

Magdalena Byczkowska, Krzysztof Czyrka

Faktoring jako niekonwencjonalna forma finansowania mikro i małych przedsiębiorstw

Ekonomiczne Problemy Usług nr 62, 42-51

2011

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

MAGDALENA BYCZKOWSKA, KRZYSZTOF CZYRKA

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Gorzowie Wielkopolskim

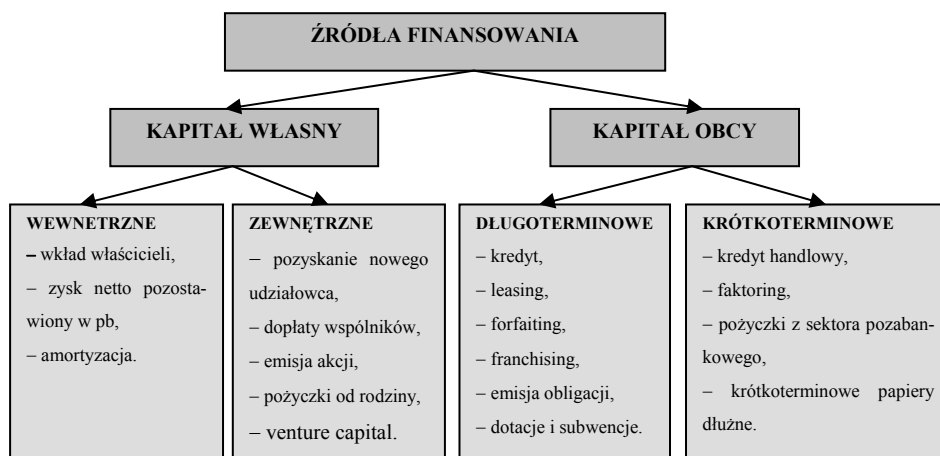
FAKTORING JAKO NIEKONWENCJONALNA FORMA FINANSOWANIA MIKRO I MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Wprowadzenie

Mikro i małe przedsiębiorstwa istnieją we wszystkich systemach gospodarczych, stanowiąc efektywną formę oraz prawidłowość rozwojową każdej gospodarki rynkowej. Funkcjonują trwale, przy czym trwałość ta ma względny charakter, co oznacza, że dotyczy trwałości produkcji w małej skali, nie zaś konkretnych jednostek, które z natury są nietrwałe. Małe firmy pojawiają się, wykorzystując okoliczności i bankrutują, gdy nie mogą sprostać nowym wyzwaniom¹. Jednym z podstawowych czynników warunkującym zakładanie, prowadzenie i rozwój mikro i małych przedsiębiorstw jest dostęp do źródeł finansowania. Procesy zachodzące w każdym przedsiębiorstwie, szczególnie w fazie rozruchu firmy, warunkowane są przede wszystkim posiadanym kapitałem. Powstanie oraz rozwój każdego przedsiębiorstwa związane jest nierozdzielnie z pozyskaniem środków finansowych oraz ich późniejszym gospodarowaniem. Obecnie podstawowym problemem menedżerów odpowiedzialnych za finanse przedsiębiorstw jest poszukiwanie źródeł kapitału, niezbędnego do finansowania działalności przedsiębiorstwa. Istnieje wiele źródeł pozyskania środków finansowych oraz sposobów ich wykorzystania, jednak każdy instrument finansowy posiada pewne charakterystyczne cechy, które decydują o osiągnięciu potencjalnych korzyści. Mając do dyspozycji wiele możliwości w zakresie źródła pozyskania kapitału, ekonomiści, opierając się na właściwościach danej techniki oraz zainteresowanego nią podmiotu, mogą dokonać wyboru. Ko-

¹ *Źródła finansowania działalności gospodarczej i montaż finansowy*, Fundacja Edukacji Europejskiej, Wałbrzych 2006, s. 2.

niecznością staje się sprecyzowanie potencjalnych źródeł pozyskania kapitału, a następnie kryteriów ich doboru (rysunek 1).



Rys. 1. Podział źródeł finansowania

Źródło: opracowanie własne.

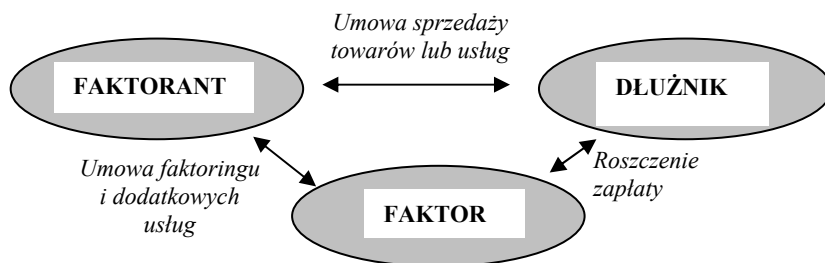
Głównym źródłem finansowania dużej liczby mikro i małych firm jest kapitał własny, wynoszący więcej niż połowę niezbędnych środków, który z trudem wystarcza do prowadzenia bieżącej działalności przedsiębiorstwa. W niewielkim tylko stopniu firmy te korzystają z kredytów bankowych, ponieważ kredyty są przyznawane nielicznym. Dostęp do zorganizowanego rynku kapitałowego i korzystanie z jego instrumentów jest także ograniczone poprzez wielkość tych podmiotów. Zdolność rozwojowa większości z nich jest dlatego niewielka. W konsekwencji mikro i małe jednostki coraz częściej poszukują alternatywnych, niekonwencjonalnych źródeł finansowania, takich jak np. venture capital, leasing, franchising czy faktoring². Rozwój niekonwencjonalnych metod pokrycia rosnącego zapotrzebowania na kapitał, który jest niezbędnym warunkiem w walce z konkurencją, oraz zapotrzebowanie na te formy finansowania to przesłanki przedstawienia istoty oraz korzyści i niebezpieczeństw wybranego źródła finansowania mikro i małych przedsiębiorstw. Celem artykułu jest prezentacja miejsca i funkcji faktoringu jako jednej z form niekonwencjonalnego finansowania małej przedsiębiorczości. Dążenie to zostało ujęte w dwie ramy. Pierwsza ma przedstawić teoretyczne aspekty faktoringu-

² D. Czerwińska-Kayzer, *Alternatywne źródła finansowania długoterminowego w małych i średnich przedsiębiorstwach*, w: Roczniki ARN w Poznaniu, CCCLXXVII, Poznań 2006, s. 65–66.

gu. Druga to prezentacja wykorzystania faktoringu przez polskie przedsiębiorstwa z uwzględnieniem barier i szans rozwoju tych usług.

1. Faktoring – forma krótkoterminowego finansowania

Faktoring można zdefiniować jako kupno przez faktora i sprzedaż przez przedsiębiorstwo wierzytelności, zazwyczaj w celu otrzymania natychmiastowej gotówki. Wierzytelności zbywane w ramach faktoringu mają charakter krótkoterminowy, pieniężny, handlowy, bezsporny i niewymagalny. Umowę faktoringową zawierają wierzyciel (faktorant), instytucja faktoringowa (faktor) oraz dłużnik faktoringowy, który jest uczestnikiem transakcji, ale nie jest stroną zawieranej umowy (rysunek 2).



Rys. 2. Strony faktoringu

Źródło: J. Grzywacz, *Faktoring*, Difin, Warszawa 2005, s. 41.

Faktor wykonuje na rzecz faktoranta trzy czynności: usługę inkasowania, operację finansowania i operację gwarantowania. Należy podkreślić, że na faktoring składa się nie tylko sam wykup wierzytelności, ale także usługi dodatkowe świadczone przez instytucje finansowe na rzecz swoich klientów. Polegają one na okresowym sprawdzaniu stanu wypłacalności dłużników, monitorowaniu opieszałych dłużników, gromadzeniu danych statystycznych i gospodarczych, ściąganiu należności od dłużników, udzielaniu przedsiębiorstwu kredytu i zaliczek na zaspokojenie bieżących roszczeń³.

Generalnie faktoring jest formą finansowania tworzoną po to, aby pomagać w rozwiązywaniu problemów z przepływem gotówki (usprawniać jej przepływ, przyspieszać jej obieg), które pojawiają się wraz z wydłużeniem terminów płatności (udzielania odbiorcom kredytu handlowego) bądź brakiem możliwości zapropono-

³ Niekonwencjonalne źródła i formy finansowania przedsiębiorstw, red. R.N. Hanisz, WSB w Dąbrowie Górniczej 2006, s. 34.

wania swoim odbiorcom odpowiednich terminów płatności. Sprzedaż należności faktorowi przekształca zamrożony kapitał dostawcy w środki finansowe i poprawia jego zdolność płatniczą. Stwarza to możliwość uzyskania ochrony przed niewypłacalnością odbiorców.

Faktoring może być więc zarówno formą finansowania należności, jak i gwarancją zabezpieczającą przedsiębiorstwo przed ryzykiem ich ściągnięcia, a także operacją rozliczeniową polegającą na inkasowaniu należności. Może być instrumentem służącym rozwiązaniu problemów finansowych w kontaktach pomiędzy przedsiębiorstwami-dostawcami a przedsiębiorstwami-odbiorcami. Dzięki niemu przedsiębiorstwa posiadające dobrą ofertę są w stanie zaproponować swoim odbiorcom atrakcyjne warunki płatności, co szczególnie w dzisiejszych czasach decyduje o konkurencyjności oferty⁴.

Literatura przedmiotu wśród rodzajów faktoringu wymienia⁵:

- faktoring pełny – najważniejszą cechą faktoringu pełnego (właściwego, bez regresu, bez roszczenia zwrotu) jest przejęcie przez bank faktoringowy (faktora), na podstawie umowy przelewu wierzytelności, całkowitego ryzyka związanego z niewypłacalnością dłużnika;
- faktoring niepełny (niewłaściwy, z roszczeniem zwrotnym, z regresem) polega na tym, że ryzyko niewypłacalności dłużnika nie przechodzi na faktora. Oznacza to, że przelew wierzytelności ze sprzedawcy na faktora nie jest definitywny. W przypadku wystąpienia niewypłacalności dłużnika wierzytelności powracają z banku faktoringowego do przedsiębiorcy; faktorowi przysługuje prawo regresu do zbywcy;
- faktoring mieszany (z częściowym regresem, pośredni) łączy w sobie cechy faktoringu pełnego i niepełnego. Jego istota polega na tym, że ryzyko niewypłacalności dłużnika jest dzielone pomiędzy faktora i zbywcę (faktora), przy czym strony ustalają, w jakich przypadkach i w jakim stopniu ryzyko niewypłacalności obciąża daną stronę.

Niezależnie od rodzaju stosowanego faktoringu pełni on trzy podstawowe funkcje:

1. finansową – polegającą na dyskontowaniu wierzytelności, ewentualnym finansowaniu dodatkowym, między innymi w formie zaliczek i pożyczek,
2. gwarancyjną – czyli przejmowania ryzyka niewypłacalności dłużnika w odniesieniu do całej lub części wierzytelności,
3. usługową – polegającą na inkasowaniu i egzekwowaniu wierzytelności oraz świadczeniu usług dodatkowych⁶.

⁴ P. Bąk, *Charakterystyka źródeł pozyskiwania kapitału i finansowania działalności przedsiębiorstw górniczych*, „Gospodarka Surowcami Mineralnymi”, t. 23, Zeszyt 2, Kraków 2007, s. 108.

⁵ M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Oficyna Ekonomiczna, Warszawa 2005, s. 45.

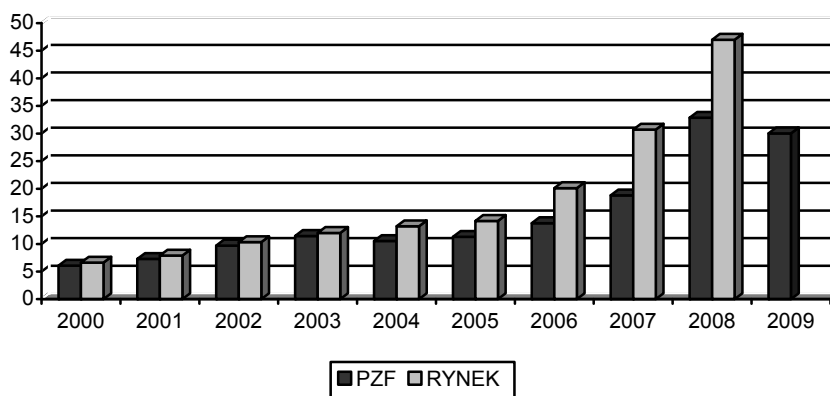
Na koszty faktoringu, podobnie jak w przypadku innych źródeł finansowania, składają się różne opłaty i prowizje. Koszty działań związanych z przygotowaniem umowy, a więc oceny finansowej klienta i jego odbiorców, weryfikacji dokumentów, oszacowania ryzyka i przyznania limitu finansowania, pokrywane są z prowizji przygotowawczej. Wynosi ona 0,5–2% od kwoty przyznanego limitu. Kolejnym kosztem obciążającym klienta jest prowizja operacyjna zwana potocznie opłatą przerobową. Jest to opłata od wartości faktur oddanych do sfinansowania przez faktora. Może ona wynieść od 0,3 do nawet 4% wartości faktury. W przypadku niewielkich kwot na fakturze firma faktoringowa pobiera opłatę stałą wynikającą z kalkulacji kosztów obsługi dokumentowej. Dodatkowym kosztem są również, podobnie jak w przypadku kredytu, odsetki (prowizja oparta jest na stawce WIBOR 1M lub 3M, do której doliczana jest marża w wysokości 0,5–3,5%). Przejęcie przez faktora pełnego ryzyka spłaty należności przez dłużnika (faktoring pełny) może dodatkowo zwiększyć tą stawkę. Faktoring jest nieco droższy od kredytu, co zależy od skali finansowania oraz ryzyka ponoszonego przez faktora. W zamian za to klient otrzymuje kilka dodatkowych usług, np. ocenę klientów, monitoring należności. Zadaniem faktoringu jest podwyższenie płynności finansowej przedsiębiorstwa, a uwolnione dzięki temu środki powinny być tak wykorzystane, by pokryć koszty obsługi finansowej i przynieść dodatkowy zysk⁷.

2. Rynek faktoringowy w Polsce

Usługi faktoringowe dostępne są na polskim rynku od ponad 15 lat, jednak dopiero od 2000 roku można mówić o prawdziwym rozwoju faktoringu w Polsce. Udział obrotów faktoringowych w PKB w 2008 roku to 3,78%, podczas gdy w roku 2000 wskaźnik ten wynosił niecały 1%. Działalność faktoringowa ma coraz większe znaczenie dla funkcjonowania polskiej gospodarki. Świadczy o tym stały wzrost obrotów faktoringowych oraz liczba firm obsługiwanych przez firmy faktoringowe (rysunek 3).

⁶ Niekonwencjonalne..., op. cit. s. 36.

⁷ S. Krzemiński, *Factoring – plusy i minusy*, „Fresh & Cool Market” 4/2009, s. 30.



Rys. 3. Obroty rynku faktoringowego w Polsce (w mld zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Branża faktoringowa w Polsce w 2009*, PZF, Warszawa 2010.

Wyniki branży faktoringowej w Polsce w ostatnich latach wskazują na rosnące zainteresowanie przedsiębiorców tą formą finansowania działalności, co potwierdzają osiągane obroty tego rynku. Począwszy od 2000 roku wartość rynku faktoringowego w Polsce rosła, by w roku 2008 osiągnąć ponad 56-procentowy wzrost całej branży, uzyskując ponad 46 mld zł. Wzrost wartości rynku o ponad 16 mld zł w ciągu ostatniego roku jest największy w historii polskiego faktoringu. Oczekiwane spowolnienie gospodarcze przyczyniło się do spadku obrotów firm faktoringowych do nieco ponad 30 mld zł w 2009 roku. Jednak spowolnienie to nie powinno zatrzymać rozwoju rynku usług faktoringowych w Polsce między innymi dlatego, że faktoring jest dobrym narzędziem finansowym właśnie na „trudne czasy”. Należy pamiętać, że kryzys finansowy wpływa istotnie na realną gospodarkę, a więc sytuację każdego przedsiębiorstwa. Kryzys w gospodarce znajdzie swoje odzwierciedlenie w sytuacji firm faktoringowych, zmniejszona aktywność polskich firm przełoży się na ich mniejsze obroty, a co za tym idzie mniejsze obroty dla firm faktoringowych. Pomimo to faktoring staje się coraz lepiej znanym źródłem finansowania przedsiębiorstw w Polsce. Świadczy o tym wzrost liczby przedsiębiorstw (faktorańców), które skorzystały z usług faktoringowych w ostatnich latach. Tylko w 2009 roku wzrost ten oscylował w granicach 0,8 tys. i wyniósł 5,6 tys. faktorańców (tabela 1).

Tabela 1

Liczba oraz charakter prowadzonej działalności i zakres usług faktoringowych

Wyszczególnienie	Ogółem			
		Banki	Spółki z przewagą kapitału	
			zagranicz- nego	krajo- wego
		Liczba podmiotów		
Ogółem	43	20	8	15
Faktoring – jedyny rodzaj działalności	9	1	1	4
Faktoring – działalność dominująca	9	1	2	6
Faktoring – działalność uboczna	25	18	2	5
Przyjęcie ryzyka wypłacalności dłużnika	31	16	8	7
Pożyczki na poczet przyszłych należności	22	7	6	9
Pożyczki na pozostałe środki obrotowe	10	2	3	5
Monity	37	16	7	14
Monitorowanie stanu wypłacalności odbiorców	31	11	8	12
Ocena wiarygodności kredytowej	33	15	6	12
Rozliczenia wzajemnych transakcji bezgotów- kowych	20	6	6	8
Prowadzenie kont rozliczeniowych klientów	25	12	7	6
Windykacja przedsądowa	31	13	6	12
Finansowanie	30	13	6	11

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2009 r.*, GUS, Warszawa 2010, s. 7.

Wartość wierzytelności wykupionych przez badane podmioty (firmy i banki łącznie) spadła w ciągu roku o 2,1%, z 54 292 mln zł w 2008 roku do 53 159 mln zł w roku 2009. Wartość wykupionych wierzytelności w faktoringu krajowym zmniejszyła się o 5,6%. Udział wykupionych wierzytelności w faktoringu krajowym stanowił 83,7%, a w faktoringu zagranicznym 16,3%. Na wierzytelności wynikające z faktoringu w handlu zagranicznym składały się w 89,4% wierzytelności w eksporcie, a w 10,6% – w imporcie. W faktoringu krajowym najczęściej stosowano faktoring z regresem (56,2% obrotów), rzadziej faktoring bez regresu (40,2%) i sporadycznie faktoring mieszany (tabela 2).

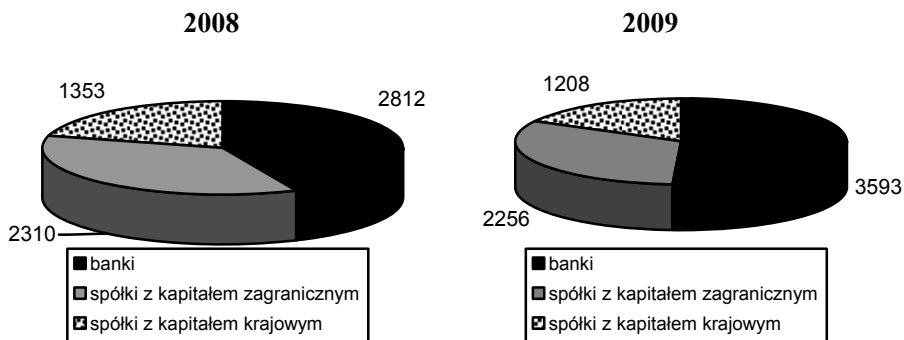
Tabela 2

Wartość wierzytelności wykupionych w latach 2008–2009

Wyszczególnienie		Ogółem						
			Banki	Spółki z przewagą kapitału				
				zagranicznego		krajowego		
	w mln złotych							
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Ogółem	54292	53159	21687	23432	21449	18589	11157	11138
Faktoring krajowy	47125	44500	20037	21942	18313	14365	8775	8193
Z regresem	24472	25021	10950	13611	7096	6069	6427	5341
Bez regresu	21669	17874	8981	8149	10735	7275	1953	2450
Mieszany	984	1605	106	182	482	1022	395	402
Faktoring zagraniczny	7167	8660	1649	1490	3136	4224	2382	2946
Eksportowy	6403	7977	1261	1295	3123	4197	2020	2485
Importowy	763	682	389	195	13	27	362	460

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2009 r.*, GUS, Warszawa 2010, s. 20.

Na koniec 2009 roku wartość ogółem zaangażowanych środków finansowych przedsiębiorstw prowadzących działalność faktoringową wyniosła 7 058 mln zł i wzrosła w porównaniu z 2008 rokiem o 9,0%. Udział tych środków w faktoringu krajowym wyniósł 86,4%, a w faktoringu zagranicznym – 13,6%. Banki zaangażowały własne środki w kwocie 3 464 mln zł, z tego 93,9% przypadało na faktoring krajowy, a 6,1% na zagraniczny (rysunek 4). Wyniki finansowe podmiotów prowadzących działalność faktoringową w 2009 roku (bez banków) świadczą o spowolnieniu gospodarczym. Aktywa ogółem tych przedsiębiorstw zmniejszyły się do 4 355,6 mln zł, tj. o 5,1% w ciągu roku. Przychody z całokształtu działalności wyspecjalizowanych firm faktoringowych wyniosły 540,4 mln zł i w stosunku do roku 2008 zmniejszyły się o 25,6%, z tego przychody ze sprzedaży stanowiły 91,5%. Wynik finansowy netto przedsiębiorstw faktoringowych (bez banków) wyniósł 80,8 mln zł i również zmniejszył się w ciągu roku o 2,4%.



Rys. 4. Wartość zaangażowanych środków finansowych w działalność faktoringową

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2009 r.*, GUS, Warszawa 2010, s. 23.

Podsumowując, można wskazać czynniki warunkujące rozwój faktoringu w Polsce (tabela 3).

Tabela 3

Szanse i zagrożenia dla rozwoju faktoringu w Polsce

SZANSE	ZAGROŻENIA
Utrudniony dostęp do kredytów bankowych Wzrost finansowania i potrzeby zabezpieczeń transakcji eksportowych	Ostrzejsze kryteria stosowane przez towarzystwa ubezpieczeniowe jako przyczyna ograniczeń w oferowaniu faktoringu pełnego
Faktoring jako forma finansowania oferująca dodatkowe korzyści w stosunku do kredytu	Spadek aktywności firm, mniejsze obroty pb, wolniejszy rozwój firm faktoringowych
Rosnące opóźnienia płatności ze strony odbiorców	Pogarszająca się dyscyplina płatnicza
Faktoring jako sposób likwidacji zatorów płatniczych	Spodziewana kolejna fala upadłości firm

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Branża faktoringowa w Polsce w 2009*, PZF, Warszawa 2010.

Podsumowanie

Znaczna część mikro i małych przedsiębiorstw działających w polskiej gospodarce znajduje się w trudnej sytuacji finansowej. Finansowanie działalności wyłącznie kapitałem własnym zapewnia wprawdzie utrzymanie płynności finansowej, jednak ogranicza i spowalnia rozwój przedsiębiorstwa, który jest warunkiem walki z konkurencją. Dlatego rynek finansowy udostępnia coraz to nowsze formy finansowania zewnętrznego. Do takich źródeł finansowania zalicza się m.in. faktoring. Wykorzystanie tej formy niekonwencjonalnego finansowania stwarza możliwość rozwoju oraz szansę poprawy wyników gospodarowania.

FACTORING ALS UNKONVENTIONELLE FINANZIERUNGSFORM VON KLEIN- UND MIKRO-UNTERNEHMEN

Zusammenfassung

Heutzutage bietet der Finanzmarkt immer neuere Formen der Außenfinanzierung. Zu solchen Quellen der Finanzierung zählt u.a. Factoring. Die Nutzung dieser Form der unkonventionellen Finanzierung schafft neue Entwicklungsmöglichkeiten sowie Chancen für die Verbesserung der Wirtschaftlichkeit.

Übersetzt von Magdalena Byczkowska