

DARIUSZ NOWAK

MARCIN GOLEMBSKI

STAN I KIERUNKI ROZWOJU *FAKTORINGU* W POLSCE

Słowa kluczowe: faktoring, płynność finansowa, zatory płatnicze, upadłość

Keywords: factoring, financial liquidity, payment gridlock, bankruptcy

Klasyfikacja JEL: G23

Wprowadzenie

Przemiany ustrojowe z początku lat 90. XX wieku przyniosły rewolucyjne zmiany w zakresie prowadzenia i funkcjonowania przedsiębiorstw. Dotyczyły one różnych obszarów działalności podmiotów gospodarczych, począwszy od organizacji zaopatrzenia, poprzez przygotowanie i realizację produkcji, a kończąc na aspektach marketingowych, finansowych, kadrowych czy związanych ze zbytem i sprzedażą wytworzonych dóbr. Szczególnie istotne były problemy związane z finansowaniem działalności operacyjnej. Niski poziom kapitału, brak instrumentów dyscyplinujących przedsiębiorców, a także liczne oszustwa i próby wyłudzeń przyczyniły się do rozwoju relacji opartych na transakcjach gotówkowych. Polegały one na bezpośrednich przepływach gotówki od kontrahenta do dostawcy za dostarczone dobra czy wyświadczone usługi. Transakcje te charakteryzowały się luźnymi powiązaniem kooperacyjnymi, brakiem bezpośredniej i ścisłej współpracy, małym zaangażowaniem, a także minimalnym poziomem zaufania. Dodatkowo, relacje takie uniemożliwiały perspektywiczny rozwój, w którym dwie współpracujące jednostki realizują wspólne bądź będące wynikiem kompromisu cele¹. Należy jednak zaznaczyć, że

¹ Transakcje takie w literaturze określa się mianem transakcji czystych i można je charakteryzować przez ograniczony system międzyorganizacyjnej komunikacji oraz wąski zakres informacji, która podlega wymianie. Produkt na tym rynku łatwo podlega ewolucyjnemu rozwojowi, opłacany jest gotówką, nie podlega negocjacji, tak zatem współzależność podmiotów jest krótkotrwała i ulega szybkiemu rozpadowi zob.: F. E. Webster Jr.: *The Changing Role of Marketing in the Corporation*, „Journal of Marketing” 1992, Vol. 56, s. 5; F. R. Dwyer, P. H. Schurr, S. Oh: *Developing Buyer – Seller Relationships*, „Journal of Marketing” 1987, Vol. 51, No. 2; D. Nowak: *Zarządzanie międzyorganizacyjnymi relacjami kooperacyjnymi w przedsiębiorstwach przemysłowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012.

taka forma współpracy nie mogła zbyt długo trwać, uniemożliwiła bowiem prawidłowy rozwój przedsiębiorstw, a przede wszystkim ograniczała możliwości produkcyjne.

Antidotum na zaistniałą sytuację było pojawienie się w połowie lat 90. ubiegłego wieku możliwości realizacji płatności za pomocą czeków, zwłaszcza tzw. czeków potwierdzonych, które posiadały klauzulę w formie oświadczenia banku, że dane przedsiębiorstwo posiada na rachunku określoną sumę pieniędzy. Kwota, na którą wystawiony był czek była blokowana na koncie, do czasu wskazanym na czeku lub jego realizacji. Forma ta była bardzo popularna, wymagała jednak konieczności posiadania przez przedsiębiorstwo czasami znacznych zasobów finansowych, co również uniemożliwiało prawidłowy, a przede wszystkim szybki rozwój przedsiębiorstw.

Kolejne lata przyniosły stabilizację gospodarki i rozwój nowych form finansowania działalności przedsiębiorstw. Szczególnie dużą popularność zyskał kredyt kupiecki, którego znaczenie i wykorzystanie ciągle rosną ze względu na duże ograniczenia w dostępie do innych źródeł finansowania. Kredyt kupiecki (handlowy, od dostawcy, towarowy, targowy) jest to forma krótkoterminowego pozabankowego finansowania przedsiębiorstwa, która polega na czasowym odroczeniu terminu płatności za wyświadczoną usługę lub dostarczony towar². Dla dostawcy staje się należnością, dla odbiorcy zobowiązaniem. Przez wielu przedsiębiorców traktowany jest jako bezkosztowa forma finansowania działalności operacyjnej. Istotną wadą kredytu kupieckiego jest jego wypaczenie przez przedsiębiorców, którzy nie dotrzymując warunków umowy, nie regulują swoich zobowiązań w ustalonych w drodze negocjacji terminach. Efektem jest powstawanie tzw. zatorów płatniczych, które polegają na kumulowaniu się zadłużeń w poszczególnych ogniwach łańcucha dostaw. Wraz z rozwojem finansowania opartego na kredycie kupieckim zaczęto poszukiwać narzędzi i instrumentów, które pozwoliłyby przedsiębiorstwom długoterminowo zabezpieczyć swoją płynność finansową i jednocześnie przeciwdziałać powstawaniu zatorów płatniczych. Takim instrumentem, którego gwałtowny rozwój można zaobserwować w ostatnich latach, jest *factoring*. Mimo szeregu zalet wskazywanych przez faktorów, w Polsce jest zarówno mało znany, jak i niewykorzystywany.

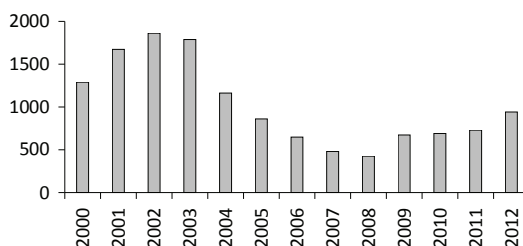
Wychodząc z powyższych założeń, za cel artykułu przyjęto przedstawienie w aspekcie poznawczym roli i znaczenia *faktoringu* w zakresie poprawy płynności finansowej przedsiębiorstw.

Sytuacja przedsiębiorstw w zakresie płynności finansowej

Niestabilna sytuacja gospodarcza, pojawiające się symptomy kryzysu, spadek przychodów, niska konkurencyjność i innowacyjność polskich przedsiębiorstw, a także braki kapitału przyczyniają się do pogorszenia sytuacji finansowej wielu polskich przedsiębiorstw. Powszechna staje się sytuacja, w której niektóre przedsiębiorstwa w sposób świadomy lub

² Zob.: T Łuczka: *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro i makro-ekonomiczne*, PWE, Warszawa–Poznań 2001, s. 134.

nieświadomy spóźniają się z płatnościami na rzecz kontrahentów, którzy w ramach kooperacji dostarczyli im określone produkty lub wyświadczyli usługi. W efekcie, dostawcy ci mają problemy z terminowym regulowaniem swoich należności wobec wierzycieli, co przyczynia się do powstawania tzw. zatorów płatniczych, w których uczestniczy od kilku do kilkunastu podmiotów³. W praktyce gospodarczej podkreśla się, że zatory płatnicze stanowią obecnie jedną z najbardziej istotnych barier i zagrożeń rozwoju przedsiębiorczości w Polsce⁴. Powodują, że przedsiębiorca zmuszony jest do kredytowania nieuczciwych i nierzetelnych kontrahentów oraz państwa. Brak regulacji zobowiązań za dostarczone produkty lub wyświadczone usługi nie zwalnia go bowiem z konieczności zapłaty różnego rodzaju podatków (np. dochodowego czy od towarów i usług itp.). Problem „zatorów płatniczych” nie dotyczy jednakowo wszystkich branż, szczególnie istotny jest w działalności: budowlanej, spedycyjnej, spożywczej, metalowej oraz RTV i AGD.



Rysunek 1. Liczba upadłości w Polsce w latach 2000–2012

Źródło: wyborcza.biz z dnia 15.02.2013 r.

Należy również podkreślić, że coraz częściej można zaobserwować zjawisko niewypłacalności kontrahentów. Drastycznie rośnie bowiem liczba upadłości oraz postępowań układowych, które powodują, że sytuacja finansowa wielu podmiotów gwałtownie się pogarsza. W roku 2012 na skutek niewypłacalności działalność gospodarczą zakończyło blisko 950 przedsiębiorstw, co oznacza wzrost w stosunku do roku poprzedniego o ponad 20%⁵.

Szacuje się, że w bieżącym roku nastąpi zarówno dalszy wzrost upadłości, jak i problemów związanych z zatorami płatniczymi. Dodatkowo, na pogarszającą się sytuację przedsiębiorstw w zakresie płynności finansowej mają wpływ podmioty, które zawieszają lub zamykają działalność przy jednoczesnym braku regulacji zobowiązań finansowych wobec

³ Należy podkreślić, że państwo podejmuje próby uregulowania i usprawnienia problemów z płynnością finansową i powstającymi zatorami płatniczymi. Przykładem może być ustawa o terminach zapłaty w obrocie gospodarczym z 2001 r. (DzU 2001, nr 129, poz. 1443), ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych z 2003 r. (DzU 2003, nr 139, poz. 1323 z późn. zm.) czy o redukcji niektórych obciążeń administracyjnych w gospodarce z 2012 r. (DzU 2012, poz. 1342).

⁴ *Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Strategii i Analiz, Warszawa, sierpień 2012, s. 130.

⁵ W 2011 r. upadły 743 przedsiębiorstwa.

partnerów. Skalę niepowodzeń działalności gospodarczej mogą zobrazować dane GUS za 2010 rok, według których w roku tym w Polsce zakończyło działalność 268 712 przedsiębiorstw. W grupie tej zawarte są zarówno przedsiębiorstwa, które zakończyły działalność z przyczyn ekonomicznych, związanych z brakiem opłacalności prowadzenia biznesu, jak i firmy, które upadły. Jednocześnie należy podkreślić, że liczba przedsiębiorstw, która kończy działalność gospodarczą w ostatnich latach ma tendencję wzrostową⁶.

Tabela 1

Średni okres oczekiwania na należności w dniach wg województw w latach 2009 i 2012⁷

Województwo	2009	2012	Wartość należności znacznie opóźnionych (powyżej 120 dni) w %
Dolnośląskie	69	74	4
Kujawsko-pomorskie	64	66	3
Lubelskie	59	70	4
Lubuskie	80	72	7
Łódzkie	60	67	4
Małopolskie	68	74	4
Mazowieckie	73	81	3
Opolskie	81	83	5
Podkarpackie	59	76	3
Podlaskie	58	72	3
Pomorskie	63	82	7
Śląskie	66	75	4
Świętokrzyskie	55	71	2
Warmińsko-mazurskie	64	76	6
Wielkopolskie	66	72	4
Zachodniopomorskie	68	74	7

Źródło: egospodarka.pl z dnia 26.02.2013 r.

Na pogarszającą się sytuację w zakresie płynności finansowej duży wpływ miał bum inwestycyjny związany z rządowym planem budowy dróg w latach 2008–2013. Kontrakty zawierane były na granicy lub poza granicą opłacalności bez uwzględniania wzrostu kosztów robocizny i materiałów. Powszechna stała się procedura przetargowa określana w praktyce gospodarczej „kto da mniej”. Sytuacja taka zaskutkowała kolosalnymi stratami niektórych przedsiębiorstw (np. PBG, Polimex, DSS, BAF, Hydrobudowa czy Zakłady

⁶ Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, PARP, Warszawa 2011, s. 102.

⁷ W 2006 r. średni termin wypisany na fakturze wynosił 22 dni, średni czas oczekiwania na zapłatę 37 dni (średnie opóźnienie 15 dni), 6,6% wynosił średni odsetek faktur wymagających prawnej egzekucji, a 304 dni wynosił średni czas prawnej egzekucji długu dla małych i średnich firm (M. Chrzan: *Zatory płatnicze mocniejsze od ustawy*, „Gazeta Wyborcza”, zakładka Gospodarka z dnia 10–11 czerwca 2006 r., s. 31).

Maszyn Górniczych „Glinik”). Problemy tych przedsiębiorstw swoje odzwierciedlenie znalazły w trudnościach zarówno banków i funduszy inwestycyjnych, jak i podwykonawców, którzy nie otrzymali zapłaty za wykonane prace.

Najdotkliwiej problem z wyegzekwowaniem należności odczuwają małe i średnie firmy, ocenia się, że aż 90% firm tej kategorii spotkało się w swojej działalności z nierzetelnymi płatnikami. Wielkość nieterminowych zobowiązań w tych segmentach osiągnęła prawie 1 miliard złotych, co stanowi znaczną część wszystkich opóźnionych płatności (około 1,3 mld zł)⁸.

Dodatkowo, oprócz pojawiających się zatorów płatniczych rośnie presja ze strony dominujących odbiorców na wydłużanie terminów płatności. Coraz częściej spotyka się z terminami 90, 120, a nawet 180-dniowymi, a jednocześnie średni okres przeterminowanych należności w niektórych branżach przekroczył już 4 miesiące.

Istota i znaczenie *faktoringu*

W strategii działania każdego przedsiębiorstwa bardzo istotnym czynnikiem jest właściwe planowanie finansowe, obejmujące swoim zakresem możliwości pozyskiwania kapitału przy jednoczesnym uwzględnieniu specyfiki danej branży. Podstawowym źródłem kapitału, wykorzystywanym w finansowaniu działalności przedsiębiorstw, jest kredyt bankowy. Nie każde jednak przedsiębiorstwo posiada odpowiednią zdolność kredytową, czyli według banku zdolność do terminowej spłaty zaciągniętych zobowiązań wraz z należnymi odsetkami. Z tego powodu wiele podmiotów poszukuje alternatywnych źródeł finansowania, zwłaszcza finansowania działalności bieżącej. Jedną z form takiego finansowania, zyskującą coraz większą popularność jest *faktoring*, czyli specyficzny sposób kredytowania przez bank lub inną instytucję finansową należności przedsiębiorstwa, które powstają w wyniku sprzedaży produktów i usług, przed terminem ich płatności⁹. Stanowi efektywny instrument, wpływający na poprawę płynności oraz przyspiesza okres rotacji środków pieniężnych poprzez zamianę zamrożonego kapitału w formie usług lub produktów odbiorcy w gotówkę. Jest to inaczej przeniesienie wierzytelności wynikających z zawarcia kontraktu z kontrahentem na faktora, który ściąga należności od dłużnika, finansuje wierzyciela i przejmuje ryzyko. Za swoje usługi pobiera stosowne wynagrodzenie¹⁰. Dzięki usłudze *faktoringu* przedsiębiorstwo uzyskuje środki finansowe wcześniej niż wynosi termin zapadalności wierzytelności handlowych. Dodatkowo, wierzyciel unika trudności związanych ze ściąganiem należności.

Jak pokazuje praktyka, *faktoringowi* najczęściej podlega rozszczenie krótkoterminowe o terminie płatności do jednego roku. Wraz z zawarciem umowy *faktoringu* na faktora przechodzą określone prawa wynikające z wierzytelności (np. możliwość rozporządzenia wierzytelnością, pobieranie odsetek od nieterminowej spłaty czy pobieranie pożytków

⁸ K. Ostrowska: *Dobry sposób na zatory płatnicze*, „Rzeczpospolita” 29 marca 2012, nr 75.

⁹ J. Głuchowski: *Leksykon finansów*, PWE, Warszawa 2001, s. 81.

¹⁰ Zob.: M. Tokarski: *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 46–50.

prawnych). Należy jednak podkreślić, że faktor nie przejmuje zobowiązań wynikających z zawartego kontraktu, w tym w szczególności praw z tytułu gwarancji i rękojmi.

Poprzez *faktoring* rozumie się również nabycie przez instytucje *faktoringowe* krótkoterminowych pieniężnych wierzytelności handlowych przed terminem ich wykupu, z przejęciem lub bez przejęcia ryzyka z nich wynikającego, za odpowiednim wynagrodzeniem. Jest to zatem refinansowanie kredytu od dostawcy. Przedsiębiorstwo, które zamierza poddawać *faktoringowi* swoje transakcje, musi posiadać ustabilizowany portfel odbiorców, o dobrej pozycji rynkowej i finansowej, dość wysokim poziomie obrotów i terminowo regulujących swoje zobowiązania za dostarczone produkty i usługi¹¹.

Można zatem podkreślić, że *faktoring* jest usługą finansową, polegającą na wykupie przez wyspecjalizowane instytucje, zwane faktorami, wierzytelności handlowych od przedsiębiorców zwanych faktorantami¹². Wierzytelności zwyczajowo pochodzą z tytułu sprzedaży dóbr i usług kontrahentom, których określa się jako dłużników. Z powyższej definicji wynika, że umowa *faktoringu* ma charakter dwustronny, w praktyce jednak udział w niej biorą trzy podmioty¹³: faktorant, faktor oraz odbiorca wyrobów i usług, zwany dłużnikiem, którego wierzytelność podlega *faktoringowi*.

Podstawową korzyścią *faktoringu* jest zapewnienie przedsiębiorstwu bieżącej płynności finansowej. Może być wykorzystywany zarówno przez przedsiębiorstwa, które się rozwijają, zwiększając skalę działania i inwestując, nie posiadając jednocześnie wystarczających środków finansowych, które zabezpieczyły by ten rozwój, jak i przedsiębiorstwa, które wpadły w pułapkę zatorów płatniczych. Istotną zaletą *faktoringu*, wskazywaną przez przedsiębiorców, jest również jego funkcja dyscyplinująca dostawców oraz kontrolująca spłatę faktur. Do innych korzyści związanych z *faktoringiem* zalicza się również możliwość dywersyfikacji źródeł finansowania, zdaniem bowiem instytucji prowadzących działalność *faktoringową*, można go połączyć z innymi rodzajami finansowania, które pozwolą firmie zwiększyć skalę działania poprzez możliwość realizacji dodatkowych zamówień lub takich, których skala przekracza jej możliwość. Wskazuje się również, że zaletą *faktoringu* jest możliwość nawiązania współpracy z kontrahentem, który żąda nieakceptowalnych terminów płatności, i z którym współpraca z tego powodu byłaby niemożliwa¹⁴.

Wykorzystanie *faktoringu* w Polsce

W roku 2011 działalność *faktoringową* w Polsce prowadziło 39 podmiotów, w tym 19 banków komercyjnych i 20 instytucji niebankowych. W stosunku do roku 2000, liczba

¹¹ Zob. D. Podedworna-Tarnowska, *Faktoring w Polsce, szanse i zagrożenia rozwoju*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2007, s. 9–17.

¹² J. Grzywacz: *Faktoring*, Difin, Warszawa 2001, s. 15.

¹³ E. Jonasz: *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, Promotor, Warszawa 2008, s. 13.

¹⁴ K. Soufani: *The decision to finance account receivables: The factoring option*, „Managerial and Decision Economics”, Vol. 23, No. 1, s. 21–32.

podmiotów zajmujących się tą działalnością uległa potrojeniu, w 2000 roku działalność taką prowadziło 11 podmiotów, w tym 5 banków komercyjnych i 6 wyspecjalizowanych firm *faktoringowy*. Wartość wykupionych wierzytelności przez te przedsiębiorstwa wyniosła w 2011 roku 95 329 mln złotych i była wyższa o 2,3% w stosunku do wartości z roku 2010, w którym to wynosiła 93 156 mln złotych¹⁵. Łącznie w analizowanym okresie z usług firm *faktoringowy* skorzystało 6467 podmiotów. Liczba przedsiębiorstw korzystających z *faktoringu* w porównaniu do roku 2010 wzrosła o 18%, w którym to współpracę w tym zakresie prowadziło 5471 firm. Należy jednak podkreślić, że przedsiębiorstwa korzystające z usług *faktoringowy* stanowią jedynie ułamek liczby zarejestrowanych podmiotów gospodarczych. Na koniec 2011 roku w Polsce zaewidencjonowanych było bowiem ponad 3,9 mln przedsiębiorstw¹⁶, w tym około 95% stanowiły przedsiębiorstwa mikro, 4% przedsiębiorstwa małe, 0,8% przedsiębiorstwa średnie i tylko niecałe 5 tys. przedsiębiorstw klasyfikowanych do największej grupy podmiotów¹⁷. Z usług *faktoringowy* korzystają przede wszystkim przedsiębiorstwa prowadzące działalność przemysłową (32,6%), handlową (31,4%), budowlaną (8,1%), transportową (7,9%) oraz usługi (6,9%). Można zatem podkreślić, że mimo opinii instytucji prowadzących usługi *faktoringowe*, nie ma on charakteru powszechnego, a elitarny. O masowości można bowiem mówić, w przypadku kiedy dane źródło jest ogólnodostępne, z którego korzystają tysiące przedsiębiorstw, a nie zaledwie 6,5 tys. podmiotów.

Tabela 2

Liczba faktorantów korzystających w ciągu roku z *faktoringu* w latach 2010 i 2011

Wyszczególnienie	Ogółem		Banki		Firmy <i>faktoringowe</i>	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011
Ogółem	5 471	6 467	3 268	3 817	2 203	2 650
<i>Faktoring</i> krajowy, w tym:	5 002	5 869	3 117	3 568	1 885	2 301
z regresem	3 655	4 248	2 201	2 464	1 454	1 784
bez regresu	1 306	1 546	909	1 094	397	452
<i>Faktoring</i> zagraniczny	469	598	151	249	318	349

Źródło: *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2011 r.*, GUS, Warszawa 2.07.2012, s. 9.

W 2011 roku dominującym był *faktoring* krajowy, stanowiący 83,4%, z którego korzystają przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa, które mają problemy z zacho-

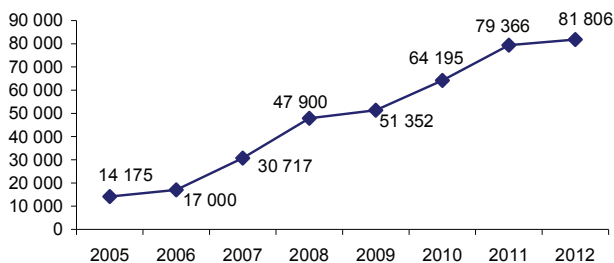
¹⁵ W 2012 r. obroty wszystkich instytucji faktoringowych działających w Polsce przekroczyły wartość 100 mld zł, co oznacza, że wartość tego rynku podwoiła się w ciągu czterech lat. Uważa się, że w 2020 r. wartość obrotów przekroczy 200 mld zł.

¹⁶ Szacuje się jednak, że aktywną działalność gospodarczą prowadzi około 50% podmiotów zarejestrowanych w systemie REGON, co pozwala określić skalę aktywności na około 2 mln przedsiębiorstw.

¹⁷ *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, I półrocze 2012*, GUS 2012, s. 39.

waniem płynności finansowej. Udział *faktoringu* zagranicznego stanowił natomiast 16,6% ogólnej wartości wykupionych wierzytelności. W badanym okresie przedsiębiorstwa najczęściej korzystały z *faktoringu* niepełnego bez regresu (50,5%), pełnego z regresem (48,8%) i czasami z *faktoringu* mieszanego (0,7%). Na uwagę zasługuje fakt, że w stosunku do roku 2010 nastąpiła zmiana w zakresie wykorzystania poszczególnych rodzajów *faktoringu*, w którym to udział procentowy *faktoringu* bez regresu wyniósł 37,8%, a *faktoringu* z regresem 62,2%.

W Polsce największą instytucją zajmującą się świadczeniem usług w zakresie *faktoringu* jest Polski Związek Faktorów, który zrzesza 19 podmiotów¹⁸. Wartość obrotów PZF wykazuje dynamiczną tendencję wzrostową, w roku 2005 wynosiła ona 14 175 mln złotych, a w 2012 już 81 806 mln złotych, co stanowi ponad 80% sumy wszystkich obrotów firm *faktoringowych* w Polsce. Należy jednak podkreślić, że dominujący udział w obrotach ma pięć firm: Raiffeisen Bank Polska, Pekao *Faktoring*, ING Commercial Finance Polska, Coface Poland Factoring i BRE *Faktoring*. Łącznie obroty przedstawionych instytucji po czterech kwartałach 2012 roku osiągnęły ponad 57,5 mld zł, co stanowi ponad 70% obrotów PZF.



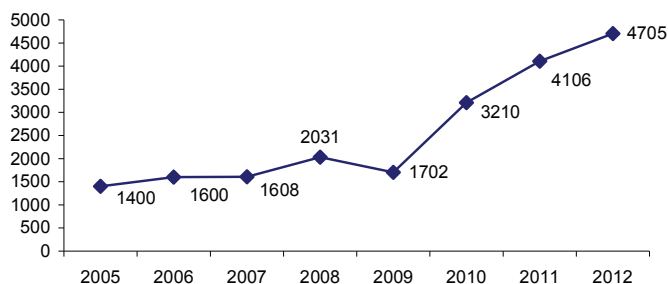
Rysunek 2. Obroty PZF w latach 2005–2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PZF.

Podobna sytuacja ma miejsce, jeżeli analizie zostanie poddana liczba firm korzystających z *faktoringu*. W latach 2005–2012 liczba podmiotów korzystających z usług instytucji zrzeszonych w PZF uległa potrojeniu i wynosi aktualnie 4705 przedsiębiorstw reprezentujących różne domeny i obszary działalności. Łącznie dla tych przedsiębiorstw sfinansowano w 2012 roku 3 761 550 faktur.

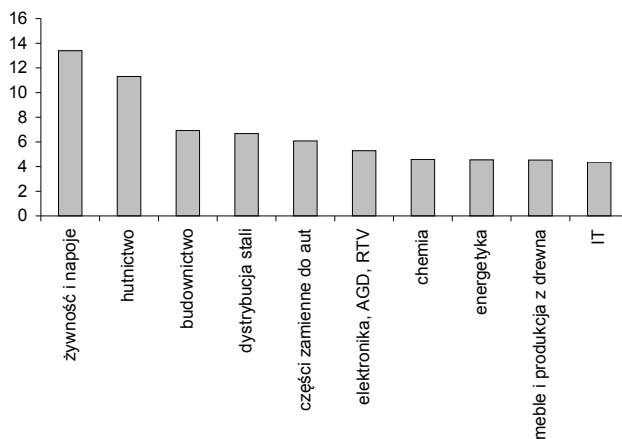
Polski Związek Faktorów wskazuje, że z *faktoringu* najchętniej korzystają przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją żywności i napojów, a w drugiej kolejności przedsiębiorstwa zajmujące się hutnictwem i budownictwem. Należy jednak zaznaczyć, że według pod-

¹⁸ Polski Związek Faktorów został zarejestrowany w dniu 28 kwietnia 2006 roku. Powstał z przekształcenia Konferencji Instytucji Faktoringowych i w dużym zakresie jest jej kontynuatorem.



Rysunek 3. Liczba klientów PZF w latach 2005–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PZF.



Rysunek 4. Branże najczęściej korzystające z faktoringu w PZF w (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PZF.

miotów, które świadczą usługi *factoringowe*, przedsiębiorstwo, które chce korzystać z usług *faktoringu* musi działać w branży, która jest akceptowalna przez faktora, nie wszystkie bowiem obszary działalności uznawane są za atrakcyjne z ich punktu widzenia. Do branż „faktorowalnych” zalicza się między innymi handel, produkcję mebli i wyrobów z drewna, produkcję części zamiennych do samochodów, przemysł papierniczy, poligraficzny, chemiczny i farmaceutyczny, a do branż „niefaktorowalnych” zalicza się budownictwo, górnictwo i hutnictwo, transport i spedycję, usługi finansowe, produkcję artykułów spożywczych i napojów, produkcję maszyn i urządzeń, drogownictwo oraz przemysł cementowy.

Podsumowanie

Należy podkreślić, że *faktoring* nie znajduje umocowania w polskim prawie¹⁹. Jego funkcjonowanie oparte jest na zasadzie swobody zawierania umów. W jej ramach przedsiębiorstwa mogą dowolnie decydować o kształcie, treści i formie kontraktu. Zawarcie umowy obwarowane jest licznymi ograniczeniami, instytucje zajmujące się tego typu działalnością dokonują bowiem szczegółowej analizy opłacalności. W jej ramach sprawdzają kontrahenta, którego wierzytelność ma zostać poddana faktoringowi pod względem jego wypłacalności, zadłużenia, domen i ryzyka prowadzonej działalności, posiadanego majątku, pozycji rynkowej itp. Dodatkowo, firma zamierzająca poddać wierzytelności *faktoringowi* musi dostarczyć komplet dokumentacji dotyczący sytuacji prawnej wierzytelności, sytuacji organizacyjno-finansowej zarówno własnej, jak i dłużnika, historii współpracy, a także proponowanych zabezpieczeń transakcji. Wierzytelności wynikające z umowy *faktoringu* powinny być niepodważalne, co oznacza, że nie powinny na nich ciążyć prawa osób trzecich, nie powinny podlegać postępowaniu egzekucyjnemu, zabezpieczającemu lub być wykluczone z mocy prawa (np. jeśli umowa dotyczyła usług lub sprzedaży niezgodnych z prawem). Umowa *faktoringu* powinna zostać zawarta na piśmie a jej istotną cechą jest odpłatny charakter, co oznacza, że firma faktorująca wierzytelności musi ponieść koszty proporcjonalne do ryzyka związanego z danym kontrahentem.

Istotną barierą wpływającą na rozwój *faktoringu* jest jego przeznaczenie. Z tej formy finansowania mogą bowiem korzystać jedynie przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynku b2b, które dodatkowo sprzedają swoje usługi i towary z odroczonym terminem płatności. Częstym wymaganiami stawianym takim firmom przez firmy *faktoringowe* jest również konieczność posiadania zdywersyfikowanego portfela odbiorców, a produkty i usługi powinny się charakteryzować niskim współczynnikiem reklamacji i zwrotu. Z *faktoringu* nie powinny korzystać wszystkie przedsiębiorstwa, przeznaczony jest dla tych, w których występują problemy z płynnością finansową i mają trudności w bieżącym regulowaniu zobowiązań.

Do istotnych wad *faktoringu* należy również jego ograniczone wykorzystanie przez przedsiębiorstwa, u podstaw których leży kilka przesłanek. Pierwsza związana jest z małą świadomością przedsiębiorców dotyczącą tego środka finansowania, druga natomiast związana jest z obawami utraty kontrahentów, których kontrakty zostały poddane *faktoringowi*. Dodatkowo dłużnicy, zwłaszcza o dominującej pozycji, którzy zwyczajowo nie regulują terminowo swoich zobowiązań, bronią się przed tego typu praktykami poprzez klauzule zawierane w umowie (lub zamówieniu) o nie podleganiu *faktoringowi*. Kolejną istotną barierą rozwoju umów *faktoringowych* jest ich koszt, związany zazwyczaj z procentowym dyskontem od wierzytelności. W dobie niskich marż, koszt *faktoringu* może przekroczyć zysk z transakcji, co czyni ten instrument finansowania mało atrakcyjnym. Należy również podkreślić, że *faktoringowi* podlegają tylko te transakcje, które przedsiębiorstwo rozlicza z kontrahentem na zasadzie kredytu kupieckiego.

¹⁹ Zob.: D. Podedworna-Tarnowska: *op.cit.*, s. 29–32.

Literatura

- Chrzan M.: *Zatory płatnicze mocniejsze od ustawy*, „Gazeta Wyborcza”, zakładka Gospodarka z dnia 10–11 czerwca 2006.
- Dwyer F. R., Schurr P. H., Oh S.: *Developing Buyer – Seller Relationships*, „Journal of Marketing” 1987, Vol. 51, No. 2.
- Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2011 r.*, GUS, Warszawa 2.07.2012.
- Głuchowski J.: *Leksykon finansów*, PWE, Warszawa 2001, s. 81.
- Jonasz E.: *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, Promotor, Warszawa 2008.
- Łuczka T.: *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro i makroekonomiczne*, PWE, Warszawa–Poznań 2001.
- Nowak D.: *Zarządzanie międzyorganizacyjnymi relacjami kooperacyjnymi w przedsiębiorstwach przemysłowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012.
- Ostrowska K.: *Dobry sposób na zatory płatnicze*, „Rzeczpospolita” 29 marca 2012, nr 75.
- Podedworna-Tarnowska D.: *Faktoring w Polsce, szanse i zagrożenia rozwoju*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2007.
- Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Strategii i Analiz, Warszawa, sierpień 2012.
- Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, PARP, Warszawa 2011, egospodarka.pl (26.02.2013).
- Soufani K.: *The decision to finance account receivables: The factoring option*, „Managerial and Decision Economics”, Vol. 23, No. 1.
- Tokarski M.: *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
- Ustawa o terminach zapłaty w obrocie gospodarczym*, DzU 2001, 129 poz. 1443.
- Ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych*, DzU 2003, nr 139, poz. 1323 z późn. zm.
- Ustawa o redukcji niektórych obciążeń administracyjnych w gospodarce*, DzU 2012, poz. 1342.
- Grzywacz J.: *Faktoring*, Difin, Warszawa 2001.
- Tokarski M.: *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
- Webster Jr. F.E.: *The Changing Role of Marketing in the Corporation*, „Journal of Marketing” 1992, Vol. 56.
- Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, I półrocze 2012*, GUS 2012.

dr hab. Dariusz Nowak, prof. nadzw. UEP

dr Marcin Golebski

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Katedra Zarządzania i Analizy Zasobów Przedsiębiorstwa

Streszczenie

Podstawowym problemem uniemożliwiającym prawidłowy rozwój przedsiębiorstw jest brak kapitału. Niedobór kapitału często jest skutkiem zatorów płatniczych, które powstają w wyniku złego zarządzania kredytem kupieckim. Narzędziem, którego zadaniem jest usprawnienie przepływów finansowych jest *factoring*. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie istoty finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstw przy wykorzystaniu *faktoringu*. Analizie poddano jego zalety i wady a także zaprezentowano aktywność przedsiębiorstw w zakresie wykorzystania *faktoringu*.

STATE AND DIRECTION OF FACTORING DEVELOPMENT IN POLAND

Summary

The basic problem preventing the correct development of enterprises is lack of capital. Capital shortage is often a result of the payment gridlock, which emerges as an effect of bad management of trade credit. The tool used to improve cash flow is factoring. The main aim of this paper is to present the idea of factoring. This paper discusses the significance, advantages and disadvantages of factoring and shows the activity of different kinds of enterprises in this area.