oraz	

dostępności dla małych i średnich przedsiębiorstw.	
Kierownictwo ma szansę skupić się na innych problemach niż płynność finansowa.	
W faktoringu międzynarodowym można aktywnie działać na rynkach nieznanymi przedsiębiorstwom, jako że jest zabezpieczone ryzyko takiej transakcji.	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Grzywacz 2001; Czarecki 2007; Tokarski 2005).

11. Podsumowanie

Po przeanalizowaniu rodzajów oraz wad i zalet faktoringu można wysnuć kilka wniosków. Faktoring jest łatwym sposobem na pozyskanie środków pieniężnych przez przedsiębiorstwo, które z różnych przyczyn nie jest w stanie uzyskać kredytu bankowego. Środki te poprawiają płynność finansową przedsiębiorstwa oraz umożliwiają inwestycje, które nie byłyby możliwe gdyby środki te były zamrożone w postaci wierzytelności. Prowadzenie bieżącej działalności w prawidłowy sposób z uwzględnieniem panujących na rynku warunków jest możliwe dzięki posiadanemu kapitałowi. Przedsiębiorstwo może nim dysponować na bieżąco dzięki faktoringowi. Umowa faktoringowa ma nieokreślony charakter i istnieje możliwość jej indywidualnego dopasowania do potrzeb konkretnego przedsiębiorstwa. Jest to korzystne biorąc pod uwagę różnorodność i mnogość typów przedsiębiorstw. Istnieje również sposobność do korzystania z usług dodatkowych świadczonych przed faktora, co skutkuje zmniejszeniem kosztów. Dzięki umowie faktoringowej, faktor minimalizuje ryzyko prowadzenia swojej działalności ze względu na niestabilnych odbiorców, co jest niewątpliwie korzystne. Każdemu przedsiębiorcy zależy na jak największych dochodach, przy jak najmniejszym ryzyku. Oprócz tego, faktoring ułatwia handlowy obrót gospodarczy zarówno na terenie kraju jak i z zagranicznymi podmiotami. Można zatem wnioskować, że faktoring jest formą współpracy, gdzie wszystkie podmioty biorące w niej udział odnoszą korzyści. Dla faktora są to odsetki i prowizje, które są zależne od długości okresu, który jest uzależniony od czasu jaki pozostał do dnia płatności faktury i od oceny ryzyka niewypłacalności dłużnika. Co więcej może on wykorzystać te środki pieniężne do obrotu i nawiązania współpracy z no-

wymi kontrahentami. Dłużnik natomiast może negocjować dłuższe terminy płatności (Tokarski, 2005).

Mimo wielu zalet faktoring posiada również wady. Jest to stosunkowo drogie przedsięwzięcie. W niektórych przypadkach skutkuje osłabieniem więzi między przedsiębiorstwem a kontrahentem. W niektórych branżach wdrożenie faktoringu jako formy finansowania przedsiębiorstwa jest stosunkowo trudne i wymaga dużo wysiłku. Sama procedura jest drobiazgową, skomplikowaną i długotrwałą. Praktyka pokazuje, że przedsiębiorca może paść ofiarą niesprawiedliwego naliczenia kosztów w związku z umową faktoringu lub nieumiejętnie wykorzystać środki pieniężne, które w związku z tą umową otrzyma.

Mimo wielu sprzeczności, na rynku obserwuje się tendencję rosnącą – coraz więcej przedsiębiorstw korzysta z faktoringu, a umowy dotyczą coraz wyższych kwot. Tabela numer 6 zaczerpnięta ze strony internetowej Polskiego Związku Faktorów jest dowodem na potwierdzenie wyżej wspomnianej tezy.

W tabeli 6 został zaprezentowany rozwój faktoringu na polskim rynku w okresie dziesięciu lat. Porównując ze sobą kolejne lata można zauważyć, że liczba sfinansowanych faktur jest coraz większa, a kierunek rozwoju obejmuje również rynki zagraniczne. Na podstawie wcześniejszych rozważań i tabeli można stwierdzić, że rola faktoringu w funkcjonowaniu przedsiębiorstw jest coraz większa oraz dotyczy coraz większej ilości transakcji.

Faktoring jest nowoczesnym instrumentem, który realizuje jednocześnie kilka funkcji ważnych dla przedsiębiorstwa. Dostarcza wielu korzyści. Należy jednak mieć na uwadze, że nie można go wykorzystać w każdej sytuacji oraz nie każdy może z niego skorzystać. Będzie bardzo przydatnym instrumentem dla przedsiębiorstw, które opierają swoją działalność na odroczonej terminie płatności. Warto również wspomnieć, że faktoring nie musi być podstawowym źródłem finansowania przedsiębiorstwa, a jedynie dodatkowym. Jest to możliwe dzięki istnieniu dowolnego momentu trwania okresu płatności wierzytelności podczas którego faktorant może skorzystać z faktoringu. Przewagę zalet nad wadami faktoringu można poddać dyskusji, jednak nasuwa się wniosek, że wprowadzenie tego rodzaju finansowania powinno być poprzedzone dokładną analizą efektywności i wzięcia pod uwagę wszystkich aspektów działalności i specyfikę przedsiębiorstwa.

Tab. 6. Wartość i struktura obrotów transakcji faktoringowych na przestrzeni 10 lat w Polsce

Rok	Wartość obrotów (mln PLN)		Struktura obrotów			Liczba klientów	Liczba Dłużników	Liczba sfinansowanych faktur
	PZF	Cały rynek	F. krajowy	F. eksport.	F. import.			
2015	134 335	149 240	77%	22%	1%	7 095	136 026	6 566 213
2014	114 446	142 800	79%	20%	1%	6 314	127 196	5 474 853
2013	96 583	130 960	79%	19%	2%	5 438	106 445	4 405 787
2012	81 806	113 100	79%	19%	2%	4 706	89 204	3 761 550
2011	67 105	79 366	79%	20%	1%	4 106	81 653	3 655 715
2010	55 913	64 195	76%	23%	1%	3 210	76 943	3 187 089
2009	30 032	51 352	75%	23%	2%	1 702	47 805	1 977 700
2008	32 865	47 900	78%	21%	1%	2 031	47 913	1 888 403
2007	18 801	30 717	84%	15%	1%	1 608	49 024	1 626 844
2006	13 770	17 000	87%	11%	2%	1 600	38 000	1 410 000
2005	11 290	14 175	91%	6%	3%	1 400	35 000	1 400 000

Źródło: (Polski Związek Faktorów, 2016)

Bibliografia

- Czarecki, J. (2007). *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Grzywacz, J. (2001). *Faktoring*. Warszawa: Wydawnictwo Difin.
- Kreczmańska, K. (1996). *Faktoring w teorii i praktyce czyli o tym, jak szybko, tanio, bezpiecznie i zgodnie z prawem odzyskiwać wierzytelności*. Warszawa: Wydawnictwo BART.
- Kreczmańska, K. (1999). *Faktoring w przedsiębiorstwie Informator – Instytucje faktoringowe*. Warszawa: Wydawnictwo BART.
- Kreczmańska-Gigol, K. (2010). *Faktoring w Polsce 2010 Analiza rynek perspektywy*. Warszawa: Wydawnictwo Difin.
- Kreczmańska-Gigol, K. (2007). *Oplacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*. Warszawa: Wydawnictwo Difin.
- Kruczalak, K. (1997). *Faktoring i jego gospodarcze zastosowanie*. Warszawa: Wydawnictwa Prawnicze PWN.
- Rogacka-Lukasik, A. (2011). *Faktoring w obrocie krajowym i międzynarodowym*. Warszawa: Wydawnictwo Difin.
- Tokarski, M. (2005). *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Polski Związek Faktorów. (2016). Statystyki. *Polski Związek Faktorów*. www.faktoring.pl. Data dostępu: 1.06.2016.

The significance of factoring in the activities of the company

Olga Jando
Cracow University of Economics

Abstract:

The aim of the article is to present the essence of factoring, its entities, functions and the main advantages and disadvantages in the context of its importance in activities of a company. Raised issues concern on the origins and the definition of factoring, entities and subject of factoring agreement and its nature. Thanks to this article, the reader will be able to become acquainted with basic roles that can be played by factoring and study its numerous types created over time in response to the growing demand of entrepreneurs. Some important business issues were also raised: the cost of factoring agreement, the basic criteria that should be followed during the factor selection process and the advantages and disadvantages of factoring. A multitude of issues and their complexity shows how many important issues must be taken into account by the company which elects to this form of financing their activities. In fact, factoring may be a chance to improve financial liquidity. However, it is important to remember that factoring agreement should be well suited to the needs of a specific company, which in itself is an individual. The factoring implementation should be preceded by a thorough analysis of the company.

Keywords: factoring, debt, financial liquidity, enterprise, agreement

JEL codes: G3