

# Aurelia Bielawska

---

## Faktoring międzynarodowy małych przedsiębiorstw

---

Ekonomiczne Problemy Usług nr 34, 21-27

---

2009

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](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

AURELIA BIELAWSKA

Uniwersytet Szczeciński

## FAKTORING MIĘDZYNARODOWY MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTW

### Wprowadzenie

W warunkach konkurencji w handlu, oprócz „klasycznych” czynników takich, jak: cena, jakość, czas dostawy i obsługa występuje również finansowanie. Atrakcyjne warunki finansowania, w tym przede wszystkim odroczenie terminu zapłaty, decydują często o zawarciu kontraktu. Tendencja ta wzmocniła się w wyniku międzynarodowej konkurencji, w szczególności w obrocie zagranicznym z krajami, które cierpią na niedostatek dewiz. Generalnie oferta finansowania jest częścią międzynarodowego marketingu. Eksporterzy i importerzy postrzegają kredyty w handlu zagranicznym jako parametr konkurencyjności. Możliwość skorzystania z kredytu handlowego może być czynnikiem decydującym o zawarciu umowy eksportowej. Dla pomyślnej realizacji transakcji eksportowej jest czasem mniej istotne, jakie warunki płatności zostały ustalone, zaś znacznie ważniejsze jest by termin płatności był skorelowany z terminem dostawy tak, by nie obciążać importera żądanymi kredytami. Prawie 90% międzynarodowego handlu finansowane jest kredytem. Takie rozwiązanie jest powszechne np. w krajach OECD<sup>1</sup>.

Udzielenie odroczenia w terminie zapłaty może jednakże spowodować – w szczególności w małych przedsiębiorstwach – powstanie *luki finansowej*. Istnieje wiele możliwości pokrycia tej *luki*. Najczęściej – dla jej sfinansowania – małe przedsiębiorstwa zaciągają w bankach kredyty obrotowe. Jako zabezpieczenie otrzymanego kredytu eksporterzy często przekazują bankowi swoje prawa do należności. Eksporter jest w tym przypadku pierwszym dłużnikiem, a importer drugim dłużnikiem.

Innym – mniej popularnym – sposobem rozwiązania problemu sfinansowania powstałej *luki* może być zawarcie umowy faktoringu międzynarodowego. Według Factors Chain International udział tego rodzaju umów w ogólnej wartości umów faktoringu zawartych na

---

<sup>1</sup> P. Apanowicz, M. Przybylski, *Brakuje pieniędzy, informacji i tanich ubezpieczeń*, „Rzeczpospolita”, 28 maja 2003 r.

świecie w roku 2007 wyniósł 11,24%<sup>2</sup>. Największy udział umów faktoringu zagranicznego w ogólnej wartości umów faktoringu występuje w Azji; liderem są Chiny, gdzie udział faktoringu międzynarodowego w ogólnej wartości faktoringu wynosi 49,50%. W Europie faktoring zagraniczny stanowi 10,58% ogólnej wartości umów tego typu. Przewodzą w tym zakresie Niemcy (26,96%) i Francja (12,01%). Udział faktoringu zagranicznego w ogólnej wartości faktoringu w Polsce wynosi 9,49%. Należy tu jednak dodać, że udział umów faktoringu w PKB w Polsce jest niewielki i oscyluje wokół 2%, podczas gdy w niektórych krajach Europy Zachodniej wskaźnik ten wynosi około 10%<sup>3</sup>.

### **Faktoring jako instrument finansowania procesu rozliczania transakcji zagranicznej**

Finansowanie transakcji eksportowej przebiega zawsze dwuetapowo: (1) finansowanie *procesu produkcji*, czyli wydatków związanych z wytworzeniem produkcji i ewentualnie wydatków związanych z dostarczeniem produkcji do importera, (2) finansowanie *procesu rozliczania transakcji*, czyli okresu od momentu wysłania towaru, aż do momentu uznania konta eksportera kwotą należności za dostawę. Warunkiem realizacji obu etapów transakcji jest ich sfinansowanie. Faktoring może stanowić element drugiego etapu rozliczania transakcji eksportowej.

W 1988 roku uchwalona została Konwencja Ottawska, która określa zarówno pojęcie, jak i istotę funkcjonowania faktoringu. W myśl tej Konwencji faktoring to zbiór wielu różnorodnych usług finansowych świadczonych przez faktora na rzecz faktoranta. Przy czym jako zasadniczą uznaje się usługę polegającą na bieżącym zaliczkowaniu lub nabywaniu przez wyspecjalizowaną instytucję finansową (*faktora*), od swojego klienta (*faktoranta*), należności z tytułu dostawy towarów i usług.

*Faktor* – w zamian za przekazane mu prawo do wierzytelności – finansuje *faktoranta*, udziela mu pożyczkę, kredyt, zaliczkę lub po prostu kupuje jego należności pomniejszając wypłacaną kwotę o opłaty faktoringowe. *Faktorant* – dzięki zawartej umowie – upływnia swoje należności przed terminem ich płatności. Wpływ faktoringu na sytuację finansową *faktoranta*, w szczególności na płynność finansową, uzyskiwane przez niego korzyści – np. w zakresie zarządzania ryzykiem – i ponoszone koszty, zależy od ustalonych warunków świadczenia tej usługi.

Spółki faktoringowe, w zasadzie, nigdy nie kupują pojedynczych wierzytelności, lecz całość należności (wszystkie należności przedsiębiorstwa albo określoną grupę). Takie działanie ma na celu dywersyfikację ryzyka *faktora*, tzn. uniknięcie sytuacji, w której

---

<sup>2</sup> Factors Chain International (FCI) – międzynarodowa organizacja faktoringowa skupiająca 231 członków z 63 krajów. Członkowie FCI świadczą 58% ogółu usług faktoringowych w świecie i 82% usług faktoringowych przekraczających granice państw, [www.factoring.pl](http://www.factoring.pl) (dostęp 10.01.2009 r.).

<sup>3</sup> *Jak skutecznie poprawić płynność finansową Raport Factoring 2007*, IPO Sp. Doradca dla biznesu z.o.o., Wrocław 2007, s. 25.

faktor obsługuje tylko należności najtrudniejsze do odzyskania. Zwiększanie liczby obsługiwanych dłużników *faktoranta* służy więc zmniejszeniu ryzyka *faktora*. W interesie *faktoranta* jest, aby była jak najmniejsza liczba dłużników warunkujących zawarcie umowy faktoringu. Minimalna liczba dłużników, warunkująca zawarcie umowy faktoringu, stanowi więc jedno z kryteriów dostępności umów faktoringu dla małych przedsiębiorstw. Raiffeisen Bank Polska SA jako jeden z warunków zawarcia umowy faktoringu pełnego w obrotach zagranicznych określa minimalną liczbę 3 dłużników<sup>4</sup>. Jest to warunek korzystny dla małych przedsiębiorstw.

Oprócz funkcji finansowania faktor pełni także inne funkcje na rzecz *faktoranta*, między innymi funkcję gwarancyjną (funkcja *del credere*). Przejmując tę funkcję *faktor* przejmuje ryzyko związane z uzyskaniem należności. Przejęcie funkcji gwarancyjnej przez faktora jest szczególnie istotne w transakcjach zawieranych z kontrahentami zagranicznymi.

Ze względu na zakres przejmowanej funkcji gwarancyjnej wyróżnia się faktoring niewłaściwy, faktoring mieszany i faktoring właściwy.

Faktoring niewłaściwy (niepełny, z regresem) – zawarcie umowy w tej formie powoduje, że w przypadku niewypłacalności dłużnika faktor może dochodzić od *faktoranta* zwrotu wypłaconych mu kwot. Ten rodzaj faktoringu charakteryzuje się tym, że przedsiębiorstwo po przekazaniu faktury faktorowi otrzymuje jedynie zaliczkę, której wysokość (od 50 do 100% kwoty wynikającej z faktury, kwoty pomniejszonej – z reguły – o odsetki i koszty prowizji pobieranych przez *faktora*) jest uzależniona od wartości wierzytelności i terminu zapłaty. Po przekazaniu zapłaty przez dłużnika na konto *faktora*, *faktorant* otrzymuje pozostałą część należności. W przypadku braku wpłaty dłużnika w określonym terminie, *faktorant* zobowiązany jest do spłaty wierzytelności w pełnej wysokości wynikającej z faktury. Z punktu widzenia zarządzania ryzykiem, zawierając umowę faktoringu w tej formie, *faktorant* nie uzyskuje asekuracji przed żadnym rodzajem ryzyka.

Faktoring mieszany – łączy w sobie cechy *faktoringu właściwego* i *niewłaściwego*. W umowie jest określona kwota graniczna, do wysokości której faktor przejmuje ryzyko wypłacalności dłużników. Wierzytelności przekraczające ustalony w umowie limit są rozliczane na zasadach faktoringu niewłaściwego. W miarę regulowania przez dłużnika należności znajdujących się poniżej kwoty granicznej, może następować stopniowe *włączanie* do tego limitu wierzytelności, które dotąd nie były poddane regułom faktoringu właściwego. Dzięki temu wierzytelności takie zostaną objęte funkcją gwarancyjną ze strony faktora. Zawarcie tego rodzaju umowy powoduje asekurację należności dopiero od momentu *włączeniu* ich do limitu wierzytelności objętych umową faktoringu pełnego.

Zawarcie umowy w formie *faktoringu właściwego* (pełnego) powoduje przejęcie przez faktora pełnego ryzyka niewypłacalności dłużnika, bez prawa regresu wobec *faktoranta*. Uzyskany kapitał ma cechy porównywalne z cechami przychodu ze sprze-

---

<sup>4</sup> [www.raiffeisen.pl](http://www.raiffeisen.pl) (dostęp 6.01.2009 r.).

daży<sup>5</sup>. Należy tu jednak zauważyć, że *faktorant* otrzymuje tylko 70–90% ustalonej kwoty, tzn. należności wynikających z kwoty faktury pomniejszonych o odsetki, opłaty i prowizje pobierane przez faktora. Niewypłacona część należności pełni funkcję zabezpieczającą *faktora* i przekazywana jest *faktorantowi* po spłacie wierzytelności przez dłużnika. Ryzyko faktora wynikające z zawarcia umowy faktoringu pełnego jest w zasadzie asekurowane umową ubezpieczeniową zawartą z towarzystwem ubezpieczeniowym. Towarzystwo ubezpieczeniowe zabezpiecza, zazwyczaj do 90% wartości wierzytelności. Zawarcie umowy faktoringu właściwego uwalnia faktoranta (w części jaką stanowi wypłacona zaliczka) zarówno od ryzyka zapłaty, jak i ryzyka opóźnienia w zapłacie, a w przypadku obrotu zagranicznego również od ryzyka kursowego. Spółki faktoringowe podkreślają w publikacjach informujących o zasadach ich działalności, że przejmują 100% odpowiedzialności za zobowiązania dłużnika; pomniejszenie wypłacanej kwoty o *rezerwę gwarancyjną* oznacza, że odpowiedzialność *faktora* ograniczona jest tylko do części wypłaconej kwoty. W związku z tym *faktor* ponosi odpowiedzialność tylko odnośnie do części należności wypłaconej. Należy tu jednak uwzględnić, że faktor jest beneficjentem ubezpieczenia, którego koszt ponosi faktorant. W przypadku braku wpłaty dłużnika faktorant nie otrzymuje pozostałej części należności, chyba że wypłata towarzystwa ubezpieczeniowego na rzecz faktora przekracza wartość otrzymanej przez niego zaliczki.

Uznając zasadność zatrzymania części należności w formie *rezerwy*, należy zwrócić uwagę, że przyjęcie – za opłatą – pełnej odpowiedzialności za zobowiązania dłużnika oznacza, że *faktorant* nie powinien ponieść straty z tytułu późniejszej wypłaty części należności. Spełnienie tego warunku wymaga, aby po ostatecznym rozliczeniu transakcji, *faktorant* otrzymał wartość *rezerwy* powiększoną o odsetki.

W przypadku transakcji zagranicznych niewypłacona *rezerwa* obciążona jest ryzykiem kursowym. W tej sytuacji rozwiązaniem byłoby zawarcie w umowie faktoringu *klausuli zabezpieczającej wartość umowy w przypadku niekorzystnej zmiany kursu walut*, zobowiązującej *faktora* do wypłaty zatrzymanych środków zgodnie z kursem, obowiązującym w terminie wypłaty części głównej należności chyba, że kurs spot byłby korzystniejszy dla *faktoranta*, wówczas należałoby uwzględnić ten kurs.

Według Głównego Urzędu Statystycznego w Polsce, w roku 2006, w faktoringu krajowym najczęściej stosowano faktoring z regresem (70,5% obrotów), faktoring pełny stosowany był w niespełna jednej czwartej przypadków (24,7%), w pozostałych sytuacjach wykorzystywany był faktoring mieszany (4,8%). W roku 2007 sytuacja wyglądała podobnie<sup>6</sup>. Skromny udział *faktoringu pełnego* w całości transakcji faktoringowych tłumaczony jest przez pracownika firmy doradczej Hilton-Baird następująco: *Dzieje się tak dlatego, że*

<sup>5</sup> W związku z tym środki pozyskane ze sprzedaży należności w ramach umowy faktoringu pełnego należy traktować tak, jak wpływy z obrotu, czyli jako *finansowanie wewnętrzne* przedsiębiorstwa. A. Bielawska, *Finanse zagraniczne małych i średnich przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 2006, s. 113.

<sup>6</sup> *Jak skutecznie poprawić płynność finansową Raport Factoring 2007*, IPO Sp. z o.o. Wrocław 2007 s. 5.

polscy przedsiębiorcy nadal patrzą na faktoring przede wszystkim pod kątem finansowania. Przejęcie funkcji *del credere* przez faktora podwyższa koszty faktoringu. Usługi dodatkowe, które są ogromnym atutem usługi, są przez część firm traktowane drugorzędnie<sup>7</sup>. Badania przeprowadzone przez M. Tokarskiego wykazały natomiast, że większość banków i faktorów oferuje faktoring niepełny, a jeżeli już godzą się na przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużników, robią to przyjmując wiele ograniczeń i żądając wysokiej zapłaty. Ponadto proponowana przez banki oferta faktoringu dotyczy przede wszystkim obrotów krajowych<sup>8</sup>.

Komfort, jaki niesie ze sobą *faktoring pełny*, jest wysoko ceniony na rynkach zachodnich i azjatyckich. Wyniki badań Factors Chain International (FCI) wskazują, że na świecie dominującą formą finansowania pozostaje właśnie faktoring bez regresu. Obroty 242 faktorów-członków FCI, związane z tą odmianą faktoringu, sięgnęły w 2006 roku niemal 240 mld euro. Dla porównania obroty wygenerowane przez faktoring z regresem przyniosły tym firmom niecałe 170 mld euro. W ocenie firmy doradczej Hilton-Baird, wkrótce w Polsce zaczną dominować również faktoring pełen.

Przejęcie funkcji *del credere* przez faktora podwyższa koszty faktoringu. W wielu publikacjach dotyczących faktoringu jako barierę jego zastosowania w praktyce wskazuje się wysoki koszt tej usługi. Szczegółowe rozważania i przykłady z praktyki dotyczące kosztu zawarcia umowy faktoringu podane w pracy K. Kreczmańskiej-Gigol<sup>9</sup> wskazują jednoznacznie, że proces wyceny transakcji jest bardzo skomplikowany, a jej ostateczny koszt ma charakter indywidualny i zależy od wielu czynników np.: odsetek stanowiących zapłatę za finansowanie, średniego okresu płatności z faktur, limitu należności przyjmowanych w faktoring, wiarygodności dłużników, liczby faktur, jednostkowych kwot na jakie wystawiane są faktury itd. Umiejętne prowadzenie polityki kredytowej może więc przyczynić się do obniżenia kosztów faktoringu.

W zależności od miejsca działalności podmiotów uczestniczących w transakcji wyróżnia się następujące rodzaje faktoringu<sup>10</sup>:

- faktoring krajowy (wewnętrzny, *domestic factoring*) – występuje wówczas, gdy strony umowy, z której wynikają przeniesione na faktora wierzytelności, mają siedziby w tym samym państwie,
- faktoring międzynarodowy (zewnętrzny, *international factoring*) – gdy strony umowy, z której wynikają przeniesione na faktora wierzytelności, mają siedziby w różnych państwach.

<sup>7</sup> [www.hiltonbaird.pl](http://www.hiltonbaird.pl) (dostęp 28.12.2008 r.).

<sup>8</sup> M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 115–116.

<sup>9</sup> K. Kreczmańska-Gigol, *Oplacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Difin, Warszawa 2007, s. 92–114.

<sup>10</sup> A. Bielawska, *op.cit.*, s. 113–117.

## Formy faktoringu międzynarodowego

Praktyka **faktoringu międzynarodowego** wykształciła różne formy umów. Zasadnicza różnica w porównaniu do faktoringu krajowego, polega na większej liczbie uczestników tej umowy, a co zatem idzie, wyższym ryzyku i wyższych kosztach.

W transakcjach zagranicznych najczęściej znajdują zastosowanie następujące formy faktoringu<sup>11</sup>:

- **System dwóch faktorów** – jest to faktoring dwufazowy, podwójny – występuje dwóch faktorów: faktor eksportowy i faktor importowy oraz dwie umowy faktoringowe. Ten rodzaj faktoringu ogranicza w dużym stopniu ryzyko obu stron transakcji handlowej, jego wadą są jednak relatywnie wysokie koszty.
- Uproszczoną i tańszą formą faktoringu międzynarodowego jest **system jednego faktora (faktoring eksportowy bezpośredni)**, w tym systemie rozliczeń nie uczestniczy faktor importowy. Jest to forma rozliczeń tańsza, ale bardziej ryzykowna dla eksportera. W **systemie jednego faktora** faktor eksportowy przejmuje rozliczenie należności, ale nie przejmuje inkasa i sprawdzania wiarygodności importera. Faktor eksportowy przekazuje kopię faktury bezpośrednio importerowi. Importer zaś, po otrzymaniu dokumentów potwierdzających wysyłkę towarów, przekazuje zapłatę na rzecz faktora eksportowego.

Zawarcie opisanej powyżej umowy *faktoringowej międzynarodowej* nie powoduje powstania u eksportera wyższego ryzyka niż w przypadku *faktoringu krajowego*. Odpowiednie sformułowanie treści umowy pozwala wyeliminować nie tylko ryzyko odpowiedzialności za dług wierzyciela (*dele credere*), ale i ryzyko kursowe, jeżeli ustali się jako kurs przeliczenia należności kurs z dnia sprzedaży, umieszczając jednocześnie *klauzulę zabezpieczającą wartość umowy w przypadku niekorzystnej zmiany kursu walut*.

- Bardziej skomplikowany dla eksportera jest **faktoring importowy bezpośredni**. Tu eksporter zawiera umowę faktoringu z faktorem działającym w kraju importera i sprzedaje temu faktorowi swoje należności od importerów z państwa jego działalności. W tym trybie rozliczeń faktor importowy przejmuje wszystkie funkcje, związane z realizacją umowy faktoringowej.

Który z wymienionych systemów faktoringu międzynarodowego jest najkorzystniejszy dla eksportera, zależy od indywidualnie ustalonych warunków i kosztów realizacji umowy faktoringowej. Wysokość kosztów zależy od zakresu przyjętych funkcji przez faktora, ilości rozliczanych faktur, opłat i odsetek od udzielonej zaliczki, a ich wysokość wzrasta wraz z długością okresu finansowania. Analizując koszty usługi faktoringu, należy zawsze przeciwstawiać im korzyści wynikające z zastosowania tej usługi. Zawierając umowę faktoringu pełnego, faktorant korzysta nie tylko z funkcji *dele credere*, ale również z funkcji

---

<sup>11</sup> *Ibidem*.

dodatkowych, np. asekuracji należności przed ryzykiem wypłacalności kontrahenta, ryzykiem kursowym, nie ponosząc przy tym dodatkowego kosztu zabezpieczenia tego ryzyka, poprawia strukturę swojego bilansu, co może wpłynąć na podwyższenie oceny ratingowej, a to z kolei zwiększa szanse na lepsze warunki uzyskania kredytu itd.

### **Zakończenie**

Na gruncie polskiego prawa umowa faktoringu należy do tak zwanych umów nienazwanych. Stawia to faktora na uprzywilejowanej pozycji. Warunki korzystania z tego sposobu refinansowania, określane przez poszczególnych faktorów, są odmienne i to zarówno w odniesieniu do warunków zawarcia tej umowy, ceny za tę usługę, jak i wymaganych zabezpieczeń prawnych. Informacje publikowane przez *faktorów* skupiają się na zaletach tej usługi finansowej, nie eksponują natomiast (co jest oczywiste) zagrożeń i wad wynikających z zawarcia tej umowy. Przed zawarciem umowy faktoringu należy więc przeprowadzić dokładne rozpoznanie warunków umowy faktoringu, oferowanych przez poszczególnych faktorów, porównać je z oczekiwaniami i możliwościami przedsiębiorstwa, a potem dokonać optymalnego wyboru.

## **INTERNATIONALES FACTORING KLEINER BETRIEBE**

### **Zusammenfassung**

In dem Artikel werden die Vor- und Nachteile des echten Factorings als Instrument der Risikoverminderung für kleine Betriebe bei internationalen Transaktionen dargestellt.