

Faktoring – skuteczny sposób finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa

Można powiedzieć, że faktoring jest skutecznym rozwiązaniem problemów finansowych dla tych firm, które nie kwalifikują się z jakichś powodów do kredytu bankowego, mają nierównomiernie rozłożone w czasie zapotrzebowanie na finansowanie bądź potrzebują środków na szybki i dynamiczny wzrost działalności. Należy też wspomnieć o tym, że faktoring bardzo dyscyplinuje dłużników. Płacą oni znacznie szybciej instytucji finansowej, niż swojemu dostawcy.

Wraz ze zmianą ustroju gospodarczego w Polsce i dynamicznym rozwojem stosunków handlowych, istotnego znaczenia w życiu gospodarczym zaczął nabierać obrót wierzytelnościami. W latach 1995 – 1996 udział wierzytelności w majątku obrotowym ogółem przedsiębiorstw wyniósł ponad 40%.

Wierzytelność jest uprawnieniem wierzyciela, wynikającym z danego zobowiązania. W brzmieniu art. 353 § 1 Kodeksu Cywilnego, zobowiązanie polega na tym, że “wierzyciel może żądać od dłużnika świadczenia, a dłużnik powinien świadczenie spełnić”.

Można stwierdzić, że największą rolę w obrocie gospodarczym mają wierzytelności, powstałe z tytułu sprzedaży towarów i usług. Kodeks Cywilny reguluje sprzedaż w art. 535, według którego sprzedawca zobowiązuje się przenieść na kupującego własność rzeczy i wydać mu rzecz, a kupujący zobowiązuje się rzecz odebrać i zapłacić sprzedawcy cenę. Możemy zatem powiedzieć, iż wierzytelność, powstała z tytułu sprzedaży towarów i usług jest wierzytelnością pieniężną.

Z każdą wierzytelnością, a w szczególności z wierzytelnościami powstałymi w obrocie gospodarczym, wiąże się pewne ryzyko.

Można je podzielić na ryzyko, wynikające ze stosunku prawnego (związane z rzeczywistym powstaniem zobowiązania, wymagalności itp.) oraz ryzyko ekonomiczne. Możemy wyodrębnić trzy rodzaje ryzyka ekonomicznego:

- makroekonomiczne (sytuacja gospodarcza w kraju, poziom inflacji, stopy procentowe, koniunktura)
- mikroekonomiczne (sytuacja w danej branży gospodarki)
- wewnątrz ekonomiczne (sytuacja samej firmy i stosunki z jej partnerami)

O ile na pierwsze dwa rodzaje ryzyka ekonomicznego dane przedsiębiorstwo ma minimalny wpływ, to poziom ryzyka wewnątrz ekonomicznego zależy w dużej mierze od samej firmy i jej kontrahentów. Z kontrahentami wiąże się podstawowe niebezpieczeństwo, że nie wywiążą się oni ze swoich zobowiązań, czyli że po prostu nie zapłacą za otrzymane towary bądź usługi.

Przedsiębiorstwo powinno oczywiście zabezpieczać się przed ryzykiem prawnym i ekonomicznym. O ile ryzyko prawne można skutecznie minimalizować, poprzez odpowiednią konstrukcję umów, stosowanie odpowiednich dokumentów w obrocie, wymaganie podpisów osób odpowiednio umocowanych do zaciągania zobowiązań itp., to przed ryzykiem ekonomicznym nie można się zabezpieczyć w dostatecznym stopniu. W wymiarze wewnątrz ekonomicznym sprowadza się to do tego, że jeżeli dłużnik nie zapłaci, konsekwencje dla firmy wierzyciela mogą być bardzo groźne:

- zachwianie płynności (co w niektórych przypadkach może prowadzić do utraty płynności i bankructwa)
- strata zaufania i pogorszenie warunków współpracy z poddostawcami (szczególnie warunków płatności) i innymi kontrahentami
- zmniejszenie obrotów i strata pozycji rynkowej

Oczywiście, ryzyko ekonomiczne można pomniejszać, badając sytuację finansową kontrahentów (co jest dość uciążliwe i

czasochłonne, a często w ogóle niemożliwe do przeprowadzenia), lub w przypadku, gdy przedsiębiorstwo działa na zupełnie nieznanych rynkach, stosować inne formy zabezpieczenia (np. sprzedaż za gotówkę).

W realiach Polskich bardzo często występuje zachwianie płynności firm właśnie w wyniku niedostosowania przedłużonych terminów płatności do rytmu produkcyjnego i rynkowego (wymuszonych bądź to przez sytuacje konkurencyjną na rynku, bądź przez specyfikę branży). Jeżeli do tego dodamy dość powszechny brak dyscypliny finansowej kontrahentów i częste niedotrzymanie terminów płatności, to można od razu stwierdzić, iż znalezienie środków na bieżące finansowanie działalności, szczególnie przy dużym wzroście obrotów, może nastroczać wiele trudności. Istnieje kilka źródeł pozyskania zewnętrznego finansowania. Są to:

- kredyt bankowy
- pożyczka od innych podmiotów gospodarczych
- emisja papierów wartościowych
- dotacje rządowe
- faktoring

Można zauważyć, że poza kredytem bankowym i faktoringiem inne źródła są raczej niedostępne dla znaczącej większości firm w Polsce. Jednym z bardziej powszechnych rozwiązań jest kredyt bankowy, ale należy pamiętać, iż nie każda firma posiada zdolność kredytową (szczególnie w sensie w jakim rozumieją to banki – czyli dość restrykcyjnie). Zresztą specyfika kredytu bankowego może czasem nie pasować do konkretnych potrzeb i możliwości firmy.

Po pierwsze, banki wymagają zabezpieczenia kredytu (w ostateczności jako zabezpieczenie kredytu posłużyć również wierzytelności, jakie posiada firma, ale w wysokości wystarczającej do pokrycia samego kredytu oraz odsetek za cały okres kredytowania). Brak odpowiednich zabezpieczeń dyskwalifikuje w oczach banku potencjalnego kredytobiorcę.

Kredyt podwyższa pasywa w bilansie firmy, co może być źle odbierane przez instytucje finansowe i kontrahentów.

Zazwyczaj banki żądają spłaty kredytu w ratach, co powoduje dodatkowe zapotrzebowanie na środki, w celu spłaty kolejnej raty. Środki te muszą więc zostać wyprowadzone z obrotu bieżącego firmy, co może być dość uciążliwe.

Odsetki za opóźnienie w spłatach kolejnych rat w całości obciążają kredytobiorcę.

Banki bardzo szczegółowo badają wiarygodność kredytową firmy. Dlatego czas na podjęcie decyzji o udzielenie kredytu jest dość długi – (zazwyczaj 2 do 3 tygodni). Wiąże się to ze szczegółowym badaniem wiarygodności kredytowej firmy, ubiegającej się o kredyt.

Jak widać, nie zawsze kredyt jest dobrym i dostępnym rozwiązaniem problemu bieżącego finansowania przedsiębiorstwa.

Faktoring – geneza, i korzyści

Początków faktoringu można dopatrywać się już w okresie Cesarstwa Rzymskiego. Właściciele ziemscy powierzali sprzedaż różnych towarów pracującym dla nich agentom, których już wtedy nazywano faktorami. Agenci ci, mieli obowiązek dostarczyć powierzony im towar umówionym wcześniej kupcom i bardzo często wypłacali oni swoim dostawcom część pieniędzy w postaci zaliczki, mając pewność, że odzyskają je od odbiorców towarów. W zamian za wykonywaną pracę faktorzy otrzymywali zapłatę w postaci prowizji.

W okresie Średniowiecza faktor pełnił funkcję agenta komisowego, działając w rozwiniętych handlowo regionach Europy Zachodniej i Południowej.

W 17 i 18 wieku Anglicy rozwinęli ten typ działalności w handlu z koloniami. W tym okresie faktor spełniał najczęściej funkcje pośrednika w sprzedaży cudzych towarów. Była to

działalność bardzo zbliżona do komisju. W miarę rozwoju stosunków handlowych, faktorzy zaczęli również finansować dostawców lub sprzedawców towarów.

Faktoring w obecnej postaci rozwinął się na przełomie 19 i 20 wieku w USA, a zaczął być szeroko stosowany w krajach Europy zachodniej po II wojnie światowej, a szczególnie upowszechnił się w latach 50-tych i 60-tych.

Co to właściwie jest faktoring? Upraszczając, można powiedzieć, że faktoring jest formą szybkiego finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa, polegającej na finansowaniu przez Faktora (firmę faktoringową, bank) kredytu kupieckiego udzielanego przez przedsiębiorstwo (Kontrahenta) jego Odbiorcom (Kontrahentom), a także na szeroko pojętym administrowaniu wierzytelnościami (monitorowaniu przebiegu spłat, inkasowaniu i rozliczaniu). Finansowanie to jest oparte o wykup wierzytelności, jakie Kontrahent posiada wobec swych Kontrahentów, powstałych w związku z prowadzoną przez niego działalnością gospodarczą przed terminem ich wymagalności. Nabycie wierzytelności przez Faktora następuje w drodze jej cesji. Cesja wierzytelności regulowana jest przez Kodeks Cywilny (art. 509–517). W wyniku dokonania cesji na Faktora przechodzą zarówno wierzytelność główna, jak i prawa, związane z tą wierzytelnością.

Zasady działania faktoringu

- Dostawca wybiera Odbiorców do faktoringu.
- Sprzedaż odbywa się na dotychczasowych zasadach.
- Kopia faktury jest przekazywana do Faktora.
- Faktor wypłaca natychmiast zaliczkę (najczęściej 80 %) wartości faktury brutto.
- Odbiorca płaci za fakturę do Faktora.
- Faktor prowadzi konta rozliczeniowe Odbiorców, monituje opóźniających się z płatnościami.

Przedmiotem faktoringu są najczęściej wierzytelności o

krótkich terminach płatności – od 14 do 210 dni. Okres ten może być krótszy lub dłuższy. Finansowanie jest oczywiście najistotniejszą funkcją faktoringu, ale Faktorzy oferują wiele innych czynności o charakterze usługowym:

- prowadzenie ksiąg handlowych i finansowych Kontrahenta
- prowadzenie badań wiarygodności dotychczasowych i potencjalnych kontrahentów
- doradztwo finansowe i prawne
- dochodzenie i ściąganie należności
- i szereg innych.

Faktorzy nie są zainteresowani jednorazową transakcją, a raczej dłuższą współpracą. Umowy faktoringowe zawierane są zazwyczaj na okres 1 roku, z możliwością ich przedłużenia.

Umowa faktoringu jest zawierana przez dwa podmioty – Faktora i Kontrahenta (dostawcę), ale w samej transakcji faktoringu występują trzy podmioty – Faktor, nabywający wierzytelności od Kontrahenta, który jest dostawcą towarów / usług i zbywa Faktorowi wierzytelność z tego tytułu, oraz Odbiorcę (Kontrahenta), który nabywa towary i usługi i jest zobowiązany do zapłaty za nie, czyli występuje w roli dłużnika.

Rodzaje faktoringu

W literaturze przedmiotu można spotkać się z wieloma kryteriami podziału faktoringu. Najistotniejszy z nich to umiejscowienie ryzyka niewypłacalności dłużnika, czyli odpowiedź na pytanie kto ponosi konsekwencje finansowe, jeśli dłużnik nie zapłaci.

Stosując to kryterium, możemy podzielić faktoring na:

- faktoring niewłaściwy – w tym przypadku Kontrahent przenosi na Faktora wierzytelność, ale ryzyko niewypłacalności kontrahenta (dłużnika) ponosi w dalszym ciągu Kontrahent. Oznacza to tyle, że jeżeli dłużnik nie zapłaci, to Faktor na prawo regresu do Kontrahenta, i to

Kontrahent zapłaci należność. Mogą się tu rodzić obawy wśród przedsiębiorstw, korzystających z faktoringu, że jeżeli dłużnik nie zapłaci, to oni będą zmuszeni do zwrotu pieniędzy. Nie musi tak być – w zależności od procedur przyjętych w firmach faktoringowych i od podpisanej umowy – Faktor przeprowadza całe postępowanie ponaglające dłużnika do zapłaty, i w ostateczności korzysta z swojego prawa regresu do Kontrahenta.

- faktoring właściwy – polegający na ostatecznym przeniesieniu przez Kontrahenta na Faktora wierzytelności. Ryzyko niewypłacalności w tym przypadku w całości przechodzi na Faktora (funkcja *del credere*) i nie przysługuje mu regres w stosunku do Kontrahenta. Ten rodzaj faktoringu jest preferowany przez przedsiębiorstwa, ale należy pamiętać, że nie zawsze jest zasadne korzystanie z niego, ponieważ, za przejęcie ryzyka, Faktory pobierają dodatkowe opłaty.
- faktoring mieszany – Faktor przejmuje ryzyko tylko do określonego poziomu finansowania. Powyżej tego poziomu, przysługuje mu regres do Kontrahenta w przypadku niezapłacenia przez dłużnika.

Kolejne kryterium podziału stanowi moment otrzymania środków za sprzedaną Faktorowi wierzytelność. Może to być w chwili wykupienia przez Faktora przedstawionych wierzytelności, bądź w momencie późniejszym (w chwili spłaty przez dłużnika, czy w terminie wymagalności).

Według kryterium zasad informowania dłużnika o przeniesieniu wierzytelności, dzielimy faktoring na:

- faktoring jawny – bezpośrednio po podpisaniu umowy między Faktorem i Kontrahentem, Kontrahent zostaje o tym fakcie powiadomiony.
- faktoring cichy – Kontrahent nie zostaje zawiadomiony o przejęciu wierzytelności przez Faktora. Stosowany bywa w przypadku obaw, że ujawnienie faktu korzystania z faktoringu może wpłynąć negatywnie na stosunki handlowe

pomiędzy firmą i jej kontrahentami.

Według kryterium miejsca działalności podmiotów uczestniczących w transakcji, rozróżniamy:

- faktoring krajowy – wszystkie w/w formy faktoringu.
- faktoring międzynarodowy – stosowany w obrocie zagranicznym. Można wyróżnić tu faktoring eksportowy (wykup wierzytelności od krajowego eksportera wobec podmiotu zagranicznego), importowy (wykup wierzytelności od podmiotu zagranicznego wobec krajowego importera). Zagadnienia faktoringu międzynarodowego reguluje konwencja Ottawska 1988 r.

Dlaczego warto korzystać z faktoringu

Faktoring, jako alternatywna do kredytu forma finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstw, ma wiele zalet.

Po pierwsze, jest on dostępny również dla firm, które nie kwalifikują się do kredytu bankowego. Powyżej przedstawiłem podstawowe bariery w pozyskaniu kredytu bankowego. Można spokojnie stwierdzić, że faktoring nie stawia takich przeszkód:

Kwestia zabezpieczenia nie jest tak istotna. Faktor w tym wypadku opiera się na samej wierzytelności, na zawartych z danym kontrahentem umowach

Faktoring wpływa dodatnio na bilans firmy, ponieważ w wyniku przedterminowego wpływu należności, poprawia się wskaźnik płynności, również skróceniu ulega cykl ściągania należności

Przy kredycie w określonym przez bank terminie musimy spłacić kolejną ratę. W przypadku faktoringu firma sama decyduje o momencie przedstawienia wierzytelności do wykupu i tym samym o chwili otrzymania środków. Umożliwia to skuteczniejsze planowanie finansów w firmie.

Odsetki za opóźnienie spłaty zobowiązania obciążają opieszałego dłużnika, a nie Kontrahenta

Kolejnym argumentem przemawiającym na korzyść faktoringu jest fakt, iż nie wpływa on ujemnie na wiarygodność kredytową firmy, lecz wręcz odwrotnie – poprawia niektóre istotne wskaźniki finansowe powodując, że firma może spokojnie równolegle do faktoringu korzystać również z kredytu bankowego jako źródła finansowania.

Faktoring dodatkowo może pomóc firmie w podniesieniu atrakcyjności oferowanych towarów / usług, ponieważ umożliwia wydłużenie terminów płatności dla odbiorców. Lepsze warunki finansowe dla odbiorców (wydłużone terminy płatności) dają istotną przewagę konkurencyjną na rynku.

Korzystanie z faktoringu pozwala również na zmniejszenie kosztów administracyjnych i księgowych, gdyż ciężar dokładnego monitorowania i administrowania należnościami spada na Faktora. Zresztą większość firm faktoringowych świadczy dodatkowe usługi i może przejąć prowadzenie całej księgowości danej firmy, co niekiedy jest korzystniejsze ze względu na koszty. W przypadku, gdy kontrahenci nie wywiązują się z zobowiązań, Faktor skutecznie i sprawnie prowadzi dochodzenie niespłaconych należności, co jest bardzo korzystne, ponieważ firma nie ponosi większość kosztów, związanych z tym dochodzeniem, a na pewno pozbywa się całego ciężaru samodzielnego prowadzenia postępowania.

Kolejnym argumentem "za" jest fakt, że przy zawieraniu transakcji faktoringowej, Faktor sprawdza wiarygodność odbiorców. Zatem faktoring pomaga firmie minimalizować ryzyko w prowadzonej działalności.

Kolejnym atutem jest czas podejmowania decyzji na przyznanie finansowania. Spółki faktoringowe nie podlegają prawu bankowemu, dlatego też analiza wiarygodności jest znacznie uproszczona. Jest na polskim rynku firma faktoringowa, w

której proces podejmowania decyzji od momentu wpłynięcia wniosku faktoringowego wraz z podstawowymi dokumentami spółki trwa trzy dni. W takim tempie żaden bank nie udzieli nawet najmniejszego kredytu. Wiąże się z tym również znacznie mniej formalności przy podpisywaniu umowy faktoringowej.

Jedyną "wadą" faktoringu – to jego koszty. Jest on nominalnie droższy od kredytu bankowego. Faktor pobiera zazwyczaj prowizję od przyznanego limitu do finansowania. Jest to prowizja płaćta jednorazowo. Kolejną opłatą pobieraną przez Faktora, to oprocentowanie, związane z okresem finansowania. Kolejną pozycją może być opłata, pobierana za wykonanie przez Faktora dodatkowych czynności. Należy jednak pamiętać, że koszty te warto ponieść, aby uzyskać szybko środki finansowe. Oprócz tego Kontrahent może je zrekompensować, zmniejszając koszty samodzielnego prowadzenia wewnętrznej ewidencji i rozliczania wierzytelności, lub częściowo przerzucić je na Kontrahenta (dłużnika). Musimy tu dodać jeszcze znacznie wyższą efektywność obsługi wierzytelności przez Faktora (odpowiednie doświadczenie i logistyka).

Reasumując, można powiedzieć, że faktoring jest skutecznym rozwiązaniem problemów finansowych dla tych firm, które nie kwalifikują się z jakichś powodów do kredytu bankowego, mają nierównomiernie rozłożone w czasie zapotrzebowanie na finansowanie bądź potrzebują środki na szybki i dynamiczny wzrost działalności. Należy też wspomnieć o tym, że faktoring bardzo dyscyplinuje dłużników. Płacą oni znacznie szybciej instytucji finansowej, niż swojemu dostawcy.

Stanisław Atanasow

W serwisie dypłom.com.pl prezentujemy obronione prace dyplomowe, które mogą służyć za wzór do napisania własnej pracy - gdyby potrzebowali jeszcze Państwo konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - fachowa pomoc w pisaniu prac.