

Jacek Grzywacz

KULISY FAKTORINGU

Wstęp

Trudno jest przecenić wagę problemu dotyczącego dostępu przedsiębiorstwa do źródeł finansowania. Dotyczy to zarówno działalności o charakterze bieżącym, jak też rozwojowym, stymulowanej przez projekty inwestycyjne. Można oczywiście dyskutować, który z tych dwóch obszarów ma większe znaczenie, chociaż dyskusja taka nie może zakończyć się jednoznaczną odpowiedzią. Rozwój firmy gwarantuje jej ustabilizowaną pozycję rynkową, jest on jednak zdeterminowany szeregiem czynników, które warunkują taką pozycję. Powszechnie przy tym wiadomo, że kluczowym warunkiem jest tu utrzymanie płynności finansowej na odpowiednim poziomie, zapewniającym niezakończone regulowanie zobowiązań pojawiających się w trakcie bieżącej działalności. Wiadomo również, że ważnym instrumentem wspierającym przedsiębiorcę może być w tym wypadku faktoring wraz z jego istotnymi funkcjami uzupełniającymi całą gamę jego odmian stwarzających co najmniej pozory dużej elastyczności w dostosowywaniu się do konkretnej sytuacji gospodarczej.

Z drugiej jednak strony, analiza rynku faktoringowego w Polsce sugeruje jednoznacznie, że instrument ten jest stosunkowo rzadko wykorzystywany w działalności gospodarczej. Warto zatem postawić pytanie, dlaczego tak się dzieje?

1. Czym jest faktoring

Żaden problem, nie tylko zresztą dotyczący „świata finansów” nie powinien być podejmowany bez zdefiniowania jego charakteru nawet wówczas, gdy zagadnienie jest powszechnie znane. Dlatego też, podejmując temat dotyczący faktoringu warto przypomnieć, czym właściwie jest ten instrument finansowy.

Najczęściej stosowane w praktyce jest określenie, że faktoring polega na finansowaniu działalności przedsiębiorstwa poprzez przeniesie-

nie jego wiarygodności handlowych na inną instytucję – faktora, który w zamian przekazuje firmie środki pieniężne.

Jest to oczywiście uproszczona definicja (zresztą jedna z wielu), zaś sam faktoring jest umową nienazwaną co oznacza, że nie ma jednolitych uregulowań prawnych dotyczących umów faktoringowych. Daje to w konsekwencji dużą swobodę w tworzeniu treści tych umów i sprzyja wykształceniu się różnorodnych form i odmian tej ciekawej usługi.

Rozbudowując definicję faktoringu warto zwrócić uwagę, że różnorodne źródła wskazują na wielowątkowy charakter tych definicji, wśród których warto wyróżnić następujące¹:

- zakup wiarygodności z przejęciem lub bez przejęcia ryzyka niewypłacalności dłużnika,
- umowa zawarta między dwiema stronami, na mocy której dochodzi do przelewu wiarygodności,
- forma inkasa należności,
- rodzaj pośrednictwa handlowego, wiążącego się z różnorodnymi usługami,
- forma finansowania działalności firmy,
- refinansowanie kredytu handlowego.

Swoboda w kształtowaniu treści umów faktoringowych sprzyja dostosowywaniu się ich do konkretnych sytuacji gospodarczych. Coraz częściej zresztą zdarza się, że dana umowa zdaje się odbiegać od samej istoty faktoringu przyjmowanej potocznie w wielu definicjach. Dobrym przykładem może być tzw. faktoring zobowiązaniowy, w którym faktor nie zawiera umowy z dłużnikiem, nie zaś z wierzycielem. Sam wobec tego reguluje należności przysługujące wierzycielowi, w zamian oczywiście za określone czynności ze strony dłużnika.

W każdym razie, w tradycyjnym ujęciu faktoring dotyczy trzech podmiotów:

1. faktor, nabywający wiarygodność, jest nim bank lub wyspecjalizowana instytucja faktoringowa,
2. faktorant, czyli przedsiębiorstwo zbywające swoją wiarygodność,
3. dłużnik faktoranta (jego partner handlowy), który zobowiązany jest przekazać mu należności z tytułu dostarczanego towaru bądź świadczonej usługi.

Nie ma potrzeby szczegółowej charakterystyki odmian faktoringu, zwłaszcza biorąc pod uwagę dużą ilość publikacji na ten temat. Wydaje się jednak, że ważne jest zwrócenie uwagi głównie na trzy jego zasadnicze formy, one bowiem w decydującym wręcz stopniu wpływają na poczucie bezpieczeństwa otrzymania środków pieniężnych przez wierzyciela (faktoranta). Chodzi oczywiście o trzy rodzaje faktoringu.²

1. faktoring właściwy, nazywany również pełnym lub bez regresu,

¹ K. Kreczmańska – Gigol, *Windykacja należności*, Difin, Warszawa 2011, s. 430

² J. Grzywacz, *Faktoring*, Difin, Warszawa, 2005, s47

2. faktoring niewłaściwy, inaczej niepełny lub z regresem,
3. faktoring mieszany.

Główną cechą faktoringu właściwego jest przejęcie przez faktora pełnego ryzyka (*funkcja del credere*) niewypłacalności dłużnika bez prawa regresu, ale z wyłączeniem wystąpienia reklamacji bądź zwrotów towaru ze strony dłużnika. W chwili zawarcia umowy to faktor odpowiada względem przedsiębiorcy za wypłacalność dłużnika. Przed zawarciem umowy faktor sprawdza najczęściej sytuację prawno – majątkową przysłego dłużnika i na tej podstawie podejmuje decyzję. Z punktu widzenia przedsiębiorcy (faktoranta) faktoring pełny wiąże się z wyższym kosztem, bowiem faktor kalkulując zapłatę wlicza w nią koszt ryzyka. W praktyce ma niekiedy miejsce sytuacja, gdzie faktor w ramach tej samej umowy jednej wierzytelności przejmuje z ryzykiem, inne zaś na warunkach faktoringu niewłaściwego. Zawierając umowy w stosunku do każdego dłużnika nierzadko określa się limit, do jakiego faktor przejmuje ryzyko wypłacalności dłużnika. Ryzyko to zwiększa się wraz z wydłużaniem się terminu spłaty długu przez dłużnika, wiąże się również ściśle z rozmiarami wierzytelności i stanem prawno – majątkowym dłużnika.

Z powodu występującego ryzyka faktor ogranicza zawieranie umów do faktorantów, którzy są jego klientami terminowo wywiązującymi się z zobowiązań, przekazującymi niezbędne informacje na własny temat, a także na temat swojego partnera handlowego (dłużnika). Konieczne jest zatem umożliwienie faktorowi przeprowadzenie analizy standingu finansowego dłużnika na podstawie przedłożonych sprawozdań finansowych.

W przypadku, jeśli faktor nie ma zamiaru przejmować na siebie pełnego ryzyka, musi to wyraźnie określić w umowie. Musi być zatem jednoznacznie zaznaczone, że faktor nie odpowiada za skutki niewypłacalności dłużnika. Faktoring właściwy nazywany jest również faktoringiem bez prawa do regresu (lub bez rozszczenia zwrotnego), co oznacza brak możliwości żądania przez faktora zwrotu długu od faktoranta w przypadku niewypłacalności dłużnika.

Korzystny dla faktoranta jest zatem fakt, że nie ponosi on odpowiedzialności za wypłacalność swojego kontrahenta, ciężar ten spoczywa bowiem na faktorze. W tym wypadku jednak faktorant musi liczyć się z koniecznością poniesienia wyższego kosztu tego rodzaju umowy.

W faktoringu niewłaściwym ryzyko niewypłacalności dłużnika nie przechodzi na faktora, zaś zawarta umowa nie rodzi tzw. skutków ostatecznych. Faktor ściąga zatem wierzytelności od dłużnika we własnym imieniu, ale na rachunek przedsiębiorcy, z równoczesnym jej zaliczeniem na poczet „pożyczki”, jakiej udzielił mu w związku z dojściem do skutku umowy faktoringu niepełnego. Zasadą jest tutaj, że jeśli dłużnik nie dokona płatności, dokona jej za niego faktorant. Innymi

słowy, jeśli dłużnik okaże się niewypłacalny, wierzytelność jest z powrotem przenoszona na faktoranta, zaś ten musi zwrócić faktorowi otrzymaną wcześniej zaliczkę. W związku z tym, umowę faktoringu niewłaściwego możemy nazwać umową pod warunkiem rozwiązującym, którym jest niewypłacalność dłużnika. Warunkiem powrotnego przeniesienia wierzytelności na faktoranta powinno być wykazanie niewypłacalności dłużnika. Dowodem na to może być przedstawienie dokumentu komorniczego stwierdzającego bezskuteczność wszczętej egzekucji. W przypadku upadłości dłużnika takim dowodem może być na przykład dokument potwierdzający jej ogłoszenie.

Ten rodzaj umowy faktoringowej jest korzystny dla faktora, gdyż nie ponosi odpowiedzialności *del credere*, sam natomiast jest zabezpieczony, ma bowiem możliwość dochodzenia roszczeń zarówno od dłużnika, jak i faktoranta. Dla faktoranta natomiast ta forma może okazać się mniej korzystna, gdyż w przypadku niewywiązania się z zobowiązań przez dłużnika faktor żądać będzie od faktoranta dokonania zapłaty. Zaletą dla przedsiębiorcy jest z kolei mniejsza niż przy faktoringu właściwym kwota prowizji.

Faktor mieszany łączy cechy faktoringu właściwego i niewłaściwego. W tym przypadku strony uzgadniają w stosunku do poszczególnych dłużników kwoty najwyższe, tzw. graniczne, do których faktor przejmie na siebie ryzyko niewypłacalności dłużników. Pozostałe wierzytelności podlegają regułom faktoringu niewłaściwego. Wyjątkowo może zaistnieć sytuacja, gdy faktor zachowa pełny regres w stosunku do klienta. Dzieje się tak wówczas, gdy powstaną kwestie sporne pomiędzy dostawcą a odbiorcą towarów czy usług w zakresie jakości bądź ilości. Wówczas może nastąpić częściowa zapłata faktury. Tylko w takiej sytuacji faktor ma prawo do powrotnego przeniesienia wierzytelności na faktoranta.

2. Przydatność faktoringu

Analizując przydatność stosowania faktoringu przez przedsiębiorstwo warto za punkt wyjścia przyjąć trzy zasadnicze funkcje, jakie pełni:

1. funkcja finansowa, dotycząca finansowania przedsiębiorstwa (faktoranta),
2. funkcja administracyjna, obejmująca zakres zarządzania należnościami jak i prowadzenia ksiąg handlowych; funkcja ta obejmuje np. badania wiarygodności dłużnika, prowadzenie rozliczeń z dłużnikami, incaso należności, monitoring, sporządzenie raportów rozliczeń dla faktoranta,
3. funkcja gwarancyjna (zabezpieczająca); ma na celu przejęcie ryzyka wypłacalności dłużnika; chodzi zatem o wsparcie przedsiębiorstwa w kwestii wiarygodności dłużnika i właśnie jego

wypłacalności w momencie nadchodzącego terminu spłaty wierzytelności.

Samo znaczenie faktoringu w działalności przedsiębiorstwa nie powinno podlegać dyskusji, chociaż w istotnym stopniu zależy to od jego wielkości, charakteru i wreszcie sytuacji finansowej, w jakiej się znajduje. Nie ulega przy tym wątpliwości, że kluczowym aspektem jest tu dostęp do środków pieniężnych i szybki obrót gotówką, zaś każdy zator płatniczy czy zamrożenie środków jest dużym utrapieniem.³ Dotyczy to przede wszystkim mniejszych przedsiębiorstw, często borykających się z brakiem gotówki i utrzymaniem w związku z tym płynności finansowej.

Chodzi zatem głównie o problem finansowania majątku obrotowego. Wynika to np. z utrzymania się większych zapasów w magazynie czy też trudności ze sprzedaży wyrobów gotówkowych bądź z uzyskaniem zapłaty. W związku z tym istnieje konieczność prawidłowego określenia zapotrzebowania na kapitał obrotowy. Do tego wykorzystuje się tzw. **lukę finansową**, która pokazuje nadwyżkę bądź niedobór tego kapitału.

Luka finansowa = rotacja zobowiązań – rotacja należności – rotacja zapasów

- rotacja zobowiązań jest to czas od momentu nabycia zobowiązań do momentu płatności za nie.

$$\text{Rotacja zobowiązań} = \frac{\text{kwota zobowiązań} \times 360}{\text{sprzedaż}}$$

- rotacja należności jest okresem od momentu sprzedaży (na kredyt kupiecki) wyrobów gotowych do momentu ściągnięcia należności:

$$\text{Rotacja należności} = \frac{\text{kwota należności} \times 360}{\text{sprzedaż}}$$

- rotacja zapasów- czas, jaki upływa od momentu zakupu zapasów materiałów i surowców do produkcji do momentu sprzedaży wyrobów gotowych:

$$\text{Rotacja zapasów} = \frac{\text{kwota zapasów} \times 360}{\text{sprzedaż}}$$

³ E. Jonasz, *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstwa na polskim rynku finansowym*, Promotor, Warszawa 2008, s. 54

PRZYKŁAD (na zastosowanie faktoringu)

Założenia (w tys. zł.)

Kwota zobowiązań	200,-
Kwota należności	160,-
Kwota zapasów	80,-
Sprzedaż	1440,-
Okres	360

Luka finansowa = rotacja zobowiązań- rotacja należności – rotacja zapasów

$$\text{Rotacja zobowiązań} = \frac{200 \times 360}{1440} = 50 \text{ dni}$$

$$\text{Rotacja należności} = \frac{160 \times 360}{1440} = 40 \text{ dni}$$

$$\text{Rotacja zapasów} = \frac{80 \times 360}{1440} = 20 \text{ dni}$$

Luka finansowa = 50 dni – 40 dni – 20 dni = -10 dni

$$\text{Średnia sprzedaż dzienna} = \frac{\text{sprzedaż}}{\text{okres}} = \frac{80 \times 360}{1440} = 4$$

Różnica pomiędzy zapotrzebowaniem na kapitał obrotowy a źródłami jego finansowania wynosi:

Różnica (niedobór) środków pieniężnych	= luka finansowa	x średnia sprzedaż dzienna
	-10 x 4= - 40tys. zł	

Po wprowadzeniu faktoringu

Umowa faktoringu obejmuje 50% sprzedaży

Luka finansowa przed podpisaniem umowy faktoringu wynosiła:

$$50 \text{ dni} - 40 \text{ dni} - 20 \text{ dni} = -10 \text{ dni}$$

Po podpisaniu umowy o faktoring luka finansowa wyniesie :

$$50 \text{ dni} - (50\% \times 40) \text{ dni} - 20 \text{ dni} = +10 \text{ dni}$$

Różnica pomiędzy zapotrzebowaniem na kapitał obrotowy, a źródłami jego finansowania:

Różnica (nadwyżka) = luka finansowa x średnia sprzedaż dzienna, czyli:

$$\text{nadwyżka} = 10 \text{ dni} \times 4 \text{ tys.} = 40 \text{ tys. zł.}$$

Chcąc w przedsiębiorstwie obliczyć wysokość luki finansowej można skorzystać również z nieco innej zależności, a mianowicie:

$$\text{Luka finansowa} = \text{rotacja (konwersja) gotówki} \times \text{przeciętna dzienna sprzedaż}$$

Rotacja gotówki jest to czas pomiędzy realizacją wydatków gotówkowych a osiągnięciem wpływów gotówkowych.

$$\text{Rotacja gotówki} = \text{rotacja zapasów} + \text{rotacja należności} - \text{rotacja zobowiązań}$$

Podany wcześniej przykład jest modelowym, uproszczonym ujęciem możliwości, jakie stwarza sprzedaż wierzycielności faktorowi.

Uściślając niektóre podane elementy wyliczeń, obliczając rotacje zobowiązań należności i zapasów, należy przyjąć ich wartości średnie np.:

$$\text{Przeciętny stan należności} = \frac{\text{należności na początek okresu} + \text{należności na koniec okresu}}{2}$$

PRZYKŁAD

Wykorzystanie faktoringu w działalności przedsiębiorstwa przez okres 1 miesiąca (w zł).

Działalność przedsiębiorcy w oparciu o kredyt

Kwota zaciągniętego kredytu na okres jednego roku	10 000,00
Oprocentowanie kredytu (%)	20,0
Kwota zaangażowana w obrót cyklu 30 dniowym	10 000,00
Marża przychodu z jednego obrotu (%)	5,0
Przychody z jednego obrotu w cyklu 30 dniowym	10 500,00
Splata jednego zadłużenia kredytowego po 30 dniach	10 166,66
Wynik finansowy	333,34

Kwota zaciągniętego kredytu na okres jednego miesiąca	10 000,00
Oprocentowanie kredytu (%)	20,0
Marża przychodu z jednego obrotu (%)	5,0
Kwota zaangażowana w obrót cyklu 30 dniowym	10 000,00
Spodziewany przychód z jednego obrotu	10 500,00
Sprzedaż w ramach faktoringu spodziewanych przychodów	10 500,00

Stopa dyskontowa w faktoringu (%)	22,5
Kwota wypłacana przedsiębiorcy	10 303,13
Kwota ponownie zaangażowana w obrót w cyklu 30 dniowym	10 303,13
Marża przychodu z jednego obrotu	5,0
Przychody z drugiego obrotu	10 818,30
Splata zadłużenia kredytowego	10 166,66
Wynik finansowy z wykorzystaniem faktoringu	651,64
Różnica na korzyść wyniku finansowego z wykorzystaniem faktoringu (651,64-333,34)	318,30

Powyższy przykład, pomimo swojego uproszczonego charakteru potwierdza, że faktoring może być efektywnym uzupełnieniem kredytu obrotowego i dzięki zastosowaniu obu form finansowania przedsiębiorca ma realną szansę zwiększenia wyniku finansowego, nie angażując w działalność własnych środków pieniężnych.

3. Druga strona medalu

Każdy sposób pozyskiwania kapitału obcego wiąże się z kosztami. Dotyczy to oczywiście także faktoringu, którego koszty nie są jak dotąd czynnikiem zachęcającym przedsiębiorców.

Cena jaką płaci przedsiębiorstwo za faktoring zależy od nakładu pracy i kosztów kontroli, oceny ryzyka i marży zysku, jaki faktor przewiduje dla siebie. Na koszt całkowity operacji faktoringowej składają się zatem koszty cząstkowe, które obciążają firmę z tytułu spełnienia przez faktora określonych funkcji.

Pierwszym elementem składowym kosztów są **odsetki** za przekazane przedsiębiorstwu środki pieniężne. Wielkość ich uzależniona jest od:

- wysokości przekazanej kwoty,
- stopy procentowej lub stopy dyskonta,
- okresu, jaki upływa od momentu przelania na faktora środków pieniężnych do dnia płatności za faktury, czyli liczba dni finansowania nabytej przez faktora wierzytelności.

Najczęściej odsetki są pobierane z góry w formie dyskonta w momencie przyjęcia faktury do wykupu. Nieliczne banki oferują możliwość pobierania odsetek z dołu, forma ta jest częściej stosowana przez spółki faktoringowe, co jest głównym źródłem różnic w kosztach pomiędzy nimi a bankami. Pomimo, że marże stosowane przez banki są niższe w porównaniu z podmiotami niebankowymi, sposób pobierania odsetek z góry niekorzystnie wpływa na skorzystanie z ich oferty. Banki, pobierając odsetki z góry, doprowadzają do zawyżenia kosztu pieniądza. Przykładowo, stopa dyskonta pobierana z góry na poziomie

22% w skali roku odpowiada stopie procentowej przy oprocentowaniu pobieranym z dołu na poziomie 28% w skali roku. Odsetki są dyskontowane od wysokości wykupywanej wierzytelności według obowiązującej w banku stawki i naliczane na tzw. cykl rozliczeniowy, czyli rzeczywistą liczbę dni pomiędzy datą skupu faktury a dniem poprzedzającym termin jej płatności. Zdarza się, że niektóre banki naliczają odsetki w sposób przyjęty od innych rodzajów kredytów, co utrudnia faktorantom porównanie ich oferty.

Drugim istotnym elementem jest opłata za świadczone przez faktora usługi (administrowanie wierzytelnością), której wysokość zależy od następujących czynników:

- wielkość obrotów firmy,
- liczby posiadanych dłużników,
- średniej kwoty faktury,
- częstotliwości zmiany odbiorców (dłużników),
- warunków płatności stosowanych przy sprzedaży w tym okresie płatności faktur,
- ilości roszczeń zgłaszanych przez dłużników z tytułu rękojmi i gwarancji.

Trzecim składnikiem kosztów jest prowizja płacona faktorowi za przejęcie przez niego ryzyka niewypłacalności dłużników. Wysokość tej prowizji również zależy od kosztów sprawdzenia wiarygodności faktora i jego odbiorców.

Ustalając poziom ryzyka faktor bierze pod uwagę :

- koniunkturę w branży, w której działają odbiorcy,
- wiarygodność odbiorców (solidność płatniczą i stan prawno – majątkowy),
- średni okres finansowania (kredytowania),
- stopień rozproszenia wierzytelności na poszczególnych dłużników,
- jakość wierzytelności mierzoną np. jako udział straconych wierzytelności w obrotach firmy,
- termin i sposób regulowania długów,
- możliwość zabezpieczania nabytych wierzytelności,
- charakter i rodzaj towarów objętych umowami sprzedaży.

Poza wymienionymi składnikami kosztów warto również zwrócić uwagę na opłatę za czynności przygotowawcze przed zawarciem umowy faktoringowej. Opłata ta dotyczy:

- opracowania wniosków o podpisanie umowy oraz jej wzoru,
- opracowanie wniosku o przyznanie limitu.

W praktyce gospodarczej problem kosztów faktoringowych sprowadza się zatem przede wszystkim do rozwiązania dylematu, czy wysokość przekazywanej przedsiębiorstwu (faktorantowi) kwoty za sprzedane wierzytelności uzasadnia. Z ekonomicznego punktu wi-

dzenia wielkość potrąceń, o które faktor pomniejsza te wierzytelności. Dlatego w każdym przypadku podpisywania umowy o faktoring ważne jest uwzględnienie kilku istotnych kwestii.

Po pierwsze, odsetki płacone faktorowi potrącają się od kwoty wierzytelności z góry (tzw. odsetki dyskontowe), przez co istnieje różnica między nominalną stopą procentową a stopą dyskonta w stosunku rocznym. Przedstawia to wzór:

$$i = \frac{d \times 100}{100 - d}$$

gdzie:

i – stopa dyskontowa,

d – stopa dyskonta.

PRZYKŁAD

Faktor, pobierając odsetki z góry proponuje przedsiębiorstwu stopę dyskontową w wysokości 20% (w umowach podawana jest stopa procentowa !). Nominalna stopa procentowa wyniesie zatem:

$$\frac{20 \times 100}{100 - 20} = 25 \% \text{ w skali roku}$$

Przykład dowodzi, że podana przez faktorów stopa procentowa wyraźnie zniekształca rachunek opłacalności.

Po drugie, wykorzystując rachunek dyskonta przy liczeniu kwoty dyskonta potrąconej przez faktora należy uwzględnić, że istnieją w praktyce dwa warianty:

Pierwszy, uwzględniający odsetki proste

$$D = \frac{K \times d \times t}{100 \times 360}$$

drugi, uwzględniający odsetki złożone (odwrotność dziennej kapitalizacji):

$$D = K \times \left[1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{i}{360}\right)^t} \right]$$

gdzie:

D – kwota dyskonta,

K – suma wierzytelności,

i – stopa procentowa

t – liczba dni finansowania

PRZYKŁAD

(odsetki proste) – bez uwzględniania prowizji i opłat

Kwota wierzytelności	K = 10 000,-
Liczba dni finansowania	t = 30
Stopa dyskonta	d = 20%
Suma dyskontowa:	

$$D = \frac{10\,000 \times 20 \times 30}{100 \times 360} = 166,66$$

Faktor wypłaca przedsiębiorstwu 100% wierzytelności, pomniejszone o należne mu dyskonto:

$$10\,000 - 166,66 = 9833,34$$

Firma otrzymuje kwotę 9833,34 zł., co stanowi nieco ponad 98% wartości sprzedanej wierzytelności. Koszt tej transakcji wyniósł więc :

$$100 - \left(\frac{9833,34}{10\,000} \times 100 \right) = 2\%$$

co w skali roku stanowi oprocentowanie:

$$\frac{360}{30} \times 2\% = 24\%$$

Należy zauważyć, że w przypadku uwzględnienia w przykładzie wysokości ponoszonych przez faktora prowizji i opłat, koszty znacznie przekroczyłyby poziom 24%.

PRZYKŁAD

(odsetki kapitalizowane)

Kwota wierzytelności	200 000 zł.
Liczba dni	56
Stopa procentowa	21,04 %
Marża	2%

Stopa procentowa wyniesie więc $21,04 + 2,0 = 23,04$ %

Suma dyskonta:

$$D = 200\,000 \times \left[1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{0,2304}{360} \right)^{56}} \right]$$

Faktorant otrzymuje 100% wierzytelności pomniejszonej o dyskonto i marżę, wynoszącą 0,2% wartości wierzytelności :

$$200\ 000 - 8\ 000 - 400 = 191\ 600\ \text{zł}$$

Przedsiębiorstwo otrzymuje kwotę 191 600 zł, co stanowi 95,8% wartości sprzedanej wierzytelności. Zatem koszt transakcji wyniósł:

$$100 - \left(\frac{191\ 600}{200\ 000} \times 100 \right) = 4,2\%$$

Oprocentowanie w skali roku wyniesie zatem:

$$\frac{360}{56} \times 4,2\ \% = 26,9\%$$

Po trzecie, analizując koszty faktoringu stale należy brać pod uwagę fakt potrąceń stosowanych przez faktora, pomniejszających wartość sprzedanej wierzytelności. Różne są metody liczenia tych potrąceń, zaś wśród częściej spotykanych warto wyróżnić następującą zależność:

$$p = p_o + m + o$$

gdzie:

- p – potrącenia,
- p_o – prowizja operacyjna,
- m – marża faktoringowa,
- o – odsetki.

1. prowizja operacyjna

$$p_o = W \times a$$

W – wysokość wierzytelności
a – wielkość wyrażona w procentach, ustalana indywidualnie przez faktorów.

2. marża (zróżnicowana w zależności od formy faktoringu)

- dla faktoringu bez regresu

$$m = 0,15\% \times K \times r$$

- dla faktoringu z prawem powrotnego przeniesienia wierzytelności

$$m = 0,1\% \times K \times r$$

K – kwota nabywanej przez faktora wierzytelności,
r – liczba tygodni finansowania (ustalona indywidualnie przez faktora).

3. odsetki

$$o = \frac{\%}{360} \times K \times t$$

gdzie:

% - stopa procentowa,

t – liczba dni finansowania nabywanej przez bank wierzytelności.

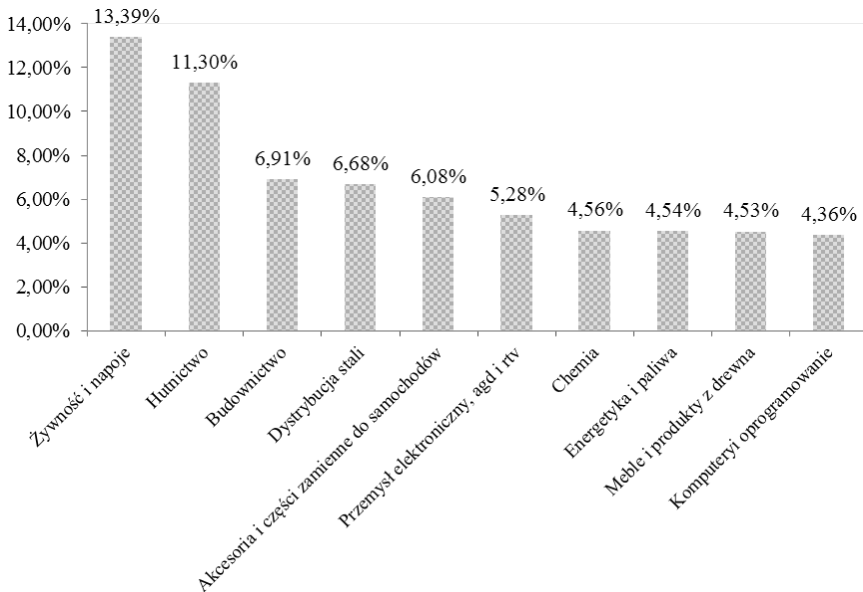
Z punktu widzenia przedsiębiorstw istotne jest, że nie wszystkie elementy potrąceń odnoszone są do kwoty wierzytelności nabywanej przez faktora. Prowizja operacyjna uwzględnia bowiem całą wierzytelność przedstawioną do wykupu.

Dokładna kalkulacja kosztów faktoringowych jest elementarną kwestią przy podejmowaniu przez przedsiębiorstwo decyzji o związaniu się z faktorem. W przeciwnym razie może okazać się, że taki sposób pozyskania środków pieniężnych jest niewspółmiernie wysoki wobec korzyści, jakie się tu uzyskuje. Rodzi się w związku z tym pytanie, czy utrzymanie płynności finansowej za wszelką cenę służy faktycznie stabilizowaniu kondycji finansowej firmy?

Podsumowanie

Śledząc literaturę poświęconą faktoringowi nie trudno oprzeć się wrażeniu, że wielu autorów koncentruje się na zbawiennym wręcz znaczeniu tej usługi w działalności przedsiębiorstwa. Nie można oczywiście odmówić rosnącego stale udziału obrotów faktoringowych na rynku, dotyczących różnych branż.

Rysunek 1. Struktura obrotów faktoringowych według branż w 2011 r.



Źródło: Dane Polskiego Związku Faktorów

Czy rzeczywiście jednak jest tak dobrze? Odpowiedź na to pytanie nie jest szczególnie trudna dokonując pobieżnej nawet analizy tego rynku w Polsce. Otóż okazuje się, że o ile zainteresowanie faktoringiem wydaje się przynajmniej potencjalnie wysokie, sama ilość umów jest mała, jeśli nie znikoma, biorąc pod uwagę ilość aktywnych przedsiębiorstw w Polsce, sięgająca dwóch milionów. Różne źródła przy tym podają absolutnie zróżnicowane wielkości, wśród których dominuje pogląd, że z faktoringu w Polsce korzysta nie więcej niż 10 000 przedsiębiorców. Zważywszy jednak na fakt, że większość takich umów ma charakter jednorazowy, nie mamy powodów do dumy. Poza tym te przedsiębiorstwa, które korzystają z faktoringu są zainteresowane przede wszystkim jego zasadniczą funkcją - finansową, zaś inne usługi występują praktycznie sporadycznie. Sami przedsiębiorcy zniechęceni są warunkami, jakie stawiają instytucje oferujące faktoring, np. wysoki limit obrotów, minimalne wartości faktury, wymagania dotyczące dłużników.

Dokonując próby syntetycznego określenia przyczyn małej ilości umów faktoringowych nasuwa się jednoznaczna odpowiedź: koszty i znikoma wiedza przedsiębiorców na ten temat. Wszelkie badania, w tym sondaże rynkowe potwierdzają, że firmy często po prostu nie znają tej usługi, a jeśli już o niej słyszały, były to negatywne opinie. Opinia taka kreowana jest w istotnym stopniu przez niechęć do ujawniania informacji dotyczącej przedsiębiorstwa i jego finansów oraz

obawę utraty kontroli nad zarządzaniem należnościami. Pozostaje jedno wyjście – edukacja, ale skuteczna.

Bibliografia:

1. Kreczmańska – Gigol K., *Windykacja należności*, Difin, Warszawa 2011
2. Grzywacz J., *Faktoring*, Difin, Warszawa, 2005
3. Jonasz E., *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstwa na polskim rynku finansowym*, Promotor, Warszawa 2008,

SIDE FLATS OF THE FACTORING

Key words: financial markets, enterprises, outside capital, factoring

Summary

An interest in the factoring seems at least potentially high, very number of agreements is small, if not scanty, taking the quantity of active enterprises into consideration in Poland, reaching two million. Various sources in addition are giving completely diversified sizes, amongst which the view that in Poland he is using the factoring is dominating to no more than 10 000 of entrepreneurs. However having considered the fact that the majority of such agreements has disposable character, we don't have sources of pride. Apart from that these enterprises which are using the factoring are made interested above all in his fundamental function - financial, whereas other services practically are occasionally appearing. Very discouraged entrepreneurs are conditions institutions offering the factoring are putting which, e.g. high limit of turnovers, the minimal invoice values, requirements concerning debtors.

Making the attempt of synthetic determining the reasons for the paucity of agreements factoring an unequivocal answer is arising: costs and the scarce knowledge of entrepreneurs to this subject. All examinations, including market surveys they are confirming that companies don't often simply know this service, and if already heard about her, were these are negative opinions. Such an opinion is being created in the significant degree by the dislike for the disclosure of information concerning enterprise and his finances and anxiety of loss of the control over the accounts receivable management. One outing remains - education, but effective.