

Dorota Mikulska

Faktoring jako źródło finansowania działalności gospodarczej przedsiębiorstw

Ekonomiczne Problemy Usług nr 51, 153-161

2010

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.

DOROTA MIKULSKA

Katolicki Uniwersytet Lubelski

FAKTORING JAKO ŹRÓDŁO FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ PRZEDSIĘBIORSTW

Wprowadzenie

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią 99,85% ogólnej sumy przedsiębiorstw w Polsce, wytwarzają prawie 50% produktu krajowego brutto i są miejscem pracy dla około 68% zatrudnionych¹. Jednym z podstawowych warunków funkcjonowania tego sektora gospodarki jest dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. Fundusze i kapitały własne mają bowiem ograniczone rozmiary i zazwyczaj nie wystarczają do sfinansowania wszystkich potrzeb związanych z działalnością gospodarczą danego przedsiębiorstwa.

Tradycyjnym i najbardziej rozpowszechnionym zewnętrznym źródłem finansowania jest kredyt kupiecki (handlowy) i bankowy (głównie obrotowy). O ile jednak otrzymanie wydłużonego terminu płatności za dostawy zależy przede wszystkim od polityki kredytowej kontrahenta, o tyle zaciągnięcie kredytu bankowego wiąże się z długotrwałą procedurą badania wniosku i jest uwarunkowane posiadaniem przez przedsiębiorstwo zdolności kredytowej, kosztami kredytu oraz możliwością ustanowienia zabezpieczeń o odpowiedniej wartości i jakości. Alternatywnym w stosunku do kredytu bankowego źródłem finansowania działalności gospodarczej, zwłaszcza kontraktów krótko- i średnioterminowych, może być faktoring.

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

Istota i mechanizm działania faktoringu

Faktoring to usługa finansowa pozwalająca przedsiębiorstwom na poprawę płynności finansowej przez skrócenie cyklu rotacji należności. Z ekonomicznego i prawnego punktu widzenia faktoring polega na odpłatnej odsprzedaży nieprzeterminowanych wierzytelności handlowych² wyspecjalizowanej instytucji faktoringowej – bankowi lub spółce faktoringowej. W transakcji faktoringu uczestniczą więc trzy podmioty:

- faktorant – przedsiębiorstwo zbywające swoje wierzytelności,
- dłużnik – kontrahent faktoranta zobowiązany do spłaty należności,
- faktor – wyspecjalizowana instytucja nabywająca wierzytelność.

Faktor i faktorant są stronami czynnie uczestniczącymi w transakcji, zawierającymi umowę faktoringu. Umowa ta – w świetle polskich przepisów prawa – jest umową nienazwaną, co oznacza że może być zawarta zgodnie z zasadą swobody zawierania umów³. Podstawowym elementem umowy faktoringu jest cesja wierzytelności⁴ faktoranta na faktora. W ramach faktoringu przedmiotem cesji mogą być jednak wyłącznie należności pieniężne, bezsporne i nieprzeterminowane, przysługujące przedsiębiorstwu z tytułu realizowanych dostaw towarów i świadczonych usług. Mogą to być zarówno wierzytelności już istniejące, jak i wierzytelności przyszłe, z zasady krótkoterminowe⁵.

Podpisując umowę faktoringu, faktor zobowiązuje się do nabycia wierzytelności przedsiębiorstwa albo udzielenia pożyczki pieniężnej pod zastaw wierzytelności stanowiącej zabezpieczenie dla tej pożyczki. W obu przypadkach przedsiębiorstwo otrzymuje gotówkę przed upływem terminu płatności należności, a wyegzekwowaniem należności od dłużnika zajmuje się faktor. Faktoring to zatem specyficzny sposób kredytowania należności handlowych⁶.

² Wierzytelność oznacza prawo podmiotowe do żądania spełnienia świadczenia przez dłużnika. Wierzytelności handlowe są synonimem należności z tytułu dostaw towarów i świadczenia usług.

³ *Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny*, DzU 1964, nr 16, poz. 93, z późn. zm., art. 353. Zauważyć należy, iż w żadnym kraju umowa faktoringu nie doczekała się unormowań prawnych wyższego rzędu. Próby takie podjęto w Niemczech, ale przepisy obowiązują tam na mocy rozporządzenia ministra, a nie ustawy.

⁴ Zasady dokonywania cesji, czyli przelewu wierzytelności, określa *Kodeks cywilny*, art. 509–518.

⁵ Przedmiotem faktoringu są najczęściej należności z terminem płatności od 14 do 210 dni, aczkolwiek żadne przepisy prawne nie nakładają takich ograniczeń.

⁶ J. Mojak, *Obrót wierzytelnościami*, Wydawnictwo Prawnicze, Warszawa 2001, s. 157.

Uogólniając, można przyjąć, iż faktoring dotyczy nabywania (przyjmowania) handlowych faktur do dyskonta⁷. Poprzez umowę faktoringu przedsiębiorstwo przenosi na faktora wiarytelność główną oraz wszelkie prawa z nią związane, w tym prawo do odsetek z tytułu opóźnień w płatnościach⁸. Instytucja faktoringu nie ogranicza się jednak do przelewu wiarytelności. Zgodnie z definicją Konwencji Ottawskiej z 1988 roku, z faktoringiem mamy do czynienia tylko wówczas, gdy faktor przejmuje na siebie przynajmniej dwie spośród następujących funkcji:

- finansowanie dostawcy, w tym przez udzielanie pożyczek i zaliczek,
- rozliczanie i obsługa wiarytelności,
- inkaso należności,
- ochrona przed niewywiązywaniem się dłużnika ze spłaty należności⁹.

Faktoring jest więc zarówno instrumentem finansowania wiarytelności, jak i gwarancją zabezpieczającą przedsiębiorstwo przed ryzykiem niewypłacalności dłużnika. Jednocześnie jest formą outsourcingu usług i alternatywą dla ubezpieczenia wiarytelności przedsiębiorcy. Może również oznaczać scedowanie na faktora części usług administracyjnych, takich jak ściąganie należności, badanie wiarygodności i wypłacalności dłużników, prowadzenie rejestru faktur czy kont rozliczeniowych wierzycieli. W ten sposób instytucja faktoringu łączy w sobie elementy cesji wiarytelności, zlecenia, umowy o dzieło oraz pożyczki.

Dłużnik w transakcji faktoringowej jest stroną bierną, tzn. nie ma wpływu na zawarcie i treść umowy faktoringu. W myśl przepisów kodeksu cywilnego, przedsiębiorstwo może bez zgody dłużnika przenieść wiarytelność na osobę trzecią, jeśli nie jest to sprzeczne z ustawą, zastrzeżeniem umownym lub właściwością zobowiązania¹⁰. Zawarcie umowy faktoringu i będąca jej następstwem cesja wiarytelności handlowych nie mogą jednak pogorszyć sytuacji dłużnika. Gdyby zaś dłużnik w umowie z dostawcą dóbr lub usług (faktorem) zastrzegł, iż wiarytelność nie może być zbywana osobie trzeciej, to bez jego zgody nie może dojść do zawarcia umowy faktoringu.

⁷ M. Bogin, M. Borkowski, *Factoring for Future Success*, „CMA Management” 2002, nr 7, s. 12.

⁸ Elementy i cechy umowy faktoringu szeroko omawia J. Grzywacz, *Faktoring*, Difin, Warszawa 2005.

⁹ *Convention on International Factoring*, Ottawa, 28.05.1988, art. 1 ust. 2 pkt b), www.unidroit.org/english/conventions/1988factoring/main.htm (tłumaczenie własne).

¹⁰ *Kodeks cywilny*, art. 509.

Rodzaje faktoringu

Zarówno w teorii, jak i w praktyce, istnieje wiele form i kryteriów podziału faktoringu. W zależności od tego, która strona umowy bierze na siebie ryzyko niewypłacalności dłużnika, można wyróżnić:

- faktoring pełny (właściwy, bez regresu),
- faktoring niepełny (niewłaściwy, z regresem),
- faktoring mieszany¹¹.

W przypadku faktoringu pełnego ryzyko niewypłacalności dłużnika przejmuje na siebie instytucja faktoringowa, która egzekwuje należność w terminie jej wymagalności we własnym imieniu i na własny rachunek. W wyniku zawarcia umowy faktoringu dochodzi więc do definitywnego przeniesienia określonej wierzytelności z faktoranta na faktora. Dzięki temu przedsiębiorstwo uzyskuje prawo do dysponowania otrzymaną zaliczką nawet w przypadku wystąpienia kłopotów z wypłacalnością dłużnika. Głównymi zaletami tej formy faktoringu są więc pewność otrzymania zapłaty za towary lub usługi, większe bezpieczeństwo prowadzenia działalności, wzrost pewności planowania przepływów pieniężnych oraz polepszenie struktury bilansu i wzrost płynności finansowej przedsiębiorstwa¹².

W faktoringu niepełnym całe ryzyko niewypłacalności dłużnika spoczywa na faktorancie. Umowa faktoringu prowadzi w tym przypadku jedynie do warunkowego nabycia wierzytelności przez faktora. Przedsiębiorstwo pozyskuje od faktora środki pieniężne w formie pożyczki. Jeżeli dłużnik nie spłaci wierzytelności w terminie wskazanym w umowie faktoringu, powraca ona od faktora do faktoranta, który jest zobowiązany do zwrotu pobranych zaliczkowo kwot. Brak przejścia ryzyka i związanych z tym kosztów powoduje, że faktoring niepełny jest tańszy od pełnego. Wymaga też mniej formalności związanych z oceną sytuacji finansowej i przyznawaniem limitów poszczególnym dłużnikom. Jego

¹¹ M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach: forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 59–64.

¹² Uzyskanie środków z tytułu umowy faktoringu pełnego z jednej strony redukuje poziom należności z tytułu dostaw i usług, a z drugiej zwiększa stan środków pieniężnych. Ta zmiana struktury aktywów obrotowych prowadzi do poprawy wskaźnika płynności natychmiastowej, określającego stopień pokrycia zobowiązań krótkoterminowych gotówką i jej ekwiwalentami.

podstawowymi wadami są natomiast brak zabezpieczenia przed ryzykiem oraz stosunkowo niewielki wpływ na bilans faktoranta¹³.

Faktoring mieszany łączy w sobie cechy faktoringu pełnego i niepełnego. Zawierając umowę faktoringu, faktor przejmując ryzyko niewypłacalności dłużnika tylko do określonej kwoty wierzytelności. Jeżeli wierzytelność przekracza kwotę graniczną, wówczas instytucja faktoringowa ma prawo do regresu. Oznacza to, iż ryzyko spłaty wierzytelności spoczywa na dwóch stronach umowy faktoringu, choć niekoniecznie w jednakowym stopniu.

Instytucja faktoringu umożliwia sprzedaż wierzytelności dotyczących obrotu gospodarczego zarówno krajowego, jak i międzynarodowego. W tym drugim przypadku faktorant może przelać swoje wierzytelności z transakcji zagranicznych na faktora mającego siedzibę w jego kraju (faktor eksportowy) bądź w kraju dłużnika – importera lub wewnątrzspółnotowego nabywcy (faktor importowy). Faktor eksportowy może także, po zakupie wierzytelności od faktoranta, dokonać ponownego przelewu tej wierzytelności przez zawarcie umowy faktoringu z faktorem importowym. Wystąpi wówczas tzw. system dwóch faktorów¹⁴.

Mimo że umowa faktoringu zawierana jest między faktorantem a faktorem, to dotyczy również dłużnika – nabywcy towarów lub usług od zbywającego wierzytelności przedsiębiorstwa. Jeżeli dłużnik zostaje poinformowany o umowie faktoringu (przez faktora lub faktoranta) niezwłocznie po jej zawarciu, wówczas mamy do czynienia z faktoringiem otwartym (notyfikowanym, jawnym). W sytuacji natomiast, gdy o cesji wierzytelności dłużnik dowiaduje się dopiero w momencie wezwania do zapłaty, mówimy o faktoringu półotwartym. Może również wystąpić tzw. faktoring tajny (zamknięty, cichy), wiążący się z niezawiadomieniem dłużnika o zawarciu umowy faktoringu¹⁵.

¹³ w przypadku faktoringu niepełnego, w którym po określonym w umowie terminie faktor ma prawo regresu w stosunku do faktoranta, sam poziom należności pozostaje bez zmian (chyba że jednostka musi utworzyć odpis aktualizacyjny), natomiast zwiększa się (o wartość otrzymanej pożyczki) suma bilansowa. Po stronie aktywów zwiększeniu ulegają środki pieniężne, a w pasywach bilansu następuje zwiększenie (o tę samą wartość) zobowiązań wobec faktora. Zmniejszenie należności od odbiorców nastąpi dopiero w momencie rozliczenia rozrachunków z odbiorcą, gdy ten dokona spłaty wierzytelności. Jednocześnie zmniejszeniu ulegną zobowiązania wobec faktora.

¹⁴ M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 200.

¹⁵ I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Koziół, *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki: cesja, faktoring, dyskonto, forfaiting, sprzedaż publiczna i niepubliczna*, Twigger, Warszawa 2000, s. 125–129.

Kryterium terminu płatności faktorantowi za nabycie przez faktora wierzytelności pozwala natomiast wyróżnić faktoring dyskontowy (przyspieszony), zaliczkowy (awansowy) i terminowy (wymagalnościowy)¹⁶. Pierwszy z nich polega na tym, że faktor płaci faktorantowi za zakupione wierzytelności natychmiast po otrzymaniu faktur do wykupu. Wysokość płatności jest równa kwocie wierzytelności pomniejszonej o wynagrodzenie faktora. W przypadku faktoringu zaliczkowego płatność za nabycie wierzytelności odbywa się w ratach. W chwili zawarcia umowy faktor wypłaca faktorantowi zaliczkę na poczet przyszłej zapłaty, a pozostała kwota wnoszona jest w terminie wymagalności lub w dniu rzeczywistej spłaty wierzytelności. Z faktoringiem wymagalnościowym mamy zaś do czynienia wówczas, gdy należność przekazywana jest faktorantowi w dniu wymagalności wierzytelności, po otrzymaniu zapłaty od dłużnika albo w innym umownym terminie.

Z danych statystycznych wynika, iż w 2008 roku w Polsce faktoring krajowy stanowił 84,8%, a faktoring zagraniczny – 15,2% wykupionych wierzytelności. W faktoringu krajowym najczęściej stosowano faktoring z regresem (49,6% obrotów), rzadziej faktoring bez regresu (47,9%), a sporadycznie faktoring mieszany (2,5%). Na wierzytelności wynikające z faktoringu w handlu zagranicznym składały się w 88,4% wierzytelności w eksporcie, a w 11,6% – w imporcie. Usługi faktoringu świadczyły zarówno banki, jak i spółki faktoringowe¹⁷.

Korzyści i koszty faktoringu

Największą korzyścią wynikającą z zastosowania faktoringu do finansowania działalności gospodarczej jest skrócenie cyklu rotacji należności w przedsiębiorstwie zbywającym wierzytelności. Otrzymuje ono bowiem od faktora gotówkę natychmiast po dostarczeniu dokumentów finansowych, a więc nawet kilka miesięcy przed upływem terminu płatności należności. Pozyskiwane w ten sposób środki przedsiębiorstwo może przeznaczyć na działalność bieżącą bądź inwestycyjną. Faktoring może być również instrumentem budowania przewagi konkurencyjnej na rynku dostawców. Umożliwia bowiem wydłużanie kontrahentom terminów płatności i zwiększenie sprzedaży bez konieczności angażowania dodatkowych środków finansowych.

¹⁶ *Ibidem*, s. 122–125.

¹⁷ http://www.stat.gov.pl/gus/5840_4404_PLK_HTML.htm.

Umiejętnie wykorzystany faktoring pozwala utrzymać płynność finansową oraz na efektywne zarządzanie kapitałem obrotowym¹⁸. Korzystając z tego źródła finansowania, przedsiębiorstwo uzyskuje poprawę mierników finansowych i stałą zdolność do obsługi zobowiązań bieżących, co w konsekwencji prowadzi do wzrostu jego wiarygodności i sprzyja negocjowaniu korzystnych warunków umów z dostawcami i wierzycielami. W odróżnieniu od kredytu bankowego faktoring nie blokuje majątku przedsiębiorstwa.

Faktoring pozwala także odciążyć służby rozliczeniowo-księgowo przedsiębiorstwa i znacznie obniżyć koszty administrowania wierzytelnościami. Do istoty faktoringu należy bowiem – oprócz finansowania – świadczenie przez instytucję faktoringową na rzecz faktoranta usług dodatkowych, takich jak księgowanie płatności, wyjaśnianie i uzgadnianie sald, monitoring należności czy działania windykacyjne. Przejęcie przez faktora obsługi wierzytelności podnosi bezpieczeństwo realizowanych transakcji i zwiększa dyscyplinę płatniczą odbiorców.

Sprzedając należności w ramach faktoringu pełnego, przedsiębiorstwo przenosi na faktora ryzyko niewypłacalności dłużnika. W ten sposób zabezpiecza się przed stratami majątkowymi z tytułu braku zapłaty przez odbiorcę i zyskuje pewniejszą bazę dla zarządzania swoimi finansami i płynnością.

Korzystanie z faktoringu wiąże się jednak z dodatkowymi wydatkami. Zbywając należności, faktorant zostaje obciążony kosztami odsetek mających przeważnie charakter dyskonta. Ich wysokość zależy przede wszystkim od rodzaju umowy faktoringu. W faktoringu właściwym dyskonto (podobnie jak prowizja i marża) jest wyższe ze względu na przejęcie przez faktora ryzyka niewypłacalności dłużnika oraz koszty windykacji. Dodatkowo im dłuższy jest okres finansowania¹⁹, tym wyższe jest oprocentowanie. Na poziom kosztów odsetek wpływają także wielkość i zakres administrowania nabytymi wierzytelnościami.

Korzystający z faktoringu ponosi również koszty wynagrodzenia faktora za świadczone na jego rzecz usługi dodatkowe. Wysokość marży z tego tytułu zależy od zakresu dodatkowych usług oraz przeciętnej sumy należności składających się na całość umowy i waha się najczęściej w granicach od 0,3 do 2,0%

¹⁸ Przez pojęcie kapitał obrotowy lub kapitał obrotowy netto należy rozumieć tę część aktywów obrotowych, która jest finansowana kapitałem stałym, czyli kapitałem własnym, rezerwami na zobowiązania oraz zobowiązaniami długoterminowymi. Innymi słowy, kapitał obrotowy stanowi różnicę między wartością aktywów obrotowych a krótkoterminowymi (bieżącymi) zobowiązaniami oraz rozliczeniami międzyokresowymi, mającymi odzwierciedlenie w pasywach bilansu. M. Sierpińska, D. Wędzki, *op.cit.*, s. 74.

¹⁹ Okres finansowania oznacza okres między zakupem wierzytelności przez faktora a terminem ich spłaty przez dłużnika.

wartości netto zakupionych wierzytelności. Opłaty za funkcje administracyjne realizowane w ramach faktoringu mogą być opłacalne dla małych i średnich przedsiębiorstw zwłaszcza wówczas, gdy zdadzą się one całkowicie na instytucję faktoringową. Koszt organizacji tych funkcji we własnym zakresie może być w tym przypadku wyższy niż koszt powierzenia ich faktorowi.

Kolejnym składnikiem kosztów faktoringu jest prowizja przygotowawcza, będąca opłatą za zbadanie zdolności kredytowej faktoranta i dłużnika, rozpatrzenie wniosku skupu wierzytelności oraz przygotowanie umowy. Jej wysokość oscyluje w granicach 0,1–3% przyznanego limitu zadłużenia.

Jeżeli umowa dotyczy faktoringu pełnego, dodatkowym kosztem jest dla faktoranta prowizja za przejęcie przez faktora ryzyka niewypłacalności dłużnika. Zależy ona od oceny ryzyka, wielkości wierzytelności, solidności płatniczej dłużników i ich stanu prawnomajątkowego, terminu i sposobu regulowania długu, istnienia stosownych zabezpieczeń nabytych wierzytelności, charakteru towarów objętych umowami sprzedaży oraz oceny sprawności organizacyjnej i gospodarczej dłużnika²⁰. Prowizja za przyjęcie ryzyka wynosi najczęściej od 0,1 do 1,5% wartości przyjętych przez faktora wierzytelności.

Faktorant może także zostać obciążony prowizją z tytułu zawarcia umowy o linię, będącą zobowiązaniem faktora do zawarcia w przyszłości umów faktoringu z dostawcą. Prowizja ta liczona jest od ustalonego limitu (średnio 1%) i płacona niezależnie od odsetek i prowizji za skupione w jej ramach wierzytelności.

Podsumowanie

Faktoring jest usługą adresowaną przede wszystkim do tych przedsiębiorstw, które sprzedają towary i usługi, stosując odroczone terminy płatności, a jednocześnie mają problemy z utrzymaniem płynności finansowej. Jako elastyczne źródło finansowania działalności gospodarczej faktoring umożliwia sprawne zarządzanie należnościami i zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku.

Decyzja o zastosowaniu faktoringu do finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa powinna być poprzedzona kompleksową analizą ekonomiczną, uwzględniającą koszty i korzyści faktoringu oraz racjonalne zasady selekcji ofert faktoringowych i wyboru faktora. Korzyści ze zbycia wierzytelności przed

²⁰ M. Sierpińska, D. Wędzki, *op.cit.*, s. 196.

terminem ich zapłaty przez dłużników powinny przewyższać ponoszone z tego tytułu wydatki (odsetki, prowizje, marża). W analizie efektywności należy również uwzględnić dodatkowe korzyści w postaci pakietu usług oferowanych przez faktora w ramach zawartej z nim umowy.

Na zakończenie trzeba podkreślić, iż faktoring jako źródło finansowania działalności gospodarczej to dobry sposób przyspieszenia inkasa należnych środków pieniężnych. Umożliwia utrzymanie płynności finansowej i prowadzi do poprawy wielu wskaźników ekonomicznych. Nie jest natomiast panaceum na złą kondycję przedsiębiorstwa. Nie jest więc dobry dla tych małych i średnich przedsiębiorstw, które cyklicznie zmagają się z problemami finansowymi.

FACTORING AS A SOURCE OF FINANCING ECONOMIC ACTIVITIES OF ENTERPRISES

Summary

The article is devoted to the issue of factoring. In the economic conditions obtaining in Poland factoring is numbered among relatively new sources of financing economic activities. Since it may finance supplies with deferred payment factoring is first of all an alternative for bank credit. At the same time it allows an enterprise to maintain financial solvency. In the article the essence, functions and the main kinds of factoring are presented. Also the costs of factoring as well as the enterprise's profits resulting from applying this form of financing economic activity.

Translated by Tadeusz Karłowicz