

**Jarosław Kubiak**

# **OCENA ATRAKCYJNOŚCI WYKORZYSTANIA FAKTORINGU W DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA**

## **1. Wstęp**

Rosnąca liczba transakcji handlowych realizowanych przez przedsiębiorstwa z wykorzystaniem kredytu kupieckiego stwarza potrzebę poszukiwania rozwiązań umożliwiających finansowanie tego rodzaju obrotu przy jednoczesnej minimalizacji związanego z tym ryzyka. Potrzeba sprostania konkurencji często zmusza sprzedawcę do wydłużania terminów płatności, co przy braku dostępu do kapitału i problemach z płynnością finansową jest trudne do zrealizowania. Jedną z metod rozwiązania tego problemu jest faktoring.

W ofertach firm faktoringowych faktoring jest przedstawiany jako rozwiązanie nieposiadające praktycznie jakichkolwiek wad. Takie stawianie sprawy wynika zapewne z próby pozyskania klienta. Nie jest ono jednak obiektywne. Dlatego warto rzetelnie przeanalizować wpływ faktoringu na różne aspekty działalności przedsiębiorstwa. Celem artykułu jest dokonanie oceny atrakcyjności faktoringu dla przedsiębiorstwa. Zostanie ona przedstawiona na podstawie przyjętych kryteriów oceny atrakcyjności. Analizie zostanie poddany między innymi wpływ faktoringu na sytuację przedsiębiorstwa w zakresie jego płynności i rentowności.

## **2. Pojęcie i rodzaje faktoringu**

Faktoring jest usługą finansową świadczoną przedsiębiorstwu przez wyspecjalizowaną instytucję finansową, polegającą na nabywaniu za gotówkę krótkoterminowych wierzytelności handlowych przed terminem ich wymagalności oraz świadczeniu związanych z tym usług dodatkowych<sup>1</sup>. Za usługę tę instytucja faktoringowa pobiera odpowiednie wynagrodzenie. Faktoring jest zatem formą finansowania należności wynikających ze sprzedaży na kredyt kupiecki.

Umowa faktoringu łączy w sobie cechy cesji (sprzedaży) wierzytelności, umowy-zlecenia i dyskonta<sup>2</sup>. Jest ona umową nienazwaną, co oznacza, że nie jest jednoznacznie uregulowana przez Kodeks cywilny, a jej zawarcie i możliwość do-

---

<sup>1</sup> K. Kreczmańska, *Faktoring w teorii i praktyce*, Wydawnictwo Bart, Warszawa 2000, s. 11.

<sup>2</sup> J. Grzywacz, *Faktoring*, Difin, Warszawa 2001, s. 31.

wolnego kształtowania treści opiera się na zasadzie swobody umów. Jedynym oficjalnym dokumentem definiującym i kompleksowo opisującym zasady funkcjonowania faktoringu jest przyjęta 22 maja 1988 r. Konwencja Ottawska o Międzynarodowym Faktoringu, w myśl której oprócz finansowania faktoring powinien zapewniać co najmniej dwie usługi spośród wymienionych: inkaso, księgowanie, doradztwo, marketing, przy czym dłużnik powinien zostać powiadomiony o cesji wierzytelności. Przedmiotem faktoringu są należności powstające w obrocie gospodarczym. Wierzytelności mogące być przedmiotem faktoringu muszą być:

- 1) pieniężne,
- 2) związane z obrotem gospodarczym,
- 3) istniejące lub przyszłe,
- 4) wymagalne lub niewymagalne,
- 5) nieprzeterminowane,
- 6) bezsporne,
- 7) krótkoterminowe (z terminem płatności najczęściej do 180 dni),
- 8) zbywalne bez ograniczeń (nieobjęte zakazem cesji).

Tak jak już wyżej wskazano, poza cesją wierzytelności, która jest podstawową czynnością wynikającą z umowy faktoringowej, przedmiotem faktoringu są także usługi dodatkowe świadczone przez firmę faktoringową na rzecz klientów. Usługi te mogą obejmować między innymi<sup>3</sup>:

- 1) ściąganie (inkaso) należności objętych umową faktoringu,
- 2) kierowanie upomnień do opóźniających się dłużników,
- 3) okresowe sprawdzanie stanu wypłacalności dłużników,
- 4) prowadzenie ksiąg handlowych i finansowych klientów,
- 5) dochodzenie roszczeń na drodze postępowania sądowego,
- 6) prowadzenie rozliczeń transakcji między dostawcą a dłużnikiem,
- 7) zbieranie informacji oraz gromadzenie danych statystycznych.

Umowa faktoringu jest umową dwustronną, jest bowiem zawierana pomiędzy podmiotem gospodarczym sprzedającym na kredyt kupiecki a instytucją faktoringową. W transakcji bierze udział jeszcze jeden podmiot – odbiorca, który nie jest jednak stroną umowy. W faktoringu uczestniczą zatem: faktorant – podmiot zbywający swoją wierzytelność, dłużnik – podmiot zobowiązany do spłaty należności, faktor – podmiot nabywający wierzytelność.

Dłużnik nie ma wpływu na dojście faktoringu do skutku, jednak zgodnie z artykułem 509 kodeksu cywilnego należy przestrzegać jego praw, a mianowicie:<sup>4</sup>

- jego sytuacja nie może się pogorszyć na skutek cesji wierzytelności,
- jeżeli dłużnik w umowie z faktorantem zastrzegł, że wierzytelność nie może być zbywana osobie trzeciej, wówczas nie może dojść do zawarcia umowy faktoringu.

<sup>3</sup> M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 50.

<sup>4</sup> Ibidem, s. 55.

Praktyka gospodarcza wykształciła wiele rodzajów faktoringu. Najistotniejsze, zdaniem autora, są te, które wyodrębnia się na podstawie kryterium umiejscowienia ryzyka niewypłacalności dłużnika oraz kryterium momentu i zakresu otrzymania zapłaty za sprzedaną wierzytelność.

Pierwsze kryterium umożliwia wyróżnienie faktoringu pełnego, niepełnego i mieszanego.

Najważniejszą cechą faktoringu pełnego (właściwego) jest przejście przez faktora, na podstawie umowy przelewu wierzytelności, całkowitego ryzyka związanego z niewypłacalnością dłużnika<sup>5</sup>. Faktoring pełny, obok funkcji finansowania i funkcji usługowych, pełni zatem także funkcje *del credere*. Do czasu zawarcia umowy ryzyko niewypłacalności odbiorcy obciążało sprzedawcę.

Faktoring niepełny (niewłaściwy) to faktoring, w którym faktor nie przejmuje ryzyka niewypłacalności dłużnika, co oznacza, że jeśli dłużnik nie dokona zapłaty w terminie wymagalności faktury, to faktor zwróci się o nią do faktoranta.

Faktoring mieszany łączy w sobie cechy faktoringu pełnego i niepełnego. Faktor przejmuje ryzyko niewypłacalności dłużnika jedynie do określonej wysokości, powyżej której ryzyko to spoczywa na faktorancie.

Kryterium momentu i zakresu otrzymania zapłaty za sprzedaną wierzytelność pozwala na wyróżnienie faktoringu dyskontowego i zaliczkowego.

Faktoring dyskontowy polega na tym, że faktor dokonuje wypłaty całej kwoty wierzytelności (minus należna mu prowizja faktoringowa) natychmiast po otrzymaniu faktury od faktoranta.

Faktoring zaliczkowy to faktoring, w którym część (80–90%) kwoty należności od dłużnika (zaliczka) jest wypłacana faktorantowi natychmiast po przedłożeniu faktury, natomiast pozostała część przekazywana jest po dokonaniu przez dłużnika zapłaty w pełnej wysokości.

Jak wynika z wyżej opisanej istoty i rodzajów faktoringu, nie jest on tylko formą finansowania działalności bieżącej przedsiębiorstwa. Jest on syntezą trzech funkcji: finansowania, gwarancyjnej i usługowej.

### 3. Rozwój rynku faktoringowego w Polsce

Faktoring pojawił się w Polsce wraz z falą przemian systemu gospodarczego i bankowego w 1990 roku. Pierwszą instytucją oferującą usługi tego rodzaju był Bank Gospodarstwa Krajowego w Warszawie. W 1994 roku powstała pierwsza na polskim rynku specjalistyczna firma faktoringowa Handlowy-Heller S.A.<sup>6</sup>

Faktoring znajduje swe zastosowanie w Polsce, przede wszystkim w branżach: spożywczej, energetycznej, usługowej, hutniczej, stalowej, budowlanej czy kom-

<sup>5</sup> M. Tokarski, *Faktoring*, op.cit., s. 59.

<sup>6</sup> Ibidem, s. 167.

puterowej<sup>7</sup>. Udział obrotów faktoringowych w Polsce w PKB w 2005 roku wyniósł ok. 2 procent. Jednak porównując to do Europy Zachodniej, gdzie udział faktoringu w PKB wynosił średnio 5 procent, firmy faktoringowe w Polsce mają nadal duże szanse rozwoju.

Polska należy do państw o silnym wzroście obrotów faktoringowych. Według danych Polskiego Związku Faktorów (PZF) wartość całego rynku w Polsce w 2006 roku wyniosła około 17 mld zł, co oznacza wzrost w stosunku do 2005 roku o 20%, a w stosunku do 2000 roku o 256%<sup>8</sup>. Co ważne, coraz częściej zawierane są umowy faktoringu pełnego. Sytuację taką można obserwować od 2005 roku. Według szacunku PZF faktoring pełny stanowił w 2006 roku już 27% rynku<sup>9</sup>.

W roku 2007 weszła w życie Nowa umowa kapitałowa – Bazylea II. Zrównuje ona rygory prawne obowiązujące spółki faktoringowe utworzone przez banki z wymaganiami dotyczącymi banków świadczących takie usługi (np. przy badaniu standingu faktoranta). Znikł zatem jeden z argumentów przemawiających za świadczeniem usług faktoringu w ramach oddzielnej spółki. Inkorporacja spółek faktoringowych w struktury bankowe ma swoje zalety (większy kapitał, większa siła przebicia i możliwości ofertowe), ale i wady (im większa struktura, tym większy bezwład decyzyjny, tym mniejsza personalizacja obsługi i elastyczności)<sup>10</sup>.

Dla dalszego rozwoju rynku konieczne są jednak zmiany zapewniające uporządkowanie prawne i podatkowe stosowania faktoringu.

Faktoring jest umową nienazwaną. Zdaniem przedstawicieli branży, brak systematyzacji prawnej pomógł rozwojowi faktoringu, ale sytuacja dojrzała do stanu, kiedy zdefiniowanie usługi faktoringu w polskim prawie staje się konieczne. Według Małgorzaty Szamańskiej, dyrektor działu sprzedaży i marketingu Polfactor<sup>11</sup>, „Wprowadzenie do polskiego systemu prawnego umowy faktoringu jako umowy nazwanej dałoby unormowany, świetnie funkcjonujący instrument finansowy, rozwiązując tym samym wiele merytorycznych problemów o prawnym podłożu”.

Do problemów wynikających z faktu, że faktoring jest umową nienazwaną, można zaliczyć problemy związane z interpretacją ustaw podatkowych. Dość powszechnie uznaje się to za jedną z głównych barier rozwoju faktoringu w Polsce<sup>12</sup>.

Problem dotyczy w szczególności opodatkowania podatkiem od towarów i usług (VAT). Ustawodawca w momencie akcesji Polski do Unii Europejskiej ujednolicił zasady opodatkowania faktoringu, wyłączając faktoring ze zwolnienia od podatku

<sup>7</sup> M. Azembska, *Sensowna alternatywa*, „Bank” wrzesień 2006 nr 9, s. 42.

<sup>8</sup> Obliczenia własne na podstawie danych Polskiego Związku Faktorów, <http://www.factoring.com.pl/index.php?part=6>, stan na 25.02.2007 r.

<sup>9</sup> Ibidem.

<sup>10</sup> J. Krajewski, *Wciąż na fali*, „Bank” marzec 2006, nr 3, s. 28.

<sup>11</sup> M. Gałczyńska, *F jak faktoring*, Archiwum Puls Biznesu, nr 1467, s. 4.

<sup>12</sup> Por. J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności małych i średnich przedsiębiorstw*, WN PWN, Warszawa 2007, s. 141–143.

VAT przewidzianego dla usług pośrednictwa finansowego. Zapis taki ze względu na brak zdefiniowania w polskim prawie faktoringu wskazuje, w jaki sposób można zgodnie z literą prawa obejść opodatkowanie tej usługi podatkiem według stawki 22%. Jeśli bowiem faktor wykonuje usługę polegającą na finansowaniu, inkasowaniu, prowadzeniu ksiąg rachunkowych i przejęciu ryzyka niewypłacalności dłużnika oraz zawrze z faktorantem umowę pośrednictwa finansowego i zwróci się do urzędu statystycznego o zakwalifikowanie tej usługi do usług pośrednictwa finansowego, to przy pozytywnym ustosunkowaniu się przez urząd do wniosku faktor nie będzie musiał naliczać podatku VAT od świadczonych usług. Organ podatkowy nie będzie mógł zidentyfikować tych usług jako faktoringu. Kwestia interpretacji umowy nienazwanej, jaką jest faktoring, przysparza wielu kłopotów, tym bardziej że Ministerstwo Finansów przedstawiło swoją definicję faktoringu, idącą w kierunku objęcia tej czynności podatkiem VAT wg stawki 22%<sup>13</sup>.

Wśród innych barier rozwoju faktoringu wymienia się także: niekorzystne dla faktorów przepisy o podatku dochodowym od osób prawnych, niepozwalające im zaliczać do kosztów uzyskania przychodów wykupionych przez nich wierzytelności, które stały się nieściągalne, rozwiązania przyjęte w ustawie o terminach zapłaty w transakcjach handlowych oraz niebezpieczeństwo obrotu wadliwymi formalnie wierzytelnościami od przedsiębiorstw działających w formie spółek z ograniczoną odpowiedzialnością<sup>14</sup>.

#### 4. Kryteria oceny atrakcyjności wykorzystania faktoringu

Jak wyżej stwierdzono, faktoring jest instrumentem, który umożliwia skorzystanie nie tylko z funkcji finansowania działalności, ale i z funkcji usługowej oraz gwarancyjnej. Dlatego kryteria oceny atrakcyjności wykorzystania faktoringu nie tylko powinny dotyczyć jego oceny jako źródła finansowania<sup>15</sup>, ale także odnosić się do wpływu faktoringu na relacje z odbiorcami. Autor dokona oceny faktoringu, posługując się następującymi kryteriami: dostępności dla przedsiębiorstw, wpływu na płynność finansową, wpływu na rentowność działalności oraz wpływu na relację z odbiorcami.

Pierwotne znaczenie dla oceny źródła finansowania ma jego dostępność. Dostępność jest określona przez warunki stawiane biorcy przez dawcę źródła w ra-

<sup>13</sup> J. Czarecki, *Faktoring*, op.cit., s. 142–143.

<sup>14</sup> Jest to związane z art. 230 Kodeksu spółek handlowych, który zobowiązuje do uchwały wspólników w każdym przypadku, gdy ma nastąpić zobowiązanie do świadczenia o wartości przewyższającej dwukrotność kapitału zakładowego. Szerzej na ten temat oraz na temat innych barier rozwoju rynku faktoringu w Polsce w: J. Czarecki, *Faktoring*, op.cit., s. 140–147.

<sup>15</sup> Kryteria oceny źródeł krótkoterminowego finansowania działalności zostały zaproponowane i omówione w: J. Kubiak, *Hierarchia źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2005, s. 19–22.

mach obowiązujących przepisów prawnych, które musi wypełnić, aby je pozyskać. Przedsiębiorstwo ma pewien zbiór potencjalnych źródeł oferowany przez jego zewnętrzne otoczenie. O tym, czy będzie mogło skorzystać z faktoringu, zdecydowanie spełnienie określonych warunków, posiadanie cech, których oczekuje faktor.

Cechy dostępności mają więc podstawowe, pierwotne znaczenie dla możliwości ewentualnego wyboru faktoringu spośród innych źródeł finansowania. Inne rozważane kryteria oceny atrakcyjności faktoringu: wpływ na płynność, rentowność, stosunki z odbiorcami, będą mniej istotne dla tych przedsiębiorstw, które charakteryzują się mniejszą swobodą finansowania, które nie mogą spełnić wymagań dotyczących pozyskania źródeł trudniej dostępnych. W przypadku ograniczonego zakresu swobody finansowania (co często dotyczy małych przedsiębiorstw) kryterium dostępności – odnoszące się zawsze do całości źródeł – będzie miało większą wagę niż pozostałe kryteria oceny i wyboru – odnoszące się tylko do dostępnych źródeł<sup>16</sup>.

## 5. Dostępność faktoringu

W literaturze podkreśla się, że faktoring powinien charakteryzować się łatwiejszą dostępnością dla przedsiębiorstw niż kredyt bankowy. Może być wykorzystywany przez przedsiębiorstwa o niskim wyposażeniu w kapitał własny i mające ograniczony dostęp do kapitału, a w szczególności kredytu bankowego.

Liczne badania empiryczne prowadzone w USA oraz w Europie Zachodniej wskazują na niedostateczną wiarygodność kredytową jako charakterystyczną cechę małego i średniego przedsiębiorstwa. Jako barierę w uzyskaniu kredytu najczęściej wymienia się konieczność przedstawienia zabezpieczeń. Negatywne skutki występowania luki zdolności kredytowej małego i średniego przedsiębiorstwa mogą zostać zmniejszone dzięki wykorzystaniu faktoringu. Rozwój tego segmentu rynku finansowego sprzyja niwelacji tej niedoskonałości systemu zasilania kapitałowego przedsiębiorstw. Rynek faktoringu jako źródła finansowania nie jest obwarowany barierami prawnymi dotyczącymi badania zdolności kredytowej. Faktoring powinien być dogodnym źródłem finansowania dla przedsiębiorstw niespełniających wymagań w zakresie pozyskania kredytu bankowego. Na początku obecnego dziesięciolecia wykorzystanie tego źródła finansowania nie było jednak duże, a wśród przyczyn wymieniano trudności związane z:

- zdecydowaną przewagą faktoringu niewłaściwego, co nie ułatwia małym i średnim firmom dostępu do kapitału, między innymi ze względu na zwracanie przez faktorów uwagi na sytuację ekonomiczną faktorantów, a nie ich dłużników,
- wysokimi progami obrotu towarowego, od których firmy faktoringowe gotowe są świadczyć usługi,
- kosztami faktoringu.

<sup>16</sup> Por. J. Kubiak, *Hierarchia*, op.cit. s. 29–31.

Sytuacja w zakresie dostępności faktoringu dla przedsiębiorstw systematycznie poprawia się. Rośnie wartość rynku i konkurencja na nim. Niwelowane są także wskazane wyżej trudności. Relatywnie wysokie pozostają jednak nadal koszty faktoringu.

Obniża się także wartość progów obrotu, od których świadczone są usługi faktoringu. Na początku obecnej dekady faktorzy rzadko decydowali się na finansowanie przedsiębiorstw realizujących przychody poniżej 5 mln zł. Obecnie oferty kierowane są do przedsiębiorstw, których roczne obroty wynoszą 500 tys zł. Coraz więcej faktorów (szczególnie małych firm) przygotowuje specjalne oferty dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw, oceniając ten rynek jako bardzo obiecujący. Faktorzy coraz częściej podkreślają, że istotna jest jakość skupowanych należności, a nie ich wartość<sup>17</sup>.

Przykładem wyjścia naprzeciw potrzebom sektora małych i średnich przedsiębiorstw jest oferta spółki Polfaktor. Produkt: „faktoring dla małych i średnich przedsiębiorstw” skierowany jest do firm oczekujących limitu faktoringowego w wysokości do 1,5 mln zł i cechuje się przyspieszoną procedurą przyznania linii faktoringowej. Wymagane jest objęcie faktoringiem minimum pięciu odbiorców, a podstawowe zabezpieczenie to weksel *in blanco*. Spółka dodatkowo oferuje przejęcie ryzyka wypłacalności odbiorcy w 100%.

Możliwość korzystania z faktoringu dla przedsiębiorstw jest jednak ograniczona przez pewne czynniki. Faktorzy wymagają, by rozliczenie z odbiorcami odbywało się na zasadzie kredytu kupieckiego o terminie płatności nie krótszym niż dwa tygodnie i nie dłuższym niż sześć miesięcy. Faktorant powinien mieć także stałych kontrahentów, a wiarytelności wobec jednego dłużnika zazwyczaj nie mogą przekraczać określonej części sumy wiarytelności. Faktorzy często mają także preferencje dotyczące branży, w jakiej działa przedsiębiorstwo, oraz zwracają uwagę na ogólną sytuację finansową faktorantów<sup>18</sup>.

Podsumowując można stwierdzić, że faktoring jest zatem coraz łatwiej dostępnym źródłem finansowania, przy czym zakres jego dostępności może być ograniczony dla niektórych przedsiębiorstw w zależności od przedmiotu obrotu, pozycji negocjacyjnej z odbiorcami, ilości odbiorców itp.

## 6. Wpływ faktoringu na płynność i rentowność działalności przedsiębiorstwa

W literaturze oraz w ofertach firm faktoringowych podkreśla się, że rozliczanie się z dłużnikami za pośrednictwem faktora zapewnia przedsiębiorstwu otrzyma-

<sup>17</sup> Por.: J. Krajewski, *Wciąż na fali*, „Bank” marzec 2006, nr 3(161), s. 29.

<sup>18</sup> Por.: J. Grzywacz, *op.cit.*, s. 39.

nie szybkiej zapłaty za sprzedane towary i usługi, a co za tym idzie, pozytywnie wpływa na poprawę płynności finansowej. Fakt ten nie podlega dyskusji – płynność w ujęciu dynamicznym – rozumiana jako przepływ gotówki ulega poprawie dzięki szybkiej zamianie należności na środki pieniężne. W przedsiębiorstwie ulega skróceniu cykl operacyjny i dzięki faktoringowi przyspiesza się spływ gotówki „zamrożonej” w kapitale obrotowym. Dzięki temu przedsiębiorstwo może szybciej regulować swoje zobowiązania, co z kolei umożliwi negocjowanie niższych cen zakupu.

Należy jednak zauważyć, że w przypadku pomiaru płynności za pomocą relacji aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych (ujęcie statyczne, bilansowe) sytuacja nie ulega istotnej zmianie. Jak wykaże Przykład 1, wartości wskaźników bieżącej i wysokiej płynności nie zmieniają się znacząco, a nawet po zastosowaniu faktoringu ich wartość maleje. Dzieje się tak dlatego, że w wyniku zastosowania faktoringu zmienia się struktura majątku obrotowego (środki pieniężne zastępują należności) i zmniejsza się nieco jego wartość na skutek poniesionych kosztów skorzystania z faktoringu.

Chcąc przeanalizować wpływ faktoringu na rentowność przedsiębiorstwa, należy przede wszystkim przedstawić specyfikę kosztów związanych z jego wykorzystaniem.

Do zasadniczych składników kosztów, jakie ponosi faktorant w związku z korzystaniem z faktoringu, zaliczamy:

- a) odsetki związane z korzystaniem z finansowania – naliczane od codziennego efektywnego salda zaangażowania faktora; oprocentowanie to jest sumą stopy bazowej WIBOR, EURIBOR lub LIBOR oraz marży faktora,
- b) prowizję operacyjną za obsługę – która jest stawką procentową naliczaną od wartości faktur przekazanych do faktoringu,
- c) prowizję za przejęcie ryzyka niewypłacalności odbiorców (stosowaną w przypadku faktoringu pełnego), która także jest stawką procentową naliczaną od wartości faktur przekazanych do faktoringu,
- d) marżę wynikającą z wykonywania usług dodatkowych, takich jak np. analiza dłużników, egzekucja sądowa czy windykacja.

Wielkość odsetek zależy przede wszystkim od terminu zapadalności wierzytelności i jest liczona od dnia wykupu wierzytelności do dnia jej wymagalności. Odsetki mogą być pobierane z góry (dyskonto) lub z dołu. W Polsce stosowany jest na ogół wariant pierwszy. W tym wariantcie koszt finansowania faktoringiem będzie wyższy niż w przypadku odsetek pobieranych z dołu<sup>19</sup>.

Wysokość prowizji administracyjnej oraz marży za czynności dodatkowe zależy przede wszystkim od wysokości obrotów faktoranta, średniej kwoty wierzytelności, liczby dłużników oraz liczby i jakości czynności dodatkowych.

<sup>19</sup> Por.: T. Rodak, *Faktoring: od czego zależy koszt*, Rzeczpospolita, 24 lutego 2006, Wydanie 640/47 (7341).



Wielkość prowizji za przejęcie ryzyka (tylko w faktoringu pełnym) zależy przede wszystkim od wiarygodności dłużnika, wielkości wierzytelności, branży faktora, liczby dłużników.

Pobierana jest także prowizja przygotowawcza, najczęściej procentowo od kwoty przyznanego limitu. Zazwyczaj mieści się ona w przedziale 0,15–3%. Opłata ta jest związana z nakładami ponoszonymi przez faktora w momencie analizy wniosku faktoringowego, a także badania sytuacji ekonomiczno-finansowej faktora oraz dłużnika.

Bywa także, że prócz powyższych opłat pobierana jest także opłata za niewykorzystany limit. Faktor, w sytuacji gdy nie zostanie mu przedstawiona w danym okresie odpowiednia wartość faktur, pobiera opłatę rzędu 0,2–0,3%.

Wysokość opłat proponowanych konkretnemu faktorantowi jest przez faktora każdorazowo kalkulowana w zależności od potencjalnej skali współpracy oraz ryzyka związanego z sytuacją finansową faktora i dłużników. Stąd też trudno jest określić przeciętne koszty faktoringu. Jednakże z danych podawanych przez Konferencję Instytucji Faktoringowych wynika, że całość opłat związanych z faktoringiem pełnym w Polsce wynosiła w 2005 roku średnio ok. 2% obrotu brutto przekazanego do faktoringu.

Porównując koszty faktoringu z innymi źródłami finansowania, np. z kredytem bankowym, należy wyraźnie oddzielić tę część opłat, która dotyczy funkcji finansowania, od części opłat związanych z funkcją gwarancyjną (prowizja za przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika) lub usługową (marża za usługi dodatkowe). W literaturze dominuje pogląd, że faktoring jest droższym od kredytu bankowego źródłem finansowania<sup>20</sup>. Wynika to m.in. z pobieranej przy faktoringu prowizji od obsługi faktur i większego oprocentowania związanego z refinansowaniem części spółek faktoringowych w sektorze bankowym. Należy ponadto pamiętać, że im niższa wartość poszczególnych wierzytelności, tym wyższe koszty obsługi faktoringu. Koszt finansowania faktoringiem będzie tym większy, im mniejsza będzie wielkość zaliczki przekazywanej faktorantowi przez faktora oraz im krótszy będzie okres finansowania<sup>21</sup>.

W ofertach firm faktoringowych często można spotkać stwierdzenia, że faktoring może poprawić rentowność przedsiębiorstwa, dzięki wykorzystaniu uzyskanych środków pieniężnych w kolejnych inwestycjach czy też dzięki przeznaczeniu ich na dokonanie wcześniejszej zapłaty u dostawców i uzyskaniu z tego tytułu opustu. Rzeczywiście, w analizie opłacalności zastosowania faktoringu należy wziąć te elementy pod uwagę, przy czym należy pamiętać, że identyczne korzyści (dochody z inwestycji, uzyskanie opustu za wcześniejszą płatność) można uzyskać dzięki zastosowaniu innych źródeł finansowania, na przykład kredytu bankowego. W tym przypadku, porównując koszt źródeł, należy kierować się zatem

<sup>20</sup> Por.: J. Czarecki, *Faktoring*, op.cit., s. 106, 121, M. Tokarski, *Faktoring*, op.cit., s. 113–114.

<sup>21</sup> Szerzej na ten temat: T. Rodak, *Faktoring*, op.cit.

jedynie opłatami za ich wykorzystanie, a nie korzyściami związanymi z wykorzystaniem pozyskanych środków, gdyż korzyści te są niezależne od rodzaju źródła, z jakiego korzysta przedsiębiorstwo. W sytuacji, w której faktoring jest zazwyczaj droższym źródłem finansowania niż kredyt bankowy, o jego wzrastającej popularności i coraz większym wykorzystaniu w Polsce decydują, zdaniem autora, przede wszystkim łatwiejsza dostępność oraz elastyczność – rozumiana jako szybkość pozyskania i dostęp do usług dodatkowych (m.in. zabezpieczenia przed ryzykiem niewypłacalności dłużnika).

Wpływ faktoringu na sytuację finansową przedsiębiorstwa (głównie na płynność i rentowność) zostanie zilustrowany dwoma przykładami. W Przykładzie 1 zaprezentowano bilans i obliczone na jego podstawie wskaźniki określające sytuację przedsiębiorstwa w ujęciu statycznym – po dokonanych przelewach wierzytelności. Nie uwzględniono w nim zatem sposobu wykorzystania przez przedsiębiorstwo pozyskanych dzięki faktoringowi środków pieniężnych, co będzie przedmiotem Przykładu 2.

#### *Przykład 1. Porównanie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa przed i bezpośrednio po wykorzystaniu faktoringu<sup>22</sup>*

W tabeli 1 przedstawiono bilans przedsiębiorstwa produkcyjnego X, natomiast tabela 2 przedstawia wybrane wskaźniki płynności i rentowności przed skorzystaniem z faktoringu.

W przykładzie założono, że przedsiębiorstwo X sprzedało wierzytelności o łącznej wartości 2100 tys. zł firmie faktoringowej. Koszt faktoringu (prowizje + odsetki) to 4% sprzedanych wierzytelności. Po zawarciu umowy faktoringowej należności krótkoterminowe zmniejszyły się zatem o 2100 tys. zł. Koszty faktoringu wyniosły 84 tys. zł. (4% z 2100 tys. zł). Wraz ze wzrostem kosztów o taką samą kwotę zmniejszył się wynik finansowy, co oznacza, przy przyjętej stopie podatku dochodowego w wysokości 19%, zmniejszenie zysku netto o 68 tys. zł, do poziomu 152 tys. zł. Dlatego wartość inwestycji krótkoterminowych (środki pieniężne) wzrosła nie o wartość sprzedanych wierzytelności (2100 zł), lecz o 2032 tys. zł.

Porównując oba bilanse (tabela 1 i 3) można zaobserwować, iż faktoring spowodował zmniejszenie stanu należności krótkoterminowych i wzrost gotówki, a zatem możliwości samofinansowania, co należy uznać za korzystną dla przedsiębiorstwa zmianę. Można stwierdzić, że z uwagi na zmianę struktury majątku (wzrost udziału aktywów o największym stopniu płynności) zwiększyła się pojemność zadłużeniowa przedsiębiorstwa. Na skutek skorzystania z faktoringu zmianie uległy wskaźniki płynności firmy Z. Poprawił się jednak tylko jeden z nich, mianowicie wskaźnik płynności natychmiastowej, a pozostałe dwa, tj. szybkiej i bie-

<sup>22</sup> Porównaj: K. Kreczmańska-Gigoł, *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Warszawa, Difin 2006, s. 141–144.

Tabela 1. Bilans przedsiębiorstwa X przed skorzystaniem z faktoringu (w tys. zł)

AKTYWA		PASywa	
<b>A. Aktywa trwałe</b>	<b>1350</b>	<b>A. Kapitał (fundusz) własny</b>	<b>1700</b>
I. Wartości niematerialne i prawne	50	I. Kapitał (fundusz) podstawowy	1140
II. Rzeczowe aktywa trwałe	1300	II. Należne wpłaty na kapitał podstawowy	0
III. Należności długoterminowe	0	III. Udziały (akcje) własne	0
IV. Inwestycje długoterminowe	0	IV. Kapitał (fundusz) zapasowy	300
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0	V. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny	0
		VI. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe	40
		VII. Zysk (strata) z lat ubiegłych	0
		VIII. Zysk (strata) netto	220
		IX. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0
<b>B. Aktywa obrotowe</b>	<b>3670</b>	<b>B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>3320</b>
I. Zapasy	1000	I. Rezerwy na zobowiązania	300
II. Należności krótkoterminowe	2500	II. Zobowiązania długoterminowe	0
III. Inwestycje krótkoterminowe	150	III. Zobowiązania krótkoterminowe	3000
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	20	IV. Rozliczenie międzyokresowe	20
<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>5020</b>	<b>PASYWA RAZEM</b>	<b>5020</b>

Tabela 2. Wybrane wskaźniki finansowe firmy X przed skorzystaniem z faktoringu

Nazwa wskaźnika	Wzór	Wartość wskaźnika
Bieżącej płynności	Aktywa obrotowe/ zobowiązania krótkoterminowe	1,22
Wysokiej płynności	Aktywa obrotowe – zapasy/ zobowiązania krótkoterminowe	0,89
Natychmiastowej płynności	Inwestycje krótkoterminowe/ zobowiązania krótkoterminowe	0,05
Rentowności aktywów	Zysk netto/aktywa	0,04

żącej płynności, uległy nieznacznemu zmniejszeniu (ze względu na poniesienie kosztów faktoringowych zmniejszyła się wartość aktywów obrotowych ogółem). Wzrost wskaźnika natychmiastowej płynności o 0,68 (z 0,05 do 0,73) jest następstwem zamiany należności na gotówkę, która może zostać zainwestowana przez przedsiębiorstwo. Wzrostowi płynności towarzyszy spadek rentowności przedsię-

Tabela 3. Bilans przedsiębiorstwa X po skorzystaniu z faktoringu (w tys. zł)

AKTYWA		PASywa	
<b>A. Aktywa trwałe</b>	<b>1350</b>	<b>A. Kapitał (fundusz) własny</b>	<b>1632</b>
I. Wartości niematerialne i prawne	50	I. Kapitał (fundusz) podstawowy	1140
II. Rzeczowe aktywa trwałe	1300	II. Należne wpłaty na kapitał podstawowy	0
III. Należności długoterminowe	0	III. Udziały (akcje) własne	0
IV. Inwestycje długoterminowe	0	IV. Kapitał (fundusz) zapasowy	300
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0	V. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny	0
		VI. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe	40
		VII. Zysk (strata) z lat ubiegłych	0
		VIII. Zysk (strata) netto	152
		IX. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0
<b>B. Aktywa obrotowe</b>	<b>3602</b>	<b>B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>3320</b>
I. Zapasy	1000	I. Rezerwy na zobowiązania	300
II. Należności krótkoterminowe	400	II. Zobowiązania długoterminowe	0
III. Inwestycje krótkoterminowe	2182	III. Zobowiązania krótkoterminowe	3000
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	20	IV. Rozliczenie międzyokresowe	20
<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>4952</b>	<b>PASYWA RAZEM</b>	<b>4952</b>

Tabela 4. Wybrane wskaźniki finansowe przedsiębiorstwa X po skorzystaniu z faktoringu

Nazwa wskaźnika	Wzór	Wartość wskaźnika
Bieżącej płynności	$\frac{\text{Aktywa obrotowe} / \text{zobowiązania krótkoterminowe}}{1}$	1,20
Wysokiej płynności	$\frac{\text{Aktywa obrotowe} - \text{zapasy} / \text{zobowiązania krótkoterminowe}}{1}$	0,87
Natychmiastowej płynności	$\frac{\text{Inwestycje krótkoterminowe} / \text{zobowiązania krótkoterminowe}}{1}$	0,73
Rentowności aktywów	$\frac{\text{Zysk netto} / \text{aktywa}}{1}$	0,03

biorstwa. Wskaźnik rentowności aktywów spadł z poziomu 4 do 3%. Wiąże się to z poniesionymi kosztami faktoringu.

Jak wskazuje Przykład 1, dzięki faktoringowi firma istotnie poprawiła płynność gotówkową, natomiast pogorszyła się rentowność. Trudno zatem zgodzić się z prezentowanymi w ofertach faktoringowych opiniami, że faktoring przyczynia

się do poprawy rentowności działalności. Jak już wyżej wskazano, o ewentualnej poprawie poziomu rentowności przedsiębiorstwa zadecyduje sposób wykorzystania pozyskanych środków, co nie jest już jednak zależne od wybranego wcześniej sposobu pozyskania środków pieniężnych (środki te mogłyby pochodzić z innego źródła finansowania niż faktoring). Ważne jest jednak, by poprawnie dokonać analizy zmian w rentowności przedsiębiorstwa wywołanych określonym wykorzystaniem środków.

Celem Przykładu 2 jest przedstawienie sposobu prowadzenia analizy opłacalności wykorzystania faktoringu uwzględniającej sposób wykorzystania środków uzyskanych dzięki faktoringowi. Zadaniem tego przykładu nie jest natomiast „wyrokowanie”, czy faktoring przyczynia się do wzrostu czy spadku rentowności działania przedsiębiorstwa, gdyż zależy to przede wszystkim od ukształtowania się poszczególnych zmiennych w przedsiębiorstwie.

### *Przykład 2. Wpływ faktoringu na sytuację finansową przedsiębiorstwa*

Przedsiębiorstwo Y zajmuje się handlem hurtowym artykułami spożywczymi. Rozważa możliwość skorzystania z faktoringu. Obecnie korzysta z krótkoterminowego kredytu bankowego oprocentowanego wg stopy rocznej = 8%, przy czym nie może już powiększyć jego wielkości ze względu na odmowę zwiększenia finansowania przez bank.

Firma posiada w miarę stabilną grupę ok. 600 odbiorców, z czego 360 największych zamierza włączyć do faktoringu. Nie zdecyduje się na objęcie faktoringiem wszystkich odbiorców z uwagi na duże rozdrobnienie pozostałych odbiorców oraz występujące w tym segmencie częste płatności gotówkowe.

W przypadku wykorzystania faktoringu można oczekiwać skrócenia okresu regulowania zobowiązań ze względu na możliwość uzyskania u głównego dostawcy dyskonta w wysokości 2% za płatność przy odbiorze. Roczna wartość zakupów u tego dostawcy wynosi 34 200 tys. zł (średni poziom zobowiązań u tego dostawcy wynosi 5795 tys. zł). Zakłada się, że wartość przychodów ze sprzedaży po wprowadzeniu faktoringu nie ulegnie zmianie. Parametry umożliwiające obliczenie kosztu korzystania z faktoringu w przedsiębiorstwie zostały wyszczególnione w poniższej tabeli.

**Tabela 5. Warunki faktoringu**

Wyszczególnienie	Stopa (w %)
Odsetki od udzielonego finansowania (naliczane od średniego salda należności objętych finansowaniem)	8,00
Prowizja administracyjna z tytułu przejęcia i obsługi wierzytelności (naliczana od obrotu objętego faktoringiem)	0,30
Współczynnik finansowania faktoringiem (% należności finansowany przez faktora)	90

Poniższa tabela przedstawia dane wyjściowe do przeprowadzenia analizy.

**Tabela 6. Podstawowe dane finansowe przedsiębiorstwa za 20XX r.  
– wartości prognozowane (w tys. zł)**

Wyszczególnienie	Wartość
Przychody ze sprzedaży	138 079
Wartość sprzedanych towarów	104 158
Obrót objęty faktoringiem	102 342
Należności (śr. stan) – bez faktoringu	14 599
Należności (śr. stan) – od odbiorców przewidywanych do objęcia faktoringiem	10 914
Należności (śr. stan) – od odbiorców nie przewidywanych do objęcia faktoringiem	3 685
Zobowiązania z tyt. dostaw – bez faktoringu (śr. stan)	18 061
Zapasy (śr. stan)	14 889

Stan należności i zobowiązań podany w powyższej tabeli nie uwzględnia zastosowania faktoringu.

Bezpośrednim celem przykładu jest określenie korzyści i kosztów, a zatem opłacalności wykorzystania faktoringu w ujęciu rocznym.

#### *Rozwiązanie*

W analizie opłacalności zastosowania faktoringu obejmującej sposób wykorzystania pozyskanych środków należy uwzględnić wszelkie różnice w poziomie kosztów oraz przychodów wynikające ze zmiany wielkości należności oraz zmiany szybkości krążenia kapitału obrotowego. W szczególności należy ustalić i porównać z sobą:

1. Koszt finansowania kapitału obrotowego w sytuacji niestosowania faktoringu (zasadne jest jego określenie na podstawie kosztu kredytu bankowego finansującego działalność bieżącą lub średnioważonego kosztu kapitału).
2. Koszt finansowania kapitału obrotowego w sytuacji zastosowania faktoringu.
3. Wartość płatności na rzecz faktora wynikających z oprocentowania i prowizji od obrotu faktoringowego.
4. Wartość skonta za wcześniejszą płatność, związaną z możliwościami szybszego niż w przypadku braku faktoringu dysponowania gotówką.

Przedstawiony wyżej sposób postępowania zostanie wykorzystany w obliczeniach. Na wstępie należy jednak podkreślić, że przedsiębiorstwo powinno sprawdzić, czy korzystanie ze skonta za wcześniejszą płatność jest rozwiązaniem opłacalnym. Może bowiem zaistnieć sytuacja, w której koszt utraconego skonta byłby niższy od kosztu kredytu bankowego. W analizowanym przykładzie taka sytuacja

nie występuje. Roczny koszt kredytu kupieckiego (koszt utraconych korzyści związanych z rezygnacją z opustu) wynosi 12,04%<sup>23</sup>.

ad 1. Ustalenie kosztu finansowania kapitału obrotowego przy braku zastosowania faktoringu.

W celu ustalenia kosztu finansowania należy określić średnioroczną wartość zapotrzebowania na kapitał obrotowy (ZNKO) i pomnożyć ją przez roczną stopę oprocentowania kredytu bankowego finansującego działalność bieżącą przedsiębiorstwa.

ZNKO przy braku zastosowania faktoringu = 14 599 tys. zł (należności) + 14 889 tys. zł (zapasy) – 18 061 tys. zł (zobowiązania z tytułu dostaw) = **11 427 tys. zł.**

**Roczny koszt finansowania kapitału obrotowego = 11 427 tys. zł · 8% = 914,16 tys. zł.**

ad 2. Ustalenie kosztu finansowania kapitału obrotowego w przypadku zastosowania faktoringu.

Podobnie jak w poprzednim punkcie należy ustalić średnioroczną wartość zapotrzebowania na kapitał obrotowy.

Wartość należności w wyniku zastosowania faktoringu ulegnie obniżeniu. Przedsiębiorstwo wykaże w bilansie jedynie należności od klientów nieobjętych faktoringiem w wysokości 3685 tys. zł (patrz tabela 6, punkt 4b) oraz 10% wartości należności objętych faktoringiem (faktor przelewa 90% wartości należności, pozostała kwota jest rozliczana po zapłacie przez dłużnika).

**Należności po zastosowaniu faktoringu = 3685 tys. zł + 10% · 10 914 tys. zł = 4776,4 tys. zł.**

Wartość zapasów po zastosowaniu faktoringu zmieni się nieznacznie. Zmniejszenie ich wartości będzie związane ze zmniejszeniem kosztów zakupu u głównego dostawcy w związku z uzyskaniem skonta za wcześniejszą zapłatę w wysokości 684 tys. zł rocznie.

**Roczna wartość skonta = 2% · 34 200 tys. = 684 tys. zł.**

W związku z tym wartość sprzedanych towarów będąca podstawą do określenia wartości zapasów zmniejszy się z 104 158 tys. zł do 103 474 tys. zł. Przy założeniu zachowania dotychczasowej długości okresu utrzymywania zapasów (52,175 dnia<sup>24</sup>) przełoży się to na spadek wartości zapasów do poziomu 14 791,225 tys. zł.

<sup>23</sup> Roczny koszt kredytu kupieckiego obliczono według wzoru: (%skonta / 1-%skonta) · (365/okres kredytu – okres skonta). Rzeczywisty termin spłaty zobowiązań wobec głównego dostawcy wynosił 61,847 dnia, co obliczono na podstawie wartości rocznych zakupów oraz stanu zobowiązań wobec głównego dostawcy. Okres skonta wynosił 0 (płatność przy odbiorze).

<sup>24</sup> Okres utrzymywania zapasów w firmie handlowej ustalono według wzoru: stan zapasów/wartość sprzedanych towarów · 365 dni (przyjęta liczba dni w roku).

**Zapasy** po zastosowaniu faktoringu =  $103\,474 \text{ tys. zł} \cdot 52,474 \text{ dnia}/365 \text{ dni} = 14\,791,225 \text{ tys. zł}$ .

W przypadku wykorzystania faktoringu nastąpi spadek stanu zobowiązań z tytułu dostaw i usług o poziom zobowiązań wobec głównego dostawcy wykazywanych dotychczas w wysokości 5795 tys. zł.

**Zobowiązania** z tytułu dostaw i usług po zastosowaniu faktoringu =  $18\,061 \text{ tys. zł} (\text{dotychczasowy poziom zobowiązań}) - 5795 \text{ tys. zł} = 12\,266,0 \text{ tys. zł}$ .

W związku z powyższym wartość zapotrzebowania na kapitał obrotowy po wykorzystaniu faktoringu wyniesie:  $4776,4 \text{ tys. zł} + 14\,791,225 \text{ tys. zł} - 12\,266,0 \text{ tys. zł} = 7301,625 \text{ tys. zł}$ .

**Roczny koszt finansowania kapitału obrotowego w przypadku zastosowania faktoringu wyniesie zatem =  $7301,625 \text{ tys. zł} \cdot 8\% = 584,13 \text{ tys. zł}$ .**

ad 3. Ustalenie wartości płatności na rzecz faktora wynikających z oprocentowania i prowizji od obrotu objętego faktoringiem.

Wartość odsetek od finansowania należności ustalono na podstawie przeciętnej wartości należności objętej finansowaniem (wartość należności objętych faktoringiem pomniejszona o 10% ich wartości niepodlegających finansowaniu) oraz na podstawie rocznej stopy oprocentowania faktoringu.

Roczna wartość odsetek =  $9822,60 \text{ tys. zł} \cdot 8,00\% = 785,808 \text{ tys. zł}$ .

Wartość prowizji od obrotu objętego faktoringiem obliczono mnożąc stopę prowizji administracyjnej (0,3%), przez wartość przychodów ze sprzedaży objętych faktoringiem.

Roczna wartość prowizji =  $0,3\% \cdot 102\,342 \text{ tys. zł} = 307,026 \text{ tys. zł}$ .

**Ogólna wartość opłat dla faktora wyniosła zatem:  $1092,834 \text{ tys. zł}$ .**

ad 4. Wartość skonta za wcześniejszą płatność.

Wartość tą ustalono w drugim etapie obliczeń i wynosi ona  **$684,0 \text{ tys. zł}$** .

### **Wynik zmian po wprowadzeniu faktoringu**

W celu ustalenia efektu finansowego zmian wywołanych wykorzystaniem faktoringu należy zebrać obliczone wyżej korzyści i koszty. Ustalenie wyniku przedstawia poniższa tabela.

**Tabela 7. Ustalenie efektu finansowego zmian wynikających z wprowadzenia faktoringu**

Rodzaj korzyści lub kosztów	Wartość w tys. zł
Spadek kosztów finansowania kapitału obrotowego	$914,160 - 584,130 = + 303,030$
Płatności na rzecz faktora	$= - 1\,092,834$
Uzyskane skonto	$= + 684,000$
Wynik zmian po wprowadzeniu faktoringu	$= - 78,804$



W analizowanym przykładzie wprowadzenie zmian nie okazało się korzystne dla przedsiębiorstwa. Wartość straty wynikającej z powyższych obliczeń można jeszcze zmniejszyć o korzyści podatkowe, jakie wystąpią w związku z obniżeniem podstawy opodatkowania (przy stałych przychodach nastąpił wzrost kosztów, a zatem przedsiębiorstwo zapłaci mniejszą wartość podatku dochodowego). Należy jednak jeszcze raz zaznaczyć, że przykład ten nie miał na celu wyciągnięcia uogólniających wniosków dotyczących opłacalności wykorzystania faktoringu, lecz określenie sposobu przeprowadzania takiej analizy.

## 7. Wpływ faktoringu na relację z odbiorcami

Oceniając faktoring jako metodę finansowania, należy zwrócić uwagę na jego wpływ na relację dostawcy z odbiorcą. Oferty firm faktoringowych często zawierają informacje, z których wynika, że faktoring jest także korzystnym rozwiązaniem dla odbiorców. Podkreśla się w szczególności, że będą oni mogli mieć możliwość uzyskania dłuższych terminów płatności, a tym samym uzyskania dostępu do dodatkowego źródła finansowania, bez ustanawiania uciążliwych zabezpieczeń. Niewątpliwie finansowanie działalności bieżącej w większym zakresie kredytem kupieckim, dzięki dłuższym terminom płatności, jest dla odbiorców korzystne. Można jednak wskazać także zagrożenia wynikające z włączenia faktora do pośrednictwa w rozliczeniach między sprzedającym a kupującym.

Do zagrożeń tych należy zaliczyć możliwość osłabienia więzi pomiędzy dostawcą a odbiorcami, którzy z powodu obsługi faktoringowej nie mają już możliwości wydłużania terminów spłaty zobowiązań. Kredyt kupiecki staje się dla nich mniej elastycznym źródłem finansowania. Odbiorcy muszą się liczyć z automatycznym naliczaniem przez faktorów odsetek za opóźnienie w zapłacie takich wierzytelności także w przypadku, gdy odbiorca zgłasza niezgodność jakości towarów w stosunku do postanowień umowy czy ilości wyszczególnionych na fakturze. Ich sytuacja może zatem ulec pogorszeniu i znane są w praktyce przypadki rezygnacji odbiorcy z zakupów u dostawcy, który skorzystał z usług faktoringowych.

Zagrożeniem dla kontaktów z odbiorcami może być także zmniejszenie możliwości indywidualnego traktowania odbiorców, gdy faktor przejmie całość księgowości i rozliczeń z odbiorcami. Problem wpływu pojawienia się faktora jako pośrednika w rozliczeniach między faktorem a dłużnikiem na relacje między nimi z pewnością wymaga prowadzenia dalszych badań.

## 8. Zakończenie

Rzetelna oceny atrakcyjności dla przedsiębiorstwa wykorzystania faktoringu wymaga przeanalizowania nie tylko jego wpływu na sytuację finansową przed-

siębiorstwa, ale także na stosunki z odbiorcami. Ocena faktoringu powinna obejmować zarówno funkcje finansowania, jak i zabezpieczenia przed ryzykiem oraz administrowania. Tak jak stwierdzono wyżej, pierwotne znaczenie dla oceny faktoringu ma jego dostępność. Jest to kryterium, które często decyduje o wyborze faktoringu przez małe i średnie przedsiębiorstwa, które mają ograniczony dostęp do innych źródeł finansowania. Dlatego też, mimo że faktoring uznawany jest za droższe źródło finansowania, jest wybierany ze względu na jego łatwiejszą dostępność oraz szeroko rozumianą elastyczność. Jest to zatem źródło atrakcyjne szczególnie dla przedsiębiorstw dążących do zwiększenia swoich udziałów w rynku, działających w branży, w której wymagane jest oferowanie długich terminów płatności, co może z kolei prowadzić do wystąpienia problemów z płynnością finansową. Skorzystanie z faktoringu nie zamyka drogi do korzystania z innych źródeł finansowania. Jako zaletę podnoszącą atrakcyjność faktoringu należy także uznać możliwość ograniczenia ryzyka kredytowania odbiorców, w sposób pośredni – dzięki dokonywanej przez faktora oceny wiarygodności kredytowej odbiorców, lub w sposób bezpośredni – przez przejęcie ryzyka jego niewypłacalności (w przypadku faktoringu pełnego). Za dodatkową opłatą faktorant może także zlecić faktorowi usługi związane z obsługą należności, co ułatwi mu skoncentrowanie się na działalności podstawowej.

Faktoring to zatem bardzo elastyczna forma finansowania, jednak niepozbawiona wad. Tak jak już wyżej wskazano, zazwyczaj jest on droższy od krótkoterminowego kredytu bankowego. Za istotne zagrożenie związane z jego stosowaniem należy także uznać opisaną wyżej możliwość zerwania kontaktów handlowych z odbiorcą na skutek pogorszenia jego sytuacji przez wprowadzenie pośrednika do rozliczeń kredytu kupieckiego. Warto także wspomnieć o konieczności reorganizacji obiegu dokumentów z uwagi na konieczność przekazywania faktorowi wielu dokumentów w ściśle określonych terminach.

Korzystanie z faktoringu powinno być poprzedzone gruntowną analizą jego wad i zalet, a sfera wpływu faktoringu na sytuację finansową przedsiębiorstwa powinna być określona na podstawie stosownego rachunku opłacalności. Propozycje metod postępowania w tym zakresie autor przedstawił w punkcie 6.

## **ASSESSMENT OF ATTRACTIVENESS OF USING FACTORING IN BUSINESS ACTIVITY**

### **Summary**

Factoring is more than just a way to raise money. It usually includes additional services, too. The purpose of the article is to appraise the attractiveness of using factoring in business activity. The ap-

praisal is done according to the adopted criteria of attractiveness of factoring, such as: availability, charges, flexibility, influence on liquidity and profitability. Other functions of factoring, like security from risk and additional services, are also taken into account.

The analyses presented in the article indicate that when assessing the attractiveness of factoring, firms which have problems with credit volume, take into consideration availability, not charges. Owing to limited access for that type of firms to bank credit, factoring is of crucial importance to them. While factoring is generally considered to be an expensive method of financing, additional advantages (availability, flexibility) may make it the preferred method of short-term financing for some firms.