



Tom 35/2022, ss. 7-27

ISSN 2719-4175

e-ISSN 2719-5368

DOI: 10.19251/ne/2022.35(1)

[www.ne.mazowiecka.edu.pl](http://www.ne.mazowiecka.edu.pl)

---

**Jacek Grzywacz**

e-mail: [j.grzywacz@mazowiecka.edu.pl](mailto:j.grzywacz@mazowiecka.edu.pl)

Mazowiecka Uczelnia Publiczna w Płocku

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3127-9684>

# PRZYSZŁOŚĆ POLSKIEGO FAKTORINGU

## THE FUTURE OF POLISH FACTORING

### Streszczenie

W artykule omówiono znaczenie i specyfikę umowy faktoringowej. Opisano także zasady funkcjonowania usług faktoringowych w praktyce gospodarczej. Omówiono tu uwarunkowania towarzyszące kształtowaniu jej treści oraz procedury formalne, które temu towarzyszą. Wyraźnie podkreślono także uprzywilejowaną pozycję instytucji faktoringowej, która ma w większości przypadków decydujący wpływ na treść zapisów, znajdujących się w umowie. Podjęto tu próbę wskazania na praktyczną stronę umowy pomiędzy przedsiębiorstwem i faktorem, przenosząc jej treść na rzeczywistość gospodarczą, w której funkcjonuje.

### Summary

The article discusses the meaning and specificity of a factoring agreement. The principles of functioning of factoring services in business practice are also described. The conditions accompanying the shaping of its content and the formal procedures that accompany it are discussed here. The very privileged position of the factoring institution was clearly emphasized, which in most cases has a decisive impact on the content of the provisions contained in the contract. An attempt was made here to indicate the practical side of the contract between the company and the factor,

Podkreślono także potrzebę kontrowersyjnego podejścia w określaniu perspektyw rozwojowych polskiego rynku faktoringowego. Z jednej strony bowiem w wielu publikacjach i dyskusjach zwraca się uwagę na zbawienną wręcz rolę faktoringu w stymulowaniu płynności finansowej. Zapomina się przy tym, że usługa ta nie cieszy się jednak w Polsce szerokim powodzeniem.

**Słowa kluczowe:** faktoring, koszt, bank

**JEL codes:** G21, G30, G32.

## WSTĘP

Fundamentalnym warunkiem istnienia i funkcjonowania przedsiębiorstwa jest utrzymywanie płynności finansowej na poziomie gwarantującym bieżący dostęp do środków pieniężnych. Chodzi zatem o bezpieczeństwo finansowe, postrzegane w istotnym stopniu przez pryzmat relacji z partnerami handlowymi występującymi w roli wierzyciela. Oczywiście jest, że problemy z przepływami pieniężnymi nader negatywnie wpływają na te relacje, zaś ich wspólnym mianownikiem jest utrata zaufania, bez niego konkurencyjność rynkowa i stabilność są jedynie prostymi hasłami.

Naturalne jest zatem, że przedsiębiorcy stale poszukują różnorodnych sposobów pozytywnego stymulowania własnej płynności, bez względu na to, czy występują w roli dłużnika, czy też dostawcy towaru. Obie sytuacje permanentnie towarzyszą prowadzonej działalności. bezsporne przy tym wydaje się, że nader ważne jest sprawne odzyskiwanie posiadanych należności, których często wysoki poziom jest jedynie złudzeniem o dobrej kondycji finansowej jednostki.

Skutecznym, znanym od wielu lat sposobem sterowania płynnością finansową mogą być usługi faktoringowe. Faktoring posiada bowiem cechy, które są w naturalny wręcz sposób przypisane do zjawisk bezpośrednio związanych z przepływami pieniężnymi. Ale nie tylko. Słusznie bowiem usługa ta może być kojarzona z finansowaniem rozwoju przedsiębiorstwa, pomimo faktu, że w tym wypadku występuje stosunkowo dużo ograniczeń. Wiele zależy od wiedzy i umiejętności interpretowania możliwości jakie stwarza współpraca z instytucją faktoringową.

transferring its content to the economic reality in which it operates.

The need for a controversial approach in determining the development prospects of the Polish factoring market was also emphasized. On the one hand, many publications and discussions draw attention to the salutary role of factoring in stimulating financial liquidity. It is forgotten that this service is not very popular in Poland.

**Keywords:** factoring, cost, bank

Wobec potencjału prezentowanego przez faktoring zdumiewać może fakt, że jego popularność w Polsce ma mało znaczący charakter. Nader rzadko bowiem przedsiębiorstwa sięgają do tego rodzaju rozwiązań, które przecież bezpośrednio dotyczą działań mających na celu utrzymywanie bezpieczeństwa finansowego.

Celem opracowania jest próba oceny realnych możliwości rozwoju w Polsce rynku usług faktoringowych, w świetle rzekomo optymistycznych wyników badań empirycznych oraz sposobu postrzegania tej usługi przez samych przedsiębiorców. Przyjmując również założenie, że "optymizm" faktoringowy prezentowany szeroko w wielu publikacjach nie znajduje odzwierciedlenia w polskiej rzeczywistości gospodarczej warto zastanowić się, dlaczego tak się dzieje.

Różnorodne zestawienia statystyczne obrazujące funkcjonowanie polskiego rynku faktoringowego, prezentowane w różnych przekrojach zdarzają się wskazywać na duże zainteresowanie firm tą formą wsparcia finansowego własnej działalności. Tymczasem, zaledwie "garstka" przedsiębiorców faktycznie nawiązuje współpracę z instytucjami faktoringowymi, prezentującymi swoje usługi w nader atrakcyjnych ofertach, których treść zdaje się gwarantować wręcz sukces rynkowy. Większość podpisywanych umów ma jednak jednorazowy charakter, zaś wymogi stawiane przez faktorów oraz koszt środków pieniężnych przekazywanych przedsiębiorstwom skutecznie studzi zapał do tego rodzaju usług. Pozostaje oczywiście jakże ważna kwestia świadomości i wiedzy przedsiębiorców na temat faktoringu. W sytuacji, gdzie polska gospodarka zdominowana jest przez małe, jednoosobowe firmy nie posiadające często dużego doświadczenia rynkowego, problem ten wydaje się mieć wręcz zasadniczy charakter.

## **1. PRZYDATNOŚĆ KORZYSTANIA Z FAKTORINGU; PRZEWA-GA TEORII CZY PRAKTYKI?**

Stosunkowo bogaty dorobek teoretyczny dotyczący usług faktoringowych wskazuje na istotną rolę tego rodzaju rozwiązań w działalności przedsiębiorstwa. Widać to wyraźnie na przykładzie konieczności umiejętnego prowadzenia polityki kredytowej wobec odbiorców, która jest od lat stałym elementem kształtowania pozycji konkurencyjnej. Określa ona bowiem zasady kredytowania kontrahentów (np. termin zapłaty) oraz metody oceny ich wiarygodności. W sytuacji, gdy wydłużanie terminów płatności za dostarczony towar (usługę) jest zjawiskiem wręcz wymuszany przez rynek, istotnie oddziałuje to

na możliwość utrzymywania płynności finansowej na bezpiecznym poziomie. Jest to bezpośrednio związane z problemem finansowania należności i uzupełnienia na bieżąco niedoboru środków pieniężnych. Jak słusznie przy tym zauważa K. Zawadzka prowadząc politykę kredytową można oprzeć się na założeniu, że koszt kapitału obcego jest niższy od kapitału własnego [Zawadzka, 2018, s. 30]. Tego rodzaju wniosek ma nader ogólny charakter, nie zmienia to jednak faktu, że uzupełnianie pojawiającej się luki finansowej kapitałem obcym może być dobrym, racjonalnym rozwiązaniem.

W sytuacji natomiast, gdy przedsiębiorca występuje w roli dłużnika i ma problemy z utrzymaniem płynności musi liczyć się z zaostrzeniem polityki kredytowej przez dostawców. Oznaczać to może konieczność dokonywania przedpłaty za dostarczone towary [Kreczmańska-Gigol, 2015, s. 120].

Istnieją zatem istotne argumenty wskazujące, że faktoring musi być brany pod uwagę jako instrument stymulujący przepływy pieniężne. Dotyczy to zarówno sytuacji, kiedy przedsiębiorca występuje w roli wierzyciela, jak też dłużnika.

1. Prowadzenie działalności gospodarczej wiąże się z potrzebą ciągłego planowania przepływów pieniężnych, dla których wspólnym mianownikiem jest preliminarz obrotów gotówkowych, w którym fundamentalne znaczenie ma trafne określenie przewidywanych wpływów pieniężnych i wydatków. Nie mniej istotne jest zaplanowanie realnych sposobów uzupełnienia niedoborów środków finansowych co może wynikać np. z prowadzonej polityki handlowej i wydłużania odbiorcom terminów zapłaty.
2. Brak "gotówki" często oznacza opóźnienia w płatnościach, a to z kolei ma duży wpływ na ocenę wiarygodności rynkowej przedsiębiorstwa. Nie jest przy tym trudno przewidzieć, co oznacza utrata zaufania.
3. Wydłużanie przez firmę terminów płatności oznacza wzrost zapotrzebowania na kapitał obrotowy i dosyć często "chaotyczne" poszukiwanie źródeł jego uzupełniania.
4. Brak własnych środków oznacza, że finansowanie umów handlowych może być niemożliwe, bez dostępu do krótkoterminowego kapitału zewnętrznego.
5. W przypadku prowadzenia handlu hurtowego należy liczyć się z koniecznością stałego udzielania odbiorcom kredytów handlowych. Trudno jest zatem wyobrazić sobie skuteczność działań bez zagwarantowania ciągłego dopływu środków pieniężnych.

Jak zauważają J. Grzywacz i D. Cieplińska zainteresowanie faktoringiem może być szczególnie istotne w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo [Grzywacz, Cieplińska, 2018, s. 23]:

- docenia znaczenie starannego planowania przepływów pieniężnych,
- ma zawarte stałe umowy z kontrahentami,
- nie dysponuje wystarczającym zabezpieczeniem gwarantującym uzyskanie w banku kredytu,
- ma nierównomiernie rozłożone w czasie zapotrzebowanie na środki pieniężne,
- ponosi koszty administracyjne z tytułu udzielania kredytów kupieckich,
- potrzebuje mieć szybki dostęp do środków pieniężnych,
- zamierza skutecznie dyscyplinować swoich kontrahentów.

Uwzględniając zatem najważniejsze, pozytywne cechy faktoringu warto zwrócić uwagę na kilka ważnych kwestii [Grzywacz, Jagodzińska-Komar, 2021, s. 137-138].

1. Przede wszystkim należy wymienić szybkie uzyskanie środków pieniężnych za dostarczone towary i wykonane usługi, w terminach przez siebie określonych, tj. natychmiast po złożeniu faktury u faktora i możliwość zaangażowania pieniędzy w bieżącą działalność bądź też wsparcie nowych przedsięwzięć.
2. Dzięki wcześniejszemu pozyskaniu środków istnieje możliwość natychmiastowego włączenia ich do obrotu gospodarczego, przez co uzyskuje się wzrost obrotów oraz zysku.
3. Przedsiębiorstwo poprawia swoją płynność, m.in. poprzez eliminowanie zatorów płatniczych. Wysoka płynność finansowa może także oznaczać uzyskanie u dostawców upustów przy zapłacie gotówką, co daje firmie dużą swobodę w kształtowaniu ceny na swój towar i określaniu terminów płatności. Wpływa to na zwiększenie konkurencyjności firmy i skracanie cyklu rozliczeniowego. Istnieje zatem możliwość zaoferowania odbiorcom dłuższych terminów płatności, bez konieczności zamrażania własnych środków obrotowych.
4. Poprawiają się w firmie wskaźniki ekonomiczne (faktoring „zamieniając” wierzycelność na gotówkę podnosi jakość aktywów).
5. Faktoring stwarza przedsiębiorstwu szansę uniknięcia konieczności zaciągania kosztownego kredytu, którego wykorzystanie nie zawsze jest efektywne.

6. Faktoring odciąża przedsiębiorcę od czynności związanych ze ściąganiem należności od dłużników, w przypadku przejścia przez faktora odpowiedzialności i ryzyka związanego z niewypłacalnością dłużnika. Istotna jest także możliwość scedowania na faktora uciążliwej procedury monitoringu należności oraz windykacji. Jak zauważa słusznie przy tym M. Szymańska, firmy faktoringowe nie dają gwarancji na skuteczność działań windykacyjnych, jednakże wyeliminowany jest tu problem bieżącego monitorowania wierzytelności przez pracownika przedsiębiorstwa czy też zatrudnienia zewnętrznej firmy windykacyjnej, co w dłuższym okresie czasu może częściowo obniżyć koszty działania jednostki. Istotne jest tu oczywiście wartość uzyskiwanych obrotów i posiadanych wierzytelności.
7. Możliwość wykonania przez faktora czynności o charakterze usługowym usprawnia w przedsiębiorstwie obrót towarowo-pieniężny.
8. Potwierdza się, że dzięki faktoringowi łatwiej jest przewidzieć przepływy pieniężne. Przedsiębiorcy podkreślają, że usprawnia to regulowanie zobowiązań w terminie i ułatwia zarządzanie gotówką poprzez np. blokowanie jej w formie lokat bankowych.
9. Faktoring może być przydatny dla firm prowadzących działalność sezonową, bowiem możliwość stosowania długich terminów płatności, nawet do 120 dni pozwala na rozciągnięcie sprzedaży w czasie i ciągły dopływ gotówki.
10. Faktoring stwarza przedsiębiorstwu realną szansę na uniknięcie strat inflacyjnych, poprzez inkasowanie należności w krótkim okresie, po dostarczeniu towarów lub wykonaniu usługi.
11. Jak wykazuje praktyka, faktor o wiele sprawniej dokonuje inkasa należności od dłużników. Często odpadają również koszty administracyjne i telekomunikacyjne związane z odzyskiwaniem należności.
12. Elastyczność faktoringu umożliwia przedsiębiorcy dopasowanie rozmiaru finansowania do własnych potrzeb wynikających z aktualnej sytuacji.
13. Dobra współpraca z faktorem stwarza przedsiębiorstwu możliwość uzyskania od niego dodatkowych pożyczek.

Trudno jest jednoznacznie wskazać, które z przytoczonych argumentów mają decydujący wpływ na efekty oceny faktoringu przez przedsiębiorców. W każdym przypadku najważniejszym kryterium jest płynność finansowa, którą można również uznać za wspólny mianownik dla przedstawionej ana-

lizej. Warto przy tym wskazać na różnorodność opinii prezentowanych przez poszczególnych autorów, dla których niezmiennym wyznacznikiem wydaje się również płynność finansowa. Ilustruje to tabela 1.

**Tabela 1. Opinie dotyczące zalet faktoringu**

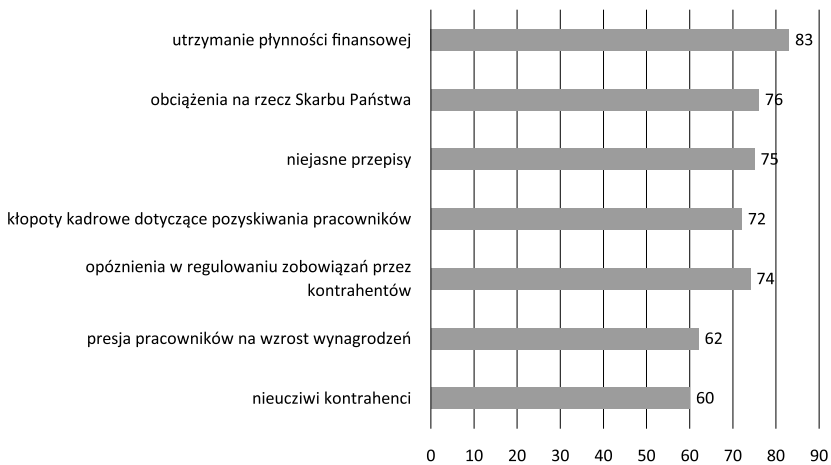
Autor	Korzyści stosowania faktoringu
K. Kreczmańska-Gigol	Faktoring ma znaczenie dla przedsiębiorstw, które z niego korzystają przede wszystkim jako instrument poprawiający płynność finansową.
J. Grzywacz	Możliwość dostosowania kwoty uzyskiwanej od faktora do potrzeb własnych przedsiębiorstwa.
D. Steć	Finansowanie udzielane jest przedsiębiorstwom nie tylko od dnia wystawienia faktury do terminu wymagalnej zapłaty, ale także po tym terminie. Może to być okres 30, a nawet 45 dni po terminie wymagalności. Takie rozwiązanie pozwala przedsiębiorcom na realizację swoich zobowiązań bez obawy, że w przypadku braku zapłaty w terminie pojawi się problem z płynnością.
Ł. Piekutowski	Mając do wyboru katalog różnorodnych usług dodatkowych oferowanych przez faktora, przedsiębiorcy mogą wybrać usługi dopasowane do aktualnych potrzeb i sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.
M. Szymańska	Monitorowanie kontrahentów, którzy mają zobowiązania, poprzez instytucję faktoringową nie implikuje pewności co do otrzymania zapłaty, niemniej jednak ich działania mogą przynieść korzystne skutki i przyczynić się do skrócenia cyklu inkasa należności. Stosowanie faktoringu stwarza przedsiębiorstwu możliwość dotarcia do nowych osób i poszerzenie bazy klientów. Dla odbiorców ważnym elementem oferty dostawców jest oferowany przez nich czas na regulowanie należnych im kwot wynikających z faktur. Poprzez zastosowanie faktoringu, podmioty gospodarcze są w stanie ten okres wydłużyć, ponieważ zabezpieczają umowę z instytucją faktoringową swoją płynnością finansową. Ponadto, dzięki faktoringowi otrzymują one dokładną informację, jaki koszt związany jest z przesunięciem w czasie terminu wymagalności należności. To sprawia, że cenę za dostarczone towary i usługi mogą powiększyć i w ten sposób przerzucić część kosztów związanych z faktoringiem.
R. Michaś	Dzięki kooperacji z faktorem faktorant ma możliwość uniknięcia zawierania umów z podmiotami o wysokim ryzyku niewypłacalności.
J. Czarnecki	Poprawie ulegają wskaźniki zadłużenia, rentowności oraz płynności.
M. Sierpińska D. Wędzki	Takie rozwiązanie stwarza szansę dla małych i średnich przedsiębiorstw, które odciążone od niektórych obaw, mogą skupić się na rozwoju przedsiębiorstwa, na przykład poprzez działania mające na celu zwiększenie liczby klientów.
M. Grabowska	Główną zaletą korzystania z faktoringu jest fakt, że umożliwia on przedsiębiorstwom zwiększyć obroty. Uzyskane od faktora środki mogą zostać natychmiast zaangażowane, przynosząc im wzrost zysków na skutek zintensyfikowania sprzedaży lub też skont z tytułu wcześniejszej spłaty swoich zobowiązań.

W. Bień	Uniknięcie, w razie pełnego faktoringu, ewentualnych strat spowodowanych niewypłacalnością dłużnika lub opóźnieniem wpływu należności.
A. Dulian	Faktoring powoduje znaczące skrócenie cyklu konwersji oraz cyklu należności dzięki zdynamizowaniu ich rotacji oraz zredukowaniu ich poziomu do minimum. Dzięki temu firma stwarza pozytywny obraz kondycji finansowej dla banków kontrahentów.
D. Korenik	Faktoring wywołuje korzystne skutki w strukturze bilansowej. Suma bilansowa pozostaje taka sama, ze względu na przekształcenie należności w środki pieniężne. Stabilność rachunku bilansowego przyczyni się do obniżenia wskaźnika zadłużenia oraz wzrostu wskaźnika rentowności majątku. Z reguły, reszta metod finansowania polega na zwiększeniu sumy bilansowej.

*Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Kreczmańska-Gigol, Faktoring jako instrument zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstw w Polsce, w: Grzywacz J. (red.), Finanse przedsiębiorstwa. Przesłanki racjonalnych decyzji, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2017, s. 101; PZF: Obroty firm faktoringowych wzrosły o 17,3% r/r do 132,1 mld zł w I–III kw., money.pl, 25.10.2017, <https://www.money.pl/gielda/wiadomosci/arttykul/pzf-obroty-firm-faktoringowych-wzrosly-o,66,0,2381122.html> (22.03.2018); Ł. Piekutowski, Usługi finansowe szyte na miarę, Biznes Raport. Rynek Faktoringu w Polsce „Gazeta Finansowa”, sierpień 2016, s. 30; M. Szymańska, Kompendium wiedzy dla potencjalnego klienta o rzeczywistym koszcie długu, w: T. Biernat (red.), Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów, Polski Związek Faktorów, Warszawa 2016, s. 85–86; R. Michaś, Zalety i wady faktoringu. Czy warto z niego korzystać? <https://bankowoscfirmowa.pl/blog/finanse-dla-firm/zalety-i-wady-faktoringu-czy-warto-z-niego-ko-rzystac> (25.02.2018); J. Czarnecki, Faktoring – zalety, wady i koszty, Wydawnictwo Wiedza i Praktyka, Warszawa 2016, s. 4; M. Sierpińska, D. Wędzki, Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2017, s. 199; M. Grabowska, Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa, CeDeWu, Warszawa 2017, s. 63–64; W. Bień, Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa, Difin, Warszawa 2018, s. 244; A. Dulian, Faktoring jako instrument zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym, „Bank i Kredyt”, Warszawa 2005, s. 79; D. Korenik, Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości, CeDeWu, Warszawa 2007, s. 64.*

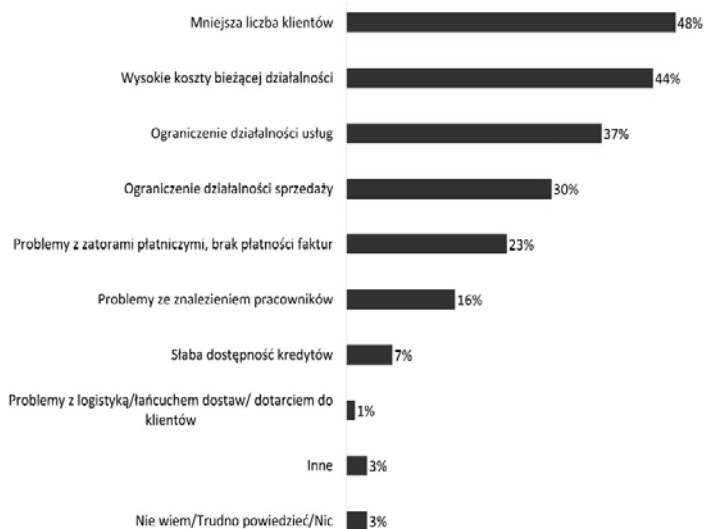
Dokonana, teoretyczna charakterystyka argumentów potwierdzających pozytywne znaczenie usług faktoringowych w obrocie gospodarczym zdaje się wychodzić naprzeciw wynikom badań empirycznych dotyczących problemów, z jakimi borykają się polscy przedsiębiorcy, z uwzględnieniem skutków pandemii COVID-19. Ilustrują to rysunki 1 i 2.





**Rysunek 1. Podstawowe trudności w prowadzeniu działalności gospodarczej w opinii przedsiębiorców (2021 r.) (w%)**

*Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Grzywacz, D. Cieplińska, Kontrowersje wokół faktoringu, w: J. Grzywacz (red.), Finanse przedsiębiorstwa. Możliwości i ograniczenia finansowe, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2018, s. 15; dane GUS; dane Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, badania własne.*



**Rysunek 2. Kluczowe problemy w działalności przedsiębiorstw w dobie COVID-19**

*Źródło: [https://www.ey.com/pl\\_pl/news/2021/03/badanie-ey-rok-z-covid](https://www.ey.com/pl_pl/news/2021/03/badanie-ey-rok-z-covid)*

Uwzględniając rozbieżności w prezentowaniu wyników różnorodnych badań dotyczących tych samych obszarów badawczych (dotyczą one np. różnie postrzeganych problemów z łańcuchem dostaw) widać wyraźnie, że dominują aspekty związane z dostępem do środków pieniężnych i utrzymaniem w związku z tym płynności finansowej. Uzasadnione zatem wydaje się stwierdzenie o istnieniu zbieżności między teoretycznym ujmowaniem argumentów uzasadniających potrzebę wykorzystania faktoringu a problemami, które towarzyszą prowadzeniu działalności gospodarczej. Można nawet zaryzykować sformułowanie hipotezy, według której warunkiem utrzymania przez przedsiębiorstwo płynności finansowej jest współpraca z instytucją faktoringową. Dlaczego zatem przedsiębiorcy w Polsce zdają się nie dostrzegać tej zależności. Dlaczego jest tak źle?

## 2. KONTROWERSYJNE ASPEKTY FAKTORINGU

Śledząc treść szeregu publikacji na temat usług faktoringowych nie sposób oprzeć się wrażeniu, że dominującymi aspektami są tu korzyści związane z tą formą finansowania działalności. Zdecydowanie mniej uwagi poświęca się ograniczeniom, powodującym duże zniechęcenie do tych usług ze strony przedsiębiorstw.

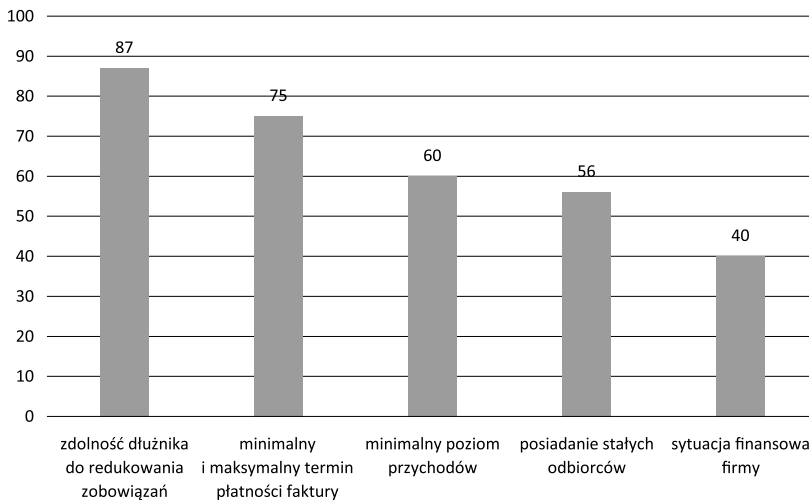
- I. Pomijając fakt niskiej wiedzy przedsiębiorców na temat faktoringu wydaje się, że fundamentalne znaczenie ma tu problem wysokich kosztów. Przede wszystkim zaś należy zwrócić uwagę na następujące elementy.
  1. Odsetki dyskontowe naliczane przez faktora za środki przekazywane przedsiębiorstwom; stopa dyskonta jest na ogół wyższa od oprocentowania kredytu bankowego.
  2. Koszty usług świadczonych przez faktora (np. koszty inkasa, prowadzenia księgowości) są często zdecydowanie wyższe niż koszty ponoszone przez firmy w przypadku wykonywania podobnych czynności we własnym zakresie; są dosyć zróżnicowane i kształtują się 0,7% do 3% kwoty wierzytelności (mogą również być wyższe i sięgać np. 10%).
  3. Prowizja *del credere* naliczana przez faktora za ryzyko nieściągnięcia wierzytelności od dłużnika, jeśli faktor przejmie na siebie takie ryzyko; warto zauważyć, że począwszy od 2015 roku większość umów faktoringowych na polskim rynku ma charakter faktoringu pełnego [Kreczmańska-Gigol, 2017, s. 100]. Widać zatem, że przedsiębiorcy są zainteresowani minimalizowaniem ryzyka niewypłacalności dłużnika,

pomimo stosunkowo wysokich kosztów przejmowania takiego ryzyka przez instytucje faktoringową.

Łączne koszty usług faktoringowych skutecznie zniechęcają przedsiębiorstwa do takiego sposobu finansowania. Należy przy tym zauważyć, że firmy dysponujące wysokim kapitałem obrotowym mają mocną pozycję negocjacyjną w ustalaniu warunków współpracy z faktorem.

- II. Nawiązanie współpracy z instytucją faktoringową może skutkować osłabieniem więzi między przedsiębiorstwem i jego kontrahentami.
- III. Przedsiębiorcy dosyć często podkreślają, że faktor nabywając wierzytelności przyjmuje ich księgowość i rozliczenia. Tracą wówczas ważne źródło informacji i możliwość indywidualnego traktowania odbiorcy. Wiele oczywiście zależy od przyjętych zasad funkcjonowania umowy faktoringowej, nie zmienia to jednak faktu istnienia realnej groźby wyeliminowania bezpośrednich relacji między współpracującymi przedsiębiorstwami. Powrót do dobrych relacji gospodarczych po zakończeniu okresu umowy faktoringowej może okazać się trudny.
- IV. Istotnym problemem jest bieżący przepływ informacji między faktorem i przedsiębiorstwem (faktorantem). Dotyczy to np. wysokości otrzymywanych zaliczek, w rozbiciu na poszczególnych dłużników. Taka sytuacja może powodować trudności w planowaniu przepływów pieniężnych
- V. Widoczna cała niechęć przedsiębiorców do ujawniania swoich powiązań z faktorem oraz informowania dłużnika o zawartej umowie faktoringowej.
- VI. Nienazwany charakter umowy faktoringowej powoduje dużą swobodę w kształtowaniu jej treści. Za uzasadnione należy uznać jednak obawy wielu przedsiębiorstw, że treść ta narzucana jest jednostronnie przez instytucje faktoringowe przez co znajdują się one w zdecydowanie uprzywilejowanej sytuacji. Jest to szczególnie niebezpieczne w przypadku firm małych, nieposiadających dużego doświadczenia rynkowego, nie dysponujących również personelem z dziedziny finansów.

Wymienione ograniczenia skutecznie hamujące w Polsce rozwój rynku faktoringowego nie wyczerpują oczywiście powyższego tematu. Poza tym, mają one różne znaczenie, w różnych grupach przedsiębiorstw w zależności np. od ich wielkości, specyfiki, branży w której funkcjonują czy też siły negocjacyjnej. Należy jednak zauważyć, że podstawową barierą, są tu koszty tego rodzaju usług oraz wymogi faktorów stawiane przedsiębiorcom warunkujące podpisanie umowy (rysunek 3).



**Rysunek 3. Wymogi faktorów wobec przedsiębiorstw (%)**

*Źródło: na podstawie danych instytucji faktoringowych.*

Oczekiwania instytucji faktoringowej związane z podjęciem współpracy z przedsiębiorstwem sprecyzowane są na etapie kształtowania treści umowy. Jak już zauważono zagadnienie te nie są ujęte w obowiązujących przepisach prawa i są kształtowane indywidualnie przede wszystkim przez faktorów. To jest jednak "wersja oficjalna", gdzie faktorzy jedynie pozornie gotowi są do takiego indywidualnego podejścia. W praktyce bowiem jest to "szablon" mocno rozbudowany o szczegółowe zapisy, wobec których przedsiębiorcy nie mają dużej swobody negocjacyjnej. Jest to szczególnie widoczne w warunkach kryzysowych powodujących spowolnienie gospodarcze. Widać wówczas wzrost zainteresowania faktoringiem ze strony firm poszukujących skutecznych sposobów na odzyskiwanie wierzytelności zamrożonych w przekazywanych kontrahentom towarach bądź świadczonych usługach. Gorsza koniunktura gospodarcza ma jednak istotny wpływ na zaostrzenie przez faktorów wymogów formalnych, przed podpisaniem umowy z konkretnym przedsiębiorstwem.

Jak wskazują przedsiębiorcy, zniechęcający jest fakt konieczności zgromadzenia i skompletowania różnorodnych dokumentów, które wymaga faktor. Ujmując ogólnie, dotyczą one wierzytelności, dłużników, prawnych zabezpieczeń umowy oraz samego faktora. Dokumentacja ta ma rozbudowany charakter nawet wówczas, gdy umowa faktoringowa dotyczy wierzytelności o stosunkowo niedużej wartości.

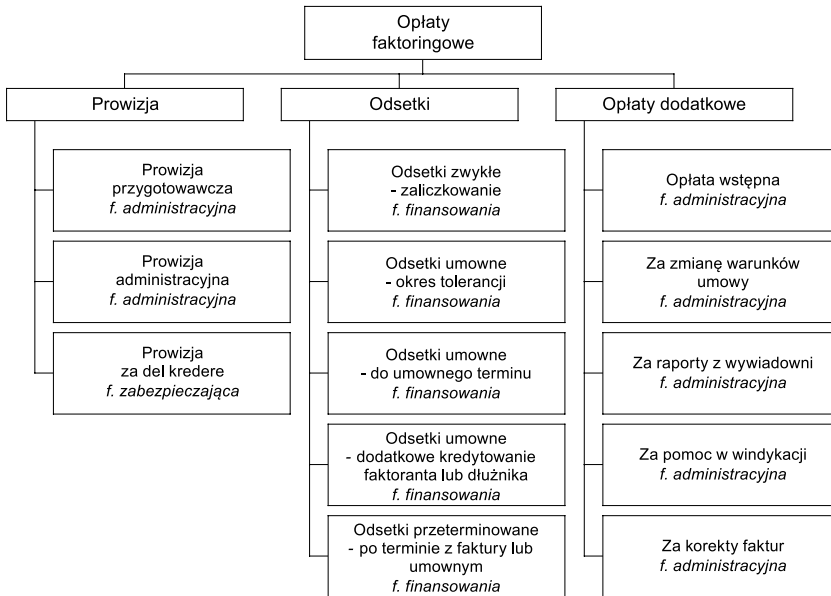
Poza tym należy podkreślić, że usługi faktoringowe są świadczone zarówno przez banki jak też instytucje niebankowe. W pierwszym przypadku dosyć często wskazuje się na "asekurantwo" bankowców w stosowanych procedurach, co powinno mieć wpływ na decyzje firmy dotyczącą wyboru faktora [Grzywacz, Cieplińska, 2018, s. 26]. Można nawet zaryzykować stwierdzenie, że analiza wniosku o podpisanie umowy faktoringowej przypomina typową ocenę zdolności kredytowej przedsiębiorstwa. Nie bez powodu zatem uważa się, że factorzy bankowi wykorzystują tu odpowiednio zmodyfikowane procedury bankowe.

Mocną pozycję faktora widać również analizując treść szczegółowych zapisów umowy, gdzie określa się prawa i obowiązki jej stron. Szczególnie warto zwrócić tu uwagę na uprawnienia, które gwarantuje sobie instytucja faktoringowa, wśród których warto chociażby wyróżnić prawo do uzgodnienia treści umów handlowych faktoranta z kontrahentem, prawo do decydowania o wysyłaniu przez przedsiębiorstwo swym kontrahentom memoriałów regulujących zapłatę należności, prawo do kontroli zamiarów dokonania między przedsiębiorcą a jego dłużnikami kompensacji wzajemnych wierzytelności, czy też prawo do zażądania wstrzymania dostawy w przypadku nieuregulowania przez dłużnika poprzednich zobowiązań.

### **3. SZEROKI WYMIAR KOSZTÓW FAKTORINGOWYCH**

Koszty towarzyszące usługom faktoringowym można uznać za główny czynnik hamujący rozwój tego rynku. Wiele zależy oczywiście od okresu i charakteru między przedsiębiorstwem i instytucjom faktoringową. W sytuacji np. kiedy współpraca ta ma stały charakter, przedsiębiorca ma realną możliwość indywidualnego negocjowania treści umowy i wysokości kosztów tych usług faktoringowych, z których korzysta.

Bez względu jednak na zakres współpracy i czas trwania umowy przedsiębiorcy nie mają w praktyce świadomości istnienia szeregu czynników i kryteriów branych pod uwagę przez instytucje faktoringowe ustalające koszty usług, które świadczy. Ilustruje to zestawienie zaproponowane przez K. Kreczańską- Gigol które ilustruje rysunek 4.



**Rysunek 4. Koszty faktoringu**

Źródło: opracowanie własne na podstawie K. Kreczmańska-Gigol, *Transaction Valuation Model to Support the Development of Factoring Services on the New Markets* "JMFS Journal of Management and Financial Sciences", vol. III, Issue 3 (April 2010), SGH, s. 125.

Pomimo dosyć "historycznego" ujęcia przedstawionego na rysunku 4 i jego treść w niczym nie straciła na aktualności. Jak uprzednio już zauważono wysokość tych kosztów oraz ich charakter mają w pewnym stopniu indywidualny charakter jednak skłonność faktorów do rezygnacji z niektórych kryteriów jest znikoma.

Wspólnym mianownikiem całego problemu kosztowego pozostaje oczywiście oprocentowanie środków przekazywanych przedsiębiorcy. Stopa procentowa jest tu kategorią nader pojemną, ustalając bowiem jej wysokość faktor bierze pod uwagę wszystkie te czynniki, które charakteryzują szeroko pojęte koszty.

Rzadko przy tym, przedsiębiorcy mają świadomość tego, że oprocentowanie przekazywanych firmie środków ujmowane jest w formie stopy dyskontowej. Oznacza to w praktyce, że faktor przed dokonaniem przelewu potrąca "z góry" odsetki. Oznacza to, że podawana stopa dyskonta nie odpowiada stopie nominalnej, która w rzeczywistości jest zdecydowanie wyższa. Dochodzi do tego fakt, że dosyć często "oprocentowanie dyskontowe" faktoringu jest

wyższe od oprocentowania kredytów udzielanych przez banki, w przypadku których stopa procentowa podawana jest z reguły w ujęciu nominalnym, w systemie politycznym określonym "z dołu". Tu również występują pewne kontrowersje związane przede wszystkim z faktem, że odsetki naliczane są przez bankowców częściej niż jeden raz w roku (z reguły co miesiąc), co oznacza, że oprocentowanie kredytu nie ma wiele wspólnego z faktycznym jego kosztem opisywanym pod postacią stopy procentowej tak zwana Roczna Rzeczywista Stopa Oprocentowania (RRSO) w żaden sposób nie wyjaśnia tego jakże realnego problemu. Nie zmienia to faktu, że często środki dostarczane faktorantowi przez instytucje faktoringowe są kosztowniejsze, w porównaniu z tradycyjnym kredytem obrotowym.

Jak zauważono duża "pojemność" stopy procentowej wynika z faktu, że faktor kalkulując jej wysokość uwzględnia szereg różnorodnych czynników. Często mówi się przy tym o tzw. prowizji, która jak zauważa M. Szymańska jest elementem najbardziej wpływającym na wysokość opłat faktoringowych [Szymańska, 2016, s. 23].

W ogólnym ujęciu wysokość oprocentowania środków zależy od przyjętej przez faktora bazowej stopy procentowej (uwzględniającej stopę rynkową), wysokość przekazywanej kwoty, okresu jaki wpływa od momentu przelania na faktoranta środków do dnia płatności za faktury oraz wysokość ryzyka oszacowanego przez faktora.

Nader pojemną kategorią jest tu ryzyko, w przypadku którego instytucja faktoringowa analizuje wiele różnorodnych aspektów dotyczących zarówno dłużników, jak też samego faktoranta. Przykładowo są to wielkość obrotów firmy, ilość posiadanych dłużników, warunki płatności stosowane przy sprzedaży, liczby roszczeń zgłaszanych przez dłużników z tytułu rękojmi i gwarancji, częstotliwości zmiany odbiorców, koniunktura w branży, średni okres finansowania (kredytowania) odbiorców, stopień rozproszenia wierzytelności na poszczególnych dłużników, jakość wierzytelności (np. udział straconych wierzytelności w obrotach firmy), możliwość zabezpieczenia nabywanych wierzytelności, charakter i rodzaj towarów objętych umowami sprzedaży.

Duży wpływ na ocenę ryzyka przeprowadzaną przez faktora ma fakt, że przeprowadzana analiza ma w istotnym stopniu niemierzalny, subiektywny charakter. Może oznaczać to np. że pozytywna opinia przedsiębiorcy na temat posiadanych wierzytelności i partnerów handlowych, z którymi współpracuje (odbiorców) nie zostanie potwierdzona przez faktora. Subiektywny charakter oceny ryzyka daje zatem instytucji faktoringowej dużą swobodę w indywidual-

alnym wykorzystaniu różnorodnych kryteriów umożliwiających w jej opinii rzetelne oszacowanie. Jest to szczególnie niebezpieczne wówczas, gdy przedsiębiorstwo nie posiada dużego doświadczenia rynkowego oraz wystarczającej wiedzy na tematy gospodarcze, w tym o charakterze finansowym. Faktorzy znakomicie to wykorzystują zwłaszcza w sytuacji, gdy widzą determinację przedsiębiorców do szybkiego wsparcia finansowego, pomimo występującego ryzyka, w postaci np. wysokiego oprocentowania środków.

Warto wreszcie zwrócić uwagę na umowny charakter nazewnictwa, które wiąże się bezpośrednio z problemem kosztów przed którymi obarcza się przedsiębiorstwo. Takie pojęcia jak "opłaty", "marża", czy "prowizja" stosowane są przez faktorów dosyć swobodnie i dają im duże możliwości wyliczania elementów składowych wpływających na ostateczną wysokość stopy procentowej.

Zdarza się również, że faktorzy informują w treści umowy, o oprocentowaniu środków i nie uwzględniają w stopie procentowej różnych dodatkowych elementów, które w rzeczywistości mają duży wpływ na ostateczną wartość kwoty przekazywanej faktorantowi. W praktyce oznacza to "doliczanie" określonych wielkości do zasadniczego oprocentowania, co nader często uchodzi uwadze przedsiębiorcy. Pozornie, strona formalna zdaje się spełniać wszelkie wymogi przewidziane ogólnie obowiązującym prawem, zwłaszcza zapisom Kodeksu cywilnego. A jednak, szczegółowa analiza treści umowy często może dostarczyć uzasadnione wątpliwości wobec intencji jej autora.

#### **4. CO DALEJ Z POLSKIM FAKTORINGIEM?**

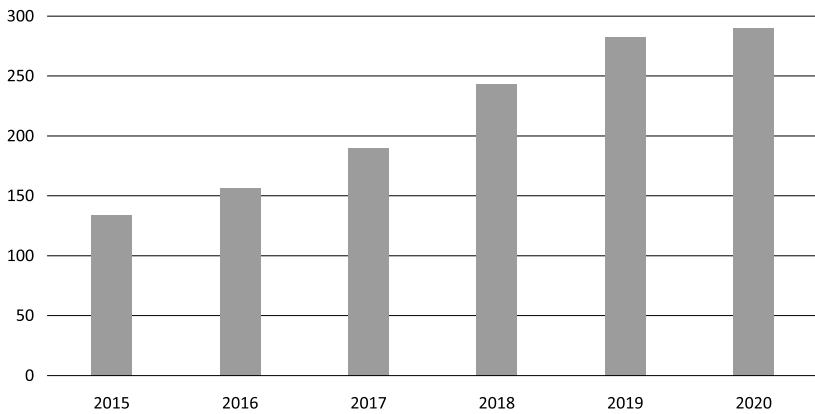
Pozornie tylko odpowiedź na tak postawione pytania będzie miała oczywisty, optymistyczny wyraz. Tymczasem można jedynie stwierdzić, że usługi faktoringowe w Polsce są stałym elementem funkcjonowania gospodarki. W żadnym razie natomiast nie należy im przypisywać znaczącej roli w działalności przedsiębiorstw i stymulowaniu ich płynności finansowej.

Analizując sytuacje na rynku faktoringowych w Polsce, można wykorzystywać różne mierniki, wśród których dominują te o charakterze statystycznym. Wśród szeregu z nich warto wyróżnić:

1. wartość obrotów na rynku faktoringowym,
2. ilość przedsiębiorstw korzystających z usług faktoringowych.

Charakteryzując obroty usług faktoringowych w Polsce widać wyraźnie stałą tendencję wzrostową. Ilustruje to rysunek 5.

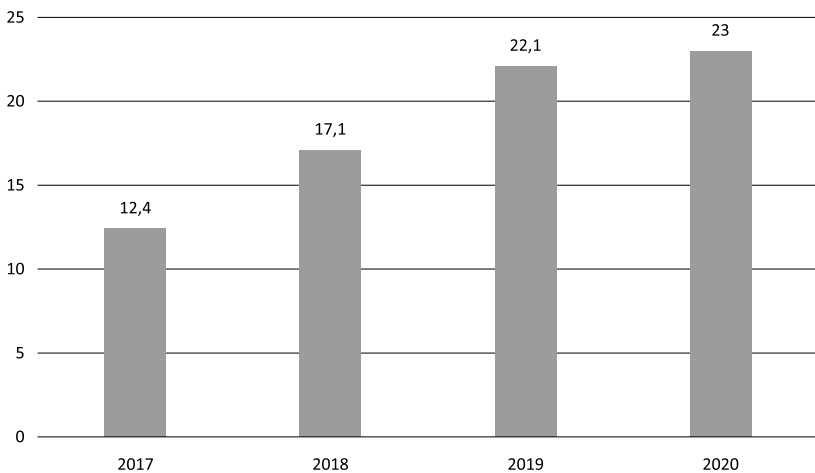




**Rysunek 5. Obroty usług faktoringowych firm zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów (mld zł)**

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://faktoring.pl/analizy-i-statystyki>, dostęp 15.06.2021.

Podobnie również obserwuje się tendencję wzrostową w odniesieniu do ilości przedsiębiorstw korzystających w Polsce z faktoringu (rysunek 6).



**Rysunek 6. Ilość przedsiębiorstw stosujących w Polsce faktoring (w tys.)**

Źródło: Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2019 roku, GUS, Warszawa 2021; Polski Związek Faktorów; badania własne.

Prezentowane dane mogą sugerować, że faktoring ma w Polsce stosunkowo stabilną pozycję. W żadnym razie jednak nie należy na tej podstawie formułować wniosków wskazujących na jego dużą rolę w działalności przedsiębiorstw i dużą dynamikę rozwojową. Tak nie jest.

Po pierwsze, analizując obroty usług faktoringowych należy je postrzegać w zdecydowanie szerszym makroekonomicznym kontekście. W porównaniu np. z wartością wierzycelności posiadanych przez polskie przedsiębiorstwa oraz zatorami płatniczymi obroty faktoringowe sięgają nawet poziomu 300 mld zł zdają się nie mieć istotnego znaczenia. Zwłaszcza, że wartość zadłużenia pomiędzy przedsiębiorstwami utrzymuje się stale na wysokim poziomie.

Po drugie, należy zwrócić uwagę na fakt dużych rozbieżności dotyczących danych statystycznych, w zależności od ośrodka której je prezentuje. Wystarczy porównać informacje przekazywane przez Polski Związek Faktorów i Główny Urząd Statystyczny. W przypadku np. obrotów faktoringowych różnice w skali roku przekraczają niekiedy 30 mld zł. zważywszy na fakt, że Polski Związek Faktorów obejmuje ponad 90% obrotów prezentowane różnice są nie do zaakceptowania. Trudno jest w takiej sytuacji o rzetelną ocenę stopnia rozwoju rynku faktoringowego.

Po trzecie, nawet kilkadziesiąt tysięcy przedsiębiorstw wykorzystujących w Polsce faktoring wobec ponad 2 milionów, które aktywnie działają w naszej gospodarce, wydaje się być wręcz znikomym odsetkiem. Poza tym, zdecydowana większość umów faktoringowych (szacuje się, że ponad 80%) ma jednorazowy charakter. Rzadko zatem przedsiębiorcy nawiązują stałą współpracę z instytucją faktoringową.

Po czwarte polska współpraca z faktorem ogranicza się najczęściej do przekazywania firmie środków pieniężnych, w zamian za przejmowane wierzycelności. Rzadko kiedy współpraca ta obejmuje świadczenie przedsiębiorstwu innych usług np. administracyjnych czy marketingowych. Czy można zatem mówić tu o typowym faktoringu, biorąc pod uwagę jego istotę i rolę jaką powinien spełniać?

## **PODSUMOWANIE**

Ułomność szeregu zestawień empirycznych prezentowanych przez różnorodnych autorów powołujących się często na różne ośrodki badawcze, w tym jakże czysty częsty brak odniesienia do szerszego, makroekonomicznego kontekstu sprawiają, że pojawiają się istotne, uzasadnione wątpliwości wobec opinii na temat intensywnego rozwoju polskiego rynku faktoringowego. Nakła-

dają się na to opinie samych przedsiębiorców, którzy rzadko kiedy wykazują się wystarczającą wiedzą na temat tego rodzaju usług.

Trudno jest podważyć fakt, że popularność usług faktoringowych wśród polskich przedsiębiorców jest niewielka (jeśli nie znikoma). Powodem tego jest przede wszystkim kilka podstawowych przyczyn.

1. Nadal zaskakująco niski poziom wiedzy przedsiębiorstw na temat faktoringu.
2. Wysokie koszty towarzyszące usługom faktoringowym, wyrazem których są wysokie odsetki potrącane przez faktorów od środków przekazywanych firmom.
3. Luki prawne dotyczące faktoringu; nienazwany charakter umowy faktoringowej daje wprawdzie możliwość elastycznego kształtowania jej treści, powoduje jednak, że sytuacja instytucji faktoringowej jest zdecydowanie bardziej uprzywilejowana w porównaniu z przedsiębiorstwem. Dotyczy to również sporów jakie zdarzają się w trakcie współpracy.
4. Stosunkowo wysokie wymagania formalne stawiane przez faktorów warunkujące podpisanie umowy faktoringowych, słabo wykorzystujących własny potencjał umożliwiający realny wzrost świadomości przedsiębiorców na temat faktoringu i aktywności w tym zakresie. Poza tym stałym problemem jest tradycyjnie już "asekuracyjność" tych instytucji wobec podejmowanego ryzyka.
5. Obawa przedsiębiorców o utratę kontroli nad swoimi wierzytelnościami oraz osłabienie więzi z kontrahentami. Jak przy tym słusznie zauważa A. D. Barek, działania windykacyjne podejmowane przez faktora mają negatywnie wpłynąć na relacje faktoranta z dłużnikiem [Barek, 2015, s. 338-340].

Pozytywne jest, że część publikacji w sposób rzetelny próbuje ocenić rozwój polskiego rynku faktoringowego. Jak wskazuje np. D. Steć istniejące bariery nader istotnie wpływają na spadek atrakcyjności tego rodzaju usług [Steć, 2018, s. 26]. Wśród różnych przeszkód wymienia się również praktyczny brak faktoringu międzynarodowego (zwłaszcza dla małych firm), niestabilność i zawłość przepisów podatkowych, a także różnice w wyrokach sądów administracyjnych odnoszących się do takich samych rozpatrywanych zagadnień.

Pomijając wreszcie fundamentalny wręcz problem, którym jest niewielka wiedza przedsiębiorców na temat faktoringu, kluczowe wydaje się zrozumienie jego istoty i faktycznej roli, jaką może pełnić w gospodarce. Ograniczenie

tej usługi jedynie do przekazywania firmie środków pieniężnych i nazywania tego faktoringiem można uznać za nieporozumienie, tym bardziej uzasadnione jest pytanie, czy możemy mówić o polskim rynku faktoringowym i w jaki sposób należy go oceniać?

Wydaje się że wspólny mianownikiem opisywanych problemów jest mimo wszystko "niemożność" instytucji faktoringowych słabo wykorzystujących własny potencjał umożliwiający realny wzrost świadomości przedsiębiorców na temat faktoringu i aktywności. Poza tym stałym problemem jest tradycyjnie już "asekuracyjność" tych instytucji wobec podejmowanego ryzyka.

## Literatura

Barek, A. D. (2015). *Konkurencyjność usługi faktoringowej w polskim systemie bankowym*. Almanach Polskiego Związku Faktorów. Warszawa.

Bień, W. (2018). *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*. Difin. Warszawa.

Czarnecki, J. (2016). *Faktoring – zalety, wady i koszty*. Wydawnictwo Wiedza i Praktyka. Warszawa.

Dulian, A. (2005). *Faktoring jako instrument zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym*. „Bank i Kredyt”. Warszawa.

*Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2019 rok.*, (2021). GUS. Warszawa.

Grabowska, M. (2017), *Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, CeDeWu, Warszawa.

Grzywacz, J., Ciepłińska, D. (2018). *Kontrowersje wokół faktoringu*. w: red. Grzywacz J., Finanse przedsiębiorstwa możliwości i ograniczenia finansowe. Oficyna Wydawnicza SGH. Warszawa.

Grzywacz, J., Jagodzińska-Komar, E. (2021). *Płynność finansowa przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza SGH. Warszawa.

Korenik, D. (2007). *Faktoring w bankowości. Strategia przeszłości*. CeDeWu. Warszawa.

Kreczmańska-Gigol, K. (2010). *Transaction Valuation Model to Support the Development of Factoring Services on the New Markets* "JMFS Journal of Management and Financial Sciences". vol. III, Issue 3. SGH.

Kreczmańska-Gigol, K. (2015). *Kryzys płynności w przedsiębiorstwie*, w: red. K. Kreczmańska – Gigol. Płynność finansowa przedsiębiorstwa. Istota, pomiar, zarządzanie. Difin. Warszawa.

Kreczmańska-Gigol, K. (2017). *Faktoring jako instrument zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstw w Polsce*, w: Grzywacz J. (red.), *Finanse przedsiębiorstwa. Przesłanki racjonalnych decyzji*. Oficyna Wydawnicza SGH. Warszawa.

Michaś, R. *Zalety i wady faktoringu. Czy warto z niego korzystać?* <https://bankowoscfirmowa.pl/blog/finanse-dla-firm/zalety-i-wady-faktoringu-czy-warto-z-niego-ko-rzystac> (25.02.2018)

Piekutowski, Ł. (2016). *Usługi finansowe szyte na miarę*. Biznes Raport. Rynek Faktoringu w Polsce „Gazeta Finansowa”.

PZF: *Obroty firm faktoringowych wzrosły o 17,3% r/r do 132,1 mld zł w I-III kw.*, money.pl, <https://www.money.pl/gielda/wiadomosci/arttykul/pzf-obroty-firm-faktoringowych-wzrosly-o,66,0,2381122.html> (22.03.2018)

Sierpińska, M., Wędzki D. (2017). *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*. Wydawnictwo Naukowe PWN. Warszawa.

Steć, D. (2018), *Analiza rynku faktoringowego w Polsce w 2017 roku na podstawie danych o obrotach faktorów*. Almanach Polskiego Związku Faktorów. Warszawa.

Szymańska, M. (2016), *Kompendium wiedzy dla potencjalnego klienta o rzeczywistym koszcie długu*, w: T. Biernat (red.). *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*. Polski Związek Faktorów, Warszawa.

Zawadzka, K. (2018). *Polityka kredytowa przedsiębiorstwa produkcyjno-handlowego jednym z instrumentów zarządzania należnościami*. w: Grzywacz J. *Finanse przedsiębiorstwa możliwości i ograniczenia finansowe*. Oficyna Wydawnicza SGH. Warszawa 2018.