

FAKTORING – INSTRUMENT FINANSOWY WSPIERAJĄCY BIEŻĄCĄ DZIAŁALNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTWA

Dorota Czerwińska-Kayzer, Anna Bieniasz

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Abstrakt. Małe i średnie przedsiębiorstwa mają utrudniony dostęp do klasycznych źródeł finansowania. Dlatego alternatywą może być dla nich faktoring – będący instrumentem finansowym umożliwiającym przedsiębiorstwu zwiększenie sprawności zarządzania należnościami, poprzez ich sprzedaż na rzecz instytucji faktoringowej.

Słowa kluczowe: faktoring, krótkoterminowe źródła finansowania, kredyt obrotowy

WSTĘP

Przedsiębiorstwo chcąc utrzymać się na rynku musi się rozwijać i na bieżąco dbać o kondycję finansową, w tym o płynność, której utrata jest często przyczyną szeregu negatywnych skutków ekonomicznych, takich jak: pogorszenie pozycji rynkowej w stosunku do konkurentów, utrata elastyczności w podejmowaniu decyzji, pogorszenie wyników finansowych, ograniczenie rozwoju przedsiębiorstwa [Sierpińska i Jachna 2004], a nawet upadłości przedsiębiorstwa¹.

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają ograniczone możliwości pozyskiwania środków finansowych na swoją działalność, gdyż banki niechętnie udzielają takim podmiotom kredytu. Podstawowymi przyczynami tego zjawiska są z reguły: zbyt krótka historia działalności lub jej brak, nieposiadanie akceptowanych zabezpieczeń, wysokie

¹ Według Wędzkiego [2003, s. 23], w Wielkiej Brytanii i Francji 60-80% upadłości przedsiębiorstw wynika właśnie z utraty płynności finansowej. W Polsce jest to także główna przyczyna bankructw.

ryzyko finansowe [Pluskota 2007]. W takiej sytuacji przedsiębiorstwa poszukują alternatywnych źródeł finansowania. Jedną z możliwości jest faktoring, który, jak wskazują badania, jest w miarę łatwo dostępny dla małych i średnich przedsiębiorstw. Z badań Łuczaka i Przysieckiego [2005] wynika, że dla około 40% średnich przedsiębiorstw jest to znaczące źródło finansowania działalności bieżącej, obok kredytu obrotowego i kapitału własnego.

Celem artykułu jest funkcjonalna analiza faktoringu, jako alternatywnego źródła finansowania działalności bieżącej przedsiębiorstwa, dokonana na podstawie przeglądu ogólnodostępnych materiałów źródłowych.

ISTOTA I FUNKCJE FAKTORINGU

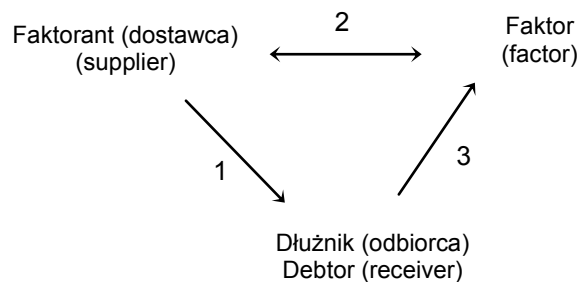
Faktoring jest traktowany jako forma zewnętrznego i krótkoterminowego finansowania działalności przedsiębiorstwa [Dębski 2005]. Tym samym jest to instrument finansowy, umożliwiający przedsiębiorstwu zwiększenie sprawności zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym. Jest to możliwe dzięki uwolnieniu „zamrożonych”, czyli niepracujących środków pieniężnych [Dulian 2005]. Uwolnienie następuje poprzez zbycie posiadanych w przedsiębiorstwie należności nieprzeterminowanych i bezspornych na rzecz instytucji faktoringowej. Otrzymane środki pieniężne przedsiębiorstwo może przeznaczyć na rozwój lub na bieżącą działalność. Zbycie wierzytelności, to główna idea faktoringu, lecz w takiej formie musiałoby być nazwane cesją wierzytelności [Pietrzak i in. 2008]. Dlatego, by odróżnić faktoring od cesji, podczas Międzynarodowej Konwencji UNIDROIT w Ottawie² w 1988 roku ustalono, że faktor wykonuje co najmniej dwie z czterech następujących czynności [Majczyk 2007, Zadura 2008, www.faktoring.pl 2008]:

- finansuje bezsporne i niewymagalne należności,
- prowadzi ewidencję i sprawozdawczość należności,
- egzekwuje należności klienta,
- przejmuje ryzyko wypłacalności odbiorcy.

Z danych wynika, że w Polsce faktorzy, oprócz wykupu wierzytelności, świadczą najczęściej na rzecz faktorantów takie usługi, jak: prowadzenie ewidencji należności oraz weryfikowanie i monitorowanie stanu wypłacalności oraz wiarygodności kredytowej [Działalność faktoringowa... 2008]. W takiej formie faktoring jest traktowany przez jednostki gospodarcze jako źródło finansowania bieżącej działalności, połączone z otusorcingiem, tj. systemem wczesnego ostrzegania, a nawet konsultingiem [Matusiak 2007 a]. Tak więc przedsiębiorstwo może poprzez faktoring zostać obsłużone kompleksowo na wielu płaszczyznach.

Z powyższego wynika, że faktoring to operacja, w której uczestniczą trzy osoby: faktor, faktorant i dłużnik (rys. 1). W klasycznej formie umowę faktoringową zawierają dwie osoby, tj. dostawca produktów, towarów lub usług, zwany faktorantem i nabywca wierzytelności – faktor [Dębski 2005]. Trzecia osoba – dłużnik, czyli odbiorca towaru lub produktu, jest tylko uczestnikiem w operacji, ale nie jest stroną w umowie.

² Konwencja UNIDROIT w Ottawie jest określana mianem Konwencji Ottawskiej.



Rys. 1. Osoby uczestniczące w operacji faktoringu. 1 – umowa sprzedaży z odroczonym terminem płatności, przekazanie towaru i faktury odbiorcy, 2 – umowa faktoringowa, wypłata części należności przed terminem płatności, 3 – zapłata na rzecz faktora w terminie płatności należności

Źródło: opracowanie własne.

Fig. 1. Persons participating in factoring. 1 – agreement of the sale with the postponed payment date, handing over goods and the invoice to the receiver, 2 – factoring agreement, payment of the part of the amount due before the payment date, 3 – payment for the factor in the payment date of the amount due

Source: own calculations.

Umowie faktoringowej mogą podlegać wierzytelności, które nie są obciążone klauzulą zakazu cesji wierzytelności na osobę trzecią, bądź wymagające zgody dłużnika na sprzedaż wierzytelności.

Reasumując, faktoring polega na nabywaniu przez wyspecjalizowane instytucje faktoringowe od różnych podmiotów gospodarczych należności bieżących, przysługujących im od odbiorców z tytułu dostaw i usług oraz na świadczeniu dodatkowych usług. Tym samym faktoring w działalności gospodarczej pełni trzy funkcje:

- finansową – polegającą na odkupieniu od faktoranta wierzytelności, co oznacza udzielenie pożyczki przez instytucję faktoringową [Szyszko i Szczepański 2003]; tym samym faktorant otrzymuje część środków pieniężnych³ w okresie oczekiwania na spłatę należności od dłużnika;
- usługową (administracyjną) – polegającą na wykonywaniu przez faktora wielu czynności związanych z obsługą wierzytelności, do których zalicza się między innymi: badanie wiarygodności kredytowej dłużnika, prowadzenie rozliczeń z dłużnikami czy inkasowanie należności [Kreczmańska 1999];
- gwarancyjną (zabezpieczającą) – polegającą na przejściu przez faktora części ryzyka wypłacalności dłużnika oraz zagwarantowaniu wpływu należności, szczególnie w przypadku nierzetelnych kontrahentów.

³ Zwyczajowo jest to 70-90% wartości brutto scedowanej wierzytelności.

Omawiając istotę faktoringu nie można pominąć zagadnienia ceny, która dla przedsiębiorstwa stanowi koszt uzyskania przychodu. Na koszt faktoringu składają się dwa elementy, tj. prowizja i odsetki.

Prowizja jest uzależniona od zakresu usług świadczonych przez faktora oraz kwoty składającej się na całość umowy. W praktyce spotyka się:

- prowizję za przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużników, która za trzydziestodniowe finansowanie kształtuje się w przedziale 0,1-1,5% wartości przejętych wierzytelności,
- prowizję za usługi księgowo, rozliczenia transakcji faktoringowych, transakcje upominawcze lub doradztwo finansowe, która mieści się w granicach 0,3-2,5% wartości należności⁴.

Odsetki od udzielonej pożyczki są naliczane od momentu przyjęcia wierzytelności do chwili jej zapłaty, według określonej stopy procentowej (może to być WIBOR lub stopa redyskontowa), do której niekiedy jest doliczana marża.

RYS HISTORYCZNY I ROZWÓJ USŁUG FAKTORINGOWYCH W POLSCE I NA ŚWIECIE

Pierwsze wzmianki o czynnościach odpowiadających współczesnemu faktoringowi odnajduje się już w starożytności, kiedy to bogaci rzemieślnicy i kupcy korzystali z usług faktorów (agentów) do zarządzania sprzedażą.

Z podobnych usług korzystali także europejscy kupcy w XVIII wieku, podczas kolonizacji Indii i Ameryki Północnej. Ówczesny faktor pełnił rolę pośrednika, który przejmował, przechowywał towar na czas przewozu, a następnie poszukiwał odbiorcy, któremu dostarczał towar i otrzymywał od niego zapłatę. Wynagrodzeniem dla faktora był procent od wartości sprzedanych towarów. W takiej formie faktoring najszybciej rozwijał się w Wielkiej Brytanii. Częste wykorzystanie faktoringu w transakcjach sprzedaży, pociągnęło za sobą konieczność stworzenia norm prawnych. Pierwsze prawo do zabezpieczenia płatności zostało usankcjonowane w Stanach Zjednoczonych przez Factor's Act. Ówczesne zapisy dawały faktorom prawo do zatrzymania towaru w przypadku braku zapłaty [www.factoring.pl 2008].

Zasadniczy rozwój i wypracowanie współczesnych zasad działania, tj. przyjęcie przez faktora funkcji finansującego dostawę, miało miejsce w Stanach Zjednoczonych w drugiej połowie XIX wieku. Jednak największe rozpowszechnienie usług faktoringowych nastąpiło po II wojnie światowej, kiedy to w Ameryce Północnej nastąpił „boom” na tworzenie i prowadzenie własnej działalności gospodarczej. Do Europy faktoring trafił, jak wiele innych instrumentów finansowych, w latach pięćdziesiątych XX wieku i „cieszył się zainteresowaniem” wśród przedsiębiorców poszukujących środków pieniężnych na bieżącą działalność, zwłaszcza w okresach recesji czy spowolnienia gospodarczego.

Wykorzystanie faktoringu od połowy XX wieku stale rośnie. W 2003 roku ogólna wartość należności podlegających wykupowi na świecie wyniosła 760 390 mln euro, a cztery lata później, tj. w 2006 roku, już 1 134 288 mln euro, co oznacza wzrost wartości o prawie 50% (tab. 1).

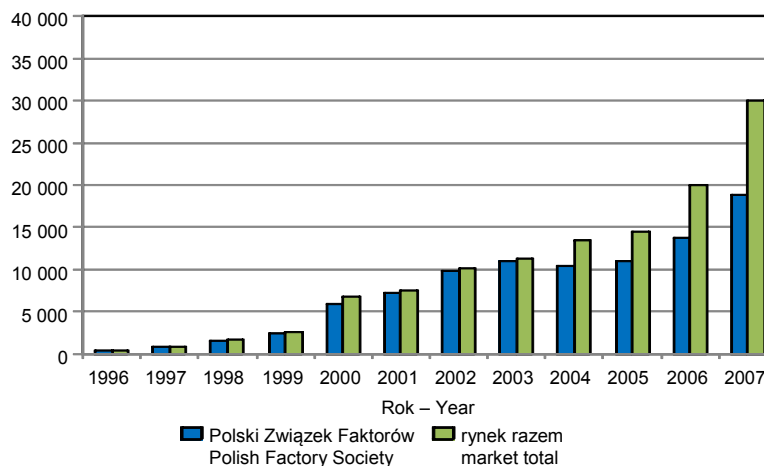
⁴ W przypadku faktoringu zamówieniowego prowizja ogółem może wynosić 4-5%.

Tabela 1. Wartość i struktura faktoringu na świecie w latach 2003-2006
Table 1. Value and structure of factoring in the world in 2003-2006

Wyszczególnienie Specification	2003		2004		2005		2006	
	mln Euro	%	mln Euro	%	mln Euro	%	mln Euro	%
Afryka – Africa	5 840	0,8	7 590	0,9	6 240	0,6	8 513	0,8
Ameryka – America	104 540	13,7	110 090	12,8	135 630	13,3	140 944	12,4
Australia – Australia	13 980	1,8	18 420	2,1	23 380	2,3	27 853	2,5
Azja – Asia	90 000	11,8	111 610	13,0	135 810	13,4	149 995	13,2
Europa – Europe	546 940	71,9	612 500	71,2	715 490	70,4	806 983	71,1
Razem – Total	760 390	100,0	860 210	100,0	1 016 550	100,0	1 134 288	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie Matusiak [2007 a].
Source: own calculations on the basis of Matusiak [2007 a].

Największym rynkiem usług faktoringowych jest Europa, na którą przypada ponad 70% ogólnej wartości transakcji (tab. 1). Kolejnymi rynkami są obydwie Ameryki (z USA i Brazylią w czołówce) oraz Azja (z Japonią i Tajwanem na czele). W Europie największe obroty są wypracowywane w Wielkiej Brytanii, Portugalii i we Włoszech. W Wielkiej Brytanii faktoring w 2006 roku stanowił 13,3% PKB, w Portugalii 11,5%, a we Włoszech prawie 10%. W Polsce usługi faktoringowe są wykorzystywane zaledwie od kilkunastu lat i stanowią zaledwie 1,6% PKB [Matusiak 2007 a]. Jednak dane świadczą o tym, że z roku na rok zwiększa się zainteresowanie tym instrumentem finansowym (rys. 2).



Rys. 2. Rozwój rynku faktoringowego w Polsce w latach 1996-2007 (mln zł)

Źródło: <http://www.faktoring.pl/index.php> [2008]

Fig. 2. Development of the factoring market in Poland in 1996-2007 (mln zł)

Source: <http://www.faktoring.pl/index.php> [2008]

FORMY USŁUG FAKTORINGOWYCH W PRAKTYCE

Coraz częstsze wykorzystywanie usług faktoringowych przez przedsiębiorstwa prowadzi do tworzenia nowych rozwiązań w umowach między faktorem i faktorantem, a tym samym do wydzielenia nowych form faktoringu.

Uwzględniając zakres ryzyka przejmowanego przez faktora wyróżnia się [Kowalczyk i Kusak 2006]:

- faktoring właściwy (zwany pełnym lub bez regresu), który charakteryzuje się tym, że ryzyko związane z wypłacalnością dłużnika przejmuje całkowicie faktor, tzn. faktorant sprzedaje faktorowi określone należności, bez możliwości stosowania regresu w przypadku ich nieuregulowania przez dłużnika. W momencie zaakceptowania przez faktora faktur za zakupione towary lub usługi, następuje wypłata faktorantowi określonej części należności. Oznacza to, że faktoring właściwy spełnia wszystkie funkcje przypisywane tej usłudze finansowej;
- faktoring niewłaściwy (zwany niepełnym lub z regresem), charakteryzuje się tym, że przelew wierzytelności jest warunkowy, a ryzyko wypłacalności dłużnika obciąża faktoranta. Wynika to z umieszczenia w umowie klauzuli, że w przypadku niewypłacalności dłużnika dotychczasowy wierzyciel, tj. faktorant, jest zobowiązany do zwrotu faktorowi otrzymanej wcześniej kwoty i sam będzie dochodził zapłaty od dłużnika. W przypadku tego rodzaju faktoringu nie jest więc spełniona funkcja gwarancyjna;
- faktoring mieszany (mix factoring) – dla którego charakterystyczne jest to, że faktor przejmuje jedynie część wierzytelności z ryzykiem wypłacalności dłużnika – według zasady faktoringu właściwego. Pozostała część należności jest przejęta z prawem regresu – według zasady faktoringu niewłaściwego.

Biorąc jako kryterium podziału termin zapłaty należności wyróżnia się dwie formy faktoringu [Dulian 2005, Majczyk 2007]:

- faktoring dyskontowy, w którym faktorant otrzymuje zapłatę za scedowaną wierzytelność niezwłocznie po przedstawieniu faktury do wykupu – inaczej mówiąc – zaraz po zawarciu umowy faktoringowej,
- faktoring zaliczkowy, gdzie dostawca otrzymuje zapłatę w terminie wymagalności należności lub po jej uiszczeniu przez dłużnika; w momencie zawarcia umowy faktor może wypłacać zaliczki na poczet przyszłej zapłaty.

Ze względu na rodzaj kontrahenta faktoring dzieli się na:

- faktoring krajowy, gdzie odbiorcami są kontrahenci krajowi
- faktoring zagraniczny, gdzie odbiorcami są osoby z zagranicy.

Transakcje z kontrahentami zagranicznymi mogą mieć charakter wywozu i przywozu towarów, zatem faktoring zagraniczny dzieli się dalej na: eksportowy i importowy.

Uwzględniając jako kryterium podziału powiadomienie kontrahenta o zmianie wierzyciela wyróżnia się:

- faktoring jawny, w którym dłużnik jest powiadamiany o cesji wierzytelności,
- faktoring tajny (cichy), tj. bez poinformowania dłużnika o zawarciu umowy. Ten rodzaj usługi proponują niekiedy banki, zawierające z klientem umowę faktoringową. Wówczas faktoring przybiera formę niepełnego, gdyż banki zawężają zakres świadczonych usług, a tym samym zbliżają umowę faktoringową do umowy kredytowej.

Jak już wspomniano, instytucje faktoringowe dążą do rozszerzenia swojej oferty dla klientów i poszukują nowych rozwiązań, a tym samym stosują różne zapisy w umowach. Prowadzi to do wyróżnienia wielu nowych odmian faktoringu, do których należą:

- faktoring zamówieniowy (finansowanie na zamówienie), łączący w sobie elementy pożyczki i faktoringu, jest podobny do faktoringu zaliczkowego. Polega na udostępnieniu przez faktora środków pieniężnych na sfinansowanie projektu danego przedsiębiorstwa już w fazie zamówienia towarów lub materiałów przez odbiorcę. Z reguły faktor udostępnia do 50% wartości brutto zamówienia. W ramach otrzymanego limitu faktorant może pokryć wszystkie wynikające z zamówienia faktury zakupowe, np. materiałowe lub realizacji usług od osób trzecich. Po dostarczeniu towarów oraz ich zafakturowaniu i przekazaniu faktury odbiorcy, faktor dopłaca pozostałą (z reguły do 80%) część wierzytelności faktoranta, a tym samym faktoring zamówieniowy zostaje zamieniony w faktoring właściwy. Po spłacie całości faktury następuje rozliczenie i faktorant otrzymuje pozostałą kwotę zamówienia, pomniejszoną o należną prowizję [Matusiak 2007 c]. W krajach, w których faktoring jest powszechnie używany, ten rodzaj faktoringu najczęściej wykorzystują przedsiębiorstwa z branży budowlanej, reklamowej, telekomunikacyjnej, transportowej i rolno-spożywczej. W Polsce ta odmiana faktoringu jest jeszcze rzadko wykorzystywana, a – zdaniem Kinkiela [za: Matusiak 2007 c] – jest perspektywą finansowania dla przedsiębiorstw, których produkcja charakteryzuje się sezonowością i związaną z nią koniecznością utrzymywania wysokiego stanu zapasów;
- faktoring wymagalnościowy, polegający na przejęciu ryzyka niewypłacalności dłużnika bez finansowania faktoranta przez faktora [Matusiak 2007 d]. Faktorant jest zainteresowany wyłącznie uniknięciem problemów związanych ze ściagalnością należności. Należne kwoty otrzymuje z chwilą nadejścia terminu zapłaty faktury;
- faktoring odwrócony (faktoring odwrotny, reverse factoring) – to całkowite nowum na rynku i pewna forma ewolucji tego instrumentu finansowego. Polega na tym, że klientem faktora jest odbiorca, za którego faktor spłaca zobowiązanie do jego dostawcy. W ten sposób faktor nabywa wierzytelność swojego klienta i staje się jego wierzycielem. Klient (odbiorca) spłaca zobowiązanie bezpośrednio do faktora w terminie późniejszym niż to wynika z faktury wystawionej przez dostawcę. Dzięki temu odbiorca zyskuje z jednej strony dodatkowy okres kredytowania, a z drugiej – możliwość terminowego regulowania swoich zobowiązań [Spodniewski 2008]. Inaczej mówiąc, odbiorca finansuje swojego dostawcę za pośrednictwem faktora. Ta forma faktoringu jest wykorzystywana przez sieci handlowe, które poprzez podpisanie umowy z faktorem zapewniają terminowe finansowanie swoim licznym, rozproszonym dostawcom [Matusiak 2007 e];
- house faktoring, który polega na tym, że faktorant sam dokonuje rozrachunków transakcji i realizuje procedury związane z obsługą wierzytelności, a do faktora zgłasza tylko pewne zbiorcze wartości dotyczące sprzedaży i spłat. Na tej podstawie faktor finansuje klienta bez bieżącego i pełnego wglądu w pojedyncze transakcje [Matusiak 2007 e].

Wśród wymienionych form faktoringu w Polsce najczęściej wykorzystywanymi rodzajami są: faktoring krajowy z regresem, faktoring bez regresu i faktoring eksportowy.

Tabela 2. Wartość i struktura wierzytelności wykupionych w Polsce przez faktorów w latach 2006-2007 (mln zł)

Table 2. Value and structure of liabilities bought out in Poland by factors in 2006-2007 (mln zł)

Rodzaj usługi Kind of service	Faktoring krajowy Domestic factoring				Faktoring zagraniczny Foreign factoring			Razem Total
	ogółem total	z regresem with regress	bez regresu without regress	mie- szany mixed	ogółem total	eksportowy export	importowy imported	
Rok 2006 – Year 2006								
Wartość Value	23 437	16 518	5 802	1 117	2 138	1 828	309	25 575
Udział (%) Participation (%)	92	65	23	4	8	7	1	100
Rok 2007 – Year 2007								
Wartość Value	26 951	18 213	7 428	1 310	3 392	3 032	360	30 343
Udział (%) Participation (%)	89	60	24	4	11	10	1	100
Dynamika 2006 rok = 100 Dynamics 2006 = 100	15	10	28	17	59	66	17	19

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Działalność factoringowa... [2007, 2008].
Source: own calculations on the basis of Działalność factoringowa... [2007, 2008].

Z danych przedstawionych w tabeli 2 wynika, że w 2007 roku wartość ogółem wykupionych wierzytelności zwiększyła się o 19% w stosunku do 2006 roku. Największy wzrost wartości nastąpił w grupie umów o faktoring eksportowy, bowiem wartość wykupionych należności zwiększyła się o 66%. Zdaniem Kuniewicza⁵ [za: Matusiak 2007 e], w najbliższych latach struktura ta będzie się dalej zmieniać na rzecz faktoringu eksportowego. Polski rynek faktoringowy rozwija się zarówno pod względem liczby, jak i wartości podpisywanych umów oraz pod względem rozwiązań prawnych stosowanych w tych umowach.

FAKTORING A KREDYT OBROTOWY

Celem faktoringu jest wspieranie przedsiębiorstw w okresach niedoborów środków pieniężnych, tym samym służy on poprawie płynności finansowej w jednostce, dlatego często jest porównywany z kredytem obrotowym. Z pozoru oba te instrumenty mogą wydawać się podobne, jednak kryją w sobie wiele różnic. Podstawową różnicą jest to, że kredyt obrotowy jest kierowany przede wszystkim do przedsiębiorstw o udokumen-

⁵ Krzysztof Kuniewicz jest prezesem Polskiego Związku Faktorów [PZF] oraz dyrektorem generalnym Bibby Factors Polska.

owanej historii i działających na rynku co najmniej od trzech do czterech lat. Ponadto kredyt jest udzielany biorcy stabilnemu, posiadającemu odpowiednie zabezpieczenia kredytowe, bądź takiemu, który wcześniej pozyskał zaufanie banku.

Faktoring natomiast jest ukierunkowany na ocenę bieżącej sytuacji przedsiębiorstwa. Nawet strata w bilansie nie jest przeszkodą dla faktora, ponieważ ten interesuje się przyczyną jej powstania, a nie skutkami [Matusiak 2007 b]. Może tak być, że strata jest skutkiem zatorów płatniczych, które faktor pozwoli usunąć, a w konsekwencji zwiększą się obroty i zostanie wypracowany zysk. Ponadto faktoring jest przeznaczony dla przedsiębiorstw w fazie dynamicznego wzrostu, których szybki rozwój stwarza potrzebę lepszej kontroli portfela należności, a także potrzeby w zakresie finansowania sprzedaży.

Według Kuniewicz [za: Matusiak 2007 a], zasadniczą różnicą między omawianymi instrumentami finansowymi jest to, że banki oferują przedsiębiorstwom stałe (gotowe) warunki kredytowe, do których biorca musi się dostosować, natomiast renomowani faktory nie mają taryf, a każdy przypadek traktują indywidualnie. Wynika to z tego, że dla faktora każde przedsiębiorstwo jest inne, ponieważ ma różnych kontrahentów, produkuje różne wyroby, wielkość produkcji i sprzedaży za każdym razem jest inna, a tym samym oczekiwania względem usługi są odmienne. Ponadto, banki w przypadku kredytu obrotowego podpisują umowę terminową (zazwyczaj na 1 rok) i wymagają wielu zabezpieczeń (np. weksel in blanco, hipoteka, zabezpieczenia na majątku, zastaw lub przewłaszczenie itd.), natomiast faktory proponują umowy na czas nieokreślony, a zabezpieczeniem często jest tylko wiarygodność, podlegająca wykupowi, oraz weksel in blanco. Faktor proponuje także dodatkowe usługi w zakresie obsługi wiarygodności, zarządzania należnościami oraz kontroli sytuacji finansowej kontrahentów.

Kolejną istotną różnicą między porównywanymi instrumentami jest ich wpływ na strukturę sprawozdań (bilansu) i na kształtowanie się wskaźników finansowych. Faktoring wywołuje zmiany jedynie po stronie aktywów, ponieważ sprzedaż należności powoduje zmniejszenie tej pozycji bilansowej na rzecz środków pieniężnych i tym samym wpływa pozytywnie na kształtowanie się wskaźników finansowych, tj. wskaźników sprawności i płynności. Natomiast kredyt obrotowy powoduje zmiany po obu stronach bilansu, tzn. w aktywach zwiększa się wartość środków pieniężnych, a w pasywach pojawia się pozycja zobowiązań – kredyt krótkoterminowy, który wpływa na pogorszenie wskaźników płynności i zadłużenia.

Na podstawie przedstawionych cech nie można jednoznacznie stwierdzić, że oba instrumenty finansowe są sobie przeciwstawne. Mają one bowiem podobieństwa i różnice. To sprawia, że obie usługi wzajemnie się uzupełniają i mogą być alternatywą w wyborze. Od polityki przedsiębiorstwa zależy, czy skorzysta z kredytu bankowego czy z faktoringu.

WADY I ZALETY USŁUG FAKTORINGOWYCH

Faktoring stwarza faktorantowi wiele możliwości aktywnego zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym, a tym samym może wpływać na poprawę struktury bilansu oraz na wskaźniki finansowe, np. cykl i rotację należności czy wskaźniki rentowności (ROA). Pozytywne zmiany wynikają z korzyści, które stwarza faktoring. Tymi zaletami są [Kreczmańska 1999, Szyszko i Szczepańska 2003, Urbańska 2006, Kowalczyk i Kłusak 2006]:

- zamiana należności na środki pieniężne, co prowadzi do poprawy płynności finansowej,

- szybki dostęp do środków pieniężnych (w niektórych przypadkach nawet w ciągu 24 godzin),
- szybszy obieg kapitału obrotowego,
- możliwość częściowego lub całkowitego przeniesienia ryzyka niewypłacalności dłużnika na faktora,
- zabezpieczenie faktora przed nierzetelnymi kontrahentami,
- oszczędności kosztów administracyjnych, dotyczących sprawdzania kontrahentów i operacji ściągania należności,
- usunięcie skutków opóźnień płatniczych dłużników,
- możliwość zwiększenia obrotów poprzez uwzględnienie w ofertach sprzedaży odbiorców o różnej sytuacji finansowej,
- możliwość realizacji dodatkowych zamówień, dzięki wcześniej otrzymanym środkom pieniężnym, które prawdopodobnie musiałyby zostać odrzucone z braku środków na uruchomienie przedsięwzięcia,
- ułatwienie przedsiębiorstwu współpracy z kontrahentami zagranicznymi,
- łatwiejsze zabezpieczenia w porównaniu z kredytem, ponieważ faktor ocenia klienta na podstawie zamożności odbiorców oraz jakości bieżących należności,
- możliwość szybszej spłaty zobowiązań, co tym samym umożliwia wynegocjowanie korzystniejszych warunków kredytu kupieckiego,
- możliwość przeciwdziałania skutkom inflacji.

Faktoring, jak każda usługa finansowa, pociąga za sobą ewentualne niebezpieczeństwa, wśród których należy wymienić [Kreczmańska 1999, Dulian 2005]:

- możliwość wyższych kosztów pozyskania środków finansowych,
- niekiedy brak bieżącej kontroli nad należnościami,
- opóźnienia w przepływie informacji o stanie należności i posiadanych wolnych środkach pieniężnych,
- w przypadku faktoringu tajnego – możliwość pogorszenia stosunków z kontrahentem.

ZAKOŃCZENIE

Zestawienie zalet i wad faktoringu wskazuje na przewagę korzyści uzyskiwanych przez przedsiębiorstwo dzięki jego zastosowaniu. Obok pożytków dla konkretnej jednostki gospodarczej rozwój rynku faktoringowego pozytywnie wpływa także na gospodarkę całego kraju, ponieważ przyspiesza obrót środkami pieniężnymi, a tym samym przyczynia się do szybszego uwalniania zainwestowanych kapitałów i wprowadza je do obiegu, co bezpośrednio wpływa na poprawę globalnych wyników finansowych.

Rozwój faktoringu zwiększa możliwość zarządzania finansami wielu uczestników rynku. Wskazane jest zatem, by faktoring zwiększył swą popularność zarówno wśród dostawców, jak i odbiorców produktów, towarów i usług.

LITERATURA

Dębski W., 2005. Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa. Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.

- Dulian A., 2005. Faktoring jako instrument zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym. *Bank i Kredyt* 1, 77-84.
- Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w roku 2006. 2007. www.stat.gov.pl.
- Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w roku 2007. 2008. www.stat.gov.pl.
- Kowalczyk J., Kusak A., 2006. *Decyzje finansowe firmy*. Wyd. C.H. Beck, Warszawa.
- Kreczmańska K., 1999. *Faktoring w przedsiębiorstwie*. Difin, Warszawa.
- Łuczak T., Przysiecki P., 2005. Sylwetka mikro i małych przedsiębiorców w Polsce. W: *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*. Red. A. Bielawska. Rozpr. Stud. Uniw. Szczec. 1145, 571.
- Majczyk K., 2007. ABC Faktoringu. www.podatki.pl [dostęp 24.10.2007].
- Matusiak M., 2007 a. Faktoring na topie. *Gazeta Bankowa* 44 (992), 39.
- Matusiak M., 2007 b. Faktoring a kredyt. *Gazeta Bankowa* 48 (996), 40-41.
- Matusiak M., 2007 c. Na etapie zamówienia. *Gazeta Bankowa* 6 (954), 29.
- Matusiak M., 2007 d. Nowy faktor. *Gazeta Bankowa* 9 (957), 21.
- Matusiak M., 2007 e. Może być lepiej. *Gazeta Bankowa* 44 (992), 40.
- Pietrzak B., Polański Z., Woźniak B., 2008. *System finansowy w Polsce*. Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Pluskota P., 2007. Rola funduszy seed-capital w finansowaniu przedsiębiorstw. *Ekon. Org. Przedsiębior.* 2 (685), 67-71.
- Sierpińska M., Jachna T., 2004. *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Spodniewski J., 2008. Branża faktoringowa nie stoi w miejscu. *Cash Management MediaPlanet* – niezależna publikacja dystrybuowana wraz z Rzeczpospolitą z 29.09.2008, 12.
- Szysko L., Szczepański J., 2003. *Finanse przedsiębiorstw*. PWE, Warszawa.
- Urbańska E., 2006. Wyszczególnione finansowanie. *Mies. Finans. Bank* z 11.2006, 16-17, www.miesiecznikbank.pl.
- Zadura D., 2008. Faktoring rośnie. *Gazeta Bankowa* 26 (1026), 45-46. www.faktoring.pl [dostęp 20.10.2008]. www.faktoring.pl?index.php [dostęp 20.10.2008]

FACTORING – FINANCIAL INSTRUMENT SUPPORTING THE CURRENT ACTIVITY OF AN ENTERPRISE

Summary. Small and medium enterprises have a difficult access to classic financial sources. Therefore the factoring could be a financial instrument supporting effective management of the liabilities. Factoring improves the financial situation of a company, first of all financial liquidity. Moreover, factoring improves structure of financial statement and creates a possibility of risk transfer of debtor insolvency on factor.

Key words: source of financing, factoring, working capital loan

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 17.11.2008

Do cytowania – For citation: Czerwińska-Kayzer D., Bieniasz A., 2009. Faktoring – instrument finansowy wspierający bieżącą działalność przedsiębiorstwa. J. Agribus. Rural Dev. 1(11), 15-25.