

Katarzyna Kreczmańska-Gigol

Perspektywa rozwoju usług faktoringowych dla sektora MSP w Polsce

Ekonomiczne Problemy Usług nr 116, 408-419

2015

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.

KATARZYNA KRECZMAŃSKA-GIGOL

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

PERSPEKTYWY ROZWOJU USŁUG FAKTORINGOWYCH DLA SEKTORA MSP W POLSCE

Streszczenie

Jedną z ważnych barier rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw jest bariera finansowa. Bariera ta może być usuwana między innymi przez wzrost stopnia wykorzystania faktoringu przez te przedsiębiorstwa. Rozwój rynku usług faktoringowych wspierać może rozwój mikro i małych przedsiębiorstw. Rozwój rynku usług faktoringowych dla MSP w Polsce zależy od czynników popytowych i czynników podażowych. Perspektywy rozwojowe tego rynku są bardzo dobre.

Słowa kluczowe: faktoring, rynek faktoringowy, bariery rozwoju, MSP

Wprowadzenie

Faktoring, mimo że rozwija się na świecie od dawna, nie traci na popularności. W ciągu 19 lat (od 1995 r. do 2013 r.) tylko raz, w 2009 roku, nastąpił spadek wielkości obrotów¹. Bezpośrednią przyczyną był głęboki światowy kryzys finansowy. Zwykle okresy dekonjunktury nie prowadziły do spadku obrotów faktoringowych, ponieważ faktoring jest elastyczną usługą, na którą zapotrzebowanie wzrastać może w okresach dobrej konjunktury gospodarczej w związku z szybkim rozwojem przedsiębiorstw, a w okresach dekonjunktury w związku z utrudnionym dostępem do kredytu bankowego.

Światowe obroty faktoringowe w 2013 roku wyniosły 2,23 bln euro i były prawie 9-krotnie wyższe niż w 1995 roku². W tym samym czasie obroty faktoringowe w Polsce wzrosły 1851-krotnie³. Obroty w Polsce rosły więc dużo szybciej niż na świecie, ale podstawową przyczyną było to, że rynek faktoringowy w Polsce w 1995 roku był w początkowej fazie rozwoju, a po 19 latach jest już rynkiem dojrzałym, ale nadal nie jest rynkiem nasyconym. W 2013 roku roczne tempo wzrostu

¹ Obliczenia własne na podstawie danych Factors Chain\ International z lat 1995–2013, www.factors-chain.com oraz www.fci.nl (30.08.2014).

² Obliczenia własne na podstawie danych Factors Chain International z 1995 r. i 2013 r., www.factors-chain.com oraz www.fci.nl (30.08.2014).

³ Obliczenia własne na podstawie: M. Gałczyńska, *W 2003 branża przyspieszyła*, „Puls Biznesu”, 1.03.2004; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2013 r.*, GUS, Warszawa 2014.

rynku faktoringowego w Polsce wyniosło 13%, a w tym samym czasie rynek faktoringowy na świecie urósł w tempie 4%⁴.

Silnym impulsem do rozwoju rynku faktoringowego w naszym kraju było wejście do Unii Europejskiej i otwarcie naszego rynku dla przedsiębiorstw z Europy. Wśród 10 państw o najwyższych obrotach faktoringowych na świecie w 2013 roku znajdowało się 6 państw z Unii Europejskiej (Wielka Brytania, Francja, Włochy, Niemcy, Hiszpania i Holandia)⁵. Przypadało na nie razem 46% światowych obrotów faktoringowych⁶. Przystępując do Unii Europejskiej Polska weszła więc do elitarnego grona państw o najlepiej rozwiniętym rynku faktoringowym na świecie. Usługi faktoringowe w Polsce powinny rozwijać się dalej, aby przedsiębiorstwa polskie miały podobny dostęp do usług finansowych, ułatwiających prowadzenie biznesu.

Celem badań, których wyniki przedstawiono w artykule, było określenie perspektyw rozwoju rynku usług faktoringowych dedykowanych dla sektora MSP w Polsce. Aby zrealizować ten cel, stworzono model badawczy, w którym określono czynniki kształtujące rynek faktoringowy po stronie podaży i popytu, a następnie przeprowadzono analizę tych czynników. W analizie wykorzystano autorskie wskaźniki określające stopień rozwoju rynku faktoringowego. W badaniach oparto się na dostępnych danych statystycznych dotyczących sektora MSP i branży faktoringowej w Polsce. Analizę samego rynku faktoringu dla MSP poprzedzono analizą barier rozwoju tego sektora, aby pokazać przydatność faktoringu dla MSP.

Bariery rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw w Polsce a faktoring

Pod koniec 2012 roku w Polsce zarejestrowanych było ponad 3975 tys. przedsiębiorstw, a działało w tym roku ok. 1795 tys., czyli nieco ponad 45% zarejestrowanych przedsiębiorstw było aktywnych (tab. 1). Najwięcej wśród przedsiębiorstw zarówno zarejestrowanych, jak i aktywnych, było mikroprzedsiębiorstw zatrudniających mniej niż 10 osób (prawie 96% aktywnych podmiotów). Razem mikro i małe przedsiębiorstwa stanowiły ok. 99% aktywnych, i ponad 99% zarejestrowanych przedsiębiorstw.

W 2011 roku przedsiębiorstwa w Polsce wygenerowały 3666 mld zł przychodów, z tego na mikroprzedsiębiorstwa przypadało ok. 26% (tab. 2). Szacowana wielkość przychodów mikro i małych przedsiębiorstw razem, to ok. 1,4 bln zł.

Zgodnie z oficjalną klasyfikacją, sektor MSP obejmuje przedsiębiorstwa mikro, małe i średnie, chociaż nazwa małe i średnie przedsiębiorstwa sugerować może,

⁴ Obliczenia własne na podstawie: *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2012 r.*, GUS, Warszawa 2013; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2013 r...*; danych Factors Chain International z 2012 i 2013 r., www.fci.nl (30.08.2014).

⁵ Obliczenia własne na podstawie danych Factors Chain International z 2013 r., www.fci.nl (30.08.2014).

⁶ Ibidem.

że mikroprzedsiębiorstwa nie są zaliczane do tego sektora. Taka klasyfikacja powoduje, że sektor MSP ma w Polsce ogromne znaczenie, ponieważ⁷:

- przedsiębiorstwa z tego sektora generują niemal połowę produktu krajowego brutto (w 2011 r. było to 47,3% PKB, w tym mikroprzedsiębiorstwa wygenerowały 29,4%),
- w Polsce działa ok. 1,8 mln przedsiębiorstw (w 2011 r. działało w Polsce 1,78 mln przedsiębiorstw), z czego 99,8% stanowią przedsiębiorstwa z sektora MSP,
- przedsiębiorstwa z tego sektora decydują o kondycji rynku pracy (w 2011 r. liczba pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce wyniosła ponad 9 mln, z tego w przedsiębiorstwach z sektora MSP pracowało 6,3 mln – 70,2%).

Tabela 1

Struktura przedsiębiorstw w Polsce na dzień 31.12.2012

Rodzaj przedsiębiorstw	Przedsiębiorstw zarejestrowane		Przedsiębiorstw aktywne		Przedsiębiorstwa aktywne do zarejestrowanych (w %)
	Liczba	Udział (w %)	Liczba	Udział (w %)	
Mikroprzedsiębiorstwa	3 794 489	95,45	1 719 187	95,78	45,31
Małe przedsiębiorstwa	146 489	3,68	57 071	3,18	38,96
<i>Razem mikro- i małe przedsiębiorstwa</i>	<i>3 940 978</i>	<i>99,14</i>	<i>1 776 258</i>	<i>98,96</i>	<i>45,07</i>
Średnie przedsiębiorstwa	29 787	0,75	15 484	0,86	51,98
<i>Razem MSP</i>	<i>3 970 765</i>	<i>99,89</i>	<i>1 791 742</i>	<i>99,82</i>	<i>45,12</i>
Duże przedsiębiorstwa	4569	0,11	3201	0,18	70,06
<i>Ogółem przedsiębiorstwa</i>	<i>3 975 334</i>	<i>100,00</i>	<i>1 794 943</i>	<i>100,00</i>	<i>45,15</i>

Źródło: opracowanie własne na podstawie – *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2012 r.*, GUS, Warszawa 2013; Ministerstwo Gospodarki, *Przedsiębiorczość w Polsce*, Warszawa 2013, s. 139.

Niepokojące jest to, że w porównaniu ze średnią UE sektor MSP w Polsce jest w większym stopniu zdominowany przez mikroprzedsiębiorstwa, których udział wynosi 95,5% (w UE – 92,5%). Udział małych podmiotów w populacji MSP w Polsce (3,7%) jest prawie o połowę mniejszy od średniej dla UE (6,2%), udział zaś podmiotów średniej wielkości jest zbliżony do średniej unijnej (0,8% – Polska, 1,0% – UE)⁸. Chociaż rozwój jest zjawiskiem jakościowym, a nie ilościowym, to

⁷ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011–2012*, red. A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2013, s. 15, 24.

⁸ *Ibidem*, s. 19.

mniejszy udział przedsiębiorstw małych w naszym kraju niż w całej Unii Europejskiej może świadczyć o większych barierach rozwoju mikroprzedsiębiorstw w naszym kraju.

Tabela 2
Przychody generowane przez przedsiębiorstwa w Polsce w latach 2011–2013

Grupa przedsiębiorstw	2011		2012	2013
	Przychody (w mln zł)	Udział (w %)	Przychody (w mld zł)	Przychody (w mld zł)
Mikroprzedsiębiorstwa	942 995	25,72	979 106*	984 662*
Małe przedsiębiorstwa	428 703	11,69	444 457	451 133
Średnie przedsiębiorstwa	716 971	19,56	746 866	734 321
Duże przedsiębiorstwa	1 577 331	43,03	1 636 360	1 658 274
Ogółem	3 666 000	100,00	3 806 789*	3 828 389*

* Ze względu na brak danych, przychody mikroprzedsiębiorstw w roku 2012 i 2013 zostały oszacowane na podstawie udziału mikroprzedsiębiorstw w przychodach przedsiębiorstw ogółem w 2011 roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie – *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I-XII 2013*, GUS, Warszawa 2014, tab. 1; Ministerstwo Gospodarki, *Przedsiębiorczość w Polsce*, Warszawa 2013, s. 146.

Barierzy rozwoju MSP wpływają na przeżywalność nowo powstałych przedsiębiorstw. Według danych GUS pierwszy rok działalności przeżywają trzy na cztery przedsiębiorstwa w Polsce (w 2011 r. wskaźnik przeżycia wynosił 76,6%). W kolejnych latach przeżywalność ta wyraźnie spada – do 54% w drugim i 32% w piątym roku działalności⁹.

Rozwój przedsiębiorstw jest to proces przeobrażeń w wyższe stadia, z czym wiąże się ich rozkwit. Rozkwit przedsiębiorstw jest uwarunkowany czynnikami wewnętrznymi (związanymi z samymi przedsiębiorstwami) oraz czynnikami zewnętrznymi (niezależnymi od tych przedsiębiorstw). Rozwój jest kategorią jakościową i oznacza zmiany przedsiębiorstw na lepsze.

Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorstw były przedmiotem wielu badań zarówno teoretycznych, jak i praktycznych¹⁰. Często zwracano uwagę na zróżnicowanie barier w zależności od fazy rozwoju przedsiębiorstw. Churchill i Lewis podzieliли czynniki warunkujące rozwój małego przedsiębiorstwa na czynniki związane z przedsiębiorstwem (zasoby finansowe, ludzkie, organizacyjne, biznesowe) i czynniki związane z osobą właściciela (motywacja, zdolności do działania, zdolności menedżerskie, zdolności do strategicznego myślenia właściciela)¹¹. Ich model kon-

⁹ Ibidem, s. 22.

¹⁰ L. Becchetti, G. Trovato, *The determinants of growth for small and medium – sized firms. The role of the availability of external finance*, „Small Business Economics” 2002, nr 19 (4), s. 291–306; F.D. Hermelo, R. Vassolo, *The determinants of firm’s growth: an empirical examination*, „Revista ABANTE” 2007, vol. 10, nr 1, s. 3–20.

¹¹ N.C. Churchill, V.L. Lewis, *The Five Stages of Small Business Growth*, „Harvard Business Review” may 1983.

centruje się na czynnikach wewnętrznych, tymczasem czynniki determinujące rozwój przedsiębiorstw można podzielić na wewnętrzne, które są zależne od samego przedsiębiorstwa (cechy charakterystyczne samego przedsiębiorstwa oraz czynniki związane z właścicielami), oraz czynniki zewnętrzne, do których przedsiębiorstwo musi się dostosować i nie ma na nie wpływu¹². Czynniki wewnętrzne nazywane są też czynnikami subiektywnymi, a czynniki zewnętrzne – obiektywnymi¹³. Czynniki warunkujące rozwój przedsiębiorstw podzielić można także, ze względu na efekty jakie wywołują, na czynniki wspierające rozwój oraz wpływające negatywnie, czyli bariery rozwoju.

Identyfikacja barier rozwoju przedsiębiorstw z sektora MSP była przedmiotem wielu badań na świecie, a także w Polsce. Między innymi badania takie przeprowadziła M. Kochmańska. Zgodnie z nimi najważniejszą barierą rozwoju przedsiębiorczości wśród małych i średnich przedsiębiorstw stanowi brak środków finansowych, czyli bariera finansowa, która wiąże się między innymi z małą dostępnością kredytów bankowych dla tej grupy przedsiębiorstw, a decydują o tym następujące powody¹⁴:

- wysokie oprocentowanie kredytów,
- skomplikowane przepisy i procedury bankowe,
- wysokie prowizje i opłaty bankowe,
- brak wymaganych przez banki zabezpieczeń,
- brak historii współpracy z bankami,
- brak wśród przedsiębiorców z tego sektora umiejętności przygotowania wniosku kredytowego.

Według *Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011–2012* zagrożenie utraty płynności zadeklarowało 39% mikroprzedsiębiorców i 25% małych i średnich przedsiębiorstw, a tylko 155 dużych podmiotów. Najczęstszą przyczyną są opóźnienia w spłacie należności przez kontrahentów oraz utrata klientów¹⁵. Według badań, których wyniki podało Ministerstwo Gospodarki w 2013 roku bardzo ważną barierą rozwoju dla małych przedsiębiorstw jest czas oczekiwania na zapłatę od kontrahenta¹⁶.

Bariera finansowa może być usuwana nie tylko poprzez zwiększanie dostępności kredytów bankowych, ale również przez ofertę usług faktoringowych skierowaną do przedsiębiorstw z sektora MSP, a jednym z efektów faktoringu jest przyspieszanie rotacji należności, czyli skracanie czasu oczekiwania na zapłatę od kontrahenta, a w związku z tym poprawa płynności faktora.

¹² A. Czerwińska-Lubszczyk, A. Michna, *MSP w warunkach spowolnienia gospodarczego*, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej nr 64, Organizacja i Zarządzanie nr 1894, 2013, s. 21–31.

¹³ A. Czerwińska-Lubszczyk, A. Michna, A. Męczyńska, *Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw sektora budowlanego*, http://zif.wzr.pl/pim/2013_4_2_6.pdf (20.03.2014).

¹⁴ M. Kochmańska, *Bariery rozwoju przedsiębiorczości małych i średnich firm*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas, Zarządzanie i Marketing 1/2007, s. 59–70.

¹⁵ *Raport o stanie sektora...*, s. 56.

¹⁶ Ministerstwo Gospodarki, *Przedsiębiorczość w Polsce*, Warszawa 2013, s. 131.

Wskaźniki stopnia wykorzystania faktoringu przez MSP w Polsce

W celu pomiaru znaczenia faktoringu dla przedsiębiorstw, można posłużyć się wskaźnikami stopnia wykorzystania faktoringu przez przedsiębiorstwa w Polsce (tab. 3)¹⁷:

- wskaźnik udziału faktorantów w całej populacji przedsiębiorstw (W_L),
- wskaźnik udziału obrotów faktoringowych w przychodach przedsiębiorstw (W_O),
- wskaźnik udziału obrotów faktoringowych w PKB (W_{PKB}).

Stopień wykorzystania faktoringu określony wskaźnikiem W_L , czyli udziału faktorantów w całej populacji przedsiębiorstw w Polsce jest bardzo niski, mimo że liczba faktorantów rośnie z roku na rok. Wskaźnik ten powinien być dużo wyższy, zwłaszcza biorąc pod uwagę strukturę przedsiębiorstw w Polsce. Faktoring jest usługą, której pozytywne efekty najbardziej mogą być widoczne wśród mikro i małych przedsiębiorstw, zarówno ze względu na możliwość traktowania faktoringu jako outsourcingu usług zarządzania należnościami, jak i ze względu na to, że faktoring jest alternatywą mało dostępną dla mniejszych przedsiębiorstw kredytu bankowego.

Biorąc pod uwagę wymagania wobec klientów, jakie stawiają faktorzy dominujący do tej pory na rynku, czyli zrzeszeni w Polskim Związku Faktorów, wskaźnik ten może ulec znaczącej poprawie dopiero wówczas, gdy na rynku będzie łatwo dostępna oferta usług faktoringowych skierowana do mikro i małych przedsiębiorstw, które nie prowadzą pełnej księgowości. Wielkością tego wskaźnika, która świadczyć będzie o zadowalającym nasyceniu usługami faktoringowymi, powinna być wartość ok. 3% (będzie to oznaczało, że z usług faktorów korzysta rocznie ponad 50 tys. przedsiębiorstw na ok. 1,7 mln działających podmiotów). O dobrym nasyceniu usługami faktoringowymi będzie można mówić wtedy, gdy wartość wskaźnika osiągnie poziom ok. 6% (ok. 100 tys. faktorantów na 1,7 mln przedsiębiorstw). Rynek faktoringowy będzie można uznać za bardzo dobrze rozwinięty, a nasycenie usług za bardzo wysokie, kiedy wskaźnik ten, ale liczony tylko dla mikroprzedsiębiorstw korzystających z faktoringu, osiągnie w naszym kraju ok. 10%. Powodem, dla którego wskaźnik ten należałoby liczyć dla poszczególnych grup przedsiębiorstw, jest fakt, że na rynku dominują faktorzy oferujący swoje usługi tylko dużym, średnim i w wyjątkowych przypadkach małym przedsiębiorstwom, a praktycznie brakuje faktorów koncentrujących się na mikro i małych przedsiębiorstwach, z naciskiem na mikro. Konkurencja w tym segmencie rynku jest jeszcze bardzo mała.

¹⁷ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring*, w: *Finansowanie przedsiębiorstwa – ujęcie teoretyczno-praktyczne*, red. J. Szlęzak-Matusiewicz, P. Felis, Wolters Kluwer, Warszawa 2014, s. 195–226.

Tabela 3

Wskaźniki stopnia wykorzystania faktoringu przez przedsiębiorstwa w Polsce w latach 2008–2013

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<i>LF</i>	6001	5630	5622	6467	7688	8472
<i>LP</i> (w tys.)	1861	1674	1727	1785	1795	1795*
<i>OF</i> (w mln zł)	54 292	53 159	93 156	95 329	114 999	129 593
<i>P</i> (w mln zł)	3 000 000	3 079 000	3 296 000	3 666 000	3 806 789**	3 828 389**
<i>PKB</i> (w mln zł)	1 275 432	1 343 366	1 415 362	1 524 659	1 595 225	1 635 746
W_L $W_L = (LF \div LP) \times 100\%$	0,32%	0,34%	0,33%	0,36%	0,43%	0,47%
W_O $W_O = (OF \div P) \times 100\%$	1,81%	1,73%	2,83%	2,60%	3,02%	3,39%
W_{PKB} $W_{PKB} = (OF \div PKB) \times 100\%$	4,26%	3,96%	6,58%	6,25%	7,21%	7,92%

LF – liczba faktorantów,

LP – liczba przedsiębiorstw aktywnych w kraju,

OF – obroty faktoringowe,

P – przychody przedsiębiorstw ze sprzedaży,

PKB – produkt krajowy brutto.

* Liczba przedsiębiorstw aktywnych w 2013 r., została przyjęta na poziomie z 2012 r.

** Wielkość przychodów przedsiębiorstw w 2012 r. i 2013 r. to szacunki własne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring*, w: *Finansowanie przedsiębiorstwa – ujęcie teoretyczno-praktyczne*, red. J. Szlęzak-Matusiewicz, P. Felis, Wolters Kluwer, Warszawa 2014; dane z tabeli 1 i 2.

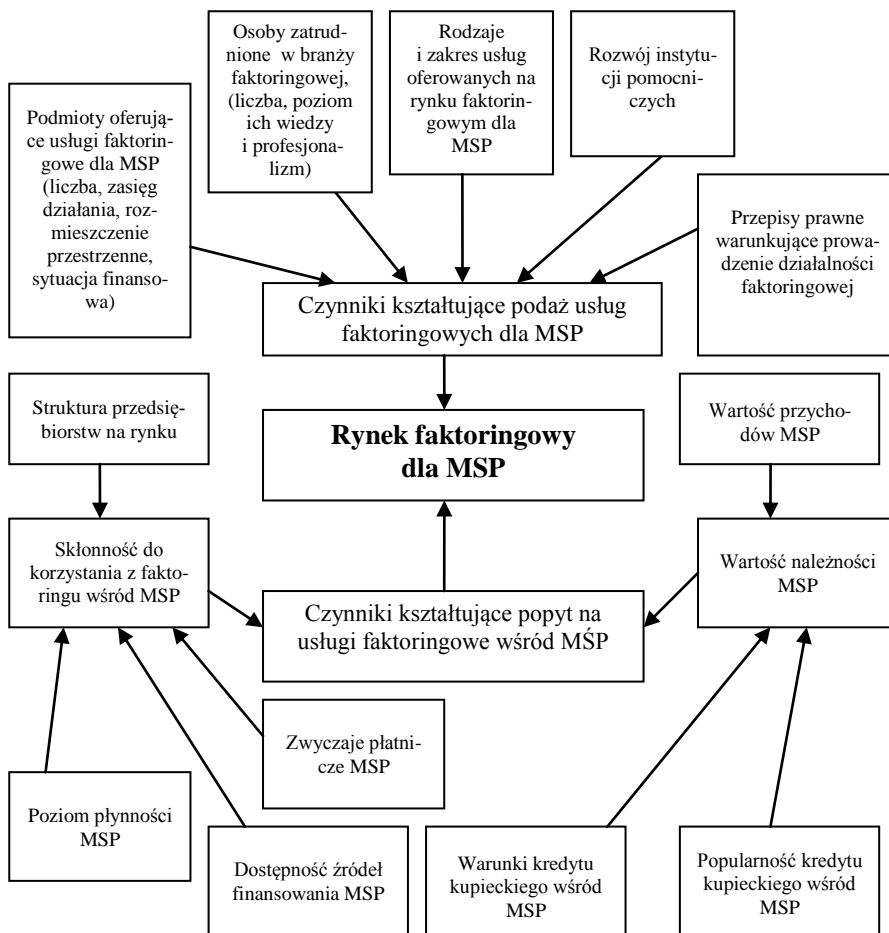
Wskaźnik udziału obrotów faktoringowych w przychodach przedsiębiorstw (W_O) również świadczy o niskim nasyceniu rynku usługami faktoringowymi, chociaż jego wartość rośnie z roku na rok. Jeszcze gorzej wyglądałby ten wskaźnik, gdyby został policzony dla grup przedsiębiorstw. Biorąc pod uwagę popularność kredytu kupieckiego na rynku, który generuje zapotrzebowanie na faktoring wierzycielski, czyli podstawowy produkt faktoringowy, zadowalająca wartość tego wskaźnika powinna wynosić ok. 10–12%. Wartość świadcząca o dobrym poziomie wykorzystania usług faktoringowych to ok. 15%, a wartość świadcząca o bardzo wysokim nasyceniu usługami faktoringowymi – 20%. Wskaźnik ten, podobnie jak poprzedni, należałoby liczyć dla poszczególnych grup przedsiębiorstw.

Wskaźnik udziału obrotów faktoringowych w PKB (W_{PKB}) szybko rośnie i osiągnął już prawie 8%, co jest wynikiem zadowalającym. Docelowa jego wielkość, świadcząca o wysokim wykorzystaniu faktoringu przez przedsiębiorstwa, powinna wynosić w naszym kraju ok. 15%. W przypadku tego wskaźnika jednak ważniejsza byłaby jego wartość dla poszczególnych segmentów przedsiębiorstw, w podziale na ich wielkość. Aktualnie segmentem, który powinien rozwijać się najszybciej jest faktoring skierowany do mikro przedsiębiorstw, które generują prawie 30% PKB, a oferta faktoringowa do nich skierowana jest bardzo uboga.

Zaproponowane wskaźniki powinny być liczone oddzielnie dla sektora MSP, ale niestety aktualnie nie jest to możliwe, ponieważ faktoryzy nie publikują danych na temat struktury swoich klientów ze względu na ich wielkość.

Czynniki warunkujące rozwój faktoringu dla MSP

Na rozwój rynku faktoringowego dla MSP mają wpływ czynniki kształtujące podaż usług faktoringowych dla MSP oraz czynniki kształtujące popyt na usługi faktoringowe wśród MSP – co zaprezentowano na rysunku 1.



Rysunek 1. Czynniki mające wpływ na wielkość rynku faktoringowego dla MSP w kraju

Źródło: opracowanie własne.

Podaż usług faktoringowych zależy od podmiotów oferujących usługi faktoringowe na rynku, czyli faktorów – ich liczby, zasięgu ich działania, rozmieszczenia przestrzennego w kraju oraz od ich sytuacji finansowej, w tym dostępu do źródeł finansowania działalności faktoringowej. Im większa liczba faktorów na rynku, większy zasięg ich działania, bardziej równomierne ich rozmieszczenie w kraju i lepsza jest ich sytuacja finansowa, tym podaż usług faktoringowych na rynku jest

większa. Na koniec 2013 roku na rynku w Polsce działało 43 faktorów, nie licząc małych faktorów, zatrudniających mniej niż 10 osób, których mogło być nawet kilkudziesięciu¹⁸. W Wielkiej Brytanii, która jest liderem faktoringowym w Europie i drugim państwem o największych obrotach faktoringowych na świecie, działa ok. 70 instytucji faktoringowych¹⁹. Można uznać więc, że podaż na rynku usług faktoringowych w Polsce związana z liczbą podmiotów na tym rynku jest bardzo wysoka i można przypuszczać, że rynek czeka okres konsolidacji. Konsolidacja dotyczyć jednak może tylko faktorów, którzy obsługują średnie i duże podmioty, ponieważ aktualnie niewielka jest podaż usług faktoringowych skierowanych do mikro i małych przedsiębiorstw. W tej części rynku podaż należy ocenić za bardzo niską. Jest to bardzo rozwojowa część rynku.

Im większa liczba osób zatrudnionych w branży, tym podaż usług może być większa. W branży faktoringowej zatrudnienie w roku 2006 wynosiło 489 osób, a w roku 2013 faktorzy w Polsce zatrudniali 958 osób²⁰. Zatrudnienie wzrosło więc w ciągu 8 lat prawie dwukrotnie. Na podaż wpływają nie tylko czynniki ilościowe, ale również jakościowe. Do czynników jakościowych zalicza się poziom wiedzy i profesjonalizm osób zatrudnionych w branży faktoringowej. Pracownicy instytucji faktoringowych, zwłaszcza specjalizujących się w obsłudze mikro i małych przedsiębiorstw powinni pełnić rolę doradców klientów, ponieważ poziom wiedzy na temat faktoringu wśród MSP jest nadal bardzo niski.

Kolejnym czynnikiem wpływającym na podaż usług faktoringowych na rynku jest oferta faktorów – rodzaj i zakres oferowanych usług. W Polsce oferta faktorów jest bardzo bogata i nie odbiega od oferty faktorów w państwach, które są liderami faktoringowymi. Szczególne znaczenie dla sektora MSP mają usługi związane z funkcją administracyjną faktoringu, dzięki czemu faktoring pełnić może rolę outsourcingu zarządzania należnościami. Tego rodzaju ofertę usług mają przede wszystkim spółki faktoringowe, bo banki koncentrują się na funkcji finansowej faktoringu.

Podaż usług faktoringowych jest ściśle związana z rozwojem instytucji pomocniczych, takich jak biura informacji gospodarczej, wywiadownie handlowe, ubezpieczenia należności. Jeśli chodzi o dostęp do informacji na temat dłużników faktoringowych, to jest on coraz lepszy, ponieważ w ostatnich kilku latach nastąpił bardzo szybki rozwój instytucji będących ich źródłem. Czynnikiem hamującym rozwój rynku jest nadal mała konkurencja na rynku ubezpieczeń należności, co powoduje wzrost ryzyka faktorów i ogranicza głównie rozwój faktoringu pełnego i dłużnego, jeśli dłużnicy faktoringowi są z sektora MSP.

Przepisem hamującym rozwój faktoringu jest dopuszczalny umowny zakaz cesji. W Niemczech wprowadzenie przepisów zakazujących zakazu cesji spowodowało w latach 90. ubiegłego wieku przyspieszenie rozwoju rynku faktoringowego. Pewnym utrudnieniem dla działalności faktoringowej są niejasne przepisy dotyczące podstawy opodatkowania podatkiem VAT. Specyfika działalności faktoringowej

¹⁸ *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2013 r.*, GUS, Warszawa 2014.

¹⁹ K. Kreczmańska-Gigol, M. Mikłosz, *A Comparative Analysis of Factoring in Poland and Great Britain*, „Journal of Management and Financial Sciences” 2013, nr 12, s. 31–50.

²⁰ *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2006 roku*, GUS, Warszawa 2007; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2013 r...*

wskazuje na to, że podatkiem tym powinny być obciążone tylko prowizje, a odsetki nie, ale przepisy jasno tego nie precyzują.

Czynniki kształtujące popyt na usługi faktoringowe są związane z wartością należności przedsiębiorstw. Im wartość ta jest większa, tym większy potencjał rozwoju rynku. Wartość należności przedsiębiorstw może wzrastać wtedy, gdy wzrastają przychody przedsiębiorstw. Zwykle im lepsza koniunktura, tym szybciej rozwijają się przedsiębiorstwa. Aktualnie koniunktura nie jest dobra i hamuje rozwój faktoringu. Potencjał rozwoju rynku faktoringowego dla MSP w naszym kraju związany z wartością należności przedsiębiorstw jest bardzo duży. Decydują o tym pozostałe, wskazane na rysunku 1, czynniki wpływające na wielkość należności przedsiębiorstw, czyli:

- duża popularność kredytu kupieckiego wśród MSP,
- kredyt kupiecki udzielany jest na stosunkowo krótki czas, zwykle nie jest on zabezpieczony, a dostawcy nie badają zdolności kredytowej swoich kontrahentów²¹.

Kolejna grupa czynników wpływająca na wielkość popytu na usługi faktoringowe dla MSP, to czynniki decydujące o skłonności przedsiębiorstw z tego sektora do korzystania z faktoringu, do których zalicza się:

- strukturę przedsiębiorstw na rynku (im większy jest udział przedsiębiorstw mikro i małych, tym powinien być większy popyt na usługi faktoringowe),
- zwyczaje płatnicze przedsiębiorstw z sektora MSP (częste opóźnienia w płatnościach i zatory płatnicze),
- poziom płynności przedsiębiorstw z sektora MSP (im gorsza płynność przedsiębiorstw, tym zapotrzebowanie na usługi faktoringowe większe i skłonność przedsiębiorstw do korzystania z faktoringu większa), wiele przedsiębiorstw w Polsce, zwłaszcza mikro i małych, ma problemy z płynnością finansową, co powoduje, że popyt na usługi faktoringowe powinien być wysoki,
- dostępność źródeł finansowania MSP (im mniejsza dostępność tradycyjnych źródeł finansowania, tym większa skłonność przedsiębiorstw do korzystania z faktoringu, a w Polsce najbardziej dostępny jest dla MSP kredyt kupiecki, a najmniej dostępny kredyt bankowy, jest to sytuacja sprzyjająca rozwojowi rynku faktoringowego, zwłaszcza usług dla mikro i małych przedsiębiorstw, bo dla nich dostępność tradycyjnych źródeł finansowania jest najgorsza)²².

²¹ K. Kreczmańska-Gigol, *Wykorzystanie instrumentów zarządzania należnościami przez przedsiębiorstwa w Polsce*, w: *Ekonomia, nauki o zarządzaniu, finanse i nauki prawne wobec światowych przemian kulturowych, społecznych, gospodarczych i politycznych*, red. R. Bartkowiak, J. Ostaszewski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 517–532.

²² K. Kreczmańska-Gigol, *Wpływ kryzysu na dostępność kredytu bankowego dla przedsiębiorstw na polskim rynku oraz ich skłonność do korzystania z substytutów kredytu w zależności od wielkości przedsiębiorstw*, w: *Nowe wyzwania w zakresie ekonomii i polityki gospodarczej po kryzysie subprime*, red. J. Ostaszewski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010, s. 285–303.

Podsumowanie

Biorąc pod uwagę czynniki podażowe wpływające na rozwój rynku faktoringowego dla MSP w Polsce należy stwierdzić, że perspektywy są dobre zwłaszcza dla usług skierowanych do mikro i małych przedsiębiorstw, bo ta część rynku jest jeszcze słabo rozwinięta i konkurencja jest jeszcze mała.

Analiza czynników popytowych związanych ze skłonnością przedsiębiorstw do korzystania z faktoringu wskazuje, że popyt na usługi faktoringowe w Polsce powinien być duży i faktoring powinien dalej szybko się rozwijać, zwłaszcza w segmencie usług skierowanych do mikro i małych przedsiębiorstw.

Literatura

- Becchetti L., Trovato G., *The determinants of growth for small and medium – sized firms. The role of the availability of external finance*, „Small Business Economics” 2002, nr 19 (4).
- Hermelo F.D., Vassolo R., *The determinants of firm’s growth: an empirical examination*, „Revista ABANTE” 2007, vol. 10, nr 1.
- Churchill N.C., Lewis V.L., *The five stages of small business growth*, „Harvard Business Review” may 1983.
- Czerwińska-Lubszczyk A., Michna A., *MSP w warunkach spowolnienia gospodarczego*, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej nr 64, Organizacja i Zarządzanie nr 1894, 2013.
- Czerwińska-Lubszczyk A., Michna A., Męczyńska A., *Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw sektora budowlanego*, http://zif.wzr.pl/pim/2013_4_2_6.pdf (20.03.2014).
- Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2006 roku*, GUS, Warszawa 2007.
- Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2012 r.*, GUS, Warszawa 2013.
- Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2013 r.*, GUS, Warszawa 2014.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2012 r.*, GUS, Warszawa 2013.
- Gałczyńska M., *W 2003 branża przyspieszyła*, „Puls Biznesu”, 1,03.2004.
- Kochmańska M., *Bariery rozwoju przedsiębiorczości małych i średnich firm*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas, Zarządzanie i Marketing 1/2007.
- Kreczmańska-Gigol K., *Faktoring*, w: *Finansowanie przedsiębiorstwa – ujęcie teoretyczno-praktyczne*, red. J. Szlęzak-Matusewicz, P. Felis, Wolters Kluwer, Warszawa 2014.
- Kreczmańska-Gigol K., Mikłosz M., *A Comparative Analysis of Factoring in Poland and Great Britain*, „Journal of Management and Financial Sciences” 2013, nr 12.
- Kreczmańska-Gigol K., *Wykorzystanie instrumentów zarządzania należnościami przez przedsiębiorstwa w Polsce*, w: *Ekonomia, nauki o zarządzaniu, finanse i nauki prawne wobec światowych przemian kulturowych, społecznych, gospodarczych i politycznych*, red. R. Bartkowiak, J. Ostaszewski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Kreczmańska-Gigol K., *Wpływ kryzysu na dostępność kredytu bankowego dla przedsiębiorstw na polskim rynku oraz ich skłonność do korzystania z substytutów kredytu w zależności od wielkości przedsiębiorstw*, w: *Nowe wyzwania w zakresie ekonomii i polityki gospodarczej po kryzysie subprime*, red. J. Ostaszewski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
- Ministerstwo Gospodarki, *Przedsiębiorczość w Polsce*, Warszawa 2013.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011–2012*, red. A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2013.
- www.factors-chain.com.

www.fci.nl.

Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I-XII 2013, GUS, Warszawa 2014.

FUTURE DEVELOPMENT OF FACTORING FOR SMEs IN POLAND

Summary

Financial barrier is one of the major barriers for SMEs. This barrier can be removed, inter alia, through increasing the use factoring by the company. The development of the factoring market may support the development of SMEs. The development of the factoring market for SMEs depends on the demand and supply factors. Future development of this market is very promising in Poland.

Keywords: factoring, factoring market, development barriers, SMEs

Translated by Tomasz Gigol