

Maciej Tokarski

Faktoring jako instrument krótkoterminowego finansowania małych i średnich przedsiębiorstw

Wprowadzenie

Relatywnie niskie obroty sektora małych i średnich przedsiębiorstw powodują, że możliwość zaspokojenia przez nie swoich potrzeb finansowych poprzez samofinansowanie, czyli reinwestowanie wypracowanych zysków, czy też pozyskanie nowych inwestorów przez przystąpienie nowych udziałowców lub emisję papierów wartościowych jest mocno ograniczona.

Celem artykułu jest pokazanie faktoringu jako alternatywniej do kredytu obrotowego, pożyczki, dyskonta faktur czy weksli formy finansowania krótkoterminowego oraz perspektyw rozwoju faktoringu w Polsce.

Przyczyny wykorzystywania przez małe i średnie przedsiębiorstwa krótkoterminowych form finansowania

Mała zdolność samofinansowania jest czynnikiem wymuszającym korzystanie z obcych, głównie krótkoterminowych źródeł finansowania.

Innym, ważnym czynnikiem zmuszającym do finansowania zewnętrznego są wciąż istniejące zatory płatnicze, które sprawiają problemy większości firm, prowadząc często do zachwiania płynności finansowej. Firmy przyjmując ekspansywną strategię rozwoju, chcąc zdobyć klientów i zwiększyć sprzedaż, wydłużają terminy płatności¹⁾. Często przy tym nie zdają sobie sprawy, że kredytowanie odbiorców może doprowadzić do utraty zdolności do regulowania własnych zobowiązań. Wzmoczone jest zatem zapotrzebowanie przedsiębiorstw na środki pieniężne. Według przeprowadzonych badań na zlecenie Banku Inicjatyw Społeczno-Gospodarczych w przypadku 44% przedsiębiorstw terminy ulegają wydłużeniu, co może być przyczyną zachwiania płynności finansowej. Badania przeprowadzone przez CBM INDICATOR na zlecenie PZU SA potwierdzają, że 43% badanych przedsiębiorstw stwierdziło częste nieterminowe wywiązywanie się dłużników z przyjętego zobowiązania, z czego w przypadku połowy firm opóźnienia wynoszą powyżej dwóch tygodni²⁾.

Źródeł opóźnień jest wiele, a do najczęściej występujących należą³⁾:

- problemy z przepływem gotówki i oczekiwanie na spłatę ze strony własnych dłużników,
- zagubienie faktur,
- oczekiwanie na nową książeczkę czekową lub podpisanie czeku – jego akceptację,
- zainstalowanie nowego systemu komputerowego,
- nieosiągalność księgowego,
- niezauważenie terminów płatności,
- przedstawienie spornych wierzytelności (faktur),
- wysłanie przelewu drogą pocztową.

Jeszcze groźniejszym zjawiskiem jest niespłacanie wierzytelności objętych odroczone terminem płatności.

Duże firmy – w przeciwieństwie do małych – rekompensują powstałe trudności z płynnością, narzucając swym dostawcom tak samo długie terminy płatności. Mniejsze

ponoszą coraz to wyższe koszty obsługi, powiększając w ten sposób lukę finansową.

Często muszą znaleźć rozwiązanie dotyczące następujących problemów:

- Jak zlikwidować lub zminimalizować negatywne skutki opóźnień w płatnościach?
- Jak poradzić sobie ze wzrostem zapotrzebowania na kapitał obrotowy na skutek wzrostu sprzedaży i wydłużania się terminów płatności?
- Jak można skutecznie planować swoją działalność w walce z konkurencją?
- Jak można rozwijać swoją działalność posiadając dobrą ofertę pod względem rozwoju technicznego, jakości i ceny, a nie posiadając wystarczających środków własnych i nie mogąc uzyskać kredytu bankowego z powodu krótkiego okresu działalności lub braku odpowiednich zabezpieczeń prawnych?
- Jak zaoferować dotychczasowym stałym klientom lepsze warunki płatności niż dotychczas, aby nie zostali wchłonięci przez konkurencję?
- Jak poprawić zarządzanie finansami firmy?

Rozwiązaniem dla tego typu problemów może być skorzystanie z usług faktoringowych.

Istota faktoringu

Istotą faktoringu jest krótkoterminowe finansowanie usługi dostaw towarów przez podmiot, który pośredniczy w procesie rozliczeń finansowych pomiędzy dostawcą a odbiorcą⁴⁾. Faktoring jest transakcją, w której firma albo sprzedaje swoje wierzytelności instytucji finansowej (zwanej faktorem), albo pożyczka pieniądze pod zastaw wierzytelności jako zabezpieczenie dla tej pożyczki. W obu przypadkach otrzymuje gotówkę, nie czekając aż należności zostaną ściągnięte⁵⁾. Jest to instrument finansowy, który polega na odpłatnej odprzedaży nieprzeterminowanych i niespornych należności przysługujących wierzycielowi od dłużnika z tytułu zrealizowanych dostaw towarów i wykonanych usług w celu przyspieszenia cyrkulacji kapitału. Będące przedmiotem faktoringu wierzytelności pochodzą z umów kupna-sprzedaży, z wyjątkiem sprzedaży rzeczy przeznaczonych do użytku osobistego lub rodzinnego w ramach gospodarstwa domowego nabywcy. Są to wierzytelności pieniężne związane z obrotem gospodarczym, najczęściej krótkoterminowe, które powinny być uregulowane w ciągu 14 do 210 dni, choć z punktu widzenia prawa nic nie stoi na przeszkodzie, aby obejmować nim także wierzytelności o krótszych bądź dłuższych terminach ich uregulowania⁶⁾. Faktoring jest formą finansowania tworzoną po to, by pomagać rozwiązywać problemy z przepływem gotówki, które pojawiają się wraz z wydłużeniem płatności bądź brakiem możliwości zaproponowania swoim odbiorcom odpowiednich terminów płatności⁷⁾. Może być więc jednocześnie formą finansowania należności, jak również gwarancją zabezpieczającą przedsiębiorstwo przed ryzykiem ich ściągnięcia, a także operacją rozliczeniową polegającą na inkasowaniu należności. Jest on zawsze instrumentem słu-

żącym rozwiązaniu problemów finansowych w stosunku między przedsiębiorstwami–dostawcami a przedsiębiorstwami–odbiorcami.

Z punktu widzenia małego czy też średniego przedsiębiorstwa, faktoring to trzy usługi dla trzech potrzeb właściciela, który:

- chce mieć zapewnioną wypłacalność odbiorcy,
- nie chce marnować czasu na ściąganie należności,
- chce mieć możliwość dysponowania środkami na rachunku bieżącym, gdy ma taką potrzebę.

Prawne uwarunkowania faktoringu

Faktoring jest realizowany na podstawie pisemnej umowy, będącej umową nie nazwaną, której regulacji dotychczas w polskim prawie brak. Określenie umowy mianem faktoringu zgodnie z wyrokiem NSA z dnia 31.07.95 sygn. akt S.A./Ka 1487/94 nie zmienia faktu, że pozostaje ona umową sprzedaży wierzytelności i tak należy ją traktować.

W Polsce, podobnie jak w wielu innych krajach, brak jest regulacji dotyczących tego rodzaju umów. Zgodnie z art. 353 Kodeksu cywilnego „strony zawierające umowę mogą ułożyć sobie stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego”. W praktyce do umowy faktoringu stosuje się przepisy dotyczące innego rodzaju umów. Istoty faktoringu nie można sprowadzić tylko do cesji wierzytelności, bowiem zawiera ona w sobie elementy takich umów, jak: umowa pożyczki, dyskonta, a przede wszystkim łączy się ze świadczeniem przez instytucję finansową (faktora) wielu dodatkowych usług na rzecz faktoranta, takich jak m.in.⁸⁾: prowadzenie księgowości przedsiębiorstwa w zakresie należności, ściąganie należności od dłużników, kierowanie upomnień do dłużników, okresowe sprawdzanie stanu wypłacalności dłużników, prowadzenie ksiąg handlowych i finansowych przedsiębiorcy. W myśl Konwencji Ottawskiej o Międzynarodowym Faktoringu z 28 maja 1998 r. brak w umowie co najmniej dwóch dodatkowych usług jest jednym z powodów wadliwości umowy faktoringu. Do zawarcia umowy faktoringu może dojść w ciągu całego okresu trwania stosunku dostawy, sprzedaży czy świadczenia usług pomiędzy przedsiębiorcą a jego dłużnikiem, przy czym umowa ta musi być zawarta na piśmie i ma na ogół charakter formularzowy⁹⁾.

Strony zawierające umowę faktoringu to:

- **faktor** (wyspecjalizowana instytucja nabywająca wierzytelność potwierdzoną fakturą z tytułu sprzedaży towaru, usługi oraz świadcząca dodatkowe usługi na rzecz faktoranta),
- **faktorant** (dostawca uprawniony na mocy umowy kupna-sprzedaży do świadczenia pieniężnego ze strony dłużnika, sprzedający wierzytelność faktorowi. Inaczej mówiąc jest to podmiot, który wystawia fakturę i przedstawia ją do wykupu bankowi przelewając na bank wierzytelności z jej tytułu).

Dłużnik (płatnik) jako zobowiązany do świadczenia pieniężnego na rzecz dostawcy, a więc faktoranta, jest trzecim podmiotem faktoringu, jednakże nie jest stroną umowy. Dłużnik nie ma wpływu na dojście do skutku faktoringu, przy czym należy przestrzegać jego praw, a mianowicie:

- jego sytuacja nie może pogorszyć się na skutek cesji wierzytelności,
- jeżeli dłużnik w umowie z faktorem zastrzegł, że wierzytelność nie może być zbywana osobie trzeciej, wówczas nie może dojść do zawarcia umowy faktoringu.

Z reguły umowa faktoringu jest realizowana w ten sposób, iż faktor wypłaca faktorantowi zaliczkę (ok. 70–80%),

a pozostałą część faktorant otrzymuje po uregulowaniu należności przez odbiorcę (płatnika), która zostaje pomniejszona o prowizję faktora na pokrycie przez niego kosztów jego działalności i zapewnienie zysku. W praktyce działalność gospodarczej koszty te dzieli się na trzy grupy obejmujące: prowizję operacyjną faktora, marżę faktoringową oraz odsetki faktoringowe.

Rodzaje i sposoby obsługiwanego faktoringu

Praktyka gospodarcza w krajach zachodnich wykształciła różne formy faktoringu. Podstawowe z nich są związane z kryterium podziału, jakim jest umiejscowienie ryzyka wypłacalności dłużnika.

W Polsce w ramach faktorowania i handlu wierzytelnościami – ze względu na kryterium odpowiedzialności faktora – banki proponują¹⁰⁾:

- **faktoring pełny** (inaczej faktoring właściwy) – polegający na tym, że faktorant przenosi definitywnie wierzytelność na faktora, który przejmuje ryzyko związane z niewypłacalnością dłużnika. Oznacza to, iż przelana wierzytelność nie powraca już nigdy do faktoranta i nie musi się on obawiać, że zostanie obciążony ryzykiem ściągnięcia wierzytelności od dłużnika,
- **faktoring niepełny** (inaczej faktoring niewłaściwy), kiedy to faktorant przenosi wierzytelność na faktora, ale bez przejścia przez niego ryzyka związanego z niewypłacalnością dłużnika. Oznacza to, że jeżeli dłużnik nie zapłaci, to wierzytelność wraca do faktoranta, a on zobowiązany jest do zwrotu faktorowi wcześniej pobranej kwoty,
- **faktoring modyfikowany** (mieszany) łączący cechy obu wymienionych powyżej postaci.

Inne kryteria podziału faktoringu właściwego i niewłaściwego można znaleźć w literaturze przedmiotu¹¹⁾.

Praktyka gospodarcza dowodzi, że w Polsce banki w większości stosują faktoring niepełny. Wynika to w głównej mierze z ich niechęci do podejmowania na siebie ryzyka niewypłacalności dłużnika. Inną przyczyną niechętnego stosowania faktoringu pełnego jest perspektywa dochodzenia wierzytelności. Zgodnie z Prawem bankowym i Ustawą o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów z 6 grudnia 1996 r., banki w stosunku do dłużnika nie mogą stosować uproszczonej procedury egzekucji, czyli wystawiać tytułu wykonawczego. Wymagane jest nadanie przez sąd bankowemu tytułowi egzekucyjnemu klauzuli wykonalności. Faktoring właściwy występuje najczęściej w obrocie eksportowym.

Istnieją dwa sposoby obsługiwanego faktoringu¹²⁾.

Pierwszy zbliżony jest do funkcjonowania kredytu w rachunku bieżącym. Faktor zaliczkuje faktoranta na poczet wykupionych wierzytelności. Kwoty zaliczek obciążają rachunek faktoranta. W momencie spłaty jakiegokolwiek z wykupionych wierzytelności zmniejsza się saldo zadłużenia na rachunku, przy czym nie może ono przekroczyć kwoty określonej przyznanym limitem. Faktor płaci odsetki z dołu, podobnie jak przy kredycie w rachunku bieżącym. Są więc one naliczane do realnego zadłużenia.

Drugi polega na księgowaniu poszczególnych wierzytelności na odrębnych kontach, przy czym suma zadłużenia na poszczególnych kontach nie może przekroczyć kwoty przyznanego limitu. Opłaty są pobierane z góry. Na odrębnych rachunkach są blokowane kwoty wierzytelności stanowiące tzw. fundusz gwarancyjny, który tworzy się zawsze od kwoty wierzytelności. Na oddzielnym koncie księgowane są kwoty dyskonta, które przeksięguje się w dochody banku (faktora) po uregulowaniu wierzytelności.

Faktoring podobny jest do dyskonta weksla handlowego. W obydwu przypadkach przedsiębiorstwo (faktoraż) otrzymuje należność zdyskontowaną o odsetki – w przypadku weksla lub opłaty w przypadku faktoringu z góry przed terminem płatności weksla czy wierzytelności.

Faktoring a kredyt

Faktoring jest alternatywnym do kredytu obrotowego źródłem finansowania działalności gospodarczej. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na różnicę pomiędzy kredytem a faktoringiem z punktu widzenia przedsiębiorstwa.

Po pierwsze, wystąpienie o udzielenie kredytu obrotowego wiąże się każdorazowo z dokonaniem określonych formalności zgodnie z obowiązującą procedurą bankową. Umowa faktoringowa ma zazwyczaj charakter długoterminowy i zawiera klauzulę o jej automatycznym przedłużeniu, jeżeli strony nie postanowią inaczej. Dzięki takiemu rozwiązaniu faktoraż może zaoszczędzić czas poświęcony załatwianiu formalności. Skracą się również czas oczekiwania na środki finansowe.

Po drugie, w przeciwieństwie do kredytu zawarcie umowy faktoringowej nie wymaga od przedsiębiorstwa przedstawienia zabezpieczenia, gdyż jego rolę pełnią wierzytelności będące przedmiotem umowy i wypłacalność dłużnika. Dla wielu przedsiębiorstw ma to podstawowe znaczenie, ponieważ przedstawienie wymaganych przez banki zabezpieczeń może być niemożliwe.

Otrzymanie kredytu wiąże się również z bieżącym spłaceniem rat, co powoduje konieczność wycofania z obrotu części środków pieniężnych. W przypadku umowy faktoringowej po przedstawieniu do wykupu wierzytelności faktoraż otrzymuje od faktora zaliczkę ok. 70–80% na poczet ceny zakupu wierzytelności w wysokości określonej w umowie. Faktoraż uzyskuje więc środki pieniężne pozwalające na poprawienie bieżącej płynności finansowej bez konieczności ponoszenia kosztów związanych z dodatkowym źródłem finansowania bezpośrednio po jego uzyskaniu.

Umowa faktoringowa nie wyklucza możliwości korzystania przez przedsiębiorstwo z kredytów. Może przyczynić się do uproszczenia formalności oraz skrócenia czasu oczekiwania, jeżeli faktoraż wystąpi o przyznanie kredytu do swojego faktora lub stowarzyszonego z nim banku. Zastosowanie faktoringu pozwala na efektywniejsze niż przy użyciu kredytu obrotowego utrzymanie płynności, polegającej na skróceniu cyklu należności, poprawieniu obrotowości, uzyskaniu większej gotówki. Dodatkowo korzystając z faktoringu istnieje możliwość scedowania na faktora uciążliwej procedury monitoringu należności oraz windykacji.

Faktoring jest droższy od kredytu, co wynika z wysokości pobieranych opłat przez faktorów z tytułu świadczenia tych usług, które obejmują:

- **odsetki faktoringowe**, które naliczane są z góry metodą dyskontową od wartości wykupowanej wierzytelności za dany cykl rozliczeniowy, z reguły według obowiązującej stawki WIBOR + marża. Dyskontowanie odsetek z góry sprawia, że koszt faktoringu jest relatywnie wyższy w porównaniu z kosztami kredytu,
- **marżę faktoringową** z tytułu wykonywanych dodatkowych czynności, której wysokość jest z reguły negocjowana,
- **provizję operacyjną**, która potrącana jest każdorazowo od kwoty wykupowanej faktury i wynosi od 0,1% do 3%, a jej wysokość podlega negocjacji,
- a także często w zależności od banku **provizję przygotowawczą** liczoną jako procent kwoty limitu odnawial-

nego, która pobierana jest każdorazowo w dniu wykupu pierwszej faktury.

Faktoring a bilans

Zawarcie umowy faktoringowej jest dla przedsiębiorstwa korzystne z punktu widzenia struktury bilansu. W przeciwieństwie do umowy kredytowej nie powoduje wzrostu obcych źródeł finansowania. Przekazanie do wykupu wierzytelności powoduje zmniejszenie stanu należności od odbiorców o wysokość uzyskanej zaliczki na poczet ceny wierzytelności i zwiększenie środków finansowych. Nie wyplacona część ceny zakupu wierzytelności stanowi należność od faktora do momentu jej rozliczenia. Po zamknięciu transakcji faktoringowej koszty prowizji i odsetek ponoszonych przez faktoraż zaliczane są do kosztów finansowych. Transakcja wpływa więc na bilans przez wynik finansowy. W przypadku faktoringu zwiększa się samofinansowanie w przedsiębiorstwie.

Perspektywy usług faktoringowych w Polsce

WI półroczu 2000 roku przyrost obrotów pięciu największych spółek zajmujących się faktoringiem w Polsce (Handlowy-Heller, Polfactor, Pekao Faktoring, Eurofactor, Forin) wyniósł 121% w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego¹³⁾. W 2000 roku obrót czołowych firm z tytułu faktoringu osiągnął kwotę ponad 1,7 mld USD, co oznacza, że zbliżyliśmy się do wielu rynków europejskich¹⁴⁾. Należy przypuszczać, że w najbliższym czasie będzie utrzymywał się bardzo wysoki wzrost obrotów faktoringowych. Najprawdopodobniej banki, które obecnie przez sieć swoich oddziałów oferują faktoring lub dyskonto wierzytelności zaczną tworzyć specjalistyczne firmy. Należy spodziewać się też wejścia na polski rynek kolejnych zagranicznych instytucji. Dla klientów będzie to na pewno dobra wiadomość, bo rosnąca konkurencja wymusi poprawę jakości i potanieenie usługi.

Maciej Tokarski

PRZYPISY

- ¹⁾ G. CRANE, *Factoring Is Overcoming Negative Perceptions*, Minneapolis-St. Paul City Business, 10 czerwiec 1994, s. 18.
- ²⁾ *Faktoring w finansowaniu obrotu gospodarczego*, Bankowe Systemy Faktoringowe, Warszawa 1997, s. 8.
- ³⁾ M. LEVY, *Can Pay, Won't Pay*, „Director”, 2000, nr 1, s. 19.
- ⁴⁾ B. KOŁOSOWSKA, *Obstuga bankowa przedsiębiorstw*, Wyd. UMK, Toruń 1996, s. 31.
- ⁵⁾ A. MALEWICZ, *Zarządzanie finansami w przedsiębiorstwach państwowych i spółkach*, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemśle „ORGMAZ”, Warszawa 1993, s. 170–171. ANONYMOUS, *Director's Panel of Expert Advises Answer Your Business Questions*, „Director”, 1998, nr 4, s. 31.
- ⁶⁾ P. FELIS, *Faktoring – krótkoterminowe finansowanie przedsiębiorstw*, „Bank i Kredyt”, 1997, nr 11, s. 54.
- ⁷⁾ K. FRYE, *Factoring May Solve Your Firm's Cash Flow Problem*, Business First, 17 marzec 2000, s. 13; K. BACŁAWSKI, *Udogodnienie z niewygodami*, „Businessman Magazine”, 1998, nr 10, s. 158.
- ⁸⁾ L. STECKI, *Faktoring w praktyce bankowej*, TNOiK, Toruń 1996, s. 28.
- ⁹⁾ L. STECKI, *Umowa faktoringu*, TNOiK, Toruń 1996, s. 33.
- ¹⁰⁾ G. GIKAS, *Faktoring jako forma finansowania przedsiębiorstwa*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw”, 1997, nr 3, s. 5–7.
- ¹¹⁾ K. KRUCZALAK, *Faktoring i jego gospodarcze zastosowanie*, PWN, Warszawa 1997, s. 37–42; K. KRECZMANSKA, *Faktoring w przedsiębiorstwie. Informator – instytucje faktoringowe*, Wydawnictwo BART, Warszawa 1997, s. 22–28.
- ¹²⁾ K. Kreczmańska, *Faktoring*, op.cit., s. 74.
- ¹³⁾ KURASZ K., *Duży awans Pekao Faktoring*, „Rzeczpospolita”, 13 lipca 2000.
- ¹⁴⁾ KURASZ K., *Pekao Faktoring zdeklasował konkurentów*, „Rzeczpospolita”, 29 stycznia 2001.