

KATARZYNA KRECZMAŃSKA-GIGOL
RENATA PAJEWSKA-KWAŚNY

FAKTORING

Przewodnik dla przedsiębiorcy

Jak utrzymać zdolność płatniczą przedsiębiorstwa pomimo udzielania kredytów kupieckich?

Katarzyna Kreczmańska-Gigol / Renata Pajewska-Kwaśny

FAKTORING

Przewodnik dla przedsiębiorcy

*JAK UTRZYMAĆ
PŁYNNOŚĆ FINANSOWĄ PRZEDSIĘBIORSTWA
POMIMO UDZIELANIA KREDYTÓW KUPIECKICH?*

FAKTORING. Przewodnik dla przedsiębiorcy
Copyright (C) by Raiffeisen Bank Polska S.A.
All rights reserved



Raiffeisen Bank Polska S.A.

Raiffeisen Bank Polska S.A.

ul. Piękna 20

00-549 Warszawa

www.raiffeisen.pl



Wydawca: Infor Biznes Sp. z o.o., ul. Okopowa 58/72, 01-042 Warszawa

Redakcja: Robert Olesiński

Opracowanie graficzne: Agencja Reklamowa OPUS B, www.opus-b.pl

Skład i przygotowanie do druku: Paweł Żurawski

Druk i oprawa: Drukarnia Legra

Recenzja naukowa: prof. dr hab. Jacek Grzywacz

ISBN 978-83-61957-40-9



STERTA FAKTUR... CZY GÓRA PIENIĘDZY?

Wybierając ofertę Raiffeisen Bank Polska S.A. – lidera faktoringu – zyskasz:

- zamianę zaległych faktur w płatności
- najnowocześniejszy system rozliczeniowy z wygodnym modułem internetowym R-Faktor

Nowością w ofercie jest INKASO FAKTORINGOWE, które daje pełną kontrolę nad należnościami, wgląd w raporty on-line, ewidencję wierzytelności oraz „miękką” windykację.

Klienci docenili usługi faktoringowe Raiffeisen Bank Polska S.A. przyznając Laur Konsumenta 2009.

Rozwijaj swoją firmę dzięki możliwościom, jakie daje faktoring!

Zadzwoń:
22 585 33 31
faktoring@raiffeisen.pl
www.raiffeisen.pl/faktoring



Raiffeisen
BANK

Raiffeisen Bank Polska S.A.

FAKTORING

Finansowanie faktoringowe ma podobny charakter jak kredytowe, ale:

- poprawia strukturę bilansu po stronie aktywów – Bank dyskontując należności handlowe przedkładane przez dostawcę zmniejsza saldo należności dostawcy i zwiększa jego saldo gotówkowe – poprawia się średni cykl rotacji należności oraz wskaźniki płynności,
- neutralnie wpływa na stronę pasywów – finansowanie faktoringowe to zobowiązanie pozabłansowe dostawcy (nie widać go w bilansie) – wskaźniki zadłużenia nie pogarszają się,
- jest doskonałym rozwiązaniem pozwalającym dostawcy zaoferować lepsze warunki swoim odbiorcom – dostawca może pod faktury uzyskać w Banku finansowanie dłuższe od stosowanego dotychczas kredytu kupieckiego udzielanego odbiorcom,
- umożliwia uzyskanie lepszych warunków dostaw za wcześniejsze płatności swoim dostawcom (negocjacja rabatów i skont).

Faktoring niepełny (niewłaściwy)

Faktoring niepełny (z regresem) to usługa w ramach której Bank, nie biorąc na siebie odpowiedzialności z tytułu braku płatności dłużnika wierzycelności, świadczy na rzecz dostawcy (faktoranta) usługi finansowania, rozliczania i inkasa wierzycelności powstałych w obrocie krajowym i zagranicznym.

W związku z powyższym Bankowi przysługuje zastrzeżony w umowie regres zwrotny w stosunku do faktoranta, co oznacza zwrotne przelanie na faktoranta praw do wcześniej nabytej przez Bank wierzycelności i obowiązek zwrócenia Bankowi zaliczki wypłaconej faktorantowi w momencie jej finansowania.

Faktoring pełny (właściwy)

Faktoring pełny (bez regresu) jest produktem, który pozwala dostawcy w prosty sposób zapewnić sobie finansowanie wierzycelności wraz z ich rozliczaniem i inkasowaniem, przy jednoczesnym oparciu ryzyka transakcji na włączanych do umowy faktoringowej kontrahentach.

Bank, w ramach umowy faktoringu pełnego, nie ma prawa regresu do Faktoranta w przypadku braku płatności od kontrahenta i sam dochodzi płatności z tytułu przeterminowanych należności wprost od kontrahenta.

Faktoring pełny z polisą Klienta

Faktoring pełny z polisą Klienta jest usługą skierowaną do Klientów, którzy posiadają już umowy ubezpieczenia należności handlowych lub chcą indywidualnie zawierać polisy eliminujące ryzyko niewypłacalności odbiorców, a przy tym potrzebują dodatkowo uzyskać środki pieniężne przed terminem płatności ubezpieczonych faktur oraz przekazać zarządzanie należnościami wykwalifikowanej jednostce faktoringowej.

Faktoring odwrotny (zobowiązaniowy)

Usługa oparta o podstawowe zasady faktoringu, z tą jednak różnicą, że umowa podpiswana jest nie z Dostawcą/Sprzedawcą, a z Dłużnikiem. Dostawca podpisuje jedynie oświadczenie,

w którym akceptuje warunki płatności, w tym cenę za wcześniejsze uzyskanie środków. Klient decyduje, który z dostawców współpracujących z jego firmą powinien uzyskać możliwość finansowania swoich należności oraz jaka kwota z globalnego limitu powinna być przyznana każdemu z Dostawców.

Faktoring samorządowy

Usługa skierowana jest do dostawców towarów i usług działających na zlecenie Jednostek Samorządu Terytorialnego (gmin, powiatów, województw). Tak jak w klasycznych odmianach faktoringu, oprócz finansowania, Faktorant otrzymuje dodatkowe usługi: ewidencję, rozliczanie i inkaso nabytych przez Bank wierzytelności. W ramach usługi faktoringu samorządowego Faktorant nie przechodzi procedury kredytowej - Bank nie bada jego zdolności kredytowej.

Inkaso faktoringowe

Dzięki pakietowi usług oferowanych w ramach Inkasa Faktoringowego Klient ma pełną kontrolę nad realizowanymi zamówieniami, terminowością spłat należności, historią współpracy z Kontrahentami.

Inkaso w ramach umowy to:

- ewidencja wierzytelności Faktoranta, oraz płatności i opóźnień od dłużników wierzytelności;
- ewidencja kwot wypłaconych Faktorantowi oraz jego płatności
- dyscyplinowanie przez Bank dłużników wierzytelności – "miękką" windykacja dłużników wierzytelności w okresie tolerowanego opóźnienia;
- pełny dostęp on-line do raportów ze szczegółami transakcji za pomocą systemu internetowego "R-Faktor".

Asystent Należności

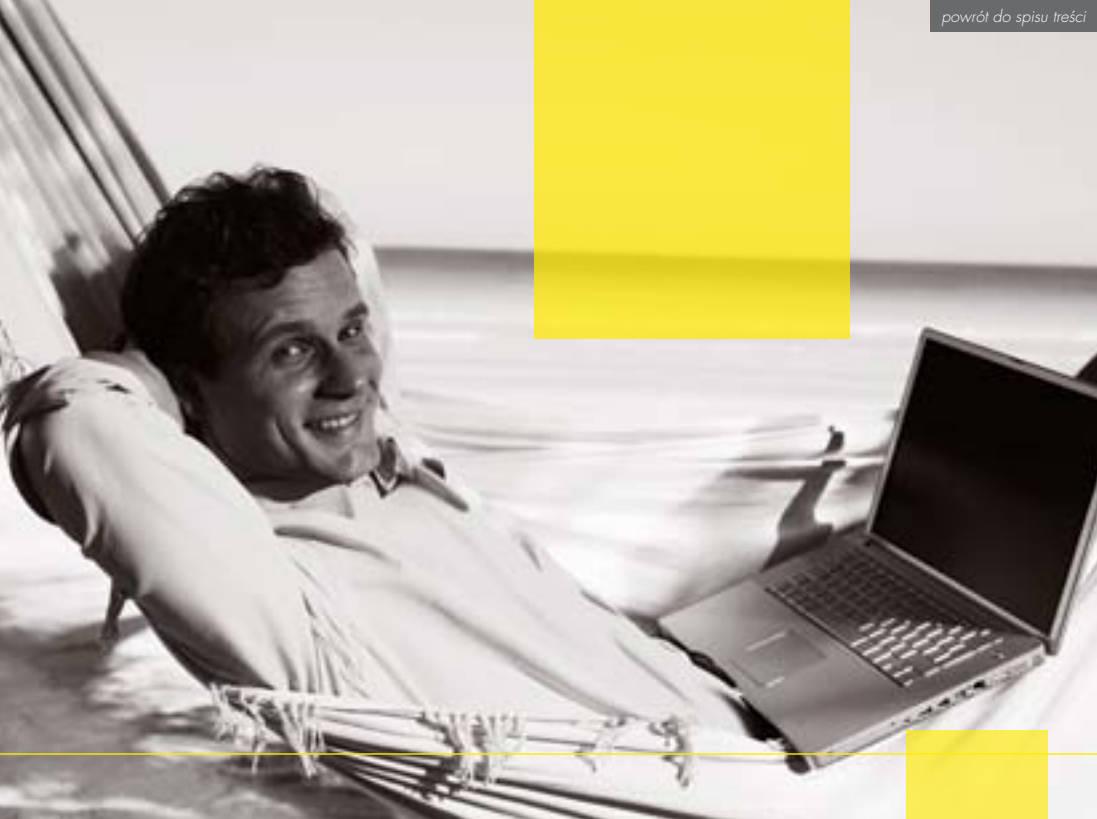
Asystent Należności to usługa, w ramach której Bank profesjonalnie zarządza wierzytelnościami wynikającymi z rozliczeń handlu krajowego i zagranicznego. Asystent Należności polega na przejściu przez Bank administracji wierzytelnościami i płatnościami. Podstawą dla tych działań jest odpowiednia umowa.

Mikrofaktoring

Mikrofaktoring jest usługą z obszaru faktoringu niepełnego, skierowaną do podmiotów z rocznymi obrotami od 300 tys. zł do 4 mln zł, znajdujących się w okresie wzrostu. W ramach oferty Klient uzyskuje dostęp do wygodnego i szybkiego źródła finansowania. Oddanie zarządzania wierzytelnościami Bankowi pozwala Przedsiębiorcy przeznaczyć zaoszczędzony czas na rozwój przedsiębiorstwa i wielokrotnienie sprzedaży. Raiffeisen Bank Polska S.A. monitoruje terminy wymagalności faktur i dba o terminowe uzyskanie zapłaty.

Program faktoringowy

Program Faktoringowy jest narzędziem pozwalającym przyspieszyć płatności za sprzedane towary przy jednoczesnym wydłużeniu płatności dla dłużnika. Produkt jest skierowany do firm posiadających rozproszoną sieć dostawców.



ZARZĄDZANIE FIRMA W KOMFORTOWYCH WARUNKACH

R-FAKTOR

Chcesz profesjonalnie zarządzać firmą z każdego miejsca? Specjalnie dla Ciebie Raiffeisen Bank Polska S.A. stworzył R-Faktor – system do obsługi transakcji faktoringowych on-line. To bezpłatny, wygodny i bezpieczny sposób monitorowania oraz realizowania transakcji faktoringowych z każdego miejsca na świecie.

Sprawdź R-Faktor – nowy sposób na faktoring on-line!



**Raiffeisen
BANK**

Raiffeisen Bank Polska S.A.

| Spis treści

- 11_ *Słowo wstępne*
- 15_ **ROZDZIAŁ I:**
Zdolność płatnicza jako podstawa biznesu
- 45_ **ROZDZIAŁ II:**
*Zapotrzebowanie na środki płatnicze
w przedsiębiorstwie – jak je zaspokoić*
- 77_ **ROZDZIAŁ III:**
Wierzytelności i problemy z nimi związane
- 99_ **ROZDZIAŁ IV:**
Istota typowych transakcji faktoringowych
- 113_ **ROZDZIAŁ V:**
Rodzaje transakcji faktoringowych
- 159_ **ROZDZIAŁ VI:**
Różne oblicza faktoringu
- 169_ **ROZDZIAŁ VII:**
Przedmioty faktoringu
- 175_ **ROZDZIAŁ VIII:**
Funkcje faktoringu i usługi z nimi związane
- 187_ **ROZDZIAŁ IX:**
*Wpływ faktoringu na faktoranta, dłużnika
oraz dostawców faktoranta*
- 197_ **ROZDZIAŁ X:**
*Wykorzystanie faktoringu w zarządzaniu
należnościami i zarządzaniu długami*

- 209_ ROZDZIAŁ XI:
Faktoring a alternatywne usługi finansowe
- 235_ ROZDZIAŁ XII:
Cena faktoringu – za co płaci faktorant?
- 245_ ROZDZIAŁ XIII:
Ocena opłacalności transakcji faktoringowych dla przedsiębiorcy
- 253_ ROZDZIAŁ XIV:
Opodatkowanie transakcji faktoringowych
- 259_ ROZDZIAŁ XV:
Księgowanie transakcji faktoringowych
- 267_ ROZDZIAŁ XVI:
Rynek usług faktoringowych w Polsce
- 285_ ROZDZIAŁ XVII:
Czym powinien się kierować przedsiębiorca, wybierając faktora?
- 301_ ROZDZIAŁ XVIII:
Przebieg współpracy przedsiębiorstwa z faktorem
- 315_ ROZDZIAŁ XIX:
Przepisy prawne zastosowane do faktoringu
- 321_ *Informacje o autorach*



Szanowni Państwo,

w ciągu ostatnich dwóch lat w gospodarce zaszły głębokie zmiany, które stworzyły wprost nadzwyczajne warunki do rozwoju faktoringu. Duża zmienność w otoczeniu biznesowym podczas kryzysu lat 2008-2009 pokazała, jak ważna dla przedsiębiorstw jest kwestia płynności, monitoring wierzytelności i możliwość skutecznego odzyskiwania należności. Instytucje oferujące faktoring rozwinęły ofertę, a firmy na większą skalę zaczęły z niej korzystać.

Wzrost popularności faktoringu to doskonała okazja do podzielenia się fachową wiedzą z menedżerami, finansistami i studentami uczelni ekonomicznych, tym bardziej że literatury na ten temat jest na polskim rynku niewiele. Z tym większą przyjemnością i satysfakcją oddajemy w Państwa ręce unikalne kompendium, które jest sumą wiedzy autorów niniejszego podręcznika oraz praktycznych doświadczeń biznesowych ekspertów faktoringowych Raiffeisen Bank Polska SA.

Mamy nadzieję, że „FAKTORING. Przewodnik dla przedsiębiorcy” okaże się dla Państwa prawdziwym przewodnikiem po narzędziach faktoringowych – przydatnym, ułatwiającym na co dzień sprawne funkcjonowanie w biznesie.

Milej i pożytecznej lektury!

Piotr Czarnecki

prezes zarządu Raiffeisen Bank Polska SA

| Słowo wstępne

Sprawne funkcjonowanie przedsiębiorstwa wymusza na menedżerach zwrócenie bacznej uwagi na gospodarkę wierzytelnościami. Długie, w niektórych przypadkach nawet kilkumiesięczne, terminy płatności nie pozostają bez wpływu na wyniki działalności całej firmy.

W Polsce zatory płatnicze stanowią istotną barierę rozwoju dla ponad 66% firm małych i średnich¹. Jeśli firma sprzedaje swoje towary bądź usługi z odroczonym terminem płatności i chce uniknąć ryzyka wynikającego ze współpracy z nieodpowiednim (niewiarygodnym) kontrahentem oraz ryzyka braku zapłaty, a co się z tym wiąże ryzyka utraty płynności, a także osiągnąć takie korzyści, jak poprawę płynności, zwiększenie obrotów, skuteczniejsze zarządzanie finansami firmy, poprawę terminowości płatności zobowiązań i należności, zmniejszenie kosztów obsługi należności, wzrost samofinansowania w firmie, to faktoring jest usługą, która to zapewni!

Faktoring od dawna wykorzystywany jest przez przedsiębiorstwa z rozwiniętych krajów Unii Europejskiej. A Europa jest światowym liderem w obrotach faktoringowych.

GŁÓWNE ZALETY FAKTORINGU

- MOŻLIWOŚĆ FINANSOWANIA FIRM, KTÓRE NIE MAJĄ SZANS NA UZYSKANIE KREDYTU,
- PROSTSZA NIŻ PRZY KREDYCIE PROCEDURA ZAŁATWIANIA FORMALNOŚCI, A CO SIĘ Z TYM WIĄŻE SZYBKOŚĆ UZYSKANIA ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH,
- BRAK KONIECZNOŚCI USTANAWIANIA ZABEZPIECZEŃ RZECZOWYCH,

- MOŻLIWOŚĆ PRZENIESIENIA – CZĘŚCIOWO LUB CAŁKOWICIE – RYZYKA WYPŁACALNOŚCI DŁUŻNIKA NA FAKTORA,
- POJAWIENIE SIĘ TRZECIEGO PODMIOTU – FAKTORA – W STOSUNKACH MIĘDZY KONTRAHENTAMI DZIAŁA DYSCIPLINUJĄCO NA TERMINOWOŚĆ WZAJEMNYCH ROZLICZEŃ,
- FAKTOR MA WIĘKSZE MOŻLIWOŚCI ŚCIAGANIA NALEŻNOŚCI NIŻ DOSTAWCA TOWARÓW BĄDŹ USŁUG (ODPOWIEDNIE ŚRODKI FINANSOWE, SPECJALNIE WYSZKOLENI W TYM CELU PRACOWNICY, SZTAB PRAWNIKÓW ITP.),
- MOŻLIWOŚĆ KORZYSTANIA Z USŁUG ZWIĄZANYCH Z FAKTORINGIEM (M.IN.: PROWADZENIE KSIĄG HANDLOWYCH I RACHUNKOWYCH, INKASO I MONITOROWANIE NALEŻNOŚCI, OPRACOWYWANIE STRATEGII ROZWOJU FIRMY),
- KIEROWNICTWO FIRMY MOŻE SKUPIĆ SIĘ NA PODSTAWOWEJ DZIAŁALNOŚCI FIRMY, CZYLI PRODUKCJI LUB SPRZEDAŻY, PO ZMNIĘSZENIU PRACOCHOŃNOŚCI OBSŁUGI WIERZYTELNOŚCI.

Podstawowe obawy towarzyszące rozwojowi faktoringu wynikają przede wszystkim z zerwania więzi między producentami a odbiorcami towarów, a co za tym idzie negatywny wpływ na jakość produktów oraz popadnięcie w zbytnią zależność od nowego partnera – faktora (przekazywanie informacji na temat sytuacji ekonomiczno-finansowej faktoranta, jego planów rozwoju, strategii działania itd.).

Obawy te możemy uznać za nieuzasadnione w świetle rozwoju faktoringu w krajach zachodnich. Między tradycyjne strony kontaktów w interesach wchodzi strona trzecia, którą jest faktor. Faktor to instytucja finansowa, mogąca służyć pomocą

zarówno dostawcy, jak i odbiorcy towarów oraz usług. W przypadku przejściowych trudności dłużnik może zwrócić się do faktora z propozycją współpracy. Nie będzie już traktowany jak klient nieznan, co nie pozostaje bez znaczenia dla podjęcia decyzji o jej nawiązaniu. Faktor jest zainteresowany utrzymaniem dobrych stosunków między kontrahentami, bo dopóki są dobre, on ma źródło przychodów. Instytucja finansowa może służyć fachową pomocą w badaniu rynku, przeprowadzaniu analiz finansowych kontrahentów, podejmowaniu strategicznych decyzji. Zależność od faktora jest nie mniejsza i nie większa niż w przypadku korzystania z tradycyjnej formy finansowania, jaką jest kredyt.

Rozwój faktoringu sprzyja zarówno rozwojowi przedsiębiorczości, jak i współpracy firm krajowych z firmami zachodnimi. Faktoring staje się coraz bardziej popularny w krajach Europy Wschodniej. W Polsce oferują go banki obok tradycyjnych swoich usług, jak również wyspecjalizowane firmy faktoringowe. Obroty faktoringowe w naszym kraju w ciągu ostatnich 10 lat wzrosły z 1564 mln zł w roku 1998 do 30 717 mln zł w 2007². W 2008 r. obroty faktoringowe w Polsce wyniosły ok. 45,5 mld zł³.

Celem tej książki jest zapoznanie przedsiębiorców, czyli potencjalnych klientów faktoringowych, z tą zyskującą na znaczeniu usługą. Niejednokrotnie firmy przyzwyczajone do tradycyjnych usług finansowych podchodzą do faktoringu nieufnie, a przyczyną jest nieznanostwo specyfiki tej transakcji. Przedsiębiorcy często jeszcze nie zdają sobie sprawy z korzyści, jakie wiąże się z zastosowaniem faktoringu. Książka ta ma przyczynić się do lepszego poznania transakcji faktoringowych i jego popularyzacji w środowisku biznesu.

Katarzyna Kreczmańska-Gigol
Renata Pajewska-Kwaśny

Zdolność płatnicza jako podstawa biznesu

Rozdział I

/Kto nie ma pieniędzy, skórą płacić musi! /

KLUCZOWE ZAGADNIENIA W TYM ROZDZIALE:

- Pojęcie płynności finansowej.
- Definiowanie płynności z punktu widzenia majątku, jaki posiada przedsiębiorstwo.
- Definiowanie płynności z punktu widzenia majątku i zobowiązań przedsiębiorstwa.
- Różne ujęcia płynności – płynność płatnicza, strukturalna i potencjalna.
- Płynność a wypłacalność.
- Główne zasady zarządzania płynnością.
- Aktywna profilaktyka płynności.
- Składniki majątku i ich płynność.
- Aktywna profilaktyka płynności.
- Składniki majątku i ich płynność.
- Kształtowanie polityki kredytowej kontrahentów.
- Ryzyko braku zapłaty.
- Problemy przedsiębiorstwa związane z kryzysem.
- Faktoring jako alternatywa dla bankowego kredytu obrotowego.
- Zatory płatnicze.
- Upadłości przedsiębiorstw.
- Korzyści z kredytu kupieckiego.
- Strategie polityki kredytowania kontrahentów.
- Zasady polityki kredytowej.
- Skutki opóźnień w płatnościach.

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA

Na płynność finansową możemy patrzeć z dwóch stron – od strony majątku, jaki przedsiębiorstwo posiada, lub przez pryzmat zarówno majątku, jak i kapitału przedsiębiorstwa jednocześnie. W ujęciu majątkowym płynność finansowa oznacza możliwość jak najszybszej zamiany składników majątku na gotówkę bez utraty wartości. Im szybciej taka zamiana może nastąpić, tym płynność przedsiębiorstwa jest lepsza. W drugim przypadku płynność tłumaczona jest w oparciu o zależność między zobowiązaniami finansującymi majątek a majątkiem, który jest zabezpieczeniem spłaty zobowiązań w krótkim i długim okresie. Krótkookresowa płynność finansowa jest synonimem zdolności do wywiązywania się z bieżących i nieplanowanych zobowiązań. Z kolei płynność długookresowa to nadwyżka wartości majątku przedsiębiorstwa nad finansującymi je składnikami pasywów⁵.

Wyplacalność finansowa jest to zdolność przedsiębiorstwa do osiągnięcia przepływów pieniężnych na takim poziomie, że przedsiębiorstwo jest w stanie regulować wymagalne zobowiązania i pokrywać niespodziewane wydatki gotówkowe⁶.

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA – PRYZMAT MAJĄTKOWY

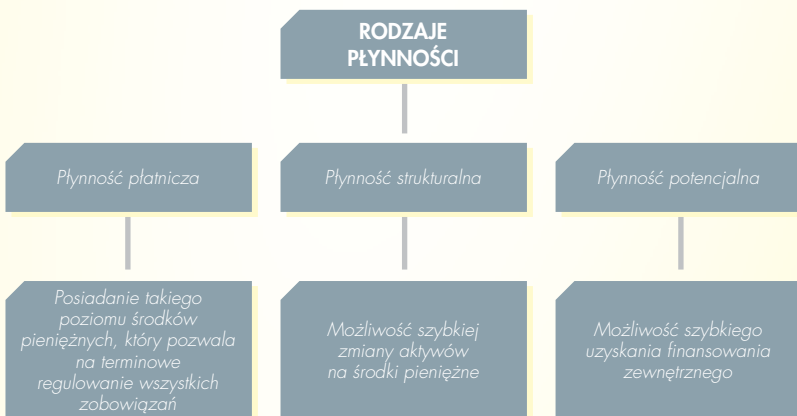
PŁYNNOŚĆ FINANSOWA W ZNACZENIU MAJĄTKOWYM JEST TO ZDOLNOŚĆ ZAMIANY POSZCZEGÓLNYCH ELEMENTÓW MAJĄTKU NA ŚRODKI PIENIĘŻNE W JAK NAJKRÓTSZYM TERMINIE I BEZ UTRATY ICH WARTOŚCI.

PLYNNOŚĆ FINANSOWA – PRYZMAT KAPITAŁOWO-MAJĄTKOWY

PLYNNOŚĆ FINANSOWA W UJĘCIU KAPITAŁOWO-MAJĄTKOWYM JEST TO ZDOLNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTWA DO WYWIĄZYWANIA SIĘ TERMINOWO Z BIEŻĄCYCH ZOBOWIĄZAŃ I DOKONYWANIA ZAKUPÓW WTEDY, GDY SĄ POTRZEBNE⁷.

Bardzo istotne jest, aby zdolność tę utrzymywać na możliwie optymalnym poziomie. Optymalny nie oznacza przecież najwyższego poziomu. Poziom optymalny to taki, na którym ryzyko jest na poziomie akceptowalnym, a jednocześnie koszty utrzymywania płynności nie są zbyt wysokie i pozwalają wypracować zyski. Zbyt wysoki poziom płynności określany jest jako nadpłynność. Oznacza on ograniczenie rozwoju i zyskowności firmy poprzez utrzymywanie zbyt wysokich rezerw gotówki na bieżących rachunkach bankowych. Z drugiej strony zbyt niski poziom płynności może skutkować utratą wypłacalności krótkoterminowej, a w skrajnym przypadku bankrutem.

Schemat 1.1. Rodzaje płynności finansowej⁸



PEŁYNNOŚĆ A WYPŁACALNOŚĆ

PEŁYNNOŚĆ I WYPŁACALNOŚĆ NIE SĄ TYMI SAMYMI POJĘCIAMI. O PEŁYNNOŚCI FINANSOWEJ MÓWIMY W KRÓTKIM HORYZONCIE CZASOWYM. O WYPŁACALNOŚCI MÓWIMY W DŁUGIM OKRESIE.

PRZEDSIĘBIORSTWO NIEPEŁYNNNE

– utrata zdolności
do spłaty bieżących
zobowiązań

Utrata płynności prowadząca do niewypłacalności jest pierwszym krokiem, który może doprowadzić jednostkę do upadłości. Dane o bankructwach we Francji i w Wielkiej Brytanii potwierdzają, że małe i średnie przedsiębiorstwa upadają głównie z powodu braku płynności, mimo że odnotowują zyski. We Francji stanowią one około 60% przypadków, natomiast w Wielkiej Brytanii 75-80% firm kończy działalność właśnie ze względu na niedobór środków, chociaż poziom ich rentowności jest zadowalający⁹.

PRZEDSIĘBIORSTWO NIEWYPŁACALNE

– trwała utrata zdolności
do spłaty długów

Przedsiębiorstwo niewypłacalne traci trwale zdolność do spłaty długów i trudno jest już zmienić taki stan rzeczy. Niekiedy wypłacalność określana jest jako długoterminowa płynność finansowa, która z kolei nazywana jest równowagą dochodową¹⁰.

PODSTAWOWE ZASADY ZARZĄDZANIA PEŁYNNOŚCIĄ FINANSOWĄ¹¹

- 1_ POKRYWAĆ TERMINOWO ZAPOTRZEBOWANIE NA ŹRÓDŁA FINANSOWANIA – PRZEDŁUŻAĆ NA CZAS WAŻNOŚĆ ZAWARTYCH UMÓW.
- 2_ PRZEWIDYWAĆ WZROST ZAPOTRZEBOWANIA NA GOTÓWKĘ – DOSTOSOWYWAĆ WYSOKOŚĆ ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA DO POTRZEB.
- 3_ PROWADZIĆ AKTYWNAJĄ PROFILAKTYKĘ PEŁYNNOŚCI.
- 4_ WYKORZYSTYWAĆ RÓŻNORODNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA.
- 5_ NIE PŁAĆĆ SWOIM WIERZYTELOM PRZED CZASEM.

- 6_ OSZCZĘDNIIE UDZIELAĆ WIERZYCIELOM ZABEZPIECZEŃ ZOBOWIĄZAŃ, TAK ABY MIEĆ REZERWĘ NA WYPADEK WZROSTU ZAPOTRZEBOWANIA NA FINANSOWANIE.
- 7_ TWORZYĆ REZERWY FINANSOWE NA WYPADEK PROBLEMÓW Z PŁYNNOŚCIĄ.
- 8_ WYKORZYSTYWAĆ WSZYSTKIE DOSTĘPNE INSTRUMENTY WEWNĘTRZNEGO FINANSOWANIA – AMORTYZACJA, ZARZĄDZANIE KAPITAŁEM OBROTOWYM NETTO.
- 9_ MONITOROWAĆ POZIOM PŁYNNOŚCI W PRZEDSIĘBIORSTWIE.

W RAMACH PROWADZENIA AKTYWNEJ PROFILAKTYKI PŁYNNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWO POWINNO

- 1_ ZABEZPIECZAĆ SIĘ NA WYPADEK NIEPRZEWIDYWALNYCH TRUDNOŚCI – ZAPEWNIAC SOBIE DODATKOWE ELASTYCZNE FINANSOWANIE, ZAWIERAĆ UMOWY KREDYTU W RACHUNKU BIEŻĄCYM, UMOWY FAKTORINGU.
- 2_ WŁAŚCIWIE PROWADZIĆ POLITYKĘ KREDYTOWANIA ODBIORCÓW.
- 3_ STOSOWAĆ PRAWNE FORMY ZABEZPIECZANIA NALEŻNOŚCI (WEKSEL, PORĘCZENIE, KAUCJĘ, ZASTAW, HIPOTEKĘ, PRZEWŁASZCZENIE ITD.).
- 4_ UBEZPIECZAĆ NALEŻNOŚCI.
- 5_ OCENIAĆ KLIENTA PRZED UDZIELENIEM MU KREDYTU I MONITOROWAĆ JEGO SYTUACJĘ W TRAKCIE WSPÓŁPRACY.
- 6_ KORZYSTAĆ Z ZEWNĘTRZNYCH ŹRÓDEŁ INFORMACJI O KONTRAHENTACH – BIUR INFORMACJI GOSPODARCZEJ, WYWIADOWNI HANDLOWYCH, RAPORTÓW BRANŻOWYCH, PRASY.

- 7_ OPRACOWAĆ I WDROŻYĆ JASNE ZASADY WINDYKACJI.
- 8_ WŁAŚCIWIE ZARZĄDZAĆ MAJĄTKIEM OBROTOWYM – ZAPASAMI, NALEŻNOŚCIAMI, ŚRODKAMI PIENIĘŻNYMI.
- 9_ WŁAŚCIWIE WYKORZYSTYWAĆ MAJĄTEK TRWAŁY – POZBYWAĆ SIĘ ZBĘDNEGO MAJĄTKU.
- 10_ WŁAŚCIWIE ZARZĄDZAĆ RYZYKIEM W PRZEDSIĘBIORSTWIE.

Aktywa, czyli majątek w przedsiębiorstwie, charakteryzują się zróżnicowanym stopniem płynności. Układ aktywów w bilansie wynika właśnie z kryterium płynności finansowej. Są one uporządkowane w kolejności od najmniej do najbardziej płynnych składników majątku.¹² Przykładowo, wyposażenie biurowe, środki transportu czy specjalistyczne maszyny, które wchodzi w skład rzeczowych aktywów trwałych, zalicza się do aktywów o niskiej płynności. Ich zbycie wiązałoby się z większym wysiłkiem, dłuższym czasem, a nawet pewną utratą wartości podczas sprzedaży. Inaczej jest ze składnikami aktywów obrotowych. Uplynnienie krótkoterminowych papierów wartościowych nie sprawia już aż tylu trudności i często pozwala w dość krótkim czasie zdobyć gotówkę na bieżące potrzeby przedsiębiorstwa. Są to aktywa o wysokiej płynności. Należy jednak pamiętać, że podział składników majątku na bardziej czy mniej płynne nie jest jednoznaczny. Może się zdarzyć, że nawet w tej samej grupie składników majątkowych jedne aktywa będą miały wysoką płynność, a inne będą niepłynne. Nie można np. postawić znaku równości między płynnością zapasów wadliwej jakości czy zapasów wyrobów przestarzałych a płynnością zapasów wyrobów, na które właśnie jest popyt. Bez wątpliwości największą płynnością wśród aktywów charakteryzuje się gotówka. Jest ona niezbędnym środkiem wymiany w codziennej działalności przedsiębiorstwa¹³. Pozwala na realizację różnorodnych transakcji gospodarczych w krótkim okresie.

Schemat 1.2. Podstawowe składniki majątku przedsiębiorstwa¹⁴

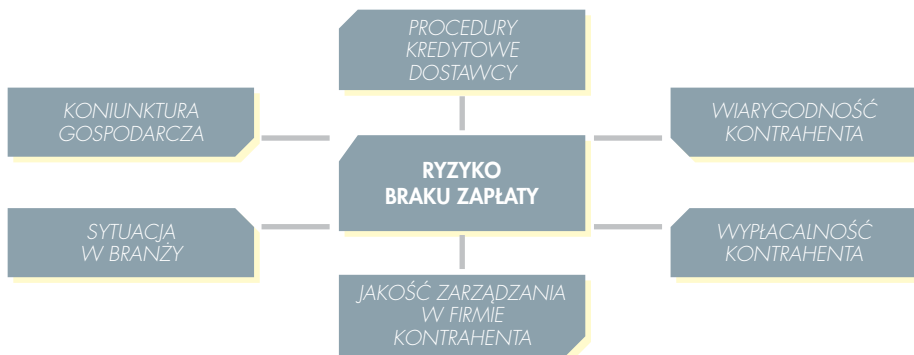
„Umowę faktoringową z Raiffeisen Bank Polska rozpoczęliśmy przed trzema laty i wówczas traktowaliśmy ją wyłącznie jako instrument poprawy bieżącej płynności. Ten aspekt jest oczywiście bardzo ważny, szczególnie biorąc pod uwagę specyfikę naszej działalności. Dopiero jednak kryzys uświadomił nam najbardziej istotną cechę tego produktu, a mianowicie świadomość kontrahenta, iż właścicielem wiarytelności jest bank, a to niezwykle wyraźnie dyscyplinuje tychże kontrahentów do dotrzymywania terminów płatności zobowiązań”.

**KRZYSZTOF CHOMA,
WŁAŚCICIEL FIRMY MEDIAL
PRZEDSIĘBIORSTWO HANDLOWE EKSPORTOWO-IMPORTOWE**

NAJWAŻNIEJSZE DECYZJE ZARZĄDCZE W ZAKRESIE KSZTAŁTOWANIA POLITYKI KREDYTOWEJ¹⁵

- 1_ USTALANIE SPOSOBÓW OGRANICZANIA RYZYKA KREDYTOWEGO.
- 2_ USTALANIE KRYTERIÓW OCENY WIARYGODNOŚCI I WYPŁACALNOŚCI POTENCJALNYCH ODBIORCÓW.
- 3_ USTALANIE FORM I WARUNKÓW PŁATNOŚCI.
- 4_ USTALANIE DŁUGOŚCI OKRESU KREDYTOWANIA ODBIORCÓW.
- 5_ OKREŚLANIE WIELKOŚCI OPUSTÓW OFEROWANYCH ODBIORCOM.
- 6_ USTALANIE SPOSOBÓW WINDYKOWANIA NALEŻNOŚCI.

Schemat 1.3. Czynniki mające wpływ na ryzyko braku zapłaty w przedsiębiorstwie¹⁶



Utrzymanie płynności finansowej stało się szczególnie istotne w dobie kryzysu finansowego, z którego skutkami borykają się rządy, właściciele przedsiębiorstw, inwestorzy instytucjonalni i indywidualni oraz obywatele niemalże wszystkich krajów na świecie.

Dla wielu przedsiębiorstw gwarancją kontynuacji działalności gospodarczej jest zachowanie płynności finansowej w czasie załamania się gospodarki. Realizacja tego celu okazała się bardzo trudna zwłaszcza dla firm, które uzależniają stan swojej wypłacalności od zewnętrznych źródeł finansowania, na przykład od kredytów bankowych, ponieważ banki zdecydowanie ograniczyły wielkość akcji kredytowej. Problemy z płynnością spowodowane są również wzrostem problemów z odzyskiwaniem należności.

Przedsiębiorcy mają problemy nie tylko z pozyskiwaniem kredytów inwestycyjnych, ale również obrotowych. Co ciekawe, banki w pierwszej kolejności, w ramach ograniczania akcji kredytowej dla przedsiębiorstw, ograniczyły udzielanie kredytów obrotowych. Kredyty obrotowe są kredytami krótkoterminowymi, zwykle przedsiębiorstwo podpisuje co roku nową umowę z bankiem. Przedsiębiorstwa współpracujące od lat z tymi samymi bankami nie spodziewały się odmowy przedłużenia umów o kredyty obrotowe na kolejny rok – przecież korzystały z tych kredytów przez kilka lat i nie miały problemów z ich odnawianiem.

Jednak należy zwrócić uwagę na to, że ostatnich kilka lat było czasem dobrej koniunktury gospodarczej. Perspektywy makroekonomiczne były dobre i ryzyko związane z finansowaniem przedsiębiorczości było niewielkie. W roku 2008 sytuacja diametralnie się zmieniła. Wprost z okresu prosperity nasz kraj i wszystkie podmioty w nim działające weszły w światowy kryzys. Przelat się on do naszej gospodarki wielokanatowo. Przede wszystkim za pośrednictwem banków i przedsiębiorstw współpracujących z zagranicą oraz przedsiębiorstw zagranicznych działających na naszym rynku.

PRZEDSIĘBIORSTWA A KRYZYS

W OKRESIE KRYZYSU W PRZEDSIĘBIORSTWACH NAJWAŻNIEJSZE JEST UTRZYMANIE PŁYNNOŚCI I PRZETRWANIE.

Banki nie mogły wypowiedzieć umów o kredyty długoterminowe, jeśli były one prawidłowo obsługiwane. Mogły natomiast nie udzielać nowych kredytów. Umowy o kredyty obrotowe wygasły najwcześniej. Dlatego przedsiębiorstwa jako pierwsze oznaki kryzysu na rynku odczuły zmniejszenie dostępności kredytów bankowych. Te przedsiębiorstwa, które dużą część majątku obrotowego finansowały kapitałami własnymi i zobowiązaniami długoterminowymi, nie miały większych powodów do obaw. W gorszej sytuacji znalazły się te przedsiębiorstwa, które swoją działalność bieżącą finansowały bankowymi kredytami krótkoterminowymi. W momencie wycofania się banków z finansowania natychmiast odczuły pogorszenie płynności. Zaczęła się walka przedsiębiorstw o płynność. W tej walce sprzymierzeńcem przedsiębiorców jest faktoring.

FAKTORING A KREDYT OBROTOWY

FAKTORING JEST ALTERNATYWĄ DLA KREDYTU OBROTOWEGO. JEGO SUROGATEM. FAKTORING POZWALA NA SKRACANIE CYKLU ROTACJI NALEŻNOŚCI W PRZEDSIĘBIORSTWIE, MIMO WYDŁUŻANIA OKRESU PŁATNOŚCI UDZIAŁOWEGO KREDYTU KUPIECKIEGO. DZIEJE SIĘ TAK DLATEGO, ŻE FAKTORING MIĘDZY INNYMI POLEGA NA REFINANSOWANIU NALEŻNOŚCI HANDLOWYCH PRZEDSIĘBIORCÓW.

Na podstawie analizy wyników badania pod tytułem „Monitoring kondycji sektora dużych przedsiębiorstw 2009” przeprowadzonego wspólnie przez firmę doradczą Deloitte Sp. z o.o. i Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych „Lewiatan” stwierdzono, że ponad 75% przedstawicieli badanych firm jest zdania, że kryzys będzie miał negatywny wpływ na ich kondycję finansową. Poza tym wielu z nich sądzi, iż największymi

zagrożeniami dla ich działalności są niepewność co do rozwoju sytuacji na rynku oraz trudność w oszacowaniu ryzyka z nią związanego. Duży przedsiębiorcy obecnie znacznie bardziej obawiają się ryzyka zmiany kursów walut oraz wystąpienia zatoru płatniczego niż w warunkach sprzed kryzysu. Ryzyko ograniczenia finansowania działalności ze źródeł zewnętrznych jest wymieniane dopiero na ósmym miejscu, co wynika z poczucia stabilności finansowej w dużych firmach¹⁷. Małe i średnie firmy są w gorszej sytuacji, bo dla nich dostępność finansowania decyduje o przetrwaniu, a jest dużo gorsza niż przed kryzysem.

KRYZYS A ZATORY PŁATNICZE

W OKRESIE KRYZYSU PRZEDSIĘBIORCY ZNACZNIE BARDZIEJ OBAWIAJĄ SIĘ ZATORÓW PŁATNICZYCH, A FAKTORING POZWALA JE ROZŁADOWAĆ.

Wystąpienie zatorów płatniczych może znacznie pogorszyć płynność finansową przedsiębiorstwa zarówno dużego, jak i średniego czy małego. Dlatego też niezbędne jest wykorzystanie wszelkich środków, aby im zapobiec. Skalę oraz efekty tego zjawiska obrazuje tabela 1.1., w której przedstawiona jest liczba bankructw w Polsce od roku 1998 do połowy 2009. Nastąpił wzrost liczby upadłości w I półroczu 2009 w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego o 53%¹⁸. Narastające zatory płatnicze powodują, że wzrasta zapotrzebowanie na kapitał pracujący. Jednym z rozwiązań jest obniżanie tego zapotrzebowania poprzez refinansowanie należności. Powodem odnotowanego wzrostu liczby bankructw w Polsce jest zwiększenie salda należności przeterminowanych w przedsiębiorstwach, zmniejszenie zdolności ich regulowania przez przedsiębiorstwa oraz zawężenie dostępu do źródeł bieżącego finansowania.

Tabela 1.1. Liczba upadłości w Polsce w latach 1998-2009¹⁹

ROK	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	1 poł. 2009
LICZBA UPADŁOŚCI	864	1017	1289	1674	1863	1798	1116	793	576	447	411	309

Warunki sprzedaży są równie ważnym czynnikiem wpływającym na jej wielkość, jak jakość produktu i cena. Udzielanie kredytu kupieckiego w dzisiejszych czasach nie jest luksusem, lecz koniecznością. Kredyt kupiecki zaciągany u kontrahentów, czyli zakup z odroczonym terminem płatności, jest alternatywą dla kredytów bankowych. Jego znaczenie rośnie zwłaszcza wtedy, gdy zmniejsza się podaż pieniądza na rynku, a warunki udzielania kredytów przez banki ulegają zaostrzeniu.

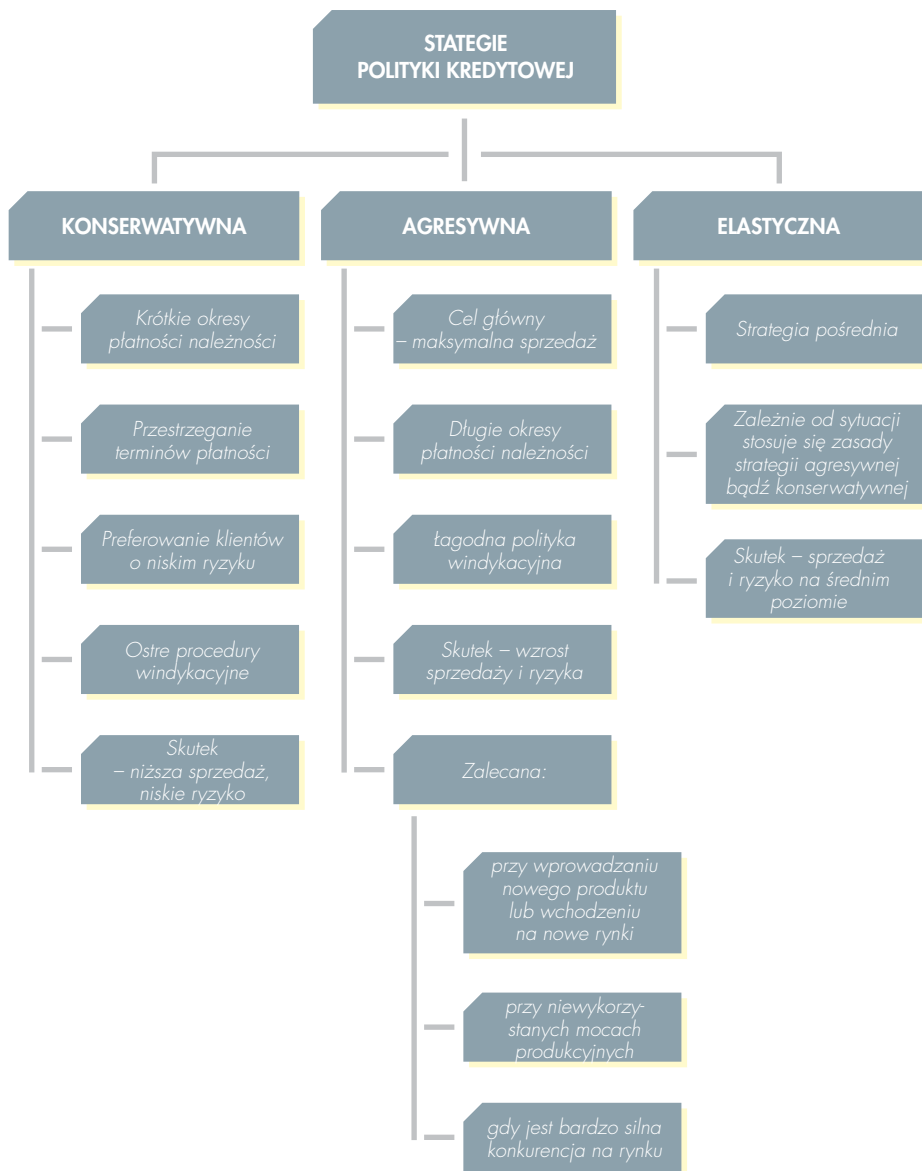
Udzielanie kredytów kupieckich jest alternatywą dla depozytów bankowych i może być dla przedsiębiorstwa bardziej opłacalne. Kredyt kupiecki nie jest wbrew obiegu opinii bezpłatny. Kosztem jego jest utrata opustu za płatność. Opust, czyli rabat, otrzymują ci klienci, którzy dokonują zakupu, płacąc gotówką lub w ciągu kilku dni wskazanych na fakturze. Zwykle płatność po 2-3 dniach od daty wystawienia faktury jest traktowana na równi z płatnością gotówkową. Koszt zakupu na kredyt jest więc wyższy od kosztu zakupu za gotówkę. Udzielanie kredytów kupieckich pozwala przedsiębiorstwu zwiększyć sprzedaż, ponieważ powiększa się grono odbiorców. Część klientów nie ma gotówki na zapłatę za kupione towary, jednak ma rynki zbytu na te towary i może zapłacić po 2-3 tygodniach. Z drugiej strony wzrastają przychody przedsiębiorstwa, dlatego że dotychczasowi klienci na kredyt kupują więcej niż za gotówkę. Trzeci powód wzrostu przychodów przedsiębiorstwa udzielającego kredytu kupieckiego to wzrost ceny sprzedaży spowodowany brakiem rabatu.

Schemat 1.4. Korzyści z kredytu kupieckiego dla kredytobiorcy i kredytodawcy²⁰



Znaczenie kredytu kupieckiego dla przedsiębiorstw, które go udzielają, jest bardzo duże, ponieważ jak pokazują badania, 59% uważa, że jest on niezbędny dla prowadzenia działalności, a 22% stwierdza, że znacznie pomaga w prowadzeniu działalności (wykres 1.1.). Główne powody, dla których przedsiębiorstwa udzielają kredytów kupieckich, przedstawia wykres 1.2.

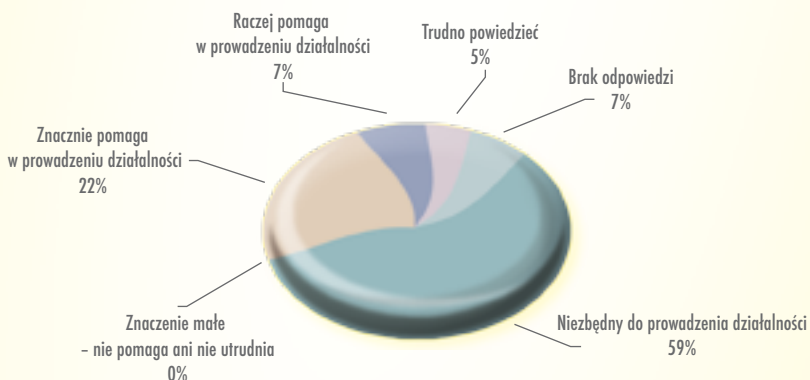
Schemat 1.5. Strategie polityki kredytowania kontrahentów w przedsiębiorstwach²¹



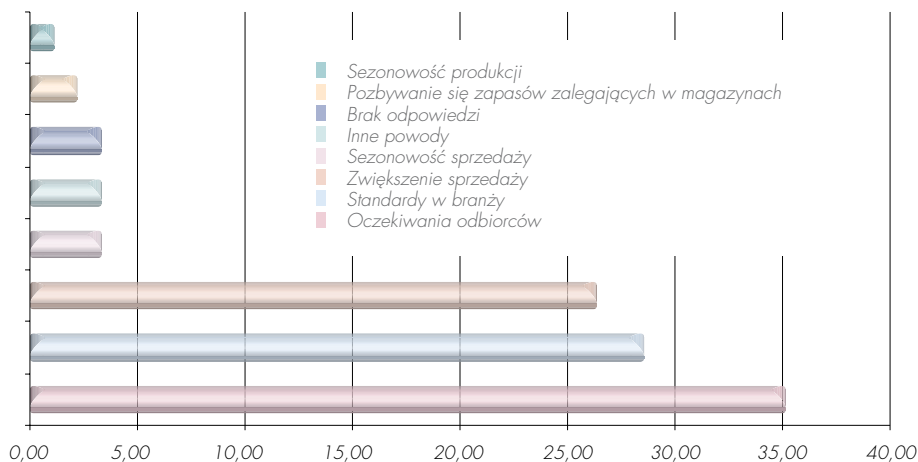
„APS Energia SA korzysta z faktoringu Raiffeisen Bank Polska SA w zakresie wykupu faktur wystawianych dla klientów krajowych. W czasie kryzysu finansowego odczuwalne dla nas było spowolnienie spływu należności, głównie z Rosji i Kazachstanu, gdzie kryzys ten był bardziej dynamiczny niż w Polsce. Z drugiej jednak strony na rynku krajowym posiadamy klientów, którzy są dobrymi płatnikami. W naszym przypadku faktoring przyspieszył nam otrzymanie większej części środków finansowych ze sprzedaży krajowej i tym samym umożliwił nam sfinansowanie produkcji na rynki eksportowe. Nie wycofaliśmy się w czasie kryzysu z rynków zagranicznych i dzięki temu utrzymaliśmy i wzmocniliśmy naszą pozycję w Rosji i Kazachstanie”.

**IRENEUSZ KUCHARSKI,
DYREKTOR FINANSOWY SPÓŁKI APS ENERGIA SA**

Wykres 1.1. Znaczenie kredytu kupieckiego dla przedsiębiorstw, które finansują swoich kontrahentów²²



Wykres 1.2. Powody udzielania kredytów kupieckich przez przedsiębiorstwa²³



PODSTAWOWE ZASADY POLITYKI KREDYTOWEJ

- 1_ ZAWSZE NALEŻY PAMIĘTAĆ O TYM, ŻE JEJ CELEM NIE JEST MAKSYMALIZOWANIE SPRZEDAŻY ZA WSZELKĄ CENĘ, LECZ MAKSYMALIZACJA SPRZEDAŻY PRZY AKCEPTOWALNYM POZIOMIE RYZYKA.
- 2_ NAJPIERW NALEŻY SFORMUŁOWAĆ PROSTE I SPÓJNE ZASADY POLITYKI KREDYTOWEJ, A NASTĘPNIE SKRUPULATNIE ICH PRZESTRZEGAĆ.
- 3_ POLITYKA KREDYTOWA POWINNA UWZGLĘDNIĄĆ PLANY STRATEGICZNE FIRMY, CZYLI JEJ DALEKOSIĘŻNE PLANY, A NIE KONCENTROWAĆ SIĘ NA KRÓTKOTERMINOWYCH PLANACH OPERACYJNYCH.

„Działalność handlowa w okresie kryzysu to trudny kawałek chleba. Nawet jeśli wiemy, że nasz klient końcowy jest wierny marce i nie poszukuje tańszych zamienników, to i tak odczuwamy skutki mniejszych obrotów naszych bezpośrednich odbiorców. Mogą zdarzać się sytuacje, że nie regulują oni należności w terminie lub robią to zawsze w ostatniej chwili. Sezonowość sprzedaży w branży kosmetycznej powoduje, że w okresach niższej sprzedaży stan gotówki na koncie spada. I jak na złość dzieje się to akurat wtedy, kiedy my jako dystrybutor dokonujemy największych zakupów przedświątecznych. Wykorzystanie faktoringu w takiej sytuacji jest dla nas zbawienne. Pozwala nam na bieżące regulowanie zobowiązań bez konieczności zwiększania zadłużenia w linii kredytowej. Automatycznie wpływa to na poprawę wskaźnika płynności bieżącej, gdyż wyższy staje się stosunek majątku obrotowego do zobowiązań krótkoterminowych. Czujemy się bezpieczniej, wiedząc, że nie grozi nam przeterminowanie płatności do urzędu skarbowego czy ZUS ani do naszych dostawców, z którymi pragniemy utrzymywać jak najlepsze relacje biznesowe. Z kolei zmniejszająca się suma aktywów w odniesieniu do tego samego poziomu zysku netto pozwala nam osiągać ich wyższą rentowność, co cieszy naszych akcjonariuszy. Na koncie naszej firmy – zarówno w dobie kryzysu, jak i w czasie ożywienia, ale w sezonie niższej sprzedaży – pojawia się poduszka finansowa, która pozwala nam spać spokojnie”.

**DARIUSZ ALEKSANDROWICZ,
DYREKTOR W FIRMIE BRODR. JORGENSEN SA**

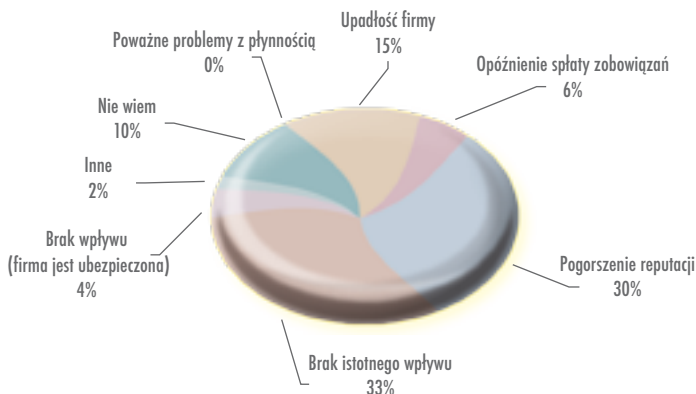
Należności z tytułu dostaw i usług są dla przedsiębiorstw bardzo istotnym składnikiem aktywów. Na koniec 2007 r. stanowiły one średnio w Polsce 84% należności krótkoterminowych²⁴. Należności krótkoterminowe stanowiły 46% majątku obrotowego przedsiębiorstw, czyli prawie połowę²⁵. Spłacalność oraz wysokość należności uzależnione są nie tylko od ich własnej polityki kredytowej, ale także od relacji biznesowych i sytuacji makroekonomicznej.

„Należności i zobowiązania w bilansach do 2008 roku, czyli przed skorzystaniem z usługi faktoringu, były zdecydowanie większe niż w okresach bieżących. Bilans więc bezpośrednio ujmował te pozycje. Wraz z uruchomieniem faktoringu niepełnego pozycja należności jest mniejsza, z kolei zwiększają się środki pieniężne, ale nie zwiększają się zobowiązania, z uwagi na pozabilansowy charakter finansowania. Faktoring odwrotny nie zwiększa nam w bilansie zobowiązań z tytułu dostaw.

Usługa faktoringu pozwoliła nam na zwiększenie płynności finansowej (faktoring niepełny) i zdobycie przewagi negocjacyjnej z uwagi na formę płatności (faktoring odwrotny)“.

**DOROTA JANKOWSKA,
P.P.H.U. ROSE-WIN SP. Z O.O.**

Wykres 1.3. Ocena skutków opóźnienia płatności ze strony kluczowego odbiorcy²⁶



Zmiana strategii zarządzania zobowiązaniami czy pogorszenie się sytuacji finansowej odbiorców bardzo szybko mogą znaleźć swoje odzwierciedlenie w poziomie i strukturze wierzytelności. Rezultatem tego typu zmian jest często krótkookresowa utrata płynności finansowej, a w skrajnych przypadkach nawet

upadłość jednostki. Nie jest rzadkością istnienie efektywnych bankrutów, czyli przedsiębiorstw, które upadają, pomimo że były zyskowne. Pamiętać należy o tym, że zysk nie jest tym samym pojęciem co gotówka. Bez gotówki, a z „papierowym” zyskiem przedsiębiorstwo nie jest w stanie funkcjonować. Stare polskie przysłowie mówi: „Kto nie ma pieniędzy, skórą płacić musi”. Również przedsiębiorcy muszą pamiętać o tym, że bez pieniędzy upaść może każde przedsiębiorstwo.

„Kredyt kupiecki jest jednym z elementów konkurencyjności na rynku, jest nieodzownym i często istotnym elementem przetargowym w negocjacjach z klientami, jest też istotnym barometrem pozycji na rynku zarówno sprzedawcy, jak i kupującego. Dlatego tak ważna jest kontrola, zarządzanie, a co najważniejsze finansowanie kredytu kupieckiego. Ze swojego doświadczenia wiem, że nie ma bezpośredniej korelacji między oczekiwanym terminem płatności przez kupującego a jego wiarygodnością. Faktoring jest bardzo elastycznym narzędziem finansowania sprzedaży na odroczony termin płatności, dodatkowo podnosi pozycję wagi takiej płatności u klientów. Mówiąc w skrócie, płatności objęte faktoringiem są traktowane priorytetowo przez dłużników, a taki system rozliczeń najlepiej w połączeniu z ubezpieczeniem obrotu mobilizuje również sprzedawcę do bardziej restrykcyjnej polityki windykacyjnej, zwalniając jednocześnie z części odpowiedzialności za niepopularne decyzje. Kredytem kupieckim w naszej firmie objęte jest 100 proc. obrotu, oczywiście znaczna część jest realizowana w krótkich terminach (do 30 dni), a faktoring w ostatnim czasie zastąpił z powodzeniem kredyt obrotowy.

Istotne jest również to, że rośnie zaufanie do płatności objętych faktoringiem i dziś już tylko klienci posiadający najmniejsze pojęcie o instrumentach finansowania obrotu mają opory przed przyjęciem faktur objętych faktoringiem”.

**ARKADIUSZ SZENDI,
DYREKTOR HANDLOWY
F.H. C.A.M. JANUSZ MITORAJ**

Podsumowanie rozdziału

- 1_ *Przedsiębiorstwo posiada płynność finansową wtedy, gdy:
 - a_ *terminowo wywiązuje się ze swoich bieżących zobowiązań i może swobodnie dokonywać zakupów,*
 - b_ *może szybko spieniężyć część majątku bez utraty jego wartości,*
 - c_ *może szybko skorzystać z zewnętrznego finansowania.**
- 2_ *Płynność finansowa jest pojęciem odnoszącym się do krótkiego okresu.*
- 3_ *Wyplacalność jest to płynność w długim okresie.*
- 4_ *Przedsiębiorstwo, które utraciło płynność, nie jest zdolne do spłaty bieżących zobowiązań.*
- 5_ *Przedsiębiorstwo, które stało się niewypłacalne, trwale utraciło zdolność do spłaty długów.*
- 6_ *Przedsiębiorstwo powinno zarządzać płynnością i stosować aktywną profilaktykę płynności.*
- 7_ *Im większa część majątku może być przez przedsiębiorstwo szybko i bez strat sprzedana za gotówkę, tym lepsza płynność i większe bezpieczeństwo.*
- 8_ *W ramach zarządzania płynnością przedsiębiorstwo musi świadomie kształtować politykę udzielania kredytu kupieckiego.*

- 9_ *Na wzrost lub spadek ryzyka braku zapłaty ma wpływ wiele czynników zależnych lub niezależnych od przedsiębiorstwa. Czynnikiem zależnym od przedsiębiorstwa jest jego polityka kredytowa stosowana wobec odbiorców.*
- 10_ *W okresie kryzysu głównym problemem dla przedsiębiorstwa jest jego płynność finansowa.*
- 11_ *Faktoring pomaga zachować płynność w okresie kryzysu, bo może zastąpić mniej dostępny na rynku bankowy kredyt obrotowy.*
- 12_ *W okresie kryzysu przedsiębiorstwa znacznie bardziej obawiają się zatorów płatniczych, a faktoring pomaga je rozładować.*
- 13_ *W okresie kryzysu wzrasta liczba upadłości przedsiębiorstw.*
- 14_ *Kredyt kupiecki ma wiele zalet dla dostawcy i klientów, dlatego mimo ryzyka z nim związanego w postaci groźby pogorszenia płynności jest dla przedsiębiorstwa bardzo ważny, a rynek wymusza jego stosowanie.*
- 15_ *Przedsiębiorstwo poprzez stosowaną strategię polityki kredytowej wpływa na pogorszenie lub poprawę płynności finansowej.*
- 16_ *Polityka kredytowa musi być tworzona z zachowaniem podstawowych zasad.*
- 17_ *Należności z tytułu udzielanych kredytów kupieckich stanowią dużą część majątku obrotowego.*
- 18_ *Opóźnienia w płatnościach ze strony kluczowych odbiorców mogą spowodować utratę płynności, a w skrajnym przypadku nawet upadłość.*
- 19_ *Zysk wypracowany przez przedsiębiorstwo nie chroni go przed upadłością.*
- 20_ *Podstawą biznesu jest gotówka, co wiąże się z posiadaniem przez przedsiębiorstwo płynności.*

OPIS PRZYPADKU

PRZEDSIĘBIORSTWO MEDCOMP SA

Analizowane przedsiębiorstwo to Medcomp SA, które wchodzi w skład Grupy Lamirex SA. Grupa ta jest jednym z największych w regionie wielkopolskim dostawcą rozwiązań informatycznych dla przedsiębiorstw. Historia spółki zaczyna się w roku 1988, kiedy powstała firma Emax – jedna ze spółek tworzących obecną grupę kapitałową. Emax został założony w Poznaniu przez cztery osoby, które do dnia dzisiejszego działają w spółce i grupie Lamirex. Początkowo działalność firmy polegała na dostarczaniu specjalizowanego sprzętu dla klientów z sektora bankowego (liczarki pieniędzy, komputery, drukarki, pakowarki itp.). 3 lata później powstała firma Compland, która obecnie stanowi trzon grupy Lamirex. Firma na początku swej działalności zatrudniała 12 osób i w krótkim czasie zatrudnienie dynamicznie wzrastało. Compland w ciągu kilku lat stał się potentatem w swojej branży i czwartą co do wielkości firmą informatyczną w Polsce z zatrudnieniem na poziomie 2000 osób. Obydwie firmy powoli zmieniały profil swej działalności, przechodząc z dostaw sprzętu i oprogramowania do integracji systemów informatycznych i produkcji oprogramowania.

Następnym etapem rozwoju było wejście spółek na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie. Comland emisję akcji przeprowadził w roku 1995, natomiast Emax w roku 2003. Dla Complandu wejście na giełdę stało się dodatkowym bodźcem do rozwoju, ponieważ od tego momentu do 2005 roku dokonał przejęć wielu firm z tej samej branży, które uzupełniały podstawową ofertę firmy. Łącznie zakupił ponad 20 przedsiębiorstw. Podobnie Emax rozpoczął proces przejmowania innych spółek, co prawda na skalę znacznie mniejszą niż Compland, bo ograniczył się do 5 spółek.

Grupa Lamirex zatrudnia obecnie ponad 2000 pracowników, głównie specjalistów z dziedziny IT. W skład grupy wchodzi kilkanaście spółek, z których najważniejsze to:

- 1_ Eram – spółka prowadzi głównie projekty dla sektora administracji centralnej i samorządowej.

- 2_ Lamirex – sprzedaż zintegrowanych systemów teletechnicznych, systemów opracowania wydruków i korespondencji oraz usługi projektowania, budowy i utrzymania centrów przetwarzania danych.
- 3_ Elektronik Max – produkcja i dostarczanie systemów informatycznych wspomagających zarządzanie systemów bibliotecznych i archiwizacyjnych.
- 4_ Projekty Bankowe Polsoft – produkcja specjalizowanego oprogramowania dla sektora bankowo-finansowego.
- 5_ Medcomp – produkcja i dostarczanie rozwiązań dla sektora medycznego, integracja aplikacji, zarządzanie projektami związanymi z wytworzeniem i wdrożeniem systemów zarządzania finansami i logistyki.

Oprócz tego każda z tych firm prowadzi aktywną działalność w zakresie zaopatrzenia lokalnych klientów w sprzęt i akcesoria komputerowe. Zwłaszcza ostatnia z wymienionych spółek – Medcomp – wyspecjalizowała się w kompleksowej obsłudze sektora usług medycznych, w tym dużych szpitali, klinik oraz sieci przychodni i gabinetów lekarskich.

Jednakże w ostatnim czasie spółka ta, mimo olbrzymiego zainteresowania jej usługami ze strony branży medycznej, przeżywa istotne trudności finansowe. Częstym warunkiem stawianym przez dyrektorów szpitali i innych poważnych klientów przy podpisywaniu kontraktów jest szybkie dostarczenie przez Medcomp wymaganego sprzętu i oprogramowania, natomiast płatność za dany kontrakt rozkładana jest na raty. Przeciętnie okres oczekiwania na zapłatę całości należności wynosi 180 dni i dłużej. Z jednej strony współpraca z branżą medyczną jest dla spółki Medcomp intratnym biznesem, jednakże z drugiej długi okres oczekiwania na zapłatę stawia tę firmę w trudnej sytuacji finansowej.

Spółka Medcomp sprowadza sprzęt dla swoich klientów – szpitali i klinik, z zagranicy od czołowych producentów aparatury komputerowej. Warunkiem utrzymania korzystnych cen jest szybka zapłata za dostawę. Najczęściej w terminie do 10 dni od dostarczenia sprzętu z zagranicy dla Medcompu.

W ostatnim czasie, tj. za pierwsze półrocze 2009 r., Medcomp sprowadził sprzęt dla swoich klientów za około 955 669 zł. Przychody z tytułu wykonanych usług (sprzedaż aparatury, montaż w miejscu użytkowania, przygotowanie i instalacja specjalistycznego oprogramowania) wyniosły 1 255 300 zł. Jednakże pieniądze te według optymistycznych założeń wpłyną ostatecznie do kasy nie wcześniej niż w połowie marca 2010 r. Niewykluczone jednak, że część odbiorców będzie zwlekać z przelaniem środków do czerwca 2010 r.

Ponaglanie klientów, by zapłacili wcześniej, jest bezcelowe. Powszechnie wiadomo, w jakiej kondycji jest sektor medyczny, tak więc próby skrócenia terminu oczekiwania na zapłatę mogą się tylko skończyć zerwaniem długoterminowych kontraktów, a to nie jest w interesie Medcompu.

Spółka Medcomp, mimo dużej popularności i sporego zainteresowania jej produktami na rynku, znalazła się w ciężkiej sytuacji. Chcąc kontynuować swoją działalność, musi znaleźć dodatkowe środki finansowe w wysokości około 150 000 zł na pokrycie bieżących kosztów funkcjonowania. Jest to problem bardzo istotny, gdyż w najbliższym czasie spółka zamierza podpisać następny kontrakt z dużym szpitalem specjalistycznym na dostawę sprzętu o wartości 300 000 zł, za który musi zapłacić producentowi z góry, przed jego wysyłką z Hongkongu do Polski.

SŁOWNICZEK

AKTYWNA PROFILAKTYKA PŁYNNOŚCI – zestaw działań prowadzonych przez przedsiębiorstwo w ramach zarządzania płynnością także wtedy, gdy przedsiębiorstwo nie ma problemów z płynnością, które mają uszpeczyć przedsiębiorstwo przed utratą płynności.

AKTYWA PRZEDSIĘBIORSTWA – majątek przedsiębiorstwa.

DŁUGOTERMINOWA PŁYNNOŚĆ FINANSOWA – patrz wypłacalność finansowa.

KAPITAŁ PRACUJĄCY – część kapitału stałego przedsiębiorstwa, czyli sumy kapitałów własnych i długoterminowych kapitałów obcych, która zaangażowana jest w finansowanie aktywów obrotowych przedsiębiorstwa.

KREDYT KUPIECKI – nazywany też handlowym, jest to zakup towarów, produktów bądź usług nie za gotówkę, lecz z odroczonym terminem płatności.

MAJĄTEK OBROTOWY – część aktywów przedsiębiorstwa, która jest wykorzystywana do bieżącej działalności przedsiębiorstwa i pozostaje w jego dyspozycji przez okres krótszy niż rok. W jego skład wchodzi przede wszystkim zapasy, należności i środki pieniężne.

MAJĄTEK TRWAŁY – część aktywów przedsiębiorstwa, które wykorzystywane są do prowadzenia działalności gospodarczej przez dane przedsiębiorstwo przez okres dłuższy niż rok.

NADPŁYNNOŚĆ – zbyt wysoki poziom płynności.

NALEŻNOŚCI – krótkoterminowe stanowią część majątku obrotowego przedsiębiorstwa, czyli aktywów obrotowych, a długoterminowe stanowią część majątku trwałego przedsiębiorstwa. Oznaczają uprawnienia do otrzymania zapłaty pieniężnej w określonej kwocie i konkretnym terminie.

OPTIMALNY POZIOM PŁYNNOŚCI – taki poziom płynności, na którym ryzyko jest na poziomie akceptowalnym, a jednocześnie koszty utrzymywania płynności nie są zbyt wysokie i pozwalają wypracować zyski.

OPUST – inaczej rabat lub skonto, jest to obniżka ceny w stosunku do ceny pierwotnej, po spełnieniu określonych warunków. W praktyce często nieprawidłowo nazywany upustem.

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA – w ujęciu kapitałowo-majątkowym jest to zdolność przedsiębiorstwa do wywiązywania się terminowo z bieżących zobowiązań i dokonywania zakupów wtedy, gdy są potrzebne.

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA – w znaczeniu majątkowym jest to zdolność zamiany poszczególnych elementów majątku na środki pieniężne w jak najkrótszym terminie i bez utraty ich wartości.

PŁYNNOŚĆ PŁATNICZA – rodzaj płynności oznaczający posiadanie takiego stanu gotówki, który pozwala na terminowe regulowanie wszystkich zobowiązań.

PŁYNNOŚĆ POTENCJALNA – rodzaj płynności oznaczający, że przedsiębiorstwo ma możliwość szybko uzyskać finansowanie zewnętrzne.

PŁYNNOŚĆ STRUKTURALNA – rodzaj płynności oznaczający możliwość szybkiej zamiany aktywów na gotówkę.

PRZEDSIĘBIORSTWO NIEPŁYNNNE – to przedsiębiorstwo, które utraciło zdolność do spłaty bieżących zobowiązań.

PRZEDSIĘBIORSTWO NIEWYPŁACALNE – to przedsiębiorstwo, które trwale utraciło zdolność do spłaty długów.

RÓWNOWAGA DOCHODOWA – patrz wypłacalność przedsiębiorstwa.

STRATEGIA POLITYKI KREDYTOWEJ – są to zasady udzielania kredytu kupieckiego ustalone w przedsiębiorstwie, które mają realizować określone cele przedsiębiorstwa. Wyróżnia się strategie: konserwatywną, agresywną i elastyczną, czyli umiarkowaną.

ŚRODKI PIENIĘŻNE – część majątku obrotowego przedsiębiorstwa. Zalicza się do nich gotówkę, środki na rachunkach bankowych oraz krótkoterminowe papiery wartościowe.

UPADŁOŚĆ – inaczej nazywana bankructwem, jest to instytucja prawna przewidziana prawem upadłościowym, służąca ochronie wierzycieli w przypadku niewypłacalności dłużnika. Porównać ją można ze śmiercią człowieka. Prowadzi do zaprzestania prowadzenia działalności przez przedsiębiorstwo i jego likwidacji.

WYPŁACALNOŚĆ FINANSOWA – zdolność przedsiębiorstwa do osiągnięcia przepływów pieniężnych na takim poziomie, że przedsiębiorstwo jest w stanie regulować wymagalne zobowiązania i pokrywać niespodziewane wydatki gotówkowe; nazywana jest również równowagą dochodową lub długoterminową płynnością finansową.

ZAPASY – część majątku obrotowego wykorzystwanego w działalności bieżącej; obejmują one materiały, półprodukty i produkcję w toku, produkty i towary.

ZATORY PŁATNICZE – opóźnienia w płatnościach dłużników na rzecz wierzycieli, które mają miejsce w gospodarce na dużą skalę.

PRZYPISY

- 1_ M. Starczewska-Krzysztozek, *Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw 2006*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych „Lewiatan”, 2006, s. 40.
- 2_ Polski Związek Faktorów, *GUS, Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2006 roku*, Warszawa 2008.
- 3_ *GUS, Działalność przedsiębiorstw faktoringowych 2008 r.*, Warszawa 2009.
- 4_ *Księga przysłów polskich*, red. J. Muras, Bauer-Weltbild Media, Warszawa 2004, s. 161.
- 5_ D. Wędzki, *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002, s. 33.
- 6_ Tamże, s. 34.

- 7_ K. Kreczmańska-Gigol, *Windykacja należności jako ostatni etap zarządzania należnościami*, [w:] *Gospodarka w warunkach integracji europejskiej*, red. J. Grzywacz, S. Kowalski, Instytut Nauk Ekonomicznych, PWSZ w Płocku, Płock 2008, s. 130.
- 8_ Opracowanie własne.
- 9_ D. Wędzki, M. Sierpińska, *Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 7.
- 10_ M. Sierpińska, T. Jachna, *Metody podejmowania decyzji finansowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 145-146.
- 11_ M. Ertl, *Aktives Cashflow-Management. Liquiditaetsicherung durch wertorientierte Unternehmensfuehrung und effiziente Innenfinanzierung*, Vahlen, Muenchen 2004.
- 12_ W. Sasin, *Analiza płynności finansowej (cash flow) firmy*, Agencja Wydaw. InterFart, Łódź 2001, s. 7-9.
- 13_ A. Kusak, J. Kowalczyk, *Płynność finansowa: analiza i sterowanie*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2006, s. 9.
- 14_ Opracowanie własne.
- 15_ *Optymalizacja poziomu należności w przedsiębiorstwie, materiały konferencyjne, Zarządzanie należnościami* dodatek do „Gazety Prawnej” z 29 listopada 2007.
- 16_ Opracowanie własne.
- 17_ *Monitoring kondycji sektora dużych przedsiębiorstw 2009, 3 marca 2009, zasoby internetu z dnia 15.09.2009*, <http://www.deloitte.com>.
- 18_ *Upadłości firm w Polsce*, Coface, www.coface.pl, zasoby internetu z dnia 20.09.2009.
- 19_ Tamże.
- 20_ K. Kreczmańska-Gigol, *Windykacja należności jako ostatni etap zarządzania należnościami*, dz. cyt., s. 131.
- 21_ Opracowanie własne.

- 22_ *Znaczenie kredytu kupieckiego dla przedsiębiorstw, badania statutowe przeprowadzone pod kierunkiem K. Kreczmańskiej-Gigol w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie w okresie czerwiec-październik 2009 r.*
- 23_ *Tamże.*
- 24_ *Obliczenia własne na podstawie danych z: Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2007, GUS.*
- 25_ *Tamże.*
- 26_ *Opracowanie własne na podstawie raportu – Atradius Payment Practices Barometer. Survey of Payment Behaviour of Comapnies in Central and Eastern Europe, maj 2008.*

Rozdział II | Zapotrzebowanie na środki płatnicze w przedsiębiorstwie – jak je zaspokoić

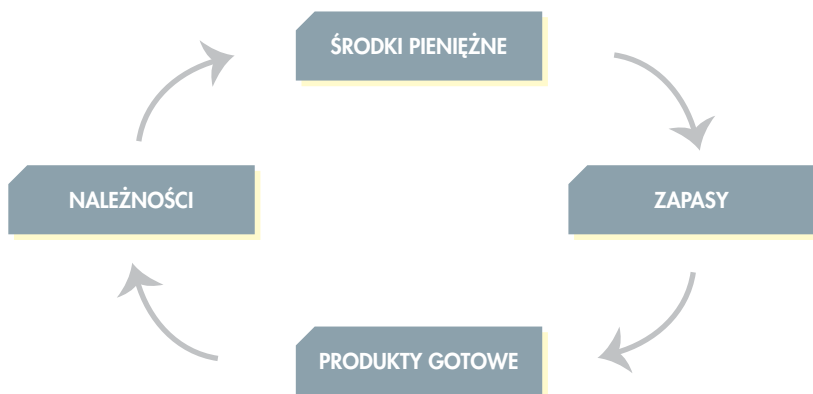
KLUCZOWE ZAGADNIENIA W TYM ROZDZIALE:

- Cykl operacyjny.
- Wyliczenie cyklu należności w przedsiębiorstwie.
- Wyliczenie cyklu zapasów w przedsiębiorstwie.
- Cykl konwersji gotówki, czyli cykl kasowy netto w przedsiębiorstwie.
- Wyliczenie cyklu regulowania zobowiązań w przedsiębiorstwie.
- Pojęcie luki finansowej.
- Zmiana długości cykli a zapotrzebowanie na środki pieniężne w przedsiębiorstwie.
- Pojęcie dźwigni finansowej.
- Wyliczenie dźwigni finansowej.
- Wartość dźwigni finansowej a korzystanie z zewnętrznego finansowania.

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA

W związku z prowadzeniem zwykłej działalności operacyjnej w przedsiębiorstwie zachodzą w sposób ciągły procesy związane z tą działalnością – dokonywane są zakupy materiałów, towarów lub usług, wytwarzane są produkty, sprzedawane produkty, towary lub usługi. Za dokonywane zakupy przedsiębiorstwo może płacić gotówką lub korzystać z kredytu kupieckiego. Podobnie sprzedając, może otrzymywać od razu płatność gotówkową lub udzielać kontrahentom kredytu kupieckiego. Wynikiem tego jest krążenie kapitału obrotowego w przedsiębiorstwie, które obrazuje schemat 2.1.

Schemat 2.1. Krążenie kapitału obrotowego¹



W firmie pojawia się zapotrzebowanie na środki pieniężne wskutek odroczonej terminowości płatności należności, wzrostu stanu zapasów lub spowolnienia ich rotacji, wzrostu obrotów, inflacji lub utraty dotychczasowych źródeł finansowania. Zapotrzebowanie na środki pieniężne wiąże się z luką finansową w przedsiębiorstwie.

LUKA FINANSOWA

Luka finansowa jest to zapotrzebowanie na środki pieniężne, które pociąga za sobą zapotrzebowanie na kapitały jako źródło finansowania środków obrotowych.

WYLICZANIE CYKLU KONWERSJI GOTÓWKI W PRZEDSIĘBIORSTWIE²

$$\begin{array}{ccccccc} \text{CYKL} & & & & & & \\ \text{KONWERSJI} & = & \text{CYKL} & + & \text{CYKL} & - & \text{CYKL ODROCZENIA} \\ \text{GOTÓWKI} & & \text{KONWERSJI} & & \text{KONWERSJI} & & \text{PŁATNOŚCI} \\ & & \text{ZAPASÓW} & & \text{NALEŻNOŚCI} & & \text{Z TYTUŁU DOSTAW} \end{array}$$

CYKL KONWERSJI ZAPASÓW

Cykl konwersji zapasów, czyli cykl obrotu zapasami lub inaczej cykl rotacji zapasów, informuje, ile średnio dni przedsiębiorstwo potrzebuje na upłynnienie, czyli sprzedaż zapasów oraz odnowienie stanów magazynowych.

WYLICZANIE CYKLU OBROTU ZAPASAMI W DNIACH

$$\text{CYKL OBROTU ZAPASAMI W DNIACH} = \frac{\text{PRZECIĘTNY STAN ZAPASÓW / PRZECIĘTNA SPRZEDAŻ DZIENNA}}{2}$$

Gdzie:

$$\text{PRZECIĘTNY STAN ZAPASÓW} = \left(\text{POZIOM ZAPASÓW NA POCZĄTEK OKRESU} + \text{POZIOM ZAPASÓW NA KONIEC OKRESU} \right) : 2$$

$$\text{PRZECIĘTNA SPRZEDAŻ DZIENNA} = \frac{\text{SPRZEDAŻ}}{\text{LICZBA DNI W OKRESIE}}$$

PRZYKŁAD 2.1. WYLICZENIE CYKLU KONWERSJI ZAPASÓW

Sprzedaż w I kwartale 2009 r. w przedsiębiorstwie Miła wyniosła 1210 tys. zł. Znając poziom zapasów na początek i koniec kwartału, można obliczyć cykl konwersji zapasów w przedsiębiorstwie Miła na koniec I kwartału 2009 r.

Sprzedaż	1210 tys. zł
Okres	90 dni
Zapasy na początek kwartału	299 tys. zł
Zapasy na koniec okresu	301 tys. zł

Po podstawieniu tych danych do wzoru na cykl obrotu zapasami w dniach otrzymujemy następujące wyniki:

- przeciętny stan zapasów = (poziom zapasów na początek okresu + poziom zapasów na koniec okresu) : 2 = (299 + 301) : 2 = 300 tys. zł,
- przeciętna sprzedaż dzienna = sprzedaż w danym okresie : liczba dni w okresie = 1210 : 90 = 13,4 tys. zł dziennie,

- cykl obrotu zapasami w dniach = przeciętny stan zapasów : przeciętna sprzedaż dzienna = $300 : 13,4 = 22$ dni.

Cykl obrotu zapasami w dniach w przedsiębiorstwie

Mila w pierwszym kwartale 2009 r. wyniósł 22 dni.

Przedsiębiorstwo Mila odnawia swoje zapasy średnio co 22 dni.

CYKL KONWERSJI NALEŻNOŚCI

CYKL KONWERSJI NALEŻNOŚCI, CZYLI CYKL REGULOWANIA NALEŻNOŚCI LUB INACZEJ CYKL OBROTU NALEŻNOŚCIAMI ALBO CYKL INKASA NALEŻNOŚCI, INFORMUJE, ILE ŚREDNIO DNI PRZEDSIĘBIORSTWO CZEKA NA UZYSKANIE ZAPŁATY OD KONTRAHENTÓW, LICZĄC OD DNIA SPRZEDAŻY DO DNIA SPŁYWU GOTÓWKI. CYKL TEN POKAZUJE, ILE WYNOŚI ŚREDNI OKRES UDZIELANEGO KREDYTU KUPIECKIEGO PO UWZGLĘDNIENIU OPÓŹNIEŃ W PŁATNOŚCIACH.

WYLICZANIE CYKLU KONWERSJI NALEŻNOŚCI W DNIACH

$$\text{CYKL KONWERSJI NALEŻNOŚCI W DNIACH} = \frac{\text{PRZECIĘTNY STAN NALEŻNOŚCI}}{\text{PRZECIĘTNA SPRZEDAŻ DZIENNA}}$$

Gdzie:

$$\text{PRZECIĘTNY STAN NALEŻNOŚCI} = \left(\text{POZIOM NALEŻNOŚCI NA POCZĄTEK OKRESU} + \text{POZIOM NALEŻNOŚCI NA KONIEC OKRESU} \right) : 2$$

$$\text{PRZECIĘTNA SPRZEDAŻ DZIENNA} = \frac{\text{SPRZEDAŻ}}{\text{LICZBA DNI W OKRESIE}}$$

PRZYKŁAD 2.2. WYLICZENIE CYKLU KONWERSJI NALEŻNOŚCI

Sprzedaż w I kwartale 2009 r. w przedsiębiorstwie Miła wyniosła 1210 tys. zł. Znając poziom należności na początek i koniec kwartału, można obliczyć cykl konwersji należności w przedsiębiorstwie Miła na koniec I kwartału 2009 r.

Sprzedaż	1210 tys. zł
Okres	90 dni
Należności na początek kwartału	271 tys. zł
Należności na koniec okresu	295 tys. zł

Po podstawieniu tych danych do wzoru na cykl konwersji należności w dniach otrzymujemy następujące wyniki:

- przeciętny stan należności = (poziom należności na początek okresu + poziom należności na koniec okresu) : 2 = $(271 + 295) : 2 = 283$ tys. zł,
- przeciętna sprzedaż dzienna = sprzedaż w danym okresie : liczba dni w okresie = $1210 : 90 = 13,4$ tys. zł dziennie,
- cykl konwersji należności w dniach = przeciętny stan należności : przeciętna sprzedaż dzienna = $283 : 13,4 = 21$ dni.

Cykl konwersji należności w dniach w przedsiębiorstwie Miła w pierwszym kwartale 2009 r. wyniósł 21 dni. Przedsiębiorstwo Miła czeka średnio na zapłatę od kontrahentów 21 dni.

CYKL ODROCZENIA PŁATNOŚCI Z TYTUŁU DOSTAW

CYKL ODROCZENIA PŁATNOŚCI Z TYTUŁU DOSTAW, CZYLI CYKL OBROTU ZOBOWIĄZANAMI LUB INACZEJ NAZYWANY CYKLEM REGULOWANIA ZOBOWIĄZAŃ BIEŻĄCYCH, POKAZUJE, ILE PRZECIĘTNIE DNI UPŁYWA OD DOKONANIA ZAKUPÓW PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWO DO MOMENTU DOKONANIA ZAPŁATY ZA TE ZAKUPY. CYKL TEN INFORMUJE, PO ILU ŚREDNIO DNIACH PRZEDSIĘBIORSTWO SPŁACA SWOJE ZOBOWIĄZANIA WOBEC DOSTAWCÓW.

WYLICZANIE CYKLU ODROCZENIA PŁATNOŚCI W DNIACH

$$\text{CYKL ODROCZENIA PŁATNOŚCI Z TYTUŁU DOSTAW W DNIACH} = \frac{\text{PRZECIĘTNY STAN ZOBOWIĄZAŃ Z TYTUŁU DOSTAW}}{\text{PRZECIĘTNA SPRZEDAŻ DZIENNA}}$$

Gdzie:

$$\text{PRZECIĘTNY STAN ZOBOWIĄZAŃ Z TYTUŁU DOSTAW} = \left(\frac{\text{POZIOM ZOBOWIĄZAŃ NA POCZĄTEK OKRESU} + \text{POZIOM ZOBOWIĄZAŃ NA KONIEC OKRESU}}{2} \right)$$

$$\text{PRZECIĘTNA SPRZEDAŻ DZIENNA} = \frac{\text{SPRZEDAŻ}}{\text{LICZBA DNI W OKRESIE}}$$

PRZYKŁAD 2.3. WYLICZENIE CYKLU ODROCZENIA ZOBOWIĄZAŃ Z TYTUŁU DOSTAW W DNIACH

Sprzedaż w I kwartale 2009 r. w przedsiębiorstwie Mila wyniosła 1210 tys. zł. Znając poziom zobowiązań z tytułu dostaw na początek i koniec kwartału, można obliczyć cykl odroczenia zobowiązań z tytułu dostaw w przedsiębiorstwie Mila na koniec I kwartału 2009 r.

Sprzedaż	1210 tys. zł
Okres	90 dni
Zobowiązania z tytułu dostaw na początek kwartału	410 tys. zł
Zobowiązania z tytułu dostaw na koniec okresu	450 tys. zł

Po podstawieniu tych danych do wzoru na cykl odroczenia zobowiązań z tytułu dostaw w dniach otrzymujemy następujące wyniki:

- przeciętny stan zobowiązań z tytułu dostaw w dniach = (poziom zobowiązań na początek okresu + poziom zobowiązań na koniec okresu) : 2 = $(410 + 450) : 2 = 430$ tys. zł,
- przeciętna sprzedaż dzienna = sprzedaż w danym okresie : liczba dni w okresie = $1210 : 90 = 13,4$ tys. zł dziennie,
- cykl odroczenia zobowiązań z tytułu dostaw w dniach = przeciętny stan zobowiązań z tytułu dostaw : przeciętna sprzedaż dzienna = $430 : 13,4 = 32$ dni.

Cykl odroczenia płatności z tytułu dostaw w przedsiębiorstwie Mila w pierwszym kwartale 2009 r. wyniósł 32 dni.

Przedsiębiorstwo Mila płaci swoim dostawcom średnio po 32 dniach.

CYKL OPERACYJNY W PRZEDSIĘBIORSTWIE

CYKL OPERACYJNY TO INACZEJ CYKL OBROTOWY BRUTTO LUB CYKL KASOWY BRUTTO. JEST ON SUMĄ CYKLU KONWERSJI ZAPASÓW W DNIACH I CYKLU KONWERSJI NALEŻNOŚCI W DNIACH. INFORMUJE, ILE ŚREDNIO DNI UPŁYWA OD MOMENTU ZAKUPU MATERIAŁÓW I TOWARÓW, CZYLI POWSTANIA ZAPASÓW, DO MOMENTU SPŁYWU NALEŻNOŚCI OD KONTRAHENTÓW.

WYLICZANIE CYKLU OPERACYJNEGO W DNIACH

$$\text{CYKL OPERACYJNY W PRZEDSIĘBIORSTWIE} = \text{CYKL KONWERSJI ZAPASÓW W DNIACH} + \text{CYKL KONWERSJI NALEŻNOŚCI W DNIACH}$$

PRZYKŁAD 2.4. WYLICZENIE CYKLU OPERACYJNEGO W PRZEDSIĘBIORSTWIE, KIEDY CYKL KONWERSJI ZAPASÓW I CYKL KONWERSJI NALEŻNOŚCI NIE SĄ ZNANE

Sprzedaż w I kwartale 2009 r. w przedsiębiorstwie Miła wyniosła 1210 tys. zł. Znakając poziom należności na początek i koniec kwartału oraz poziom zapasów na początek i koniec kwartału, można obliczyć cykl operacyjny w przedsiębiorstwie Miła na koniec I kwartału 2009 r.

Sprzedaż	1210 tys. zł
Okres	90 dni
Należności na początek kwartału	271 tys. zł
Należności na koniec okresu	295 tys. zł
Zapasy na początek kwartału	299 tys. zł
Zapasy na koniec okresu	301 tys. zł

Po podstawieniu tych danych do wzoru na cykl operacyjny w dniach otrzymujemy następujące wyniki:

- przeciętny stan należności = (poziom należności na początek okresu + poziom należności na koniec okresu) : 2 = $(271 + 295) : 2 = 283$ tys. zł,
- przeciętny stan zapasów = (poziom zapasów na początek okresu + poziom zapasów na koniec okresu) : 2 = $(299 + 301) : 2 = 300$ tys. zł,
- przeciętna sprzedaż dzienna = sprzedaż w danym okresie : liczba dni w okresie = $1210 : 90 = 13,4$ tys. zł dziennie,
- cykl operacyjny = cykl konwersji zapasów + cykl konwersji należności w dniach = (przeciętny stan zapasów : przeciętna sprzedaż dzienna) + (przeciętny stan należności : przeciętna sprzedaż dzienna) = $(300 : 13,4) + (283 : 13,4) = 22 + 21 = 43$ dni.

Cykl operacyjny w dniach w przedsiębiorstwie Miła w pierwszym kwartale 2009 r. wyniósł 43 dni. Średni okres zamrożenia środków pieniężnych w przedsiębiorstwie Miła wynosi 43 dni. Tyle dni upływa od momentu dokonania zakupu zapasów do momentu spływu środków pieniężnych od kontrahentów przedsiębiorstwa.

PRZYKŁAD 2.5. WYLICZENIE CYKLU OPERACYJNEGO W PRZEDSIĘBIORSTWIE, KIEDY CYKL KONWERSJI ZAPASÓW I CYKL KONWERSJI NALEŻNOŚCI SĄ ZNANE

W przedsiębiorstwie Baton cykl konwersji zapasów w roku 2009 wyniósł 30 dni, a cykl konwersji należności wyniósł 20 dni. Ile wynosi cykl operacyjny w tym przedsiębiorstwie w roku 2009?

Po podstawieniu tych danych do wzoru na cykl operacyjny w dniach otrzymujemy następujący wynik:

- cykl operacyjny = cykl konwersji zapasów + cykl konwersji należności w dniach = $30 + 20 = 50$ dni.

Cykl operacyjny w dniach w przedsiębiorstwie Baton w roku 2009 r. wyniósł 50 dni. Średni okres zamrożenia środków pieniężnych w zapasach i należnościach w przedsiębiorstwie Baton wyniósł w roku 2009 50 dni. Tyle dni upływa od momentu dokonania zakupu zapasów do momentu spływu środków pieniężnych od kontrahentów przedsiębiorstwa.

Cykl konwersji gotówki w dniach pokazuje, jakie jest zapotrzebowanie na finansowanie działalności operacyjnej w przedsiębiorstwie. Wyrażony jest w dniach sprzedaży. Może przybierać wartość dodatnią lub ujemną. Schemat 2.2. obrazuje sytuację, gdy cykl konwersji gotówki liczony w dniach przybiera wartość ujemną. Oznacza to, że cały cykl operacyjny, czyli cykl konwersji zapasów i cykl konwersji należności, jest finansowany zobowiązaniami operacyjnymi, ponieważ cykl konwersji zobowiązań operacyjnych jest dłuższy niż cykl kasowy brutto liczony jako suma cyklu konwersji zapasów i cyklu konwersji należności. Ujemny cykl konwersji gotówki oznacza, że w przedsiębiorstwie nie ma luki finansowej, a zobowiązania bieżące dają możliwość dodatkowego finansowania majątku niebędącego majątkiem obrotowym.

Schemat 2.2. Ujemny cykl konwersji gotówki w przedsiębiorstwie w dniach – okres dodatkowego finansowania³

**CYKL KONWERSJI
ZAPASÓW**

**OKRES SPŁYWU
NALEŻNOŚCI**

**UJEMNY CYKL KONWERSJI
GOTÓWKI – OKRES
DODATKOWEGO FINANSOWANIA**

OKRES ODROCZENIA PŁATNOŚCI

OKRES DODATKOWEGO FINANSOWANIA

OKRES DODATKOWEGO FINANSOWANIA ZOBOWIĄZANAMI WOBEC DOSTAWCÓW, CZYLI NADWYŻKA FINANSOWA POWSTAŁA PO SFINANSOWANIU ZOBOWIĄZAŃ WOBEC DOSTAWCÓW CYKLU OPERACYJNEGO PRZEDSIĘBIORSTWA JAKO EFEKT DŁUŻSZEGO OD CYKLU OPERACYJNEGO CYKLU ODROCZENIA PŁATNOŚCI Z TYTUŁU DOSTAW. WIAŻE SIĘ Z MOŻLIWOŚCIĄ WYKORZYSTANIA ZOBOWIĄZAŃ BIEŻĄCYCH JAKO ŹRÓDŁA FINANSOWANIA POZAOPE-RACYJNEJ DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA.

Schemat 2.3. obrazuje sytuację, gdy cykl konwersji gotówki jest dodatni, czyli cykl kasowy brutto jest dłuższy niż cykl konwersji zobowiązań bieżących. Powoduje to, że przedsiębiorstwo dłużej czeka na zamianę zapasów i należności na gotówkę, niż wynosi okres zwłoki w płaceniu zobowiązań operacyjnych. Zobowiązania bieżące nie pozwalają na finansowanie całego cyklu operacyjnego. W przedsiębiorstwie powstaje luka finansowa, czyli zapotrzebowanie na środki pieniężne w celu sfinansowania cyklu operacyjnego.

Schemat 2.3. Dodatni cykl konwersji gotówki w przedsiębiorstwie w dniach – luka finansowa w dniach⁴

CYKL KONWERSJI ZAPASÓW

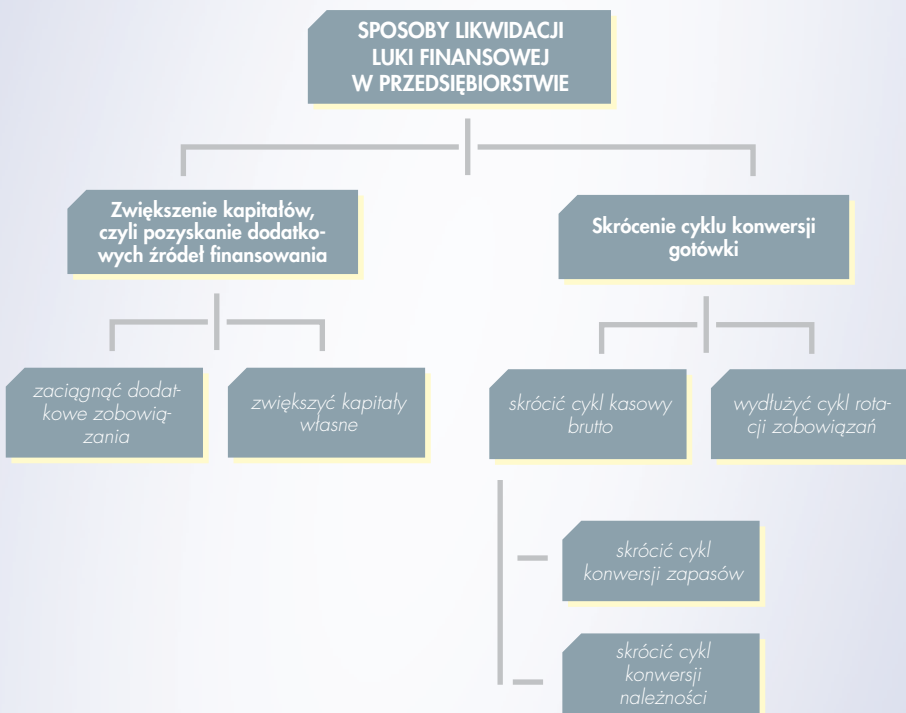
OKRES SPŁYWU NALEŻNOŚCI

OKRES ODROCZENIA PŁATNOŚCI

CYKL KONWERSJI
GOTÓWKI / LUKA
FINANSOWA W DNIACH

W celu likwidacji powstałej luki finansowej przedsiębiorstwo może poszukiwać dodatkowych źródeł finansowania, czyli zwiększyć kapitał zaangażowany w finansowanie działalności bieżącej lub też zastosować jedno z dwóch rozwiązań – skrócić cykl kasowy brutto lub wydłużyć cykl rotacji zobowiązań bieżących. Obrazuje to schemat 2.4.

Schemat 2.4. Sposoby likwidacji luki finansowej⁵



LUKA FINANSOWA

LUKA FINANSOWA JEST TO ZAPOTRZEBOWANIE NA ŚRODKI PIENIĘŻNE WYNIKAJĄCE Z PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ, KTÓRE POCIĄGA ZA SOBĄ ZAPOTRZEBOWANIE NA KAPITAŁY JAKO ŹRÓDŁO FINANSOWANIA ŚRODKÓW OBROTOWYCH.

WYLICZANIE LUKI FINANSOWEJ W PRZEDSIĘBIORSTWIE

1_

$$\text{LUKA FINANSOWA} = \text{CYKL KONWERSJI GOTÓWKI} \bullet \text{PRZECIĘTNA DZIENNA SPRZEDAŻ}$$

2_

$$\text{CYKL KONWERSJI GOTÓWKI} = \text{CYKL OBROTOWY BRUTTO} - \text{CYKL OBROTU ZOBOWIĄZANIAM}$$

3_

$$\text{PRZECIĘTNA SPRZEDAŻ DZIENNA} = \text{SPRZEDAŻ} / \text{LICZBA DNI}$$

4_

$$\text{CYKL OBROTOWY BRUTTO} = \text{CYKL OBROTU NALEŻNOŚCIAMI} + \text{CYKL OBROTU ZAPASAMI}$$

5_

$$\text{CYKL OBROTU ZOBOWIĄZANIAM W DNIACH} = \text{PRZECIĘTNY STAN ZOBOWIĄZAŃ} / \text{PRZECIĘTNA SPRZEDAŻ DZIENNA}$$

6_

$$\text{CYKL OBROTU NALEŻNOŚCIAMI W DNIACH} = \frac{\text{PRZECIĘTNY STAN NALEŻNOŚCI}}{\text{PRZECIĘTNA SPRZEDAŻ DZIENNA}}$$

7_

$$\text{CYKL OBROTU ZAPASAMI W DNIACH} = \frac{\text{PRZECIĘTNY STAN ZAPASÓW}}{\text{PRZECIĘTNA SPRZEDAŻ DZIENNA}}$$

8_

$$\text{PRZECIĘTNY STAN ZOBOWIĄZAŃ} = \left(\text{ZOBOWIĄZANIA NA POCZĄTEK OKRESU} + \text{ZOBOWIĄZANIA NA KONIEC OKRESU} \right) : 2$$

9_

$$\text{PRZECIĘTNY STAN NALEŻNOŚCI} = \left(\text{NALEŻNOŚCI NA POCZĄTEK OKRESU} + \text{NALEŻNOŚCI NA KONIEC OKRESU} \right) : 2$$

10_

$$\text{PRZECIĘTNY STAN ZAPASÓW} = \left(\text{ZAPASY NA POCZĄTEK OKRESU} + \text{ZAPASY NA KONIEC OKRESU} \right) : 2$$

Obliczanie zapotrzebowania na środki pieniężne w przedsiębiorstwie można prześledzić na przykładach. Przykład 2.6. dotyczy przedsiębiorstwa Milla będącego producentem narzędzi geodezyjnych. Obroty przedsiębiorstwa w I kwartale 2009 r. wyniosły 1210 tys. zł.

PRZYKŁAD 2.6. WYLICZANIE LUKI FINANSOWEJ W PRZEDSIĘBIORSTWIE MILA

Sprzedaż w I kwartale 2009 r. w przedsiębiorstwie Milla wyniosła 1210 tys. zł, a koszt uzyskania sprzedaży – 1190 tys. zł. Znając poziom zobowiązań na początek i koniec kwartału, poziom należności na początek i koniec kwartału oraz poziom zapasów na początek i koniec kwartału, można obliczyć zapotrzebowanie na środki pieniężne w przedsiębiorstwie Milla na koniec I kwartału 2009 r.

Sprzedaż	1210 tys. zł
Okres	90 dni
Koszt uzyskania sprzedaży	1190 tys. zł
Zobowiązania na początek kwartału	410 tys. zł
Zobowiązania na koniec kwartału	450 tys. zł
Należności na początek kwartału	271 tys. zł
Należności na koniec kwartału	295 tys. zł
Zapasy na początek kwartału	299 tys. zł
Zapasy na koniec okresu	301 tys. zł

Po podstawieniu tych danych do wzorów na wyliczanie luki finansowej w przedsiębiorstwie otrzymujemy następujące wyniki:

- 10_ przeciętny stan zapasów
 $= (299 + 301) : 2 = 300 \text{ tys. zł}$
- 9_ przeciętny stan należności
 $= (271 + 295) : 2 = 283 \text{ tys. zł}$
- 8_ przeciętny stan zobowiązań
 $= (410 + 450) : 2 = 430 \text{ tys. zł}$
- 3_ przeciętna sprzedaż dzienna
 $= 1210 : 90 = 13,4 \text{ tys. zł}$
- 7_ cykl obrotu zapasami w dniach
 $= 300 : 13,4 = 22 \text{ dni}$
- 6_ cykl obrotu należnościami w dniach
 $= 283 : 13,4 = 21 \text{ dni}$

- 5_ cykl obrotu zobowiązaniami w dniach
 $= 430 : 13,4 = 32$ dni
- 4_ cykl obrotowy brutto
 $= 21 + 22 = 43$ dni
- 2_ cykl konwersji gotówki
 $= 43 - 32 = 11$ dni
- 1_ luka finansowa
 $= 11 \times 13,4 = 147,4$ tys. zł

Luka finansowa, czyli zapotrzebowanie przedsiębiorstwa Mila na kapitał, wynosi 147,4 tys. zł. Jest to zapotrzebowanie na źródła finansowania cyklu operacyjnego w firmie.

W przedstawiony sposób możemy obliczyć lukę finansową w każdej firmie. Oznacza ona tyle, co odpowiedź na pytanie, ile w firmie zabrakłoby pieniędzy, gdyby chciała spłacić swoje zobowiązania i zapewnić środki obrotowe do dalszej działalności. Jeśli pieniądze, które w najbliższym czasie mają wpłynąć do firmy, nie pokryją w pełni zapotrzebowania na nie, to należy poszukać dodatkowego źródła finansowania.

W naszym przykładzie – firmie Mila – brakuje środków pieniężnych na 11 dni działalności operacyjnej. Aby zlikwidować lukę finansową, można albo wydłużyć rotację zobowiązań o 11 dni, czyli do 43 dni, albo skrócić cykl obrotu zapasami w dniach do 11 dni (co w praktyce może być niemożliwe ze względu np. na określony cykl produkcyjny), albo przyspieszyć rotację należności o 11 dni. Skutki tych działań prześledzić można na przykładach.

PRZYKŁAD 2.7. WPŁYW WYDŁUŻENIA CYKLU ROTACJI ZOBOWIĄZAŃ NA LUKĘ FINANSOWĄ W PRZEDSIĘBIORSTWIE MILA

Sprzedaż w I kwartale 2009 r. w przedsiębiorstwie Mila wyniosła 1210 tys. zł, a koszt uzyskania sprzedaży – 1190 tys. zł. Znając poziom zobowiązań na początek kwartału, poziom zobowiązań na koniec okresu, cykl konwersji zapasów, cykl konwersji należności oraz cykl odroczenia płatności z tytułu dostaw (cykl rotacji zobowiązań), można obliczyć, w jaki sposób wydłużenie rotacji zobowiązań o 11 dni wpłynie na zapotrzebowanie na środki pieniężne w przedsiębiorstwie Mila na koniec I kwartału 2009 r. i jak zmieni się wówczas poziom zobowiązań na koniec okresu.

Sprzedaż	1210 tys. zł
Okres	90 dni
Koszt uzyskania sprzedaży	1190 tys. zł
Zobowiązania na początek kwartału	410 tys. zł
Zobowiązania na koniec kwartału przed zmianami cyklu rotacji zobowiązań	450 tys. zł

- cykl konwersji zapasów = 22 dni
- cykl konwersji należności w dniach = 21 dni
- cykl rotacji zobowiązań w dniach przed zmianami = 32 dni
- cykl rotacji zobowiązań w dniach po zmianach = 32 dni + 11 dni = 43 dni
- cykl operacyjny przed zmianami = 21 + 22 = 43 dni
- cykl konwersji gotówki przed zmianami = 43 - 32 = 11 dni
- cykl konwersji gotówki po zmianach = 43 - 43 = 0

W przedsiębiorstwie Mila przed wydłużeniem rotacji zobowiązań zapotrzebowania na kapitał wynosiło 11 dni sprzedaży. Po wydłużeniu okresu rotacji zobowiązań wobec dostawców o 11 dni brak jest zapotrzebowania na kapitały. Nie ma luki finansowej ani nadwyżki.

Wydłużenie rotacji zobowiązań spowodowało jednak konsekwencje w postaci wzrostu poziomu zobowiązań na koniec okresu. Stan zobowiązań na koniec kwartału można obliczyć, wykorzystując wzór na cykl rotacji zobowiązań i wielkości podane w przykładzie w następujący sposób:

- cykl rotacji zobowiązań = przeciętny stan zobowiązań wobec dostawców : przeciętna dzienna sprzedaż,
- przeciętny stan zobowiązań wobec dostawców = cykl rotacji zobowiązań x przeciętna sprzedaż dzienna,
- (zobowiązania na początek okresu + zobowiązania na koniec okresu) : 2 = cykl rotacji zobowiązań x przeciętna sprzedaż dzienna,
- zobowiązania na koniec okresu = [(cykl rotacji zobowiązań x przeciętna dzienna sprzedaż) x 2] – zobowiązania na początek okresu = $43 \times 13,4 \text{ tys. zł} \times 2 - 410 \text{ tys. zł} = 742,4 \text{ tys. zł}$.

Konsekwencją wydłużenia rotacji zobowiązań o 11 dni był wyższy poziom zobowiązań na koniec okresu. Wyniósł on zamiast 410 tys. przed zmianami – 742, 4 tys. zł po zmianach.

PRZYKŁAD 2.8. WPŁYW SKRÓCENIA CYKLU ROTACJI ZAPASÓW NA LUKĘ FINANSOWĄ W PRZEDSIĘBIORSTWIE MILA

Sprzedaż w I kwartale 2009 r. w przedsiębiorstwie Milla wyniosła 1210 tys. zł, a koszt uzyskania sprzedaży – 1190 tys. zł. Znając poziom zapasów na początek kwartału, poziom zapasów na koniec okresu, cykl konwersji zapasów, cykl konwersji należności oraz cykl odroczenia płatności z tytułu dostaw (cykl rotacji zobowiązań), można obliczyć, w jaki sposób skrócenie rotacji zapasów o 11 dni wpłynie na zapotrzebowanie na środki pieniężne w przedsiębiorstwie Milla na koniec I kwartału 2009 r. i jak zmieni się wówczas poziom zapasów na koniec okresu.

Sprzedaż	1210 tys. zł
Okres	90 dni
Koszt uzyskania sprzedaży	1190 tys. zł
Zapasy na początek kwartału	299 tys. zł
Zapasy na koniec kwartału przed zmianami cyklu rotacji zapasów	301 tys. zł

- cykl konwersji zapasów przed zmianami = 22 dni
- cykl konwersji należności w dniach = 21 dni
- cykl rotacji zobowiązań w dniach = 32 dni
- cykl konwersji zapasów w dniach po zmianach
= 22 dni – 11 dni = 11 dni
- cykl operacyjny przed zmianami = 21 + 22 = 43 dni
- cykl operacyjny po skróceniu cyklu konwersji zapasów
= 11 + 21 = 32
- cykl konwersji gotówki przed zmianami = 43 – 32 = 11 dni
- cykl konwersji gotówki po zmianach = 32 – 32 = 0

W przedsiębiorstwie *Mila* przed skróceniem rotacji zapasów zapotrzebowania na kapitał wynosiło 11 dni sprzedaży. Po skróceniu okresu rotacji zapasów o 11 dni brak jest zapotrzebowania na kapitały. Nie ma luki finansowej ani nadwyżki. Skrócenie rotacji zapasów spowodowało jednak konsekwencje w postaci spadku poziomu zapasów na koniec okresu. Stan zapasów na koniec kwartału można obliczyć, wykorzystując wzór na cykl konwersji zapasów i wielkości podane w przykładzie w następujący sposób:

- cykl konwersji zapasów = przeciętny stan zapasów :
przeciętna dzienna sprzedaż,
- przeciętny stan zapasów wobec dostawców = cykl
konwersji zapasów x przeciętna sprzedaż dzienna = 11
x 13,4 tys. zł = 147,4 tys. zł,
- (zapasy na początek okresu + zapasy na koniec okresu)
: 2 = cykl konwersji zapasów x przeciętna sprzedaż
dzienna,

- $$\begin{aligned} \text{zapasy na koniec okresu} &= [(\text{cykl konwersji zapasów} \\ &\times \text{przeciętna dzienna sprzedaż}) \times 2] - \text{zapasy na} \\ &\text{początek okresu} = 11 \times 13,4 \text{ tys. zł} \times 2 - 299 \text{ tys. zł} \\ &= 294,8 \text{ tys. zł} - 299 \text{ tys. zł} = -4,2 \text{ tys. zł} \end{aligned}$$

Konsekwencją skrócenia rotacji zapasów o 11 dni jest pozbycie się wszystkich zapasów. W praktyce występowanie ujemnego poziomu zapasów na koniec kwartału nie jest możliwe, co wskazuje na to że nie jest możliwe skrócenie rotacji zapasów o 11 dni, jeśli poziom zapasów na początek okresu wynosił 299 tys. zł, bo przeciętny poziom zapasów w ciągu kwartału wyniósłby 147,4 tys. zł. Do utrzymania ciągłości sprzedaży potrzebny jest odpowiedni poziom zapasów, tymczasem skracanie okresu jego rotacji powoduje jednocześnie obniżanie poziomu zapasów.

PRZYKŁAD 2.9. WPŁYW SKRÓCENIA CYKLU ROTACJI NALEŻNOŚCI NA LUKĘ FINANSOWĄ W PRZEDSIĘBIORSTWIE MILA

Sprzedaż w I kwartale 2009 r. w przedsiębiorstwie Mila wyniosła 1210 tys. zł, a koszt uzyskania sprzedaży – 1190 tys. zł. Znając poziom należności na początek kwartału, poziom należności na koniec okresu, cykl konwersji zapasów, cykl konwersji należności oraz cykl odroczenia płatności z tytułu dostaw (cykl rotacji zobowiązań), można obliczyć, w jaki sposób skrócenie rotacji należności o 11 dni wpłynie na zapotrzebowanie na środki pieniężne w przedsiębiorstwie Mila na koniec I kwartału 2009 r. i jak zmieni się wówczas poziom należności na koniec okresu.

Sprzedaż	210 tys. zł
Okres	90 dni
Koszt uzyskania sprzedaży	1190 tys. zł
Należności na początek kwartału	271 tys. zł

Należności na koniec kwartału
przed zmianami cyklu rotacji należności 295 tys. zł

- cykl konwersji zapasów = 22 dni
- cykl konwersji należności w dniach przed zmianami = 21 dni
- cykl konwersji należności w dniach po zmianach = 21 dni – 11 dni = 10 dni
- cykl rotacji zobowiązań w dniach = 32 dni
- cykl operacyjny przed zmianami = 21 + 22 = 43 dni
- cykl operacyjny po skróceniu cyklu konwersji należności = 10 + 22 = 32
- cykl konwersji gotówki przed zmianami = 43 – 32 = 11 dni
- cykl konwersji gotówki po zmianach = 32 – 32 = 0

W przedsiębiorstwie Mila przed skróceniem rotacji należności zapotrzebowanie na kapitał wynosiło 11 dni sprzedaży. Po skróceniu okresu rotacji należności o 11 dni brak jest zapotrzebowania na kapitał. Nie ma luki finansowej ani nadwyżki. Skrócenie rotacji należności spowodowało jednak konsekwencje w postaci spadku poziomu należności na koniec okresu. Stan należności na koniec kwartału można obliczyć, wykorzystując wzór na cykl konwersji należności i wielkości podane w przykładzie w następujący sposób:

- cykl konwersji należności = przeciętny stan należności : przeciętna dzienna sprzedaż,
- przeciętny stan należności = cykl konwersji należności x przeciętna sprzedaż dzienna = 10 x 13,4 tys. zł = 134 tys. zł,
- (należności na początek okresu + należności na koniec okresu) : 2 = cykl konwersji należności x przeciętna sprzedaż dzienna,
- należności na koniec okresu = [(cykl konwersji należności x przeciętna dzienna sprzedaż) x 2] – należności na początek okresu = 10 x 13,4 tys. zł x 2 – 271 tys. zł = 268 tys. zł – 299 tys. zł = – 31 tys. zł.

Konsekwencją skrócenia rotacji należności o 10 dni jest pozbycie się wszystkich zapasów. W praktyce występowanie ujemnego poziomu należności na koniec kwartału nie jest możliwe, co wskazuje na to, że nie jest możliwe skrócenie rotacji należności o 11 dni, jeśli poziom należności na początek okresu wynosił 299 tys. zł, bo przeciętny poziom należności w ciągu kwartału wyniósłby 134 tys. zł. W praktyce prawdopodobnie można skrócić rotację o kilka dni. Jeśli rotacja należności uległaby skróceniu o 5 dni, to:

- cykl operacyjny po skróceniu cyklu konwersji zapasów = $16 + 22 = 38$,
- cykl konwersji gotówki po zmianach = $38 - 32 = 6$ dni,
- luka finansowa = $6 \times 13,4$ tys. zł = 80,4 tys. zł.

W przedsiębiorstwie Milla przed skróceniem rotacji należności zapotrzebowania na kapitał wynosiło 11 dni sprzedaży. Po skróceniu okresu rotacji należności o 5 dni zapotrzebowanie na kapitały wynosi 6 dni sprzedaży, czyli luka finansowa to 80,4 tys. zł. Skrócenie rotacji należności spowodowało jednak konsekwencję w postaci spadku poziomu należności na koniec okresu. Stan należności na koniec kwartału można obliczyć, wykorzystując wzór na cykl konwersji należności i wielkości podane w przykładzie w następujący sposób:

- należności na koniec okresu = $[(\text{cykl konwersji należności} \times \text{przeciętna dzienna sprzedaż}) \times 2] - \text{należności na początek okresu} = 15 \times 13,4$ tys. zł $\times 2 - 271$ tys. zł = 402 tys. zł - 271 tys. zł = 131 tys. zł.
- Można wyliczyć wielkość wskaźnika rotacji należności w dniach, dla którego należności na koniec okresu byłyby równe zero. Sytuacja taka jest możliwa, jeśli przedsiębiorstwo będzie sprzedawało tylko za gotówkę i zrezygnuje ze sprzedaży na kredyt. W praktyce jednak zapłatę w ciągu 2-3 dni traktuje się na równi ze sprzedażą gotówkową, a udzielany kredyt to kredyt manipulacyjny, a nie kredyt kupiecki sensu stricto. Wobec tego można przyjąć założenie, że stan należności na koniec kwartału powinien wynieść najmniej dzienna sprzedaż razy trzy, czyli 40,2 tys. zł.

- Minimalny cykl konwersji należności = przeciętny stan należności : dzienna sprzedaż = $[(271 + 40,2) : 2] : 13,4 = 155,6 : 13,4 = 11,6$ dni.
- Cykl konwersji gotówki = $(12 + 22) - 32 = 34 - 32 = 2$ dni.

Minimalny cykl konwersji należności w pierwszym kwartale 2009 może wynieść w przedsiębiorstwie Miła ok. 12 dni, jeśli uznamy, że poziom należności na początek kwartału nie może ulec zmniejszeniu, bo jest dany z góry, a poziom należności na koniec kwartału może wynieść najmniej 40,2 tys. zł ze względu na konieczność uwzględnienia trzech dni kredytu manipulacyjnego udzielanego kupującym.

Taki cykl rotacji należności powodowałby, że cykl konwersji gotówki wyniesie w przedsiębiorstwie 2 dni, czyli luka finansowa wyniesie $2 \times 13,4$ tys. zł, co daje 26,8 tys. zł.

Factoring, którego przedmiotem są wierzytelności już istniejące, sprowadza się właśnie do skrócenia czasu oczekiwania na środki pieniężne, czyli do przyspieszenia rotacji należności. Jeśli przedmiotem faktoringu są zobowiązania, to powoduje on wydłużenie cyklu rotacji zobowiązań, chociaż nie odczuwają tego dostawcy przedsiębiorstwa, bo oni dostają zapłatę od faktora natychmiast. Jeżeli w firmie występuje luka finansowa, to factoring powoduje jej likwidację i umożliwia prowadzenie dalszej działalności. Z faktoringu korzystać mogą także firmy, które nie są zmuszone do poszukiwania źródeł finansowania z powodu utraty płynności, ale chcą sfinansować w ten sposób zwiększenie obrotów. Przyspieszenie rotacji należności, kiedy w firmie nie występuje luka finansowa, powoduje uwolnienie środków pieniężnych, które firma może przeznaczyć na rozwój. Podobnie działa wydłużenie rotacji zobowiązań.

Umiejętne korzystanie z zewnętrznych źródeł finansowania może przyczynić się do zwiększenia zysków właścicieli firm.

POJĘCIE DŹWIGNI FINANSOWEJ

WYKORZYSTYWANIE OBCYCH ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA DO ZWIĘKSZANIA ZYSKOWNOŚCI KAPITAŁÓW WŁASNYCH TO DŹWIGNIA FINANSOWA.

WYLICZANIE DŹWIGNI FINANSOWEJ

$$\begin{aligned} \text{DŹWIGNIA FINANSOWA} &= \text{ZYSKOWNOŚĆ KAPITAŁÓW WŁASNYCH} - \text{SKORYGOWANA ZYSKOWNOŚĆ MAJĄTKU} \\ \text{zyskowność kapitałów własnych} &= \text{zysk netto} / \text{kapitały własne} \\ \text{zyskowność majątku} &= \text{zysk netto} / \text{majątek ogółem (czyli aktywa)} \end{aligned}$$

Ponieważ koszt kapitałów obcych zwiększa koszty uzyskania przychodów, zmniejsza się przez to podstawa opodatkowania podatkiem dochodowym. Realny koszt kapitałów obcych jest więc mniejszy o podatek, jaki byłby naliczony od większego zysku (przed odjęciem odsetek).

WYLICZANIE KOSZTU KAPITAŁU OBCEGO

$$\text{KOSZT KAPITAŁU OBCEGO} = \left(1 - \frac{\text{STOPA PODATKU DOCHODOWEGO}}{100} \right) \cdot \text{OPROCENTOWANIE ZADŁUŻENIA}$$

PRZYKŁAD NR 2.10. WYLICZANIE KOSZTU KAPITAŁU OBCEGO PO UWZGLĘDNIENIU WPŁYWU KOSZTÓW FINANSOWYCH NA WYSOKOŚĆ PŁACONEGO PODATKU

Stopa podatku dochodowego płacona przez firmę 18%
 Oprocentowanie zadłużenia w skali roku 10%
 koszt kapitału obcego = $[1 - (18 : 100)] \times 10 = 8,2\%$

WYLICZANIE SKORYGOWANEJ ZYSKOWNOŚCI MAJĄTKU

$$\text{SKORYGOWANA ZYSKOWNOŚĆ MAJĄTKU} = \left(\text{ZYSK NETTO} + \text{ODSETKI NETTO} \right) / \text{MAJĄTEK OGÓŁEM}$$

$$\text{ODSETKI NETTO} = \text{ZAPŁACONE ODSETKI} - \text{PODATEK, JAKI BYŁBY OD NICH NA LICZONY}$$

KIEDY KORZYSTANIE Z ZEWNĘTRZNYCH ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA JEST DLA PRZEDSIĘBIORSTWA KORZYSTNE?

JEŚLI DŹWIGNIA FINANSOWA MA DODATNIĄ WARTOŚĆ, TO ZNACZY, ŻE KORZYSTANIE Z ZEWNĘTRZNYCH ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA JEST DLA FIRMY KORZYSTNE.

JEŚLI DŹWIGNIA FINANSOWA MA WARTOŚĆ UJEMNĄ, TO ZNACZY, ŻE NALEŻY ZREZYGNOWAĆ Z FINANSOWANIA ZEWNĘTRZNEGO, BO JEGO WYKORZYSTYWANIE WPŁYWA NA PRZEDSIĘBIORSTWO NEGATYWNIE.

Podsumowanie rozdziału

- 1_ *W przedsiębiorstwie pojawia się zapotrzebowanie na źródła finansowania działalności operacyjnej w związku z:*
 - a_ *koniecznością utrzymywania zapasów,*
 - b_ *sprzedażą z odroczonym terminem płatności, czyli udzielaniem kontrahentom kredytu kupieckiego.*
- 2_ *Cykl konwersji gotówki pokazuje, czy w przedsiębiorstwie jest zapotrzebowanie na dodatkowe źródło finansowania cyklu operacyjnego, czyli luka finansowa, czy też jest nadwyżka finansowa.*
- 3_ *Cykl operacyjny w dniach to suma cyklu konwersji zapasów i cyklu konwersji należności w dniach.*
- 4_ *Cykl konwersji gotówki w dniach to różnica między cyklem odroczenia płatności z tytułu dostaw.*
- 5_ *Luka finansowa występuje wówczas, gdy cykl operacyjny jest dłuższy niż cykl odroczenia płatności z tytułu dostaw.*
- 6_ *Nadwyżka finansowa występuje wówczas, gdy cykl operacyjny jest krótszy niż cykl odroczenia płatności z tytułu dostaw.*
- 7_ *Lukę finansową można zlikwidować poprzez:*
 - a_ *wydłużenie cyklu odroczenia płatności z tytułu dostaw,*
 - b_ *skrócenie cyklu konwersji zapasów,*
 - c_ *skrócenie cyklu konwersji należności.*

- 8_ *Wydłużenie cyklu odroczenia płatności z tytułu dostaw skutkuje zwiększeniem poziomu zobowiązań handlowych, co może powodować podwyższenie ceny zakupu lub problemy z dostawcami.*
- 9_ *Skrócenie cyklu konwersji zapasów powoduje zmniejszenie poziomu zapasów, co może skutkować zagrożeniem ciągłości produkcji i ciągłości sprzedaży.*
- 10_ *Skrócenie cyklu konwersji należności powoduje zmniejszenie poziomu należności, co może skutkować utratą odbiorców i zmniejszeniem sprzedaży.*
- 11_ *Wykorzystywanie obcych źródeł finansowania może powodować zwiększenie zyskowności sprzedaży przedsiębiorstwa.*
- 12_ *Wykorzystywanie obcych źródeł finansowania powoduje konieczność ponoszenia kosztów finansowych.*
- 13_ *Koszty finansowe obniżają podstawę opodatkowania.*
- 14_ *Korzystanie z zewnętrznych źródeł finansowania jest opłacalne dla firmy, dopóki dźwignia finansowa ma wartość dodatnią.*
- 15_ *Jeśli dźwignia finansowa jest ujemna, to należy zrezygnować z finansowania zewnętrznego.*

OPIS PRZYPADKU

Podjęcie decyzji o udzieleniu kredytu kupieckiego lub zmianie warunków jego stosowania wywiera wpływ na kondycję przedsiębiorstwa na wielu płaszczyznach. Dlatego też wszelkie plusy i minusy owej decyzji należy poddać dokładnej analizie, aby jej następstwa ocenić w sposób możliwie najbardziej prawidłowy i rzetelny. Na zakończenie prowadzonych rozważań należy wymienić najważniejsze aspekty, na jakie trzeba zwrócić uwagę, rozpatrując możliwość udzielenia kredytu handlowego.

Rezultatem wydłużenia terminu płatności może być wzrost zainteresowania towarami lub usługami danego sprzedawcy. Należy się zastanowić, czy firma posiada wystarczająco dużo aktywów, możliwości i umiejętności, aby zaspokoić zwiększony popyt. Albowiem może zaistnieć potrzeba dokonania pewnych dodatkowych inwestycji, jak na przykład zakup maszyn, budowa lub najem magazynu. Pytanie, czy podmiot gospodarczy będzie w stanie ponieść koszt związany z ich finansowaniem.

Rozpoczęcie współpracy z nowymi kooperantami zrodzi konieczność sprawdzenia ich wiarygodności. Istnieje zagrożenie, że proces weryfikacji nie będzie tak dokładny jak do tej pory, co może skutkować nieprzewidzianym wzrostem salda należności nieściągalnych.

Nie bez znaczenia pozostają też zmiany na poziomie makroekonomicznym. Wzrost stóp procentowych może spowodować zwiększenie kosztów obsługi kredytu, zaś niekorzystne zmiany kursów walut mogą w znaczny sposób obniżyć poziom przychodów ze sprzedaży.

Warto również rozważyć konsekwencje podatkowe. Wzrostowi sprzedaży będzie towarzyszył wzrost zobowiązań z tytułu podatku dochodowego oraz podatku od towarów i usług. Pytanie, czy podmiot gospodarczy będzie posiadał wystarczającą ilość wolnych środków pieniężnych, aby je pokryć, ponieważ wpływy ze sprzedaży nastąpią z opóźnieniem.

SŁOWNICZEK

CYKL ODROCZENIA PŁATNOŚCI Z TYTUŁU DOSTAW – czyli cykl obrotu zobowiązaniami lub inaczej nazywany cyklem regulowania zobowiązań bieżących, wskaźnik sprawności działania przedsiębiorstwa, pokazuje, ile przeciętnie dni upływa od dokonania zakupów przez przedsiębiorstwo do momentu dokonania zapłaty za te zakupy. Cykl ten informuje, po ilu średnio dniach przedsiębiorstwo spłaca swoje zobowiązania wobec dostawców.

CYKL KONWERSJI GOTÓWKI W DNIACH – inaczej cykl kasowy netto lub cykl kapitału obrotowego netto. Jest to wskaźnik sprawności działania przedsiębiorstwa. Pokazuje, jakie jest zapo-

trzebowanie na finansowanie działalności operacyjnej w przedsiębiorstwie. Wyrażony jest w dniach sprzedaży. Może przybierać wartość dodatnią lub ujemną. Ujemny świadczy o braku zapotrzebowania na źródła finansowania cyklu operacyjnego, a dodatni świadczy o istnieniu zapotrzebowania na kapitały jako źródła finansowania cyklu operacyjnego w przedsiębiorstwie.

CYKL KONWERSJI NALEŻNOŚCI – czyli cykl regulowania należności lub inaczej cykl obrotu należnościami albo cykl inkasa należności, wskaźnik sprawności działania, który informuje, ile średnio dni przedsiębiorstwo czeka na uzyskanie zapłaty od kontrahentów, licząc od dnia sprzedaży do dnia spływu gotówki. Cykl ten pokazuje, ile wynosi średni okres udzielanego kredytu kupieckiego po uwzględnieniu opóźnień w płatnościach.

CYKL KONWERSJI ZAPASÓW – czyli cykl obrotu zapasami lub inaczej cykl rotacji zapasów, wskaźnik, który informuje, ile średnio dni przedsiębiorstwo potrzebuje na upłynienie, czyli sprzedaż zapasów oraz odnowienie stanów magazynowych.

CYKL OPERACYJNY – inaczej cykl obrotowy brutto lub cykl kasowy brutto. Wskaźnik sprawności działania przedsiębiorstwa. Jest on sumą cyklu konwersji zapasów w dniach i cyklu konwersji należności w dniach. Informuje, ile średnio dni upływa od momentu zakupu materiałów i towarów, czyli powstania zapasów, do momentu spływu należności od kontrahentów.

DŹWIGNIA FINANSOWA – wykorzystywanie obcych źródeł finansowania do zwiększania zyskowności kapitałów własnych.

LUKA FINANSOWA – jest to zapotrzebowanie na środki pieniężne i pociąga za sobą zapotrzebowanie na kapitały jako źródło finansowania środków obrotowych. Powstaje jako efekt dodatniego cyklu konwersji gotówki.

NADWYŻKA FINANSOWA – czyli okres dodatkowego finansowania zobowiązaniami wobec dostawców. Powstaje po sfinansowaniu zobowiązaniami wobec dostawców cyklu operacyjnego przedsiębiorstwa jako efekt dłuższego od cyklu operacyjnego cyklu odroczenia płatności z tytułu dostaw. Wiąże się z możliwością wykorzystania zobowiązań bieżących jako źródła finansowania pozaoperacyjnej działalności przedsiębiorstwa.

PRZYPISY

- 1_ R. Brealey, S. Myers, *Principles of Corporate Finance*, The McGraw-Hill Companies, 2003, s. 858.
- 2_ J. Czekaj, Z. Dresler, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Podstawy teorii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, wyd. 3, Warszawa 2005, s. 131; M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 97; M. Zaleska, *Ocena ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa przez analityka bankowego*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005, s. 77.
- 3_ G. Gołębiowski, A. Tłaczala, *Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym*, Difin, Warszawa 2005, s. 122.
- 4_ Tamże, s. 123.
- 5_ Opracowanie własne.

Wierzytelności i problemy z nimi związane

Rozdział III

KLUCZOWE ZAGADNIENIA W TYM ROZDZIALE:

- Warunki płatności oferowane kontrahentowi.
- Ryzyko związane z udzielaniem kredytu kupieckiego
 - ryzyko płynności,
 - ryzyko współpracy z oszustem,
 - ryzyko kredytowe.
- Sposoby ograniczania ryzyka kredytu kupieckiego.
- Działania podejmowane w ramach unikania zbyt wysokiego ryzyka.
- Działania podejmowane w ramach zapobiegania zbyt wysokiemu ryzyku.
- Działania podejmowane przy ponoszeniu ryzyka.
- Przenoszenie ryzyka na inne podmioty.
- Pojęcie polityki kredytowej przedsiębiorstwa.
- Strategie polityki kredytowania kontrahentów.
- Pojęcie wierzytelności.
- Pojęcie wierzyciela.
- Pojęcie dłużnika.
- Przesłanki występowania kredytu kupieckiego.
- Pojęcie ryzyka.
- Rodzaje ryzyka.
- Źródła informacji o kontrahentach.

PODSTAWOWE KRYTERIA WYBORU DOSTAWCY TO:

- BOGATY ASORTYMENT PRODUKTÓW,
- JAKOŚĆ PRODUKTU,
- CENA,
- WARUNKI PŁATNOŚCI.

Warunki płatności, a co się z tym wiąże warunki udzielanego kredytu kupieckiego, mają bezpośredni wpływ na wielkość sprzedaży. Im lepsze warunki kredytu kupieckiego oferuje sprzedawca, tym więcej może sprzedać towarów, produktów bądź usług.

Wszyscy zdajemy sobie sprawę z tego, że firmy chciałyby sprzedawać swoje produkty, towary i usługi za gotówkę. Jednak z drugiej strony nie chciałyby płacić swoim dostawcom w momencie sprzedaży, lecz po jakimś czasie, oczywiście w najbar-dziej odległym terminie. Korzyści związane z kredytem kupieckim dotyczą zarówno sprzedającego, czyli kredytodawcy, jak i kupującego, czyli nabywcy.

Udzielaniu kredytu kupieckiego przez dostawcę nie towarzyszą jedynie korzyści. Z kredytem kupieckim związane jest również ryzyko, które ponosi sprzedawca. Podstawowe rodzaje ryzyka związane z udzielaniem kredytu kupieckiego przedstawia rysunek 3.1.

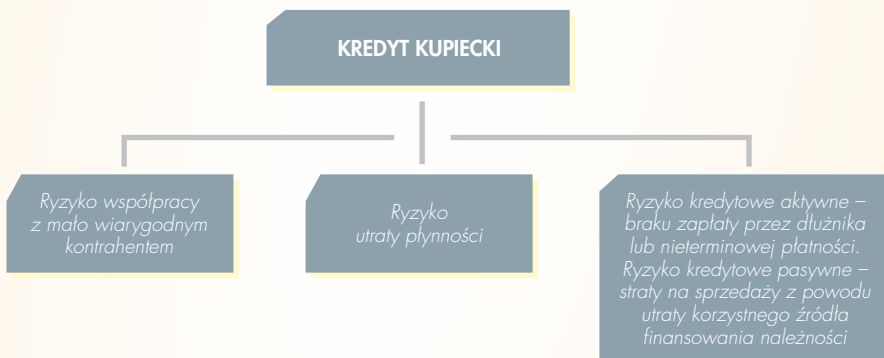
PODSTAWOWE RODZAJE RYZYKA ZWIĄZANE Z UDZIELANIEM KREDYTU KUPIECKIEGO TO:

- RYZYKO UTRATY PŁYNNOŚCI, CZYLI RYZYKO UTRATY MOŻLIWOŚCI WYWIĄZYWANIA SIĘ Z BIEŻĄCYCH ZOBOWIĄZAŃ I DOKONYWANIA ZAKUPÓW WTEDY, GDY SĄ POTRZEBNE,
- RYZYKO WSPÓŁPRACY Z OSZUSTEM, KTÓRY NIE ZAMIERZA ZAPŁACIĆ ZA KUPIONE PRODUKTY, TOWARY LUB USŁUGI,

- RYZYKO KREDYTOWE, CZYLI BRAKU ZAPŁATY LUB NIETERMINOWEJ PŁATNOŚCI Z POWODU BRAKU MOŻLIWOŚCI ZAPŁATY LUB BRAKU CHĘCI ZAPŁATY ZE STRONY DŁUŻNIKA.

Zachowanie płynności finansowej wiąże się z koniecznością uwzględniania wpływu wszystkich obszarów działalności przedsiębiorstwa na zdolność przedsiębiorstwa do regulowania bieżących zobowiązań i możliwość dokonywania zakupów, wtedy kiedy są one potrzebne. Należy uwzględniać przy tym wysokość płatności, czas oraz rodzaj waluty. Niedobory środków pieniężnych powinny być natychmiast pokrywane, a nadwyżki efektywnie rozdysponowywane.

Rysunek 3.1. Rodzaje ryzyka związanego z kredytem kupieckim¹



Rysunek 3.2. Sposoby ograniczania ryzyka kredytu kupieckiego²

UNIKANIE ZBYT WYSOKIEGO RYZYKA

UNIKANIE ZBYT WYSOKIEGO RYZYKA POLEGA NA NIE-UDZIELANIU KREDYTU KUPIECKIEGO KONTRAHENTOM, KTÓRZY BUDZĄ ZASTRZEŻENIA DOSTAWCY LUB NIE SPEŁNIAJĄ JEGO WYMAGAŃ.

Sposoby radzenia sobie z kredytem kupieckim przedstawia rysunek 3.2.

UNIKANIE ZBYT WYSOKIEGO RYZYKA ODBYWA SIĘ PRZEZ:

- WŁAŚCIWY DOBÓR KONTRAHENTÓW,
- USTALANIE ZASAD WSPÓŁPRACY Z POSZCZEGÓLNYMI KONTRAHENTAMI (PRZEDPŁATA, SPRZEDAŻ ZA GOTÓWKĘ LUB KREDYT KUPIECKI),
- USTALANIE ZASAD UDZIELANIA KREDYTU KUPIECKIEGO.

ZAPOBIEGANIU ZBYT WYSOKIEMU RYZYKU SŁUŻY:

- OCENA WIARYGODNOŚCI I WYPŁACALNOŚCI KONTRAHENTÓW,
- OKRESOWA WERYFIKACJA TEJ OCENY,
- MONITOROWANIE SPŁATY NALEŻNOŚCI.

PONOSZENIE RYZYKA

- JEŚLI RYZYKO ZOSTAJE OCENIONE JAKO AKCEPTOWALNE, TO PRZEDSIĘBIORSTWO MOŻE ZDECYDOWAĆ SIĘ NA JEGO PONIESIENIE I UDZIELIĆ KREDYTU KUPIECKIEGO.
- ODPOWIEDNIO DO POZIOMU RYZYKA DOSTOSOWYWANE SĄ ZAPISY UMOWY SPRZEDAŻY I USTANAWIANE SĄ DODATKOWE ZABEZPIECZENIA.
- W CAŁYM OKRESIE KREDYTOWANIA WIERZYTEL MONITORUJE SPŁATĘ NALEŻNOŚCI.
- W RAZIE POTRZEBY WSZCZYNA WINDYKACJĘ NALEŻNOŚCI.

PRZENOSZENIE RYZYKA

- NAWET DECYDUJĄC SIĘ NA PONOSZENIE RYZYKA, WIERZYTEL MOŻE PODZIELIĆ SIĘ NIM Z INNYMI PODMIOTAMI.
- MOŻE PRZENIEŚĆ CZĘŚĆ LUB CAŁOŚĆ RYZYKA POPRZEZ:
 - UMOWĘ UBEZPIECZENIA NALEŻNOŚCI NA TOWARZYSTWO UBEZPIECZENIOWE³,
 - UMOWĘ FAKTORINGU NA INSTYTUCJĘ FAKTORINGOWĄ,

- UMOWĘ FORFAITINGU NA INSTYTUCJĘ FORFAITINGOWĄ,
- PRZELEW WIERZYTELNOŚCI NA FIRMĘ WINDYKACYJNĄ.

Sprzedaż przez przedsiębiorstwo produktów, towarów bądź usług z przesuniętym terminem płatności (tzn. na kredyt) powoduje powstanie w przedsiębiorstwie należności w stosunku do dłużnika (odbiorcy produktów, towarów bądź usług). W momencie sprzedaży wystawiana jest faktura. Wynik finansowy w przedsiębiorstwie stanowi różnicę między przychodem i kosztem uzyskania przychodu. Przychód jest rejestrowany w przedsiębiorstwie podczas wystawiania faktury. Co to praktycznie oznacza? Mianowicie to, że jeszcze przed fizycznym wpływem gotówki do przedsiębiorstwa zwiększa ono w swoich dokumentach księgowych przychody, a co za tym idzie poprawia wynik finansowy. Jeżeli między wystawieniem faktury a zapłatą przez odbiorcę upływa długi okres, to przedsiębiorstwo, mimo wykazywanego zysku, nie jest w stanie wywiązać się ze swoich zobowiązań, np. zapłacić należnych podatków, wypłacić wynagrodzeń pracownikom czy też sfinansować zakupu środków obrotowych do dalszej działalności. Mamy tu do czynienia z paradoksalną sytuacją, kiedy firma wykazująca zyski nie ma możliwości dalszego funkcjonowania, ponieważ straciła płynność.

SPRZEDAŻ NA KREDYT A WIELKOŚĆ SPRZEDAŻY

NIE ZAPOMINAJMY JEDNOCZEŚNIE O TYM, ŻE JEŻELI PRZEDSIĘBIORSTWO OFERUJE SWOIM ODBIORCOM KORZYSTNIEJSZE DLA NICH WARUNKI PŁATNOŚCI, CO PRAKTYCZNIE OZNACZA TO SAMO CO DŁUŻSZE TERMINY PŁATNOŚCI, ŁAGODNIEJSZĄ POLITYKĘ ŚCIAGANIA NALEŻNOŚCI PRZETERMINOWANYCH, TO JEGO SPRZEDAŻ POWINNA SIĘ ZWIĘKSZYĆ!

Przedsiębiorstwo może poprawiać swoją płynność (zwiększając stan gotówki w kasie proporcjonalnie do potrzeb) przez przyspieszanie napływu gotówki lub opóźnianie płatności zobowiązań wobec własnych dostawców. Zaznaczyć należy, że opóźniając własne płatności, przedsiębiorstwo naraża się na utratę dostawców lub, w najlepszym przypadku, na gorsze warunki kupna, np. utratę rabatów.

JĘŚLI FIRMA NIE CHCE ZEPSUĆ KONTAKTÓW ZE SWOIM DOSTAWCĄ, A JEDNOCZEŚNIE MUSI PORADZIĆ SOBIE Z BRAKIEM GOTÓWKI W INNY NIŻ WYŻEJ OPISANY SPOSÓB, TO POWINNA:

- UDZIELAĆ KREDYTÓW KUPIECKICH TYLKO GODNYM ZAUFANIA ODBIORCOM,
- OFEROWAĆ SWOIM ODBIORCOM DOGODNIEJSZE WARUNKI KREDYTOWANIA (KREDYTEM KUPIECKIM) TYLKO WTEDY, GDY WZROST KOSZTÓW Z TEGO TYTUŁU BĘDZIE NIŻSZY NIŻ WZROST SPRZEDAŻY I DOCHODÓW Z TYM ZWIĄZANYCH; PRZY CZYM PODCZAS LICZENIA KOSZTÓW NALEŻY UWZGLĘDNIAC KOSZTY FINANSOWANIA Z ZEWNĄTRZ,
- POSZUKAĆ ZEWNĘTRZNEGO ŹRÓDŁA FINANSOWANIA,
- ZMNIJSZYĆ ZAPOTRZEBOWANIE NA ŚRODKI PIENIĘŻNE POPRZECZ PRZYŚPIESZENIE ROTACJI NALEŻNOŚCI LUB WYDŁUŻENIE ROTACJI ZOBOWIĄZAŃ.

ZEWNĘTRZNYMI ŹRÓDŁAMI FINANSOWANIA FIRMY MOGĄ BYĆ:

- KREDYTY,
- POŻYCZKI OD INNYCH PODMIOTÓW,
- KREDYT WEKSLOWY,
- EMISJA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH (AKCJE, OBLIGACJE),
- ULGI PODATKOWE, DOTACJE BUDŻETOWE.

Jeśli przedsiębiorstwo nie jest spółką akcyjną, nie może liczyć na dotacje z budżetu państwa, a zaprzyjaźnione firmy nie są zainteresowane inwestowaniem w jego działalność, to pozostaje mu podstawowe źródło finansowania, którym jest kredyt bankowy. W okresie pogorszenia koniunktury gospodarczej lub kryzysu na rynkach finansowych, jak to ma miejsce obecnie, zmniejsza się dostępność kredytu bankowego zwłaszcza dla podmiotów obciążonych większym ryzykiem, czyli małych i średnich przedsiębiorstw. Muszą one korzystać z alternatywnych dla kredytu bankowego usług pełniących funkcję finansową. Taką usługą jest faktoring. Zmniejsza on zapotrzebowanie na zewnętrzne źródła finansowania. Pozwala prowadzić działalność gospodarczą bez konieczności dodatkowego zadłużania się.

POLITYKA KREDYTOWANIA KONTRAHENTÓW

POLITYKA KREDYTOWANIA KONTRAHENTÓW – ZESPÓŁ DECYZJI DOTYCZĄCYCH⁴:

- OKRESU KREDYTOWANIA,
- STANDARDÓW KREDYTOWYCH W DANYM PRZEDSIĘBIORSTWIE,
- PROCEDUR ŚCIAGANIA NALEŻNOŚCI,
- ŹRÓDEŁ SFINANSOWANIA NALEŻNOŚCI WOBEC ODBIORCÓW,

- KALKULACJI OPŁACALNOŚCI ZAMIERZONEJ SPRZEDAŻY KREDYTOWEJ Z UWZGLĘDNIENIEM OCZEKIWANEGO DODATKOWEGO ZYSKU I KOSZTÓW FINANSOWANIA NALEŻNOŚCI,
- PROCEDUR OFEROWANIA PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWO OPUSTÓW.

Polityka kredytowania kontrahentów przez przedsiębiorstwo ma wpływ na wielkość sprzedaży w przedsiębiorstwie, a jednocześnie zależy ona od decyzji samego przedsiębiorstwa. Jej podstawowym celem jest maksymalizacja sprzedaży przy akceptowalnym ryzyku. Realizacja polityki kredytowej sprowadza się do jasnego i spójnego sformułowania jej zasad i ich przestrzegania. Powinna uwzględniać plany strategiczne firmy, a nie bazować jedynie na planach operacyjnych⁶.

Strategia agresywna, której głównym celem jest maksymalizacja sprzedaży, charakteryzuje się długim okresem kredytu kupieckiego, łagodną polityką windykacyjną i maksymalną wysokością limitów kredytowych. Towarzyszy jej wysokie ryzyko i konsekwencją może być zagrożenie płynności finansowej przedsiębiorstwa przy maksymalnej sprzedaży. Strategia konserwatywna jest przeciwieństwem agresywnej. Kredyt udzielany jest niewielkiej grupie odbiorców o niskim ryzyku, przy niskich limitach kredytowych, krótkich okresach płatności. Procedury windykacyjne są bardzo restrykcyjne. Towarzyszy jej niskie ryzyko, ale skutkiem jest zmniejszenie sprzedaży. Strategia umiarkowana jest pochodną dwóch poprzednich strategii. W zależności od sytuacji stosowana jest strategia agresywna lub konserwatywna.

Rodzaj strategii wynika z sytuacji na rynku, koniunktury gospodarczej, wykorzystania mocy produkcyjnych przedsiębiorstwa i zachowania konkurencji.

W PRZEDSIĘBIORSTWIE MOŻNA WYRÓŻNIĆ TRZY STRATEGIE POLITYKI KREDYTOWEJ:

- AGRESYWNĄ
- KONSERWATYWNĄ
- UMIARKOWANĄ.

POJĘCIA WIERZYTELNOŚCI, WIERZYCIELA I DŁUŻNIKA

Polski kodeks cywilny nie definiuje pojęcia wierzytelności. Definiuje zobowiązanie⁷. Wierzytelność jest to zobowiązanie ze stanowiska podmiotu uprawnionego⁸. Podmioty zobowiązania i wierzytelności są te same – dłużnik i wierzyciel. Wierzyciel to podmiot uprawniony, a dłużnik to podmiot zobowiązany⁹.

Wierzytelność może wynikać z umowy cywilnoprawnej, obowiązku podatkowego lub decyzji administracyjnej¹⁰. Dwa główne jej źródła w obrocie gospodarczym to:

- umowa o dostawę towarów,
- umowa o wykonanie usług.

Wierzytelność z tytułu dostaw, robót i usług jest rodzajem należności oznaczającym uprawnienie do otrzymania zapłaty pieniężnej za dostawy, roboty lub usługi w określonej kwocie i danym terminie.

POJĘCIE WIERZYTELNOŚCI

WIERZYTELNOŚĆ JEST TO UPRAWNIENIE OSOBY FIZYCZNEJ LUB PRAWNEJ (WIERZYCIELA) DO OTRZYMANIA W DANYM TERMINIE OKREŚLONEGO ŚWIADCZENIA PIENIĘŻNEGO LUB RZECZOWEGO OD INNEJ OSOBY FIZYCZNEJ LUB PRAWNEJ (DŁUŻNIKA)¹¹.

POJĘCIE WIERZycIELA

WIERZycIEL JEST TO OSOBA FIZYCZNA LUB PRAWNA UPRAWNIONA DO OTRZYMANIA ŚWIADCZENIA PIENIĘŻNEGO ALBO RZECZOWEGO, CZYLI JEST TO POSIADACZ WIERZYTELNOŚCI W STOSUNKU DO DŁUŻNIKA.

POJĘCIE DŁUŻNIKA

DŁUŻNIK JEST TO OSOBA FIZYCZNA LUB PRAWNA ZOBOWIĄZANA DO UISZCZENIA WIERZycIELOWI ŚWIADCZENIA PIENIĘŻNEGO ALBO RZECZOWEGO NA MOCY ISTNIEJĄCEGO MIĘDZY NIMI STOSUNKU PRAWNEGO, Z KTÓREGO WYNIKA TEN DŁUG.

RYZyKO UTRATY PŁYNNOŚCI JAKO SKUTEK ISTNIENIA WIERZYTELNOŚCI W PRZEDSIĘBIORSTWIE

Osoby kierujące firmami przywiązują ogromną wagę do warunków płatności wierzytelności. Znajduje to uzasadnienie w tym, że ich udział w majątku obrotowym ogółem w latach 2000-2008 wynosił około 40%. Oznacza to, że prawie 40% majątku obrotowego firm było zamrożone w wierzytelnościach. W związku z tym właściwe zarządzanie wierzytelnościami ma niezwykle ważne znaczenie dla egzystencji całego przedsiębiorstwa.

TRZY PRZESŁANKI WYSTĘPOWANIA KREDYTU KUPIECKIEGO

- STOSOWANIE PRZEZ FIRMĘ PLANOWEGO ŚRODKA PROMOCJI, KTÓRY MA SŁUżyć ZWIĘKSZANIU SPRZEDAŻY; W NIEKTÓRYCH BRANŻACH JEST TO POWSZECHNIE PRZYJĘTE;
- WYMUSZANIE PRZEZ KONKURENCJĘ WARUNKÓW ZAWARCIA UMOWY;
- PRZEKRACZANIE TERMINU PŁATNOŚCI PRZEZ DŁUŻNIKÓW.

Opóźnienia w płatnościach są rzadko uzgadniane między kontrahentami. Niszczy to plan finansowy firmy. Brak możliwości dokładnego zaplanowania wpływów dostawcy wynika również ze stosowania przez niego zróżnicowanych stawek opustów. Opóźnienia płatności są przyczyną utraty płynności.

Z reguły każdy dostawca jest jednocześnie odbiorcą. Kiedy jego dłużnicy spóźniają się z płatnościami, może być zmuszony nie płacić swoim poddostawcom w terminie. Wywołuje to reakcję łańcuchową. Powtarzające się opóźnienia w płatnościach powodują utratę wiarygodności u dostawców i konsekwencje finansowe w postaci braku opustu. Znaczenie wiarygodności można sobie wyobrazić, rozpatrując teoretyczny przypadek, kiedy dostawca byłby zmuszony oferować swoim odbiorcom sześciomiesięczne terminy płatności. Wówczas połowa jego rocznego obrotu byłaby zamrożona w wierzytelnościach.

Tak jak struktura cen, tak również zasady udzielania kredytu kupieckiego zależą od sytuacji na rynku. Gdy popyt przewyższa podaż, dostawca może przeforsować krótkie terminy płatności; odwrotnie jest, gdy większej podaży odpowiada niższy popyt. Wówczas dostawca jest zmuszony oferować swoim kontrahentom dłuższe okresy płatności.

RYZIKO BRAKU ZAPŁATY PRZEZ KONTRAHENTA

Ryzyko stanowi odmianę niepewności. Jest to możliwość wystąpienia niepowodzenia, a przede wszystkim możliwość zdarzeń niezależnych od przedsiębiorstwa, których nie da się przewidzieć ani im zapobiec. Mogą one spowodować, że działalność przedsiębiorstwa będzie nieopłacalna. Z każdym działaniem ściśle wiąże się ryzyko. Można go jedynie minimalizować.

OGÓLNIENIE MOŻNA WYRÓŻNIĆ TRZY RODZAJE RYZYKA:

- *MAKROEKONOMICZNE, GOSPODARCZE, DO KTÓREGO NALEŻĄ NP. POZIOM INFLACJI, WAHANIA KURSÓW WALUTOWYCH, CYKL KONIUNKTURALNY,*
- *DOTYCZĄCE BRANŻY, W KTÓREJ DZIAŁA FIRMA: KONKURENCJA, ZMIANY TECHNOLOGICZNE, REGULACJE RZĄDOWE, DOSTĘP DO ŚRODKÓW PRODUKCJI ITP.,*
- *WYNIKAJĄCE Z SYTUACJI EKONOMICZNO-FINANSOWEJ PRZEDSIĘBIORSTWA.*

W przypadku sprzedaży nie za gotówkę występuje ryzyko braku dokonania zapłaty przez kontrahenta. Może to być spowodowane różnymi czynnikami, m.in.:

- *sprzedaż partnerowi o niskim standingu finansowym,*
- *sprzedaż nieuczciwemu partnerowi,*
- *utratą wypłacalności przez dłużnika.*

Przed skutkami ryzyka można chronić się przez unikanie, zapobieganie, ponoszenie i przeniesienie. Jeżeli chodzi o kredyt kupiecki, to największe zastosowanie ma unikanie ryzyka, które polegać będzie na sprzedaży jedynie za gotówkę w niektórych sytuacjach, np. kiedy dostawca nie jest w stanie kontrolować lub wyegzekwować zapłaty. Tak jest

w przypadku kontrahentów nowych o nieznanym lub słabym standingu finansowym. Dostawca zapobiega ryzyku, badając standing finansowy kontrahentów przed rozpoczęciem współpracy i w trakcie jej trwania. Gdy brakuje informacji o dłużniku, warto skorzystać z usług wywiadowni handlowej, która dokona za firmę analizy zdolności kredytowej kontrahenta. Jak dotychczas, nie jest to jeszcze wśród przedsiębiorstw popularne, ale warto przełamać brak zaufania, bo korzyści, jakie przyniesie firmie, mogą być nieocenione. Należy pamiętać, że sprzedaż firmie, która ma problemy finansowe, może skończyć się bankrutem dostawcy. W każdym razie szanse na gwałtowne wzbogacenie się na skutek podjęcia zbyt dużego ryzyka są mniej prawdopodobne niż perspektywa poważnych problemów.

ŹRÓDŁAMI INFORMACJI O ODBIORCY TOWARÓW BĄDŹ USŁUG SĄ:

- BANKI,
- WYWIADOWNIE HANDLOWE,
- BIURA INFORMACJI GOSPODARCZEJ,
- INNE INSTYTUCJE.

Podsumowanie rozdziału

- 1_ *Warunki płatności oferowane dostawcom (sprzedaż gotówkowa, kredyt kupiecki, przedpłata lub zaliczka) to jedno z podstawowych kryteriów wyboru dostawcy.*
- 2_ *Podstawowe rodzaje ryzyka towarzyszące udzielaniu kredytów kupieckich to: ryzyko utraty płynności przez kredytodawcę, ryzyko współpracy z oszustem, który chce wyłudzić towar, oraz ryzyko kredytowe aktywne i pasywne.*
- 3_ *Sposoby ograniczania ryzyka związanego z kredytowaniem kontrahentów to: unikanie, zapobieganie, ponoszenie i przenoszenie.*
- 4_ *Działania podejmowane w ramach unikania zbyt wysokiego ryzyka to: właściwy dobór kontrahentów, ustalanie zasad współpracy z poszczególnymi klientami oraz ustalanie zasad udzielania kredytu kupieckiego.*
- 5_ *Działania podejmowane w ramach zapobiegania zbyt wysokiemu ryzyku to: ocena wiarygodności i wypłacalności kontrahentów, okresowa weryfikacja tej oceny oraz monitorowanie spłaty należności.*
- 6_ *Działania towarzyszące ponoszeniu ryzyka to: udzielenie kredytu kupieckiego przy akceptowalnym poziomie ryzyka, dostosowanie zapisów umowy do poziomu ryzyka i ustanowienie odpowiednich zabezpieczeń dodatkowych, monitorowanie należności i rozpoczęcie windykacji w odpowiednim momencie.*

- 7_ *Działania podejmowane w celu przenoszenia ryzyka to: ubezpieczenie należności, zawieranie umów faktoringu pełnego i mieszanego, zawieranie umów forfaitingowych, przelewanie wierzytelności na firmę windykacyjną.*
- 8_ *Polityka kredytowania kontrahentów to zespół decyzji obejmujących okres kredytowania, standardy kredytowania, procedury windykacyjne, pozyskiwanie źródeł finansowania należności, ocenę opłacalności kredytowania kontrahentów oraz procedury oferowania opustów.*
- 9_ *Wierzytelność jest drugą stroną tego samego stosunku prawnego co zobowiązanie. Podmioty stosunku zobowiązaniowego to wierzyciel i dłużnik.*
- 10_ *Strategie kredytowania kontrahentów to strategia agresywna, konserwatywna i umiarkowana.*
- 11_ *Ryzyko to możliwość niezrealizowania zamierzonych celów.*
- 12_ *Główne rodzaje ryzyka w działalności przedsiębiorstwa to: ryzyko makroekonomiczne, ryzyko branży i ryzyko wynikające z sytuacji przedsiębiorstwa.*
- 13_ *W celu zmniejszenia ryzyka związanego z kredytem kupieckim przedsiębiorstwo pozyskuje z różnych źródeł informacje na temat kontrahentów.*

OPIS PRZYPADKU

Znane na świecie już od ponad wieku biura informacji gospodarczej w Polsce rozpoczęły działalność dopiero kilka lata temu. Służą one m.in. pozyskiwaniu informacji o kontrahentach, a tym samym przyczyniają się do niwelowania luki informacyjnej o partnerze biznesowym i podwyższają skuteczność prowadzonych transakcji. Uchwalenie 14 lutego 2003 r. ustawy o udostępnianiu informacji gospodarczych umożliwiło powstanie

firm zajmujących się gromadzeniem i udostępnianiem informacji gospodarczych o rzetelnych i niesolidnych płatnikach. Biura szybko stały się tanią i skuteczną alternatywą dla sądów oraz komorników.

Krajowy Rejestr Długów – pierwsze biuro informacji gospodarczej w Polsce – zgromadził w bazie informacje o 145 tysiącach dłużników. Miesięcznie przedsiębiorcy korzystający z ich usług pobierają ponad 17 tysięcy raportów o swoich potencjalnych kontrahentach. Natomiast z przeprowadzonych wśród klientów KRD badań wynika, że 58% ich dłużników z obawy przed umieszczeniem w Krajowym Rejestrze Długów zwraca załatwe należności.

„Paradoksalnie rzecz biorąc, choć dzięki nam wielu przedsiębiorców odzyskuje dług, to nie jesteśmy firmą windykacyjną. My rejestrujemy i udostępniamy za pośrednictwem internetu informacje o dłużnikach zarówno wśród przedsiębiorców, jak i konsumentów. Z windykacją mamy tylko tyle wspólnego, że umieszczenie dłużnika w Krajowym Rejestrze Długów bardzo znacznie utrudnia mu funkcjonowanie, przez co większość z nich prędzej czy później sptaca dług. Właśnie coraz większa świadomość tego, że upublicznienie informacji o dłużniku, jest najlepszym sposobem na walkę z nieuczciwością, jest naszym największym sukcesem” – mówi Adam Łącki, prezes zarządu Krajowego Rejestru Długów.

Stale zwiększająca się skuteczność Krajowego Rejestru Długów to efekt ograniczeń, na jakie mogą napotkać nierzetelni płatnicy figurujący w Biurze. Umieszczenie w bazie oznacza spore kłopoty i ograniczenia w korzystaniu z usług finansowych (kredyty, zakupy ratalne, leasing), telekomunikacyjnych (możliwość kupna telefonu w promocji), multimedialnych (telewizja kablowa, szerokopasmowy dostęp do internetu), wynajmu lokali (mieszkania, biura, magazyny).

Na zatory płatnicze uskarża się aż 66% przedsiębiorstw z sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) i jest to od lat jedna z pięciu największych barier w rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Przedsiębiorcy coraz częściej i chętniej korzystają z biur informacji gospodarczej, bo oprócz danych o wypłacalności potencjalnego lub aktualnego kontrahenta, otrzymują wsparcie w postaci bezpłatnych akcji edukacyjnych i społecznych.

Dotychczasowe przepisy dają prawo do umieszczania w rejestrze swoich dłużników tylko przedsiębiorcom. Nie może uczynić tego żaden konsument, choćby jego roszczenia zostały potwierdzone prawomocnym orzeczeniem sądu. Czyli oszukany pracownik nie wpisze do rejestru pracodawcy, który zalega mu z wypłatą pensji przez wiele miesięcy.

Podobnie bezkarni pozostają nieuczciwi deweloperzy, nierzetelne biura podróży, niesolidni usługodawcy (np. firmy remontowe) itp.

Przedsiębiorcami nie są też gminy, zatem również one nie mogą umieszczać w rejestrze swoich dłużników, np. przedsiębiorców zalegających z podatkami lokalnymi. Danych dłużników zalegających z podatkami nie mogą też upubliczniać urzędy skarbowe.

Ale przedsiębiorcy też nie każdego dłużnika mogą w rejestrze umieścić. Generalnie ustawa pozwala im na upublicznienie danych innego przedsiębiorcy, jeśli dług jest następstwem zawartej między nimi umowy. Rolnicy statusu przedsiębiorcy nie mają i to bez względu na to, czy posiadają 2 hektary nieurodzajnej ziemi, czy kilkusethektarowe gospodarstwo przynoszące wielomilionowe dochody.

SŁOWNICZEK

DŁUŻNIK – podmiot stosunku zobowiązaniowego, na którym ciąży obowiązek wykonania świadczenia na rzecz wierzyciela.

NALEŻNOŚĆ – finansowe i rachunkowe ujęcie uprawnienia wierzyciela wynikające ze stosunku zobowiązaniowego.

PRZENOSZENIE RYZYKA – jeden ze sposobów radzenia sobie przez przedsiębiorstwo z ryzykiem. Polega na transferze ryzyka częściowo lub w całości na inny podmiot.

POLITYKA KREDYTOWANIA KONTRAHENTÓW – zespół decyzji dotyczących: okresu kredytowania, standardów kredytowych w danym przedsiębiorstwie, procedur ściągania należności, źródeł sfinansowania należności wobec odbiorców, kalkulacja opła-

całości zamierzonej sprzedaży kredytowej z uwzględnieniem oczekiwanego dodatkowego zysku i kosztów finansowania należności, procedur oferowania przez przedsiębiorstwo opustów.

RYZYKO – mierzalna odmiana niepewności, możliwość wystąpienia niepowodzenia lub nieprzewidywalnych zdarzeń, możliwość odchylenia od planów, nieosiągnięcia celów, poniesienia straty.

RYZYKO BRANŻY – możliwość nieosiągnięcia celów przez przedsiębiorstwo, co spowodowane jest sytuacją w branży.

RYZYKO KREDYTOWE AKTYWNE – to ryzyko braku spłaty lub nieterminowej spłaty należności przedsiębiorstwa.

RYZYKO KREDYTOWE PASYWNE – utrata korzystnych źródeł finansowania lub uzyskanie źródeł finansowania na niekorzystnych warunkach, co skutkować może poniesieniem straty z tytułu udzielania kredytów kupieckich.

RYZYKO KREDYTU KUPIECKIEGO – możliwość poniesienia straty z tytułu udzielanych przez przedsiębiorstwo kredytów kupieckich.

RYZYKO MAKROEKONOMICZNE – możliwość poniesienia straty na skutek niekorzystnych zmian warunków makroekonomicznych, np. poziomu inflacji, kursów walut, cyklu koniunkturalnego.

RYZYKO UTRATY PŁYNNOŚCI – ryzyko utraty zdolności do regulowania bieżących zobowiązań oraz dokonywania zakupów.

STRATEGIA POLITYKI KREDYTOWEJ AGRESYWNA – strategia udzielania kredytów kupieckich mająca na celu maksymalizację sprzedaży. Charakteryzuje się długimi okresami kredytu kupieckiego, łagodną polityką windykacyjną i maksymalną wysokością limitów kredytowych.

STRATEGIA POLITYKI KREDYTOWEJ KONSERWATYWNA – strategia udzielania kredytów kupieckich mająca na celu minimalizację ryzyka. Kredyt udzielany jest niewielkiej wybranej grupie kontrahentów. Limity kredytowe są niskie, okresy płatności krótkie, a polityka windykacyjna restrykcyjna.

STRATEGIA POLITYKI KREDYTOWEJ UMIARKOWANA – strategia udzielania kredytów kupieckich będąca pochodną strategii agresywnej i konserwatywnej. W zależności od sytuacji stosowane są zasady strategii agresywnej lub konserwatywnej.

UNIKANIE RYZYKA – sposób radzenia sobie przez przedsiębiorstwo z ryzykiem. Polega na unikaniu zbyt wysokiego ryzyka, co oznacza że kredyt kupiecki jest udzielany wówczas, gdy poziom ryzyka jest akceptowalny.

WIERZYCIEL – podmiot stosunku zobowiązaniowego, któremu przysługuje prawo do domagania się świadczenia od dłużnika.

WIERZYTELNOŚĆ – uprawnienie wierzyciela wynikające ze stosunku zobowiązaniowego.

ZAPOBIEGANIE RYZYKU – sposób radzenia sobie przez przedsiębiorstwo z ryzykiem. Polega na podejmowaniu działań zmierzających do zapobiegania powstawaniu w przedsiębiorstwie wysokiego ryzyka kredytu kupieckiego.

PRZYPISY

- 1_ *Opracowanie własne.*
- 2_ *K. Kreczmańska-Gigol, Transfer ryzyka – faktoring i ubezpieczenie wierzycelności w praktyce, [w:] materiały z konferencji „Kredyt kupiecki. Zarządzanie ryzykiem”, Informedia, Warszawa 2008.*
- 3_ *Patrz rozdział 8.*
- 4_ *E.F. Brigham, Podstawy zarządzania finansami, PWE, Warszawa 1996, t. 3, s. 157.*
- 5_ *Tamże, s. 157.*
- 6_ *M. Sierpińska, D. Wędzki, Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 147.*
- 7_ *Art. 353 par. 1 k.c.*
- 8_ *J. Mojak, Obrót wierzycelnościami. Podstawowe zagadnienia prawne, Lubelskie Wydawnictwa Prawnicze, Lublin 1993.*

- 9_ K. Gigol, *Oplacalność działalności kredytowej banku*, Twigger, Warszawa 2000, s. 79; W. Czachórski, *Zobowiązania. Zarys wykładu*, Wydawnictwo Prawnicze PWN, Warszawa 1999, s. 47.
- 10_ *Tamże*, s. 281.
- 11_ Z. Krzyżkiewicz (red.), L. Jaworski, M. Puławski, R. Wal-
kiewicz, *Leksykon bankowo-giełdowy*, Poltext, Warsza-
wa 2006, s. 482.

Rozdział IV | Istota typowych transakcji faktoringowych

KLUCZOWE ZAGADNIENIA W TYM ROZDZIALE:

- Definicja typowej transakcji faktoringowej.
- Cechy umów, które łączy w sobie umowa faktoringu.
- Przepisy prawne mające zastosowanie do transakcji faktoringowych.
- Charakter stosunku prawnego w transakcji faktoringowej.
- Podmioty transakcji faktoringowej
 - faktorant,
 - faktor,
 - dłużnicy faktoringowi.
- Istota transakcji faktoringowej.
- Stosunki łączące podmioty faktoringu.
- Sytuacja dłużnika w transakcjach faktoringowych.

Okolo 80% transakcji faktoringowych w Polsce to transakcje, których przedmiotem są przelewane wierzytelności. Można je zdefiniować w następujący sposób.

FAKTORING OZNACZA¹:

- DŁUGOOKRESOWĄ WSPÓŁPRACĘ
 - DO KTÓREJ DOCHODZI W RAMACH UMOWY ZAWARTEJ MIĘDZY DOSTAWCĄ TOWARÓW BĄDŹ USŁUG ZWANYM FAKTORANTEM A WYSPECJALIZOWANĄ INSTYTUCJĄ ZWANĄ FAKTOREM,
 - NA MOCY KTÓREJ DOCHODZI DO PRZELEWU WIERZYTELNOŚCI PRZEZ FAKTORANTA NA FAKTORA I ŚWIADCZENIA PRZEZ NIEGO USŁUG NA RZECZ FAKTORANTA.

W polskim ustawodawstwie nie występuje termin „umowa faktoringowa”. Nie ma jednolitych przepisów, które by jej dotyczyły². W związku z tym stosuje się do niej przepisy zaczerpnięte z innego rodzaju umów. Należy zwrócić uwagę na to, że jest to zjawisko powszechne w świecie. W żadnym z krajów umowa faktoringu nie doczekała się unormowań prawnych wyższego rzędu. Próby takie podjęto w Niemczech, ale obowiązujące tam przepisy wprowadzono na podstawie rozporządzenia ministra, a nie na mocy ustawy. Dopuszczalność zawierania umów faktoringu nie budzi wątpliwości. Wynika to z ogólnej zasady swobody zawierania umów (art. 3531 kodeksu cywilnego).

Ze względu na złożony, niejednorodny charakter transakcji faktoringowych do umowy faktoringu mają zastosowanie przede wszystkim przepisy art. 509-516 kodeksu cywilnego, dotyczące zmiany wierzytelności, przepisy art. 881-887 kodeksu cywilnego dotyczące poręczenia.

FAKTORING ŁĄCZY W SOBIE CECHY³:

- CESJI WIERZYTELNOŚCI (SPRZEDAŻY),
- UMOWY-ZLECENIA – ŚWIADCZENIA USŁUG PRZEZ FAKTORA NA RZECZ FAKTORANTA,
- UMOWY ZABEZPIECZAJĄCEJ – UMOWY GWARANCJI, PORĘCZENIA.

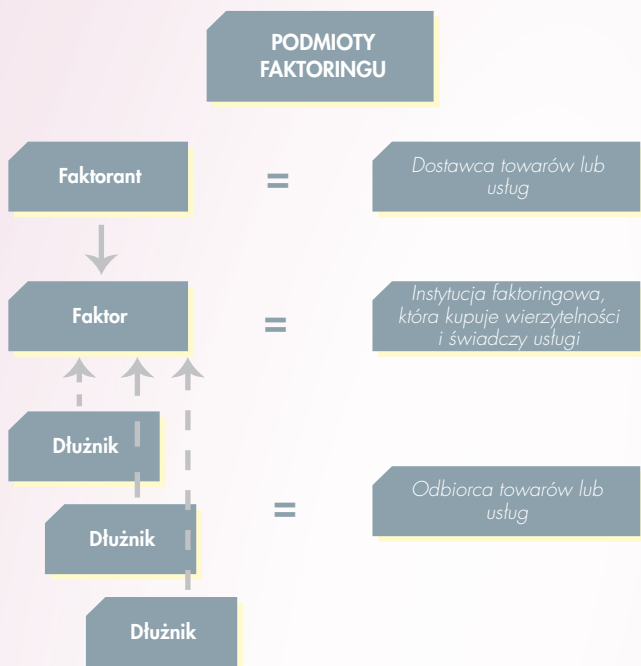
W przypadku faktoringu mamy do czynienia z trójstronnym stosunkiem prawnym, do którego dochodzi po podpisaniu umowy, będącej umową o stosunku ciągłym, a na skutek niej następuje zmiana wierzyciela oraz świadczenie licznych usług.

Istota większości transakcji faktoringu sprowadza się do nabywania od przedsiębiorców (faktorantów) za określoną cenę wierzytelności przysługujących im w stosunku do dłużników oraz świadczenia dodatkowych usług. 80% obrotów faktoringowych w naszym kraju dotyczy transakcji faktoringowych, w których przedmiotem są istniejące wierzytelności i usługi. Ok. 20% obrotów faktoringowych dotyczy faktoringu zobowiązaniowego, czyli takich transakcji, w których przedmiotem obok usług są zobowiązania. Nieliczne transakcje faktoringowe dotyczą faktoringu wierzytelności przyszłych i usług lub złożonych transakcji, w których przedmiotem są zarówno wierzytelności istniejące, wierzytelności przyszłe, jak i zobowiązania oraz usługi. O tego rodzaju transakcjach mowa będzie przy okazji rodzajów faktoringu.

PRZYKŁAD 4.1. TYPOWA TRANSAKCJA FAKTORINGOWA

Przedsiębiorstwo Mlekpól jest producentem jogurtów. Sprzedaje ono 80% swoich produktów do dziesięciu hurtowni, z którymi współpracuje stale od trzech lat. Współpracujący z nimi hurtownicy wymagają od Mlekpola udzielania kredytu kupieckiego.

Średni okres płatności faktur wynosi 30 dni. Przedsiębiorstwo Mlekoopol musi płacić swoim głównym dostawcom – producentom mleka i wsadu owocowego po 15 dniach od dnia zakupu. Ponieważ czas oczekiwania na dokonanie płatności od nabywców jogurtów jest dłuższy niż okres odroczenia płatności z tytułu dostaw, to przedsiębiorstwo Mlekoopol potrzebuje źródła finansowania należności. Przedsiębiorstwo nie chce zaciągać kredytu obrotowego w banku, ponieważ zamierza w niedługim czasie przeprowadzić inwestycję, którą chce sfinansować bankowym kredytem inwestycyjnym, a kredyt obrotowy spowodowałby wzrost zadłużenia, co wpłynęłoby na wyższy koszt kredytu inwestycyjnego w przyszłości. Zamiast zaciągać kredyt obrotowy przedsiębiorstwo Mlekoopol podpisuje umowę faktoringową z Faktorem. W ramach tej umowy Mlekoopol przelewa na Faktora swoje wierzytelności w stosunku do hurtowników, a Faktor płaci za nie natychmiast po przelewie, potrącając z kwoty wierzytelności swój zarobek. Zamiast czekać 30 dni na zapłatę od hurtowników, którzy kupują jogurty, Mlekoopol otrzymuje gotówkę od Faktora w ciągu 24 godzin od dostarczenia faktur potwierdzających istnienie wierzytelności.

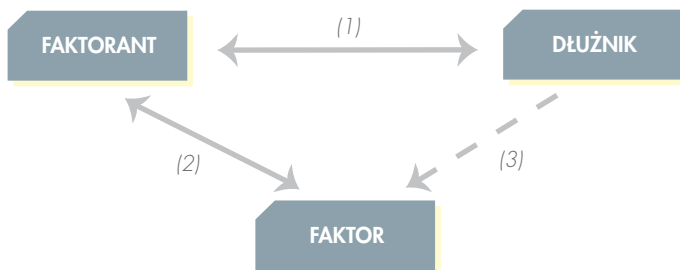
Rysunek 4.1. Podmioty umowy faktoringu⁴

Podmioty faktoringu to: faktorant, dłużnicy faktoringowi, faktor (rysunek 4.1.).

Faktorant to dostawca towarów bądź usług, któremu przysługuje wierzytelność w stosunku do dłużnika (odbiorcy towarów lub usług), sprzedana następnie wyspecjalizowanej instytucji, czyli faktorowi.

Dłużnik to odbiorca towarów bądź usług zobowiązany, z tytułu nabytych towarów lub usług, do uiszczenia wierzycielowi (faktorantowi) świadczenia pieniężnego. W typowej transakcji faktoringowej występuje nie jeden, lecz co najmniej kilku dłużników faktoringowych.

Faktor to wyspecjalizowany podmiot finansowy (bank, spółka faktoringowa albo indywidualny przedsiębiorca zajmujący się działalnością faktoringową) nabywający wierzytelności przysługujące faktorantom (przedsiębiorcom) wobec ich dłużników (odbiorców towarów lub usług) oraz świadczący usługi na rzecz faktoranta.

Rysunek 4.2. Stosunki między faktorem, faktorantem i dłużnikiem⁵

- (1) dwustronne stosunki zależności między faktorantem i dłużnikiem wynikające ze współpracy
- (2) dwustronne stosunki zależności między faktorem i faktorantem wynikające z umowy faktoringu
- (3) brak współpracy między faktorem i dłużnikiem

Stosunki łączące podmioty faktoringu przedstawia rysunek 4.2. Należy zwrócić uwagę na to, że mimo iż w transakcji faktoringowej mamy do czynienia z trzema podmiotami faktoringu (faktorant, dłużnik i faktor), stronami umowy są tylko faktorant i faktor. Jest to więc umowa dwustronna.

Zwykle dochodzi do współpracy między jednym faktorantem i jednym lub dwoma faktorami, w zależności od rodzaju transakcji. Dłużników faktoringowych jest wielu. Zwykle kilku, kilkunastu, kilkudziesięciu, a nawet kilkuset. Mówiąc: dłużnik, mamy na myśli podmiot grupowy, który oznacza grupę kontrahentów faktoranta, którzy są płatnikami wierzytelności.

Do zawarcia umowy faktoringu dochodzi wówczas, gdy faktorant decyduje się na sprzedaż przysługujących mu wierzytelności, a faktor godzi się na ich kupno i zobowiązuje się do świadczenia usług na rzecz faktoranta. Dłużnik praktycznie nie ma wpływu na dojście do skutku faktoringu. Nie jest potrzebna jego zgoda na zawarcie umowy. Nie musi być nawet informowany o jej zawarciu. Wyjątkiem jest sytuacja, gdy dłużnik ograniczył prawa wierzyciela do dysponowania wierzytelnością. Zgodnie z przepisami kodeksu cywilnego, jeśli wierzytelność jest stwierdzona pismem, to ograniczenie przelewu również musi mieć formę pisemną⁶.

UMOWA FAKTORINGOWA JEST UMOWĄ DWUSTRONNĄ.

Zawierana jest między faktorantem i faktorem. Dłużnik nie jest stroną transakcji.

ZGODA DŁUŻNIKA NA ZAWARCIE UMOWY FAKTORINGOWEJ

- *DŁUŻNIK NIE MA WPŁYWU NA ZAWARCIE UMOWY FAKTORINGOWEJ. DO WAŻNOŚCI UMOWY FAKTORINGOWEJ NIE JEST POTRZEBNA ZGODA DŁUŻNIKA.*
- *DŁUŻNIK MOŻE OGRANICZYĆ PRAWA FAKTORANTA DO PRZELEWU WIERZYTELNOŚCI, A CO SIĘ Z TYM WIĄŻE ZAWIERANIA UMÓW FAKTORINGOWYCH, ALE OGRANICZENIE TO MUSI MIEĆ FORMĘ PISEMNĄ, JEŚLI WIERZYTELNOŚĆ JEST STWIERDZONA PISEMEM ORAZ POWINNO POPRZEDZAĆ ZAWARCIE UMOWY FAKTORINGOWEJ.*
- *JEŚLI DŁUŻNIK BĘDZIE CHCIAŁ DOPROWADZIĆ DO UNIEWAŻNIENIA UMOWY FAKTORINGOWEJ ZAWARTEJ PRZED PISEMNYM OGRANICZENIEM MOŻLIWOŚCI PRZELEWU WIERZYTELNOŚCI, TO JEGO DZIAŁANIA NIE SPOWODUJĄ NIEWAŻNOŚCI UMOWY FAKTORINGOWEJ I UMOWA BĘDZIE OBOWIĄZYWAŁA.*

INFORMOWANIE DŁUŻNIKA O ZAWARCIU UMOWY FAKTORINGOWEJ A WAŻNOŚĆ UMOWY

- *DŁUŻNIK NIE MUSI BYĆ NAWET ZAWIADAMIANY O PRZELEWIE WIERZYTELNOŚCI.*
- *UMOWA FAKTORINGOWA JEST WAŻNA TAKŻE WTEDY, GDY DŁUŻNIK NIE WIE O TYM, ŻE ZOSTAŁA ZAWARTA.*

W TRANSAKCJI FAKTORINGOWEJ NALEŻY PRZESTRZEGAĆ PODSTAWOWYCH PRAW DŁUŻNIKA:

- SYTUACJA DŁUŻNIKA NIE MOŻE POGORSZYĆ SIĘ NA SKUTEK CESJI WIERZYTELNOŚCI,
- DŁUŻNIKOWI PO ZWARCIU UMOWY FAKTORINGOWEJ PRZYSŁUGUJĄ DALEJ PRAWA, KTÓRE MIAŁ PRZED JEJ ZAWarciEM, A W SZCZEGÓLNOŚCI PRAWO Z TYTUŁU GWARANCJI I RĘKOJMI,
- JEŚLI DŁUŻNIK W UMOWIE MIĘDZY NIM A FAKTORANTEM ZASTRZEGL, ŻE WIERZYTELNOŚĆ NIE MOŻE BYĆ ZBYWANA OSOBIE TRZECIEJ, TO NIE MOŻE DOJŚĆ DO ZAWARCIA UMOWY FAKTORINGU, CHYBA ŻE DŁUŻNIK WYRAZI ZGODĘ NA DOKONANIE PRZELEWU.

PRZYKŁAD 4.1. BRAK ZAWIADOMIENIA DŁUŻNIKA O PRZELEWIE WIERZYTELNOŚCI NA PODSTAWIE UMOWY FAKTORINGOWEJ A OBOWIĄZEK DOKONANIA PŁATNOŚCI PRZEZ DŁUŻNIKA

PRZEDSIĘBIORSTWO MLEKPOL PODPISAŁO UMOWĘ FAKTORINGOWĄ Z FAKTOREM. NA MOCY TEJ UMOWY MLEKPOL MA PRAWO PRZELEWAĆ NA FAKTORA SWOJE WIERZYTELNOŚCI W STOSUNKU DO HURTOWNIKÓW A, B, C I D. FAKTOR ZOBOWIĄZANY JEST W RAMACH PRZYZNANEGO LIMITU FAKTORINGOWEGO REFINANSOWAĆ TE WIERZYTELNOŚCI W CIĄGU 24 GODZIN OD MOMENTU DOSTARCZENIA DO SIEDZIBY FAKTORA ORYGINALNYCH KOPII FAKTUR POTWIERDZAJĄCYCH ISTNIENIE WIERZYTELNOŚCI.

HURTOWNICY A, B, C I D NIE BĘDĄ INFORMOWANI O ZAWARCIU UMOWY. W ZWIĄZKU Z TYM NADAL BĘDĄ DOKONYWAĆ PŁATNOŚCI NA RACHUNEK BIEŻĄCY MLEKPOLU. MLEKPOL BĘDZIE PRZEKAZYWAŁ OTRZYMANE OD HURTOWNIKÓW KWOTY FAKTOROWI, PONIEWAŻ DLA MLEKPOLU PŁATNOŚCI TE SĄ ŚWIADCZENIAMI NIENALEŻNYMI. PŁATNOŚCI DOKONYWANE NA RACHUNEK MLEKPOLU BĘDĄ MIAŁY DLA HURTOWNIKÓW MOC ZWALNIAJĄCĄ ICH Z DŁUGU, A FAKTOR NIE BĘDZIE MIAŁ PRAWA DOCHODZIĆ PŁATNOŚCI OD HURTOWNIKÓW. PŁATNOŚCI OD DŁUŻNIKÓW MOŻE DOCHODZIĆ JEDYNNIE MLEKPOL.

Podsumowanie rozdziału

- 1_** *Typowa umowa faktoringowa to umowa zawarta między przedsiębiorstwem, któremu przysługują wierzytelności z tytułu dostaw i usług, czyli będącym wierzycielem, a wyspecjalizowaną instytucją faktoringową. W ramach tej umowy przedsiębiorstwo przelewa na instytucję faktoringową swoje wierzytelności. Instytucja faktoringowa płaci za przelane wierzytelności przed terminem ich płatności i świadczy na rzecz przedsiębiorcy wiele usług. Usługi te mogą być związane z przelewanymi wierzytelnościami albo niezwiązane z nimi.*
- 2_** *W transakcji faktoringowej uczestniczą trzy podmioty – faktor, faktorant i podmiot zbiorowy, którym są dłużnicy faktoringowi.*
- 3_** *Faktor to wyspecjalizowana instytucja faktoringowa.*
- 4_** *Faktorant to przedsiębiorca, któremu przysługują wierzytelności w stosunku do kontrahentów, którym sprzedał na kredyt towary, produkty lub usługi.*
- 5_** *Umowa faktoringowa jest umową dwustronną. Zawiera ona jest między faktorantem i faktorem.*
- 6_** *Faktoranta i dłużnika wiążą ze sobą stosunki wynikające z kontraktu, którego wynikiem są wierzytelności.*
- 7_** *Faktor i faktorant związani są umową faktoringową. Stosunki między nimi są dwustronne.*

- 8_** Faktora i dłużnika nie wiążą stosunki dwustronne. Dłużnik jest zobowiązany do dokonania płatności na rzecz faktora w wyniku dokonanego przelewu wierzytelności. Na faktorze nie ciąży żadne zobowiązania w stosunku do dłużnika.
- 9_** Zwykle dłużnik nie ma wpływu na zawarcie umowy faktoringowej i jej obowiązywanie. Wyjątkiem od reguły jest sytuacja, gdy dłużnik zastrzegł sobie w formie pisemnej przed zawarciem umowy faktoringowej, że faktorant nie może przelewać wierzytelności na osoby trzecie lub też do przelewu jest wymagana jego zgoda.
- 10_** Do ważności umowy faktoringowej nie jest wymagane poinformowanie dłużnika o jej zawarciu. Jeśli dłużnik nie zostanie poinformowany o zawarciu umowy faktoringowej i przelewie wierzytelności, to nie jest zobowiązany do dokonania płatności na rzecz faktora. Musi on zapłacić dotychczasowemu wierzycielowi, czyli faktorantowi. Faktor ma wówczas roszczenie w stosunku do faktoranta i jest on zobowiązany zwrócić uzyskane od dłużnika środki pieniężne faktorowi.
- 11_** Na skutek zawarcia umowy faktoringowej między faktorem i faktorantem sytuacja dłużnika nie może ulec pogorszeniu.

OPIS PRZYPADKU

Aby pomóc swoim klientom w utrzymaniu płynności finansowej, operator giełdy TRANS wraz z niezależną firmą faktoringową oferującą użytkownikom zarejestrowanym w giełdzie TRANS nowoczesną usługę finansową.

Factoring dla Transportu pozwala w prosty, pewny i szybki sposób uzyskać swoje należności z tytułu świadczonych usług transportowych. Factoring jest szeroko stosowany wszędzie tam, gdzie mamy do czynienia z długimi terminami rozliczeń. Usługa ta umożliwia użytkownikom giełdy otrzymanie zapłaty za swoje

usługi już w 24 godziny. Niewątpliwą zaletą projektu jest fakt, że aby z niego skorzystać, wystarczy przedstawić fakturę oraz weksel własny.

Dzięki stałej współpracy z jednym faktorem podjętej przez giełdę TRANS klienci giełdy mają możliwość korzystania z faktoringu na preferencyjnych warunkach: płacą tylko połowę normalnej stawki tzw. prowizji przygotowawczej oraz połowę stawki opłaty prowizyjnej za faktury wystawione wcześniej i przekazane w dniu podpisania umowy. Operator usługi „Faktoring dla Transportu” przejmuje ryzyko finansowe od użytkowników TRANSA, wypłacając w ciągu jednego dnia 80% kwoty, na którą opiewa faktura.

SŁOWNICZEK

DŁUŻNIK – to odbiorca towarów bądź usług zobowiązany, z tytułu nabytych towarów lub usług, do uiszczenia wierzycielowi (faktorantowi) świadczenia pieniężnego. W typowej transakcji faktoringowej występuje nie jeden, lecz co najmniej kilku dłużników faktoringowych.

FAKTOR – to wyspecjalizowany podmiot finansowy (bank, spółka faktoringowa albo indywidualny przedsiębiorca zajmujący się działalnością faktoringową) nabywający wierzycielności przysługujące faktorantom (przedsiębiorcom) wobec ich dłużników (odbiorców towarów lub usług) oraz świadczący usługi na rzecz faktoranta.

FAKTORANT – to dostawca towarów bądź usług, któremu przysługuje wierzycielność w stosunku do dłużnika (odbiorcy towarów lub usług), sprzedana następnie wyspecjalizowanej instytucji, czyli faktorowi.

FAKTORING – oznacza długookresową współpracę, do której dochodzi w ramach umowy zawartej między dostawcą towarów bądź usług zwanym faktorantem a wyspecjalizowaną instytucją zwaną faktorem, na mocy której faktorant przelewa na faktora swoje wierzycielności, a faktor płaci za nie i świadczy na rzecz faktoranta wiele usług.

UMOWA FAKTORINGOWA – jest to długoterminowa, dwustronna umowa zawarta między faktorańtem i faktorem, na mocy której faktorańt przelewa na faktora swoje wierzytelności przysługujące mu w stosunku do kontrahentów, którym udzielił kredytu kupieckiego, a faktor płaci za nie najczęściej przed terminem ich płatności i świadczy na rzecz faktorańta wiele usług.

PRZYPISY

- 1_ *K. Kreczmańska-Gigol, Faktoring w teorii i w praktyce, wyd. 3, Helion, Gliwice 2007, s. 13; J. Ostaszewski, T. Cicirko, K. Kreczmańska-Gigol, P. Russel, Finanse spółki akcyjnej, wyd. 3, Difin, Warszawa 2009, s. 143.*
- 2_ *Tamże, s. 42.*
- 3_ *K. Kreczmańska-Gigol, Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego, Difin, Warszawa 2006, s. 42.*
- 4_ *Opracowanie własne.*
- 5_ *Opracowanie własne.*
- 6_ *Art. 509 par. 1 kodeksu cywilnego; W. Czachórski, A. Brzozowski, M. Safjan, E. Skowrońska-Bocian, Zobowiązania. Zarys wykładu, Wydawnictwa Prawnicze PWN, Warszawa 1994, wyd. 7, s. 332.*

Rodzaje transakcji faktoringowych

Rozdział V

KLUCZOWE ZAGADNIENIA W TYM ROZDZIALE:

- Rodzaje faktoringu zgodnie z kryterium przedmiotu faktoringu:
 - faktoring wierzytelności istniejących i faktoring wierzytelności przyszłych,
 - faktoring zobowiązań,
 - faktoring mieszany, czyli wierzytelności i zobowiązań.
- Podział transakcji faktoringowych zgodnie z kryterium umiejscowienia ryzyka wypłacalności dłużnika :
 - faktoring pełny,
 - faktoring niepełny,
 - faktoring mieszany, czyli z podziałem ryzyka.
- Sposoby pozyskiwania przez faktora informacji i dokumentów dotyczących dłużników.
- Podział transakcji faktoringowych zgodnie z kryterium momentu zapłaty za przelaną wierzytelność:
 - faktoring przyspieszony,
 - faktoring zaliczkowy,
 - faktoring wymagalnościowy.
- Podział transakcji zgodnie z kryterium zawiadomienia dłużnika o zawarciu umowy i przelewie wierzytelności:
 - faktoring tajny,

- faktoring jawny,
 - faktoring półjawny.
- Podział transakcji faktoringowych zgodnie z kryterium zasięgu terytorialnego:
 - faktoring krajowy,
 - faktoring międzynarodowy.
- Podział faktoringu międzynarodowego:
 - faktoring bezpośredni (eksportowy i importowy),
 - faktoring pośredni (faktoring dwufazowy, system jeden i pół faktora, system back to back).
- Podział faktoringu ze względu na sposób komunikacji między faktorem i faktorem:
 - faktoring tradycyjny,
 - e-faktoring.
- Szczególne formy faktoringu:
 - metafaktoring i faktoring powierniczy,
 - faktoring zmodyfikowany,
 - honorarium-faktoring,
 - faktoring zobowiązaniowy,
 - faktoring zamówieniowy,
 - faktoring restrukturyzacyjny.

Praktyka gospodarcza wykształciła różne formy faktoringu. Pierwsze kryterium podziału transakcji faktoringowych to przedmiot faktoringu. Zgodnie z tym kryterium wyróżniamy: faktoring wierzytelności (istniejących i przyszłych), faktoring zobowiązań oraz faktoring mieszany (rysunek 5.1.). Do niedawna wszystkie transakcje faktoringowe utożsamiane były z faktoringiem wierzytelności istniejących. Transakcje, które nie dotyczyły wierzytelności istniejących, kwalifikowane były jako specjalne formy faktoringu. Rosnące znaczenie faktoringu nie dotyczącego wierzytelności istniejących, zwłaszcza faktoringu zobowiązań, powoduje, że faktoring nie może być już traktowany jako przelew wierzytelności i usługi. Około 20% obrotów faktoringowych w Polsce w roku 2008 stanowiły transakcje faktoringu zobowiązaniowego.

Faktoring mieszany łączy w sobie faktoring wierzytelności istniejących, faktoring wierzytelności przyszłych i faktoring zobowiązań. Przykładem jest faktoring restrukturyzacyjny, którego znaczenie może rosnąć w okresie dekonunktury gospodarczej.

Rysunek 5.1. Rodzaje transakcji faktoringowych zgodnie z kryterium przedmiotu faktoringu¹



PRZYKŁAD 5.1. FAKTORING WIERZYTELNOŚCI ISTNIEJĄCYCH

Przedsiębiorstwo BUD podpisało umowę faktoringu wierzytelności istniejących z faktorem. Po wystawieniu faktury BUD w ramach ustalonego w umowie limitu faktoringowego przedstawia faktorowi faktury potwierdzające istnienie wierzytelności. Faktor płacił za przelewane na niego wierzytelności przed terminem ich płatności, potrącając opłaty faktoringowe. W ten sposób przedsiębiorstwo przyspiesza rotację swoich należności handlowych.

PRZYKŁAD 5.2. FAKTORING WIERZYTELNOŚCI PRZYSZŁYCH (FAKTORING ZAMÓWIENIOWY)

Przedsiębiorstwo BUD ma możliwość podpisania bardzo dobrego kontraktu ze swoim dotychczasowym kontrahentem. Problemem jest jego wysoka wartość, ponieważ BUD nie ma środków na zrealizowanie tak dużego kontraktu. Jego dotychczasowe roczne obroty były niższe niż wartość nowego kontraktu. BUD wie, że uzyskanie kredytu bankowego na sfinansowanie tak dużego przedsięwzięcia jest mało realne. Bank ocenia zdolność kredytową, opierając się na wynikach dotychczas osiągniętych przez przedsiębiorstwo.

Przedsiębiorstwo BUD korzystało z faktoringu wierzytelności istniejących. Po wystawieniu faktury przedstawiało fakturę faktorowi, który płacił za nią przed terminem jej płatności. W ten sposób przedsiębiorstwo przyspieszało rotację swoich należności handlowych.

W tym przypadku jednak faktury jeszcze nie ma. Będzie ona wystawiona dopiero po realizacji kontraktu. Faktor podpisuje z przedsiębiorstwem BUD umowę faktoringu, której przedmiotem są przyszłe wierzytelności, jakie powstaną po zrealizowaniu kontraktu.

Zaliczkuje przyszłe wierzytelności firmy BUD do wysokości 50% ich wartości. Za środki otrzymane od faktora BUD kupuje materiały, płaci pracownikom. Może zrealizować kontrakt. Po wystawieniu faktury z wierzytelności spłacane jest zobowiązanie wobec faktora, a pozostałą kwotę faktor przelewa na rachunek firmy BUD.

PRZYKŁAD 5.3. FAKTORING ODWROTNY (ZOBOWIĄZAŃ)

Hurtownia Słodkości podpisała umowę faktoringu zobowiązaniowego z faktorem. W ramach podpisanej umowy faktor spłaca za hurtownię Słodkości zobowiązania w stosunku do dostawców i wchodzi w prawa wierzycieli, czyli dostawców. Hurtownia Słodkości płaci faktorowi w dniu płatności zobowiązania wynikającym z faktury, czyli po 30 dniach od dokonania zakupu.

Zgodnie z umową faktoringową zabezpieczeniem faktora przed niewypłacalnością hurtowni Słodkości mogą być: środki na rachunku bieżącym odbiorcy (upoważnienie do dysponowania środkami na rachunku), weksel lub zabezpieczenie „twarde” (rzeczowe) w postaci przewłaszczenia lub kaucji.

Oznacza to, że w przypadku niespłacenia należnej kwoty bankowi przez hurtownię Słodkości, bank ma prawo skorzystać z zabezpieczeń i w ten sposób odzyskać swoją należność.

PRZYKŁAD 5.4. FAKTORING MIESZANY – RESTRUKTURYZACYJNY

Przedsiębiorstwo Log znalazło się w problemach finansowych z powodu utraty zdolności płatniczej na skutek nieodzyskania swoich należności od głównego kontrahenta, który upadł.

Z powodu braku środków pieniężnych nie zapłaciło na czas dostawcom. Nie miało środków na dokonanie płatności nawet wtedy, gdy dostawcy wzywali ich do zapłaty i zagrozili wstrzymaniem dostaw towarów.

Przedsiębiorstwo nie miało czym handlować, gwałtownie obniżyły się przychody, zniknęły zyski, a banki odmówiły udzielenia kredytu obrotowego i postawiły w stan natychmiastowej wymagalności kredyty, z których przedsiębiorstwo korzystało – kredyty inwestycyjne i obrotowe. To jeszcze bardziej pogłębiło problemy przedsiębiorstwa z płynnością.

Przedsiębiorstwo Log zwróciło się do firmy faktoringowej Faktor, która oferuje usługi faktoringu restrukturyzacyjnego. Faktor zbadał sytuację przedsiębiorstwa Log. Uznał, że podstawowy biznes jest zdrowy, a straty wynikają z problemów z pozyskiwaniem finansowania i nieodzyskanych należności.

Faktor wszedł do przedsiębiorstwa jako podmiot restrukturyzujący. Rozpoczął od prowadzenia negocjacji z dostawcami. Po zagwarantowaniu przez faktora spłaty dotychczasowych zobowiązań wobec dostawców w terminach wynegocjowanych z dostawcami, wznowili oni dostawy, a przedsiębiorstwo Log mogło wznowić działalność.

Faktor zaliczkował nowo powstałe wierzytelności.

Ze środków, które przedsiębiorstwo otrzymywało od faktora, spłacane były częściowo stare zobowiązania wobec dostawców, a pozostała część środków przeznaczana była na finansowanie bieżącej działalności – zapłatę podatków, wynagrodzeń, zobowiązań czynszowych, opłat za prąd i wodę.

W przypadku niektórych dostawców, którzy nie chcieli czekać na dokonanie płatności lub oferowali korzystny dla firmy Log opust za płatność gotówkową, faktor zaoferował faktoring odwrotny, czyli zobowiązaniowy. Faktor płacił dostawcom niezwłocznie po wystawieniu przez nich faktur i w ten sposób Log uzyskiwał obniżkę cen zakupu, a faktor wydłużał okres płatności zobowiązań.

Faktor zajął się również windykacją starych należności przedsiębiorstwa Log, ponieważ wraz z upadłością głównego kontrahenta pozostali zaprzestali spłaty zobowiązań wobec firmy Log, wiedząc, że jest w złej kondycji finansowej i ma małe możliwości dochodzenia roszczeń wobec dłużników. Dłużnicy widząc, że windykacją zajmuje się profesjonalna instytucja finansowa, przystąpili do regulowania zobowiązań.

Sytuacja firmy Log z miesiąca na miesiąc poprawiała się i stabilizowała. Proces restrukturyzacji trwał ok. 2 lat.

Podstawowe rodzaje faktoringu są związane z kryterium podziału, jakim jest umiejscowienie ryzyka wypłacalności dłużnika. Podział ten dotyczy jedynie transakcji faktoringu wierzytelności istniejących. W zależności od niego wyróżniamy:

- faktoring właściwy, zwany inaczej faktoringiem pełnym lub bez regresu do faktora,ta,
- faktoring niewłaściwy, inaczej niepełny lub z regresem do faktora,ta,
- faktoring mieszany, w którym następuje podział ryzyka.

FAKTOR ZANIM ZDECYDUJE O PRZEJĘCIU RYZYKA WYPŁACALNOŚCI DŁUŻNIKA, DOKONUJE OCENY WIARYGODNOŚCI I WYPŁACALNOŚCI DŁUŻNIKA FAKTORINGOWEGO NA PODSTAWIE DOKUMENTÓW FINANSOWYCH I INFORMACJI NA TEMAT DŁUŻNIKA. ICH POZYSKIWANIE JEST UTRUDNIONE, PONIEWAŻ DŁUŻNIK NIE JEST KLIENTEM FAKTORA I NIE ŁĄCZĄ GO Z NIM ŻADNE STOSUNKI ZALEŻNOŚCI.

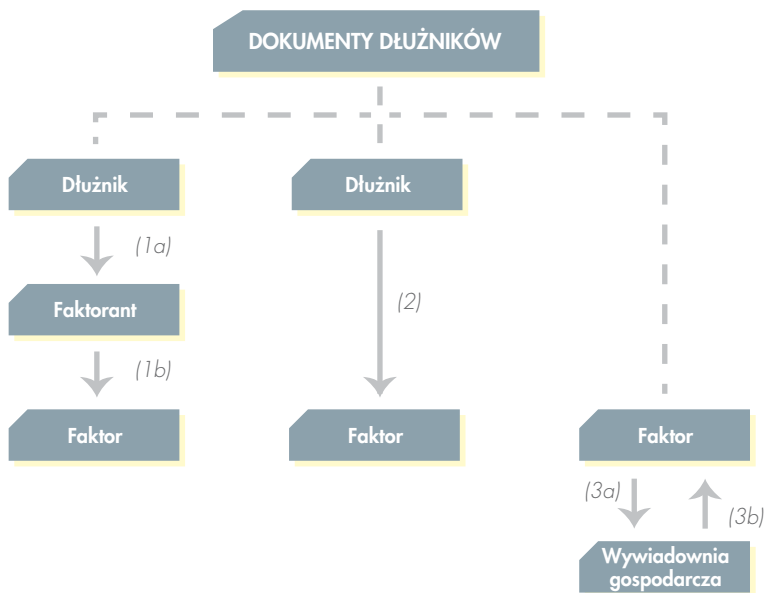
Faktor bada sytuację ekonomiczno-finansową faktora,ta na podstawie dokumentów finansowych. Są trzy możliwości uzyskania ich przez faktora, a mianowicie:

- dłużnik, poinformowany przez faktora,ta o zamiarze zawarcia przez niego umowy faktoringu, przekazuje mu dokumenty, które ten dostarcza faktorowi (forma

niewygodna ze względu na ograniczone możliwości uzyskiwania dokumentów od dłużnika, znajduje zastosowanie jedynie wówczas, gdy dłużnik jest zainteresowany zawarciem umowy przez faktora),

- faktora informuje dłużnika o zamiarze zawarcia umowy faktoringu oraz że w związku z tym w najbliższym czasie faktora skontaktuje się z dłużnikiem w celu uzyskania niezbędnych dokumentów,
- faktora po złożeniu przez faktora wniosku o nawiązanie współpracy w zakresie faktoringu, w którym to dokumencie firma zaznacza, jakich dłużników będzie dotyczyła umowa, uzyskuje niezbędne informacje na ich temat za pośrednictwem wywiadowni gospodarczej, biura informacji gospodarczej, konkurentów itd.

Rysunek 5.2. Źródła dokumentów oraz sposoby ich pozyskania przez faktora²



(1a) dłużnik przekazuje dokumenty swojemu kontrahentowi, czyli faktorantowi

(1b) faktorant przekazuje dokumenty faktorowi

(2) dłużnik przekazuje dokumenty faktorowi

(3a) faktor zleca wywiadowni gospodarczej (handlowej) zebranie informacji o dłużnikach

(3b) wywiadownia gospodarcza (handlowa) przekazuje informacje faktorowi

Rysunek 5.3. Faktoring pełny³

FAKTORING PEŁNY = FAKTORING WŁAŚCIWY



**Z PRZEJĘCIEM PRZEZ FAKTORA RYZYKA WYPŁACALNOŚCI
DŁUŻNIKA = Z PRZEJĘCIEM DEL CREDERE**

PRZYKŁAD 5.5A. FAKTORING PEŁNY

Firma Czekoladka podpisała umowę faktoringową z Raiffeisen Bank Polska SA. Zgodnie z umową przedstawiła fakturę bankowi i już na drugi dzień otrzymała środki równe wysokości faktury pomniejszone o należną bankowi prowizję. W ten sposób Czekoladka może dysponować kwotą z faktury już następnego dnia, a nie dopiero po 30 dniach. Zgodnie z umową faktoringu pełnego ryzyko wypłacalności hurtowni po wyznaczonym terminie spłaty leży po stronie banku. Oznacza to, że w przypadku niespłacenia 50 000 zł w terminie 30 dni przez hurtownię Słodkości to bank dochodzi swoich roszczeń w stosunku do Słodkości, a Czekoladka nie ponosi żadnego ryzyka.

PRZYKŁAD 5.5B. FAKTORING PEŁNY ZABEZPIECZONY POLISĄ UBEZPIECZENIOWĄ

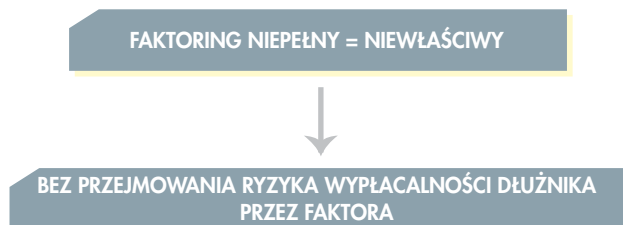
Firma Czekoladka wykorzystata posiadanie własnej polisy ubezpieczenia należności handlowych i podpisała umowę faktoringową z Raiffeisen Bank Polska SA. Zgodnie z umową przedstawiła bankowi ubezpieczoną w ramach własnej polisy wierzytelność potwierdzoną fakturą i już na drugi dzień otrzymała środki równe kwocie na fakturze pomniejszone o należną bankowi prowizję.

W ten sposób Czekoladka może dysponować kwotą faktury już następnego dnia, a nie dopiero po 30 dniach. Zgodnie z umową faktoringu pełnego z polisą klienta ryzyko wypłacalności hurtowni po wyznaczonym terminie spłaty leży po stronie banku. W przypadku spornych wierzytelności bank ma prawo regresu. Oznacza to, że w przypadku niespłacenia 50 000 zł w terminie 30 dni przez hurtownię Słodkości długu, to bank prowadzi windykację „miękką” mającą na celu odzyskanie należnej kwoty od hurtowni.

FAKTORING WŁAŚCIWY (inaczej zwany pełnym) polega na przelewie wierzytelności przez przedsiębiorstwo (faktoranta) na faktora wraz z przejęciem przez faktora ryzyka wypłacalności dłużnika (patrz rysunek 5.3.). Jeśli dłużnik nie zapłaci, to faktor nie będzie miał prawa domagać się płatności od faktoranta. Faktoringowi pełnemu towarzyszy funkcja delcredere, czyli funkcja zabezpieczająca⁴.

FAKTORING NIEWŁAŚCIWY (niepełny) jest to sprzedaż wierzytelności przez faktoranta (przedsiębiorstwo) faktorowi bez przejmowania przez faktora ryzyka wypłacalności dłużnika, co w praktyce oznacza, że jeżeli dłużnik nie dokona płatności, zrobi to za niego faktorant. Faktoringowi niepełnemu nie towarzyszy funkcja delcredere, czyli funkcja zabezpieczająca faktoring.

Rysunek 5.4. Faktoring (niepełny) niewłaściwy⁵



PRZYKŁAD 5.6. FAKTORING NIEPEŁNY (NIEWŁAŚCIWY)

Firma Czekoladka podpisała umowę faktoringową z Raiffeisen Bank Polska SA. Zgodnie z umową przedstawiła fakturę bankowi i już na drugi dzień otrzymała środki równe wysokości kwoty na fakturze pomniejszone o należną bankowi prowizję. W ten sposób Czekoladka może dysponować kwotą faktury już następnego dnia, a nie dopiero po 30 dniach.

Zgodnie z umową faktoringu niepełnego ryzyko wypłacalności hurtowni po wyznaczonym terminie spłaty leży po stronie Czekoladki. Oznacza to, że w przypadku niespłacenia 50 000 zł w terminie 30 dni przez hurtownię Słodkości firma Czekoladka jest zobowiązana spłacić ten dług bankowi. Jednak po upływie 30 dni od daty wystawienia faktury, a do momentu wezwania firmy Czekoladka do spłaty należnego długu, to bank prowadzi windykację miękką mającą na celu odzyskanie należnej kwoty od hurtowni.

Rysunek 5.5. Faktoring mieszany⁶



Oprócz tych dwóch czystych form faktoringu może wystąpić trzecia – faktoring mieszany. Faktoring mieszany łączy w sobie cechy faktoringu właściwego i niewłaściwego, a mianowicie faktor przejmuje częściowo ryzyko wypłacalności dłużnika. Zwykle do określonej wysokości. Jeśli zadłużenie będzie większe, to ry-

zyko wypłacalności powyżej kwoty podanej w umowie obciąża faktoranta. Jeśli dłużnik nie zapłaci, to faktor ma prawo domagać się płatności od faktoranta za część, za którą on wziął na siebie odpowiedzialność.

Faktor dla określonych dłużników może ustalać limit wierzytelności, do którego się je wykupuje w trybie faktoringu właściwego, a powyżej którego w trybie faktoringu niewłaściwego. Praktycznie oznacza to, że jeśli faktor przejmuje ryzyko wypłacalności dłużnika do kwoty np. 50 000,00 zł, to w przypadku wierzytelności większej, np. 70 000,00 zł, ryzyko wypłacalności 50 000,00 zł spoczywa na faktorze, a pozostałej kwoty 20 000,00 zł na faktorancie. Może zdarzyć się tak, że wierzytelności powyżej określonego poziomu ryzyka zaakceptowanego przez faktora nie będą objęte faktoringiem właściwym, a w trakcie zmniejszania się zadłużenia ryzyko wypłacalności dłużnika będzie się przesuwac z faktoranta na faktora. Jest to swego rodzaju transfer wierzytelności z faktoringu niewłaściwego do właściwego. Zwykle faktor bierze na siebie ryzyko wypłacalności dłużnika do wysokości zaliczkowanej części wierzytelności, a za niezaliczkowaną część ryzyko bierze na siebie faktorant.

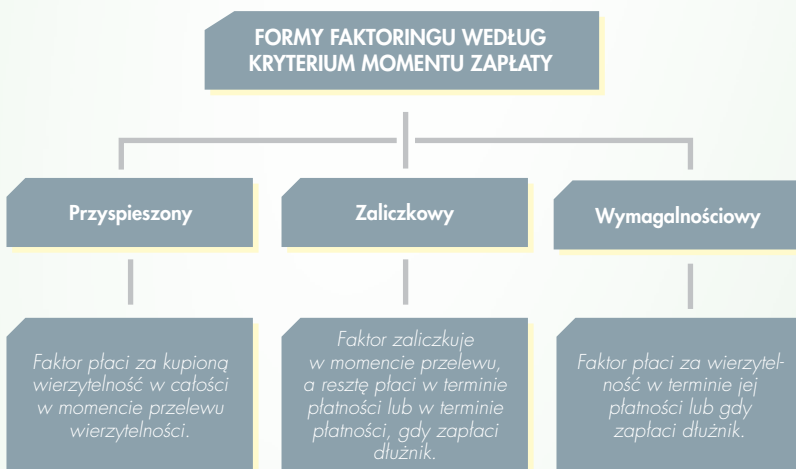
PRZYKŁAD 5.7. FAKTORING MIESZANY – PODZIAŁ RYZYKA MIĘDZY FAKTORANTA I FAKTORA

Firma Czekoladka podpisała umowę faktoringową z Raiffeisen Bank Polska SA. Zgodnie z umową przedstawiła fakturę bankowi i już na drugi dzień otrzymała od banku zaliczkę na poczet wierzytelności w wysokości 85% jej wartości pomniejszone o należną bankowi prowizję. W ten sposób Czekoladka może dysponować otrzymaną kwotą już następnego dnia, a nie dopiero po 30 dniach. Zgodnie z umową faktoringu mieszanego ryzyko wypłacalności hurtowni po wyznaczonym terminie spłaty leży częściowo po stronie Banku (do wysokości zaliczki, czyli 85% wierzytelności), a częściowo po stronie Czekoladki (15% wierzytelności, czyli niezaliczkowana część).

Oznacza to, że w przypadku niespłacenia 50 000 zł w terminie 30 dni przez hurtownię Słodkości firma Czekoladka jest zobowiązana spłacić bankowi, tylko niezaliczkowane 15%. Po upływie 30 dni od daty wystawienia faktury, a do momentu wezwania firmy Czekoladka do spłaty należnego długu, to bank prowadzi windykację miękką całej wierzytelności mającą na celu odzyskanie należnej kwoty od hurtowni.

Funkcja przejmowania ryzyka wypłacalności dłużnika przez faktora jest nazywana funkcją *del credere*. Jeśli faktor nie chce brać na siebie ryzyka wypłacalności dłużnika, musi to być wyraźnie zaznaczone w umowie. W przeciwnym razie, wbrew intencjom stron, faktor zostanie obciążony ryzykiem wypłacalności dłużnika. Wynika to z tego, że funkcja *del credere* stanowi w faktoringu regułę. Tak samo jak to ma miejsce w przypadku przelewu wierzytelności z regresem do cedenta. Zrezygnowanie z niej jest odstępniem od reguły.

Rysunek 5.8. Formy faktoringu według kryterium momentu zapłaty przez faktora za przelaną wierzytelność²



Następne kryterium podziału faktoringu to moment otrzymania zapłaty za sprzedaną wierzytelność (rysunek 5.8.). Zgodnie z tym kryterium wyróżniamy:

- faktoring przyspieszony (advance factoring, faktoring dyskontowy),
- faktoring zaliczkowy (collection factoring),
- faktoring wymagalnościowy (maturity factoring).

FAKTORING PRZYSPIESZONY

FAKTOR DOKONUJE PŁATNOŚCI NA RZECZ FAKTORANTA Z TYTUŁU ZAKUPIONYCH WIERZYTELNOŚCI W CAŁEJ WYSOKOŚCI NATYCHMIAST PO OTRZYMANIU FAKTUR DO WYKUPU. WYSOKOŚĆ PŁATNOŚCI ODPOWIADA WÓWCZAS WARTOŚCI WIERZYTELNOŚCI POMNIEJSZONEJ O ZAROBEK FAKTORA. W PRAKTYCE PŁATNOŚĆ MOŻE NASTĄPIĆ W CIĄGU DWÓCH DNI, W CIĄGU JEDNEGO DNIA, W CIĄGU KILKU GODZIN LUB W CIĄGU GODZINY, OD MOMENTU PRZEDSTAWIENIA WIERZYTELNOŚCI DO WYKUPU FAKTOROWI.

FAKTORING ZALICZKOWY

FAKTOR ZALICZKUJE NALEŻNOŚCI NATYCHMIAST PO ICH WYKUPIE. ZA NIEZALICZKOWANĄ CZĘŚĆ WIERZYTELNOŚCI DOKONUJE PŁATNOŚCI W TERMINIE PŁATNOŚCI PRZEZ DŁUŻNIKA W PRZYPADKU FAKTORINGU ZALICZKOWEGO PEŁNEGO LUB W MOMENCIE RZECZYWISTEJ SPŁATY PRZEZ DŁUŻNIKA W PRZYPADKU FAKTORINGU ZALICZKOWEGO NIEPEŁNEGO. WYSOKOŚĆ UISZCZANYCH NA POCZET PRZYSZŁEJ ZAPŁATY ZALICZEK ZALEŻY OD SPECYFIKI BRANŻY, W KTÓREJ DZIAŁA FAKTORANT I OD KTÓREJ ZALEŻY WIELKOŚĆ KOREKT DO FAKTUR.

NIEZALICZKOWANA CZĘŚĆ WIERZYTELNOŚCI ODPOWIADA WIELKOŚCI KOREKT DO FAKTUR WYSTĘPUJĄCYCH DO TEJ PORY W ROZLICZENIACH MIĘDZY FAKTORANTEM I DŁUŻNIKAMI¹⁸.

FAKTORING WYMAGALNOŚCIOWY

FAKTOR PŁACI FAKTORANTOWI NALEŻNOŚĆ ZA SPRZEDANĄ WIERZYTELNOŚĆ DOPIERO W TERMINIE PŁATNOŚCI PRZEZ DŁUŻNIKA. JEŚLI WYKUPUJE SIĘ KILKA WIERZYTELNOŚCI W RAMACH JEDNEJ UMOWY, TO PRAKTYKUJE SIĘ PRZYJMOWANIE UMOWNEGO (ŚREDNIEGO) TERMINU PŁATNOŚCI. W TYM PRZYPADKU FAKTORANT NIE PŁACI FAKTOROWI ODSETEK, A JEDYNIJE PROWIZJĘ I MARŻĘ. FAKTORANTOWI NIE ZALEŻY NA TYM, ABY ŚRODKI PIENIĘŻNE OTRZYMAĆ WCZEŚNIEJ, CZYLI PRZED TERMINEM PŁATNOŚCI. CHODZI MU JEDYNIJE O POMOC W ŚCIAGANIU NALEŻNOŚCI.

PRZYKŁAD 5.8. FAKTORING PRZYSPIESZONY

Firma Czekoladka podpisała umowę faktoringową z Raiffeisen Bank Polska SA. Zgodnie z umową przedstawiła fakturę potwierdzającą istnienie wierzytelności bankowi i już na drugi dzień otrzymała od banku zaliczkę na poczet wierzytelności w wysokości 100% jej wartości pomniejszone o należne bankowi opłaty. W ten sposób Czekoladka może dysponować otrzymaną kwotą już następnego dnia, a nie dopiero po 30 dniach.

PRZYKŁAD 5.9. FAKTORING ZALICZKOWY

Firma Czekoladka podpisała umowę faktoringową z Raiffeisen Bank Polska SA. Zgodnie z umową przedstawiła fakturę bankowi i już na drugi dzień otrzymała od banku zaliczkę na poczet wierzytelności w wysokości 85% jej wartości pomniejszone o należną bankowi prowizję. W ten sposób Czekoladka może dysponować otrzymaną kwotą już następnego dnia, a nie dopiero po 30 dniach. Bank zapłaci Czekoladce pozostałe 15% wartości wierzytelności w terminie wynikającym z faktury lub wtedy, gdy zapłaci dłużnik, w zależności od tego, czy bank przejął, czy nie ryzyko wypłacalności dłużnika. Wysokość zaliczki bank ustalił, kierując się wartością faktur korygujących występujących do tej pory w rozliczeniach między Czekoladką i dłużnikami.

PRZYKŁAD 5.10A. FAKTORING WYMAGALNOŚCIOWY

Firma Czekoladka jest producentem słodczy czekoladowych. Hurtownia Słodkości jest jej kontrahentem. W dniu 1 maja 2009 r. firma Czekoladka sprzedała hurtowni Słodkości słodczyce o wartości 50 000 zł i na tą kwotę wystawiła fakturę z terminem płatności 30 dni. Oryginał faktury otrzymała hurtownia Słodkości, a kopię zachowała Czekoladka. Firma Czekoladka podpisała umowę Asystent Należności (faktoringu wymagalnościowego niepełnego) z Raiffeisen Bank Polska SA. Zgodnie z umową Czekoladka zawiadomiła wszystkich kontrahentów włączonych do umowy o nowym numerze rachunku ewidencyjnego do spłat wierzytelności. Od tej pory wszystkie spłaty są dokonywane przez kontrahentów na ten właśnie rachunek.

Firma Czekoladka przedstawia fakturę bankowi przez jej rejestrację (lub import z systemu finansowo-księgowego) w systemie R-Faktor i już tego samego dnia otrzyma informację online w systemie R-Faktor o przyjęciu tej faktury przez bank.

Po dokonaniu spłaty przez hurtownię Słodkości bank dokona rozliczenia i prześięgowania tej kwoty na rachunek Czekoladki. Zgodnie z umową Asystent Należności ryzyko wypłacalności hurtowni po wyznaczonym terminie spłaty leży po stronie Czekoladki.

Firma Czekoladka ma na bieżąco informację w systemie R-Faktor o stanie swoich należności oraz dyscyplinie spłat od kontrahentów wraz z pełnym pakietem raportów, które można importować do systemu finansowo-księgowego. Umowa mogłaby przybrać formę umowy faktoringu wymagalnościowego pełnego, gdyby ryzyko wypłacalności hurtowni Słodkości przejął na siebie bank. W tego rodzaju transakcji płatności za przelane wierzytelności następują w terminie ich płatności wynikającym z faktury, bez względu na to, czy hurtownia Słodkości dokona płatności, czy też nie.

PRZYKŁAD 5.10B. FAKTORING WYMAGALNOŚCIOWY NIEPEŁNY (TRANSAKCJA Z INKASEM FAKTORINGOWYM)

Firma Czekoladka jest producentem słodczy czekoladowych. Hurtownia Słodkości jest jej kontrahentem. W dniu 1 kwietnia 2009 r. firma Czekoladka sprzedała hurtowni Słodkości słodczyce na kwotę 50 000 zł i na tę kwotę wystawiła fakturę z terminem płatności 30 dni. Oryginał faktury otrzymała hurtownia Słodkości, a kopię zachowała Czekoladka. Firma Czekoladka podpisała umowę Inkasa Faktoringowego (faktoringu wymagalnościowego) z Raiffeisen Bank Polska SA.

Zgodnie z umową na każdej wystawianej przez siebie fakturze umieszcza pieczętkę z klauzulą – „Zgodnie z umową faktoringową wierzytelność została przelana na Raiffesien Bank Polska SA. Zapłaty należy dokonać na rachunek Raiffeisen Bank Polska SA. numer ... (numer rachunku cesji)”. Firma Czekoladka przedstawia fakturę bankowi poprzez jej rejestrację (lub import z systemu finansowo-księgowego) w systemie R-Faktor i już tego samego dnia otrzyma informację online w systemie R-Faktor o nabyciu tej faktury przez bank.

Po dokonaniu spłaty przez hurtownię Słodkości, bank dokona rozliczenia i przesięgowania tej kwoty na rachunek Czekoladki.

Po zakończeniu miesiąca, bank dokona rozliczenia i pobierze opłatę zgodnie z umową Inkasa Faktoringowego. Zgodnie z umową Inkasa Faktoringowego (umowy faktoringu wymagalnościowego niepełnego, w której opłaty są pobierane w okresach miesięcznych) ryzyko wypłacalności hurtowni po wyznaczonym terminie spłaty leży po stronie Czekoladki. Oznacza to, że w przypadku niespłacenia 50 000 zł w terminie 30 dni od daty wymagalności faktury przez hurtownię Słodkości firma Czekoladka jest zobowiązana spłacić ten dług bankowi. Jednak po upływie 30 dni od daty wystawienia – wymagalności faktury, a do momentu wezwania firmy Czekoladka do spłaty należnego długu, to bank prowadzi windykację „miękką” mającą na celu odzyskanie należnej kwoty od hurtowni.

Jednocześnie firma Czekoladka ma na bieżąco informację w systemie R-Faktor o stanie swoich należności oraz dyscyplinie spłat od kontrahentów z pełnym pakietem raportów, które można importować do systemu finansowo-księgowego.

Kolejne kryterium podziału transakcji faktoringowych wynika z faktu zawiadomienia dłużnika o zawarciu umowy faktoringu. Wyróżniamy tu:

- faktoring jawny (otwarty, notyfikowany),
- faktoring półjawny (półotwarty),
- faktoring tajny (nienotyfikowany).

FAKTORING JAWNY

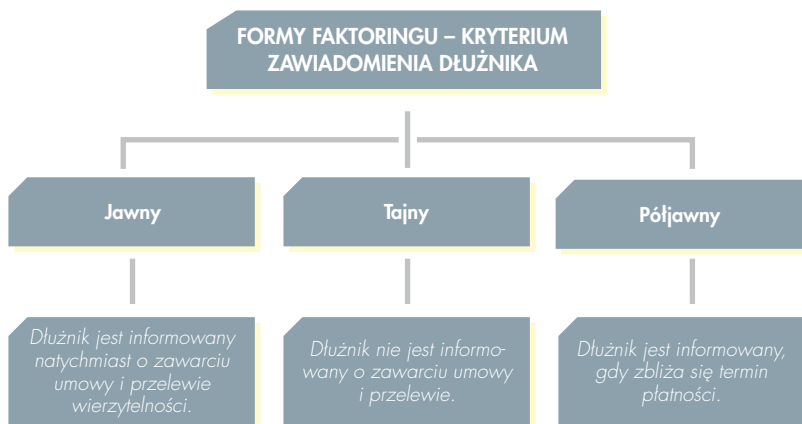
CZYLI OTWARTY (NOTYFIKOWANY) – O ZAWARCIU UMOWY FAKTORINGU DŁUŻNIK ZOSTAJE ZAWIADOMIONY NIEZWŁOCZNIE PO JEJ PODPISANIU.

FAKTORING PÓLJAWNY (PÓŁOTWARTY)

O ZAWARCIU UMOWY FAKTORINGU DŁUŻNIK ZOSTAJE ZAWIADOMIONY DOPIERO W MOMENCIE WEZWANIA GO PRZEZ FAKTORA DO ZAPŁATY DŁUGU (INFORMACJA U ZAWARCIU UMOWY ZNAJDUJE SIĘ NA RACHUNKU).

FAKTORING TAJNY (NIENOTYFIKOWANY)

DŁUŻNIK NIE ZOSTAJE W OGÓLE POWIADOMIONY O ZAWARCIU UMOWY FAKTORINGU.

Rysunek 5.9. Formy faktoringu według kryterium zawiadomienia dłużnika⁹

PRZYKŁAD 5.11. FAKTORING JAWNY

Firma Czekoladka podpisała umowę faktoringową z Raiffeisen Bank Polska SA. Natychmiast po zawarciu umowy firma Czekoladka zawiadomiła swoich kontrahentów, którym udziela kredytów kupieckich i którzy zostali w umowie faktoringowej wskazani jako dłużnicy faktoringowi, o zawarciu umowy i przelewie wierzytelności na bank.

Zgodnie z umową przedstawiła fakturę potwierdzającą istnienie wierzytelności, na której umieszczona została informacja, że wierzytelność została w ramach umowy faktoringowej przelana na bank, bankowi do wykupu. Na fakturze został wskazany numer rachunku banku, na który dłużnik ma dokonać zapłaty.

PRZYKŁAD 5.12. FAKTORING TAJNY

Firma Czekoladka podpisała umowę faktoringową z Raiffeisen Bank Polska SA. Zgodnie z umową przedstawiła fakturę potwierdzającą istnienie wierzytelności bankowi do wykupu. Kontrahent, który jest płatnikiem wierzytelności – hurtownia Słodkości – nie został zawiadomiony o zawarciu umowy i przelewie wierzytelności. Na fakturze został wskazany numer rachunku firmy Czekoladka, na który dłużnik ma dokonać zapłaty.

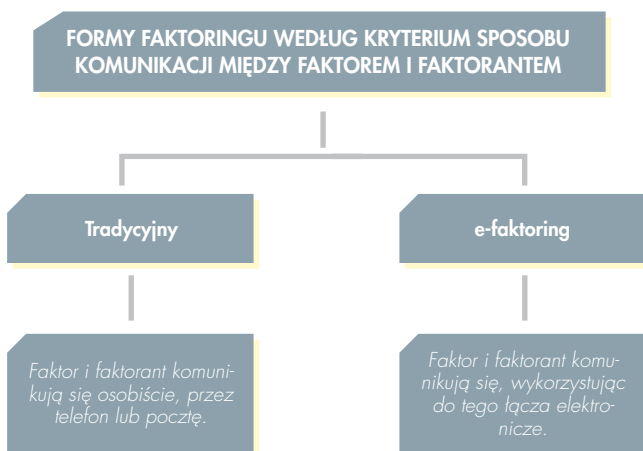
Po otrzymaniu zapłaty od hurtowni Słodkości firma Czekoladka jest zobowiązana zwrócić pieniądze, które są jej nienależne, nowemu wierzycielowi, czyli bankowi.

PRZYKŁAD 5.13. FAKTORING PÓŁJAWNY

Firma Czekoladka podpisała umowę faktoringową z Raiffeisen Bank Polska SA. Po zawarciu umowy firma Czekoladka niezawiadomiła swoich kontrahentów, którym udziela kredytów kupieckich i którzy zostali w umowie faktoringowej wskazani jako dłużnicy faktoringowi, o zawarciu umowy i przelewie wierzytelności na bank. Zgodnie z umową przedstawiła fakturę potwierdzającą istnienie wierzytelności. Na fakturze wskazany został numer rachunku banku, na który dłużnik ma dokonać zapłaty. Dopiero kiedy termin płatności wierzytelności zbliża się, Czekoladka wysłała dłużnikowi informacje o tym, że wierzytelność została przelana na bank w ramach umowy faktoringowej i nowym wierzycielem jest bank.

Zgodnie z kryterium sposobu komunikacji między podmiotami faktoringu wyróżniamy faktoring tradycyjny i e-faktoring¹⁰. W faktoringu tradycyjnym podmioty komunikują się, spotykając się ze sobą bezpośrednio, telefonicznie lub listownie. W transakcjach e-faktoringu wykorzystywane są łącza elektroniczne do szybkiego komunikowania się. E-faktoring z roku na rok zyskuje na znaczeniu, ponieważ przyspiesza moment przekazania gotówki na rachunek faktoranta, a jednocześnie jego obsługa jest tańsza i wygodniejsza.

Rysunek 5.10. Formy faktoringu według kryterium podziału sposobu komunikacji między podmiotami¹¹

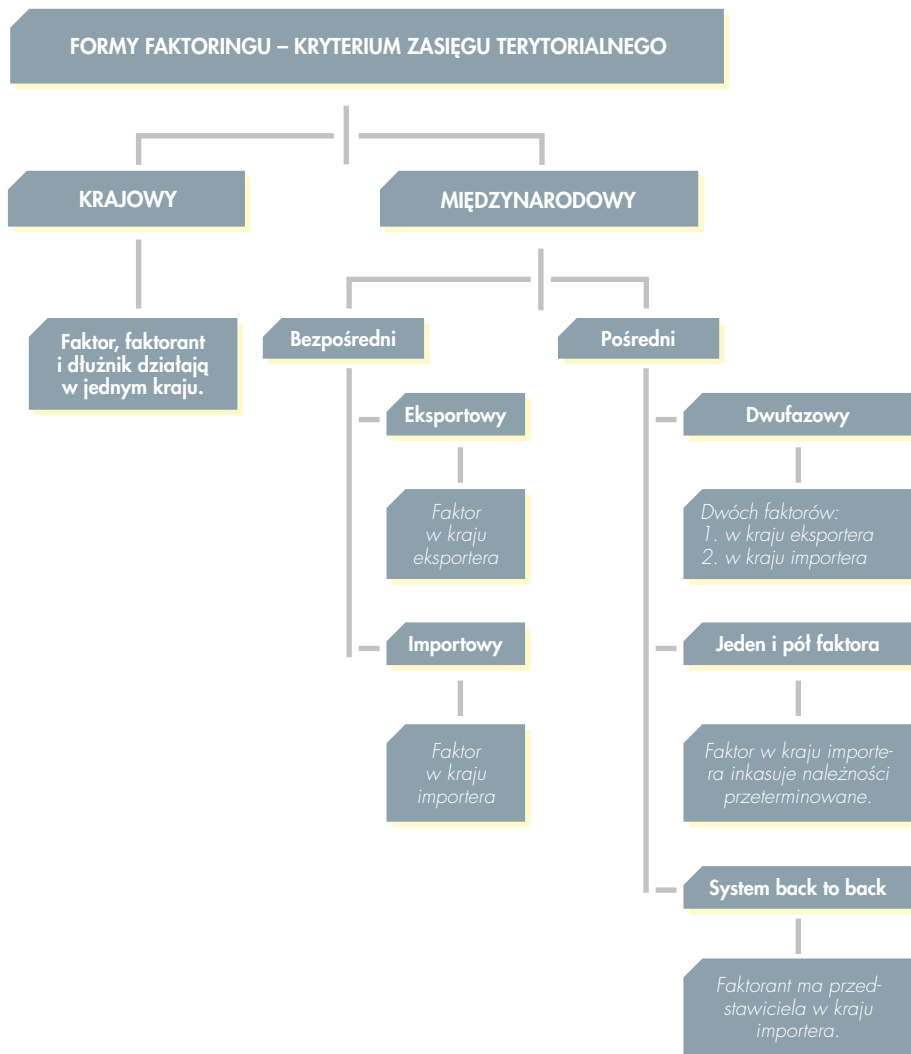


PRZYKŁAD 5.14A. FAKTORING TRADYCYJNY

Firma Czekoladka podpisała umowę faktoringową z Raiffeisen Bank Polska SA. Zgodnie z umową faktoringową przedstawiła fakturę potwierdzającą istnienie wierzytelności bankowi do wykupu. Faktura została przysłana do banku pocztą. Dotarła po dwóch dniach od jej wystawienia. Następnego dnia po otrzymaniu faktury bank przekazał środki pieniężne jako zapłatę za przelaną wierzytelność na rachunek firmy Czekoladka.

PRZYKŁAD 5.14B. E-FAKTORING

Firma Czekoladka podpisała umowę faktoringową z Raiffeisen Bank Polska SA. Zgodnie z umową faktoringową przedstawiła fakturę potwierdzającą istnienie wierzytelności bankowi do wykupu. Faktura w formie elektronicznej została przysłana do banku natychmiast po jej wystawieniu. Po dwóch godzinach bank przekazał środki pieniężne jako zapłatę za przelaną wierzytelność na rachunek firmy Czekoladka.

Rysunek 5.11. Formy faktoringu według kryterium zasięgu terytorialnego¹²

Zgodnie z kryterium zasięgu terytorialnego wyróżniamy faktoring krajowy i międzynarodowy¹³.

FAKTORING MIĘDZYNARODOWY

DZIELI SIĘ NA BEZPOŚREDNI I POŚREDNI. FAKTORING BEZPOŚREDNI TO FAKTORING EKSPORTOWY I IMPORTOWY. FAKTORING POŚREDNI TO: FAKTORING DWUFAZOWY, INACZEJ SYSTEM DWÓCH FAKTORÓW, SYSTEM JEDEN I PÓŁ FAKTORA ORAZ SYSTEM BACK TO BACK.

W transakcjach faktoringu krajowego wszystkie podmioty faktoringu działają w tym samym kraju.

FAKTORING BEZPOŚREDNI

CZYLI FAKTORING EKSPORTOWY I FAKTORING IMPORTOWY, ROZRÓŻNIA SIĘ WEDŁUG SIEDZIBY FAKTORA. JEŚLI FAKTOR MA SIEDZIBĘ W KRAJU EKSPORTERA, TO MAMY DO CZYNNIENIA Z FAKTORINGIEM EKSPORTOWYM. JEŚLI FAKTOR MA SIEDZIBĘ W KRAJU IMPORTERA, TO MÓWIMY O FAKTORINGU IMPORTOWYM.

Faktoring eksportowy jest bardziej wygodny dla faktoranta, ale obciążony wyższym ryzykiem dla faktora. Faktoring importowy jest mniej wygodny dla faktoranta, ale ryzyko faktora jest niższe.

FAKTORING POŚREDNI TO:

- SYSTEM DWÓCH FAKTORÓW,
- SYSTEM JEDEN I PÓŁ FAKTORA,
- SYSTEM BACK TO BACK.

SYSTEM DWÓCH FAKTORÓW

NAZYWANY TEŻ SYSTEMEM DWUFAZOWYM. POLEGA ON NA TYM, ŻE W TRANSAKCJI UCZESTNICZĄ DWAJ FAKTORZY: JEDEN W KRAJU EKSPORTERA – FAKTOR EKSPORTOWY, DRUGI W KRAJU IMPORTERA – FAKTOR IMPORTOWY. FAKTORING TEN ŁĄCZY W SOBIE ZALETY FAKTORINGU EKSPORTOWEGO I FAKTORINGU IMPORTOWEGO, ALE JEST OD NICH DROŻSZY.

SYSTEM JEDEN I PÓŁ FAKTORA

POLEGA NA TYM, ŻE PODOBNIK JAK W FAKTORINGU DWUFAZOWYM UCZESTNICZĄ W NIM DWAJ FAKTORZY, ALE FAKTOR W KRAJU IMPORTERA NIE ZAJMUJE SIĘ INKASEM NIEPRZETERMINOWANYCH NALEŻNOŚCI. JEŚLI DŁUŻNIK PŁACI TERMINOWO, TO FAKTOR IMPORTOWY NIE INKASUJE NALEŻNOŚCI. DOPIERO KIEDY POJAWIAJĄ SIĘ PROBLEMY ZE SPŁATĄ, TO FAKTOR IMPORTOWY ŚCIAĞA OD DŁUŻNIKA PRZETERMINOWANE NALEŻNOŚCI. TEN RODZAJ FAKTORINGU JEST TAŃSZY NIŻ SYSTEM DWÓCH FAKTORÓW, PONIEWAŻ PROWIZJA ZA INKASO NALEŻNOŚCI JEST POBIERANA PRZEZ FAKTORA IMPORTOWEGO, DOPIERO KIEDY POJAWIAJĄ SIĘ PROBLEMY Z ODZYSKIWIANIEM NALEŻNOŚCI.

SYSTEM BACK TO BACK

CHARAKTERYZUJE SIĘ TYM, ŻE W TRANSAKCJI BIORĄ UDZIAŁ DWAJ FAKTORANCI. SĄ NIMI EKSPORTER I SPÓŁKA DYSTRYBUCYJNA EKSPORTERA DZIAŁAJĄCA W KRAJU IMPORTERA. UMOWA FAKTORINGOWA JEST ZAWIERANA MIĘDZY FAKTOREM W KRAJU IMPORTERA, EKSPORTEREM ORAZ SPÓŁKĄ DYSTRYBUCYJNĄ EKSPORTERA DZIAŁAJĄCĄ W KRAJU IMPORTERA. WARUNKI UMOWY SĄ BARDZIEJ KORZYSTNE FINANSOWO DLA SPÓŁKI DYSTRYBUCYJNEJ, JEŚLI STRONĄ UMOWY JEST SPÓŁKA MATKA, CZYLI EKSPORTER. SPÓŁKA DYSTRYBUCYJNA NIE MA TAK DOBREJ SYTUACJI FINANSOWEJ JAK EKSPORTER, A W ZWIĄZKU Z TYM RYZYKO DLA FAKTORA JEST WYŻSZE.

PRZYKŁAD 5.15. FAKTORING EKSPORTOWY

Firma Czekoladka, która jest eksporterem podpisała umowę faktoringową z faktorem, który ma siedzibę w tym samym kraju co Czekoladka. Faktor przed podpisaniem umowy faktoringowej sprawdził wiarygodność i wypłacalność importera. Faktor przejął na siebie ryzyko wypłacalności importera i zajmuje się inkasem należności od niego. Zgodnie z umową faktoringową firma przedstawiła fakturę potwierdzającą istnienie wierzytelności faktorowi do wykupu. Jeśli importer nie zapłaci w terminie, to faktor będzie dochodził od niego zapłaty.

PRZYKŁAD 5.16. FAKTORING IMPORTOWY

Firma Czekoladka, która jest eksporterem, podpisała umowę faktoringową z faktorem, który ma siedzibę w kraju importera, czyli kontrahenta firmy Czekoladka. Faktor przed podpisaniem umowy faktoringowej sprawdził wiarygodność i wypłacalność importera. Zgodnie z umową faktoringową firma przedstawiła fakturę potwierdzającą istnienie wierzytelności faktorowi do wykupu. Faktor przejął na siebie ryzyko wypłacalności importera i zajmuje się inkasem należności od niego. Jeśli importer nie zapłaci w terminie, to faktor będzie dochodził od niego zapłaty.

PRZYKŁAD 5.17. FAKTORING DWUFAZOWY

Firma Czekoladka, która jest eksporterem, podpisała umowę faktoringową z faktorem, który ma siedzibę w tym samym kraju, co ona, czyli z faktorem eksportowym. Faktor eksportowy podpisał umowę z faktorem w kraju importera, czyli faktorem importowym. Faktor importowy sprawdza wiarygodność i wypłacalność importera oraz zajmuje się inkasem należności od importera. Faktor eksportowy i faktor importowy dzielą się między sobą ryzykiem. Firma Czekoladka kontaktuje się zawsze z faktorem eksportowym. Z dłużnikiem, czyli importerem, kontaktuje się zawsze faktor importowy działający w tym samym co on kraju.

PRZYKŁAD 5.18. SYSTEM JEDEN I PÓŁ FAKTORA

Firma Czekoladka, która jest eksporterem, podpisała umowę faktoringową z faktorem, który ma siedzibę w tym samym kraju co ona, czyli z faktorem eksportowym. Faktor eksportowy podpisał umowę z faktorem w kraju importera, czyli faktorem importowym. Faktor importowy sprawdza wiarygodność i wypłacalność importera. Inkasem należności nieprzetworzonych od importera zajmuje się faktor eksportowy. Jeśli importer nie zapłaci w terminie, to faktor eksportowy informuje o tym faktora importowego i on przejmuje na siebie obowiązki związane z odzyskiwaniem przeterminowanej należności, pobierając za to dodatkową opłatę.

PRZYKŁAD 5.19. SYSTEM BACK TO BACK

Firma Czekoladka, która jest eksporterem, sprzedaje swoje towary w Niemczech. Robi to zawsze za pośrednictwem stworzonej specjalnie w tym celu spółki dystrybucyjnej, której jest właścicielem. Spółka ta nazywa się Pośrednik. Firma Pośrednik i firma Czekoladka podpisały trójstronną umowę faktoringową z faktorem w Niemczech. Na mocy tej umowy Pośrednik przelewa na Faktora swoje wierzytelności pochodzące ze sprzedaży towarów na terenie Niemiec. Firma Czekoladka ma większy majątek niż firma Pośrednik, dłuższą historię działalności, jest postrzegana w związku z tym przez faktora jako podmiot bardziej wiarygodny. Z tego powodu opłaty faktoringowe są niższe niż wtedy, gdyby stroną umowy była tylko firma Pośrednik, a nie Pośrednik i Czekoladka.

ZGODNIE Z KRYTERIUM RODZAJU FAKTORANTA MOŻNA WYRÓŻNIĆ:

- 1_ *TRANSAKCJE FAKTORINGU PRZEDSIĘBIORSTW (WIĘKSZOŚĆ RODZAJÓW TRANSAKCJI FAKTORINGOWYCH),*
- 2_ *FAKTORING OSÓB WYKONUJĄCYCH WOLNE ZAWODY (HONORARIUM-FAKTORING),*
- 3_ *FAKTORING JEDNOSTEK SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO (FAKTORING SAMORZĄDOWY).*

PRZYKŁAD 5.20. FAKTORING SAMORZĄDOWY

Gmina Pracus ogłosiła przetarg na budowę sali gimnastycznej przy szkole podstawowej nr 9 w miejscowości Nadzieja. Przetarg wygrała Cegielka – firma budowlana specjalizująca się w budownictwie obiektów sportowych i szkół. Pracus podpisał z Cegielką kontrakt na realizację inwestycji na kwotę 2 000 000 zł. Rozpoczęła się budowa. Cegielka wystawiła pierwszą z 4 faktur o wartości 700 000 zł z terminem płatności do 90 dni.

Firma budowlana Cegielka podpisała umowę faktoringową z Raiffeisen Bank Polska SA. Zgodnie z umową przedstawiła bankowi do wykupu fakturę i już na drugi dzień otrzymała środki równe wielkości faktury pomniejszone o należne bankowi opłaty. W ten sposób Cegielka może dysponować kwotą należności wynikającej z faktury już następnego dnia, a nie dopiero po 90 dniach. Zgodnie z umową faktoringu ryzyko wypłacalności Pracusia po wyznaczonym terminie spłaty, tj. po 90 dniach, leży po stronie banku. Oznacza to, że w przypadku niespłacenia kwoty 700 000 zł w terminie do 90 dni przez Pracusia, to bank dochodzi swoich roszczeń w stosunku do Pracusia, a Cegielka nie ponosi ryzyka wypłacalności gminy Pracus.

Właściciel Cegielki ucieszył się z wcześniej otrzymanych środków pieniężnych. Dzięki temu od razu przystąpił do kolejnego przetargu na budowę stadionu ligowego o wartości 6 000 000 zł i go wygrał.

Wśród transakcji faktoringu przedsiębiorstw można wyróżnić transakcje, w których uczestniczą duże przedsiębiorstwa, średnie, małe oraz mikroprzedsiębiorstwa.

PRZYKŁAD 5.21. FAKTORING DLA MIKROPRZEDSIĘBIORSTW (TZW. MIKROFAKTORING)

Firma Czekoladka jest producentem słodczy czekoladowych. Rocznie osiąga obroty do 1 mln zł. Hurtownia Słodkości jest jej kontrahentem. W dniu 1 sierpnia 2009 r. firma Czekoladka sprzedała hurtowni Słodkości słodczyce na kwotę 50 000 zł i na tę kwotę wystawiła fakturę z terminem płatności 30 dni. Oryginał faktury otrzymała hurtownia Słodkości, a kopię zachowała Czekoladka.

Firma Czekoladka skorzystała z oferty faktoringu dla mikroprzedsiębiorstw w Raiffeisen Bank Polska SA. i w rezultacie podpisała umowę faktoringową. Firma Czekoladka zgłosiła jednocześnie m.in. kontrahenta Słodkości do umowy faktoringowej.

Zgodnie z umową po wystawieniu faktury firmie Słodkości z terminem płatności 30 dni przedstawiła ją bankowi i już na drugi dzień otrzymała środki równe wartości faktury pomniejszone o należne bankowi opłaty. W ten sposób Czekoladka może dysponować kwotą faktury już następnego dnia, a nie dopiero po 30 dniach, jak wskazuje termin płatności.

Zgodnie z umową faktoringu niepełnego ryzyko wypłacalności hurtowni po wyznaczonym terminie spłaty (okres regresu) leży po stronie Czekoladki.

Oznacza to, że w przypadku niespłacenia 50 000 zł w terminie 30 dni przez hurtownię Słodkości firma Czekoladka jest zobowiązana spłacić ten dług bankowi. Jednak po upływie 30 dni od daty wystawienia faktury aż do momentu wezwania firmy Czekoladka do spłaty długu, to bank prowadzi wiele działań składających się na windykację „miękką” mających na celu odzyskanie należnej kwoty od hurtowni Słodkości.

Specjalne formy faktoringu, czyli takie, których nie można zaliczyć do żadnego z wcześniejszych kryteriów podziału, to¹⁴:

- metafaktoring i faktoring powierniczy,
- faktoring zmodyfikowany i faktoring agencyjny,
- honorarium-faktoring,
- faktoring zobowiązaniowy (odwrotny),
- faktoring zamówieniowy,
- faktoring restrukturyzacyjny.

METAFAKTORING

WYSTĘPUJE W NIM DODATKOWY PODMIOT. JEST NIM BANK FAKTORANTA, Z KTÓRYM ON ŚCIŚLE WSPÓŁPRACUJE. FAKTORANT PRZELEWA WIERZYTELNOŚĆ NA SWÓJ BANK, A TEN NASTĘPNIE ZAWIERA UMOWĘ FAKTORINGU Z FAKTOREM. RYZYKO WYPŁACALNOŚCI DŁUŻNIKA ZOSTAJE PODZIELONE MIĘDZY BANK FAKTORANTA I FAKTORA.

FAKTORING POWIERNICZY

PODOBNIJE JAK W TRANSAKCJI METAFAKTORINGU WYSTĘPUJE DODATKOWY PODMIOT, KTÓRYM JEST BANK FAKTORANTA. BANK FAKTORANTA UPOWAŻNIA FAKTORA DO WYKONYWANIA USŁUG FAKTORINGOWYCH NA RZECZ FAKTORANTA ORAZ DO ŚCIAGANIA WIERZYTELNOŚCI. FAKTOR W TYM PRZYPADKU NIE PRZEJMUJE RYZYKA WYPŁACALNOŚCI, A JEDYNIJE ZARZĄDZA WIERZYTELNOŚCIAMI FAKTORANTA.

FAKTORING ZMODYFIKOWANY

FAKTOR POWIERZA ZWROTNIJE FAKTORANTOWI ADMINISTROWANIE WIERZYTELNOŚCIAMI, SPRAWUJĄC JEDYNIJE NAD NIMI NADZÓR, ORAZ PRZEJMUJE RYZYKO WYPŁACALNOŚCI DŁUŻNIKÓW. W TRANSAKCJACH FAKTORINGU AGENCYJNEGO FAKTOR TYLKO FINANSUJE WIERZYTELNOŚCI, NIE ZARZĄDZA NIMI I NIE MA FUNKCJI DELCREDERE.

HONORARIUM-FAKTORING

FAKTORANTAMI SĄ TU ARCHITEKCI, LEKARZE, NOTARIUSZE I ADWOKACI. FAKTOR WYPŁACA FAKTORANTOWI ZALICZKĘ I ŚCIAGA NALEŻNOŚĆ OD DŁUŻNIKA. TA FORMA FAKTORINGU JEST BARDZO MAŁO POPULARNA, ALE ZACZYNA SIĘ JUŻ ROZWIJAĆ.

Factoring zobowiązaniowy może być traktowany jako specjalna forma faktoringu, ale można go również potraktować jako faktoring, w którym przedmiotem są zobowiązania, a nie wierzytelności. Znaczenie faktoringu zobowiązaniowego rośnie z roku na rok.

Factoring zobowiązaniowy oznacza długookresową współpracę między nabywcą produktów, towarów bądź usług zwanym klientem faktoringowym (dłużnikiem faktoringowym) oraz wyspecjalizowaną instytucją zwaną faktorem, w ramach której dochodzi do wstępowania w prawa wierzyciela przez faktora, spłatę dotychczasowego wierzyciela i wydłużenie przez faktora okresu spłaty zobowiązania dłużnikowi faktoringowemu, przez przesunięcie terminu płatności. Faktorant nie korzysta z kredytu kupieckiego u dostawców, ponieważ płaci za niego faktor. Cena zakupu dla faktoranta jest niższa o opust gotówkowy udzielany przez dostawców. Obniża to koszty sprzedaży i wpływa na wzrost zyskowności. Faktor wydłużając okres płatności zobowiązań faktorantowi, powoduje wydłużenie rotacji zobowiązań faktoranta.

PRZYKŁAD 5.22A. FAKTORING ZOBOWIĄZANIOWY (ODWROTNY)

Hurtownia Słodkości podpisała umowę faktoringu odwrotnego z faktorem. W ramach podpisanej umowy bank przyjmuje od dyskonta faktury potwierdzone przez hurtownię co do ilości oraz jakości odebranego towaru. Na podstawie przedstawionego oświadczenia o potwierdzeniu długu bank stając się wierzycielem, już na drugi dzień przekazuje dostawcy – firmie Czekoladka – zapłatę za sprzedane towary. Opłaty na rzecz faktora uiszcza hurtownia Słodkości. W ten sposób Czekoladka może dysponować kwotą faktury już następnego dnia, a nie dopiero po 30 dniach i dzięki temu hurtownia Słodkości może korzystać z opustów udzielanych przez firmę Czekoladka.

Zgodnie z umową faktoringową zabezpieczeniem faktora przed brakiem zapłaty ze strony hurtowni Słodkości mogą być: pełnomocnictwo do dysponowania środkami na rachunku bieżącym odbiorcy, czyli hurtowni Słodkości, weksel lub zabezpieczenie rzeczowe („twarde”) w postaci przewłaszczenia lub kaucji.

Oznacza to, że w przypadku niespłacenia należnej kwoty bankowi przez hurtownię Słodkości bank ma prawo skorzystać z zabezpieczeń.

Często faktor nie tylko spłaca zobowiązania za swojego klienta, ale dodatkowo wydłuża mu okres spłaty zobowiązań, co skutkuje wydłużeniem rotacji zobowiązań. Wówczas transakcja wyglądałaby następująco: faktor spłaca zobowiązania handlowe hurtowni Słodkości w stosunku do dostawcy – firmy Czekoladka, nie korzystając z kredytu kupieckiego, a sam wydłuża okres spłaty zobowiązań hurtowni Słodkości, która zamiast zapłacić po 30 dniach, płaci faktorowi po 60 dniach kwotę zobowiązania powiększoną o opłaty faktoringowe.

PRZYKŁAD 5.22B. FAKTORING ODWROTNY W RAIFFEISEN BANK POLSKA

Hurtownia Słodkości podpisała umowę faktoringu odwrotnego z Raiffeisen Bank Polska SA. W ramach podpisanej umowy bank przyjmuje od dyskonta faktury potwierdzone przez hurtownię co do ilości oraz jakości odebranego towaru. Na podstawie przedstawionego oświadczenia o potwierdzeniu długu bank stając się wierzycielem, już na drugi dzień przekazuje dostawcy – firmie Czekoladka – środki równe wielkości faktury pomniejszone o należną bankowi prowizję. W ten sposób Czekoladka może dysponować kwotą faktury już następnego dnia, a nie dopiero po 30 dniach.

Zgodnie z umową faktoringu odwrotnego ryzyko wypłacalności hurtowni Słodkości po wyznaczonym terminie spłaty leży po stronie banku, a zabezpieczeniem faktora przed niewypłacalnością dłużnika mogą być: pełnomocnictwo do dysponowania środkami na rachunku bieżącym odbiorcy, weksel lub zabezpieczenie rzeczowe („twarde”) w postaci przywłaszczenia lub kaucji. Oznacza to, że w przypadku niespłacenia należnej kwoty bankowi przez hurtownię Słodkości, bank ma prawo skorzystać z zabezpieczeń.

FAKTORING ZAMÓWIENIOWY, CZYLI FAKTORING WIERZYTELNOŚCI PRZYSZŁYCH – oznacza długookresową współpracę między przedsiębiorcą, który otrzymuje zamówienia na dostawę produktów, towarów lub wykonanie usług zwanym faktorantem oraz wyspecjalizowaną instytucją faktoringową zwaną faktorem, w ramach której dochodzi do przelewu z faktoranta na faktora wierzytelności przyszłych, jeszcze nieistniejących, wynikających z zamówień, kredytowania faktoranta przez faktora do momentu powstania wierzytelności, a następnie przelewu wierzytelności już istniejących z faktoranta na faktora i świadczeniu usług przez faktora na rzecz faktoranta związanych z przelewaniem wierzytelnościami i usług dodatkowych. Faktoring zamówieniowy, którego przedmiotem są wierzytelności przyszłe, pozwala na realizację dużych kontraktów, co nie byłoby możliwe bez dodatkowego źródła finansowania.

FAKTORING RESTRUKTURYZACYJNY, CZYLI FAKTORING MIESZANY, KTÓREGO PRZEDMIOTEM SĄ ZARÓWNO WIERZYTELNOŚCI, JAK I ZOBOWIĄZANIA ORAZ INNE USŁUGI – polega na współpracy przedsiębiorstwa z faktorem. W ramach współpracy przedsiębiorstwo, czyli faktorant, które ma ogromne problemy finansowe, korzysta z pomocy faktora przy restrukturyzacji przedsiębiorstwa. Faktor negocjuje warunki umów z dostawcami, którzy odmawiali dostaw faktorantowi z powodu wysokiego ryzyka, gwarantuje im, że dostaną zapłatę, zarządza przeterminowanymi i bieżącymi zobowiązaniami. Jednocześnie faktor zajmuje się windykacją przeterminowanych starych należności i finansuje bieżące należności, które są przelewane na faktora. Faktor udziela finansowania na realizację kontraktów,

czyli finansuje zamówienia. Faktor uczestniczy w ten sposób w restrukturyzacji przedsiębiorstwa, nadzoruje ten proces, jest dla wierzycieli faktora gwarantem zapłaty.

Restrukturyzacja trwa zwykle co najmniej 2-3 lata. Po tym okresie, kiedy kondycja finansowa faktora poprawia się, faktoring restrukturyzacyjny zastępowany jest zwykłą umową faktoringową. Znaczenie faktoringu restrukturyzacyjnego rośnie wraz z pogarszaniem się koniunktury gospodarczej w kraju i na świecie. Zapotrzebowanie na tego rodzaju usługi powinno wzrosnąć zwłaszcza w obliczu kryzysu na rynkach finansowych i utrudnionego dostępu do kredytów.

Podsumowanie rozdziału

- 1_ *Podstawowe kryteria podziału transakcji faktoringowych:*
 - a_ *przedmiotu faktoringu,*
 - b_ *umiejscowienia ryzyka wypłacalności dłużnika,*
 - c_ *momentu zapłaty za przelaną wierzytelność,*
 - d_ *zawiadomienia dłużnika o zawarciu umowy,*
 - e_ *zasięgu terytorialnego,*
 - f_ *sposobu komunikacji między faktorem i faktorantem.*
- 2_ *Oprócz rodzajów faktoringu wyróżnianych na podstawie głównych kryteriów podziału występują również transakcje, których nie można zakwalifikować zgodnie z żadnym kryterium. Transakcje te nazywane są szczególnymi formami faktoringu.*
- 3_ *Najbardziej popularne rodzaje faktoringu to faktoring pełny, niepełny i mieszany, które wynikają z umiejscowienia ryzyka wypłacalności dłużnika.*
- 4_ *Stosunkowo nowe kryterium podziału to kryterium przedmiotu faktoringu, dlatego że tradycyjnie przedmiotem faktoringu były istniejące wierzytelności. Praktyka gospodarcza wykształciła nowe transakcje, w których przedmiotem są nieistniejące wierzytelności. Przedmiotem mogą być wierzytelności przyszłe (faktoring zamówieniowy), zobowiązania (faktoring zamówieniowy) lub różne przedmioty (faktoring restrukturyzacyjny).*

SŁOWNICZEK

E-FAKTORING – rodzaj faktoringu, w którym faktor i faktorant komunikują się między sobą za pośrednictwem łączyci elektronicznych.

FAKTOR EKSPORTOWY – faktor z siedzibą w kraju eksportera.

FAKTOR IMPORTOWY – faktor z siedzibą w kraju importera. W faktoringu dwufazowym nazywany jest też korespondentem faktoringowym.

FAKTORING AGENCJYJNY – specjalny rodzaj faktoringu zbliżony do faktoringu zmodyfikowanego. W transakcjach faktoringu agencyjnego faktor tylko finansuje wierzytelności, nie zarządza nimi i nie ma funkcji *del credere*.

FAKTORING DWUFAZOWY (inaczej system dwóch faktorów) – rodzaj międzynarodowego faktoringu pośredniego, w którym występuje dwóch faktorów. Jeden to faktor w kraju eksportera, czyli faktor eksportowy, a drugi to faktor w kraju importera, czyli faktor importowy. Faktorant podpisuje umowę faktoringową z faktorem w swoim kraju. Faktor eksportowy podpisuje umowę z faktorem importowym, który bada wiarygodność i wypłacalność dłużnika faktoringowego i inkasuje należność. Faktorzy dzielą się ryzykiem transakcji między sobą.

FAKTORING JAWNY (inaczej notyfikowany lub otwarty) – rodzaj faktoringu, w którym dłużnik jest informowany o umowie faktoringowej niezwłocznie po jej zawarciu.

FAKTORING KRAJOWY – rodzaj faktoringu, w którym wszystkie podmioty działają na terenie tego samego kraju.

FAKTORING MIESZANY – rodzaj transakcji faktoringowej:
1. wyodrębniony zgodnie z kryterium umiejscowienia ryzyka, w którym faktor i faktorant dzielą się między sobą ryzykiem wypłacalności dłużnika lub: 2. wyodrębniony zgodnie z kryterium przedmiotu faktoringu, w którym przedmiotem obok usług świadczonych przez faktora na rzecz faktoranta są wierzytelności istniejące i przyszłe oraz zobowiązania.

FAKTORING MIĘDZYNARODOWY – rodzaj transakcji faktoringowej wyodrębniony zgodnie z kryterium zasięgu terytorialnego, w którym podmioty transakcji działają w różnych krajach.

FAKTORING NIENOTYFIKOWANY – patrz: faktoring tajny.

FAKTORING NIEPEŁNY (niewłaściwy, z regresem do faktoranta) – rodzaj faktoringu zgodnie z kryterium umiejscowienia ryzyka wypłacalności dłużnika, w którym faktorant przejmuje ryzyko wypłacalności dłużnika, co oznacza, że w przypadku braku zapłaty ze strony dłużnika faktor będzie miał prawo domagać się płatności od faktoranta.

FAKTORING NOTYFIKOWANY – patrz: faktoring jawny.

FAKTORING ODWROTNY – patrz: faktoring zobowiązaniowy.

FAKTORING OSÓB WYKONUJĄCYCH WOLNY ZAWÓD – rodzaj faktoringu zgodnie z kryterium rodzaju faktoranta, w którym faktorantem są osoby wykonujące wolne zawody – architekci, lekarze, prawnicy.

FAKTORING OTWARTY – patrz: faktoring jawny.

FAKTORING PEŁNY (inaczej właściwy lub bez regresu) – rodzaj faktoringu z przejściem przez faktora ryzyka wypłacalności dłużnika, czyli z funkcją *del credere*. Jeśli dłużnik nie zapłaci, faktor nie będzie mógł dochodzić zapłaty od faktoranta.

FAKTORING POŚREDNI – rodzaj faktoringu międzynarodowego, w którym występuje dodatkowy podmiot, którym może być dodatkowy faktor (patrz: system dwufazowy i system jeden i pół faktora) lub dodatkowy faktorant (patrz: system back to back).

FAKTORING POWIERNICZY – rodzaj faktoringu, w którym występuje dodatkowy podmiot, jakim jest bank faktoranta. Bank faktoranta upoważnia faktora do wykonywania usług faktoringowych na rzecz faktoranta oraz do ściągania wierzytelności od dłużnika. Faktor w tego rodzaju transakcjach nie przejmuje ryzyka wypłacalności dłużnika, a jedynie zarządza wierzytelnościami faktoranta.

FAKTORING PÓŁJAWNY (inaczej półotwarty) – rodzaj transakcji, w której dłużnik zawiadamiany jest o zawarciu umowy faktoringowej i przelewie wierzytelności na faktora, dopiero gdy zbliża się termin płatności wierzytelności.

FAKTORING PÓŁOTWARTY – patrz: faktoring półjawny.

FAKTORING PRZEDSIĘBIORSTW – rodzaj faktoringu zgodnie z kryterium rodzaju faktoranta, w którym faktorantem są przedsiębiorcy.

FAKTORING PRZYSPIESZONY – rodzaj transakcji faktoringowej wyróżniony zgodnie z kryterium momentu zapłaty za przelaną wierzytelność, w którym faktor płaci natychmiast po przelewie za całą wierzytelność, potrącając jedynie opłaty faktoringowe.

FAKTORING RESTRUKTURYZACYJNY – rodzaj faktoringu polegający na współpracy przedsiębiorstwa z faktorem, w ramach której faktorant, mający problemy finansowe korzysta z pomocy faktora przy restrukturyzacji przedsiębiorstwa. Faktor negocjuje warunki umów z dostawcami, gwarantuje im, że dostaną zapłatę, zarządza przeterminowanymi i bieżącymi zobowiązaniami. Jednocześnie faktor zajmuje się windykacją przeterminowanych należności i finansuje bieżące należności, które są przelewane na faktora. Faktor udziela finansowania na realizację kontraktów, czyli finansuje zamówienia. Faktor uczestniczy w ten sposób w restrukturyzacji przedsiębiorstwa, nadzoruje ten proces i jest dla wierzycieli faktoranta gwarantem zapłaty.

FAKTORING SAMORZĄDOWY – rodzaj faktoringu zgodnie z kryterium rodzaju faktoranta, w którym faktorantem jest jednostka samorządu terytorialnego.

FAKTORING TAJNY (inaczej nienotyfikowany) – rodzaj faktoringu, w którym dłużnik nie jest informowany o zawarciu umowy faktoringowej i przelewie wierzytelności.

FAKTORING TRADYCYJNY – rodzaj faktoringu zgodnie z kryterium sposobu komunikacji między podmiotami, w którym nie wykorzystuje się elektronicznych dróg komunikacji.

FAKTORING WIERZYTELNOŚCI – rodzaj faktoringu zgodnie z kryterium przedmiotu faktoringu, w którym przedmiotem są wierzytelności (istniejące lub przyszłe).

FAKTORING WYMAGALNOŚCIOWY – rodzaj faktoringu zgodnie z kryterium momentu zapłaty, w którym faktor nie płaci za przelaną wierzytelność przed terminem jej płatności.

FAKTORING ZAKUPOWY – patrz: faktoring zobowiązaniowy.

FAKTORING ZALICZKOWY – rodzaj faktoringu zgodnie z kryterium momentu zapłaty, w którym faktor płaci przed terminem płatności wierzytelności tylko za jej część, co oznacza, że faktor zaliczkuje wierzytelności do określonej w umowie wysokości. Za pozostałą część faktor płaci w terminie płatności wierzytelności (w transakcjach faktoringu zaliczkowego pełnego) lub po dokonaniu płatności przez dłużnika (w transakcjach faktoringu zaliczkowego niepełnego).

FAKTORING ZAMÓWIENIOWY – rodzaj faktoringu, w którym przedmiotem są wierzytelności przyszłe faktoranta.

FAKTORING ZOBOWIĄZANIOWY (inaczej faktoring zobowiązań, faktoring odwrotny, faktoring zakupowy) – rodzaj faktoringu, w którym przedmiotem są zobowiązania faktoranta w stosunku do dostawców, czyli faktorant jest dłużnikiem. Faktor wchodzi w prawa dotychczasowego wierzyciela i płaci zobowiązania za faktoranta. Najczęściej nie dochodzi do korzystania u dostawców z kredytu kupieckiego, co skutkuje możliwością skorzystania z opustów u dostawców, a faktor wydłuża faktorantowi okres spłaty zobowiązań.

FAKTORING ZMODYFIKOWANY – rodzaj faktoringu, w którym faktor powierza zwrótnie faktorantowi administrowanie wierzytelnościami, sprawując jedynie nad nimi nadzór, oraz przejmuje ryzyko wypłacalności dłużników.

FAKTORING ZOBOWIĄZAŃ – patrz: faktoring zobowiązaniowy.

HONORARIUM-FAKTORING – transakcja faktoringowa, w której faktorantem mogą być osoby wykonujące wolne zawody, np. architekci, lekarze, notariusze i adwokaci. Faktor płaci za przelane wierzytelności i dokonuje ich inkasa.

KORESPONDENT FAKTORINGOWY – patrz: faktor importowy.

KRYTERIA PODZIAŁU TRANSAKCJI FAKTORINGOWYCH – kryteria służące wyodrębnianiu różnych rodzajów faktoringu. Najczęściej występujące kryteria podziału transakcji faktoringowych to: kryterium umiejscowienia ryzyka wypłacalności dłużnika, kryterium przedmiotu faktoringu, kryterium momentu zapłaty za przelaną wierzytelność, kryterium powiadomienia dłużnika o przelewie

wierzytelności, kryterium sposobu komunikacji między faktorem i faktorantem, kryterium zasięgu terytorialnego.

KRYTERIUM MOMENTU ZAPŁATY ZA PRZELANĄ WIERZYTELNOŚĆ – kryterium podziału faktoringu, zgodnie z którym wyodrębniamy faktoring przyspieszony, zaliczkowy i wymagalnościowy.

KRYTERIUM PRZEDMIOTU FAKTORINGU – kryterium podziału faktoringu, zgodnie z którym wyróżniamy faktoring wierzytelności, faktoring zobowiązań i faktoring mieszany, czyli taki w którym występują różne przedmioty transakcji.

KRYTERIUM SPOSOBU KOMUNIKACJI – kryterium podziału faktoringu zgodnie z którym wyodrębniamy e-faktoring i faktoring tradycyjny, czyli bazujący na nielektronicznej komunikacji między podmiotami transakcji.

KRYTERIUM UMIEJSCOWIENIA RYZYKA WYPŁACALNOŚCI DŁUŻNIKA – kryterium podziału transakcji faktoringowych w zależności od tego, czy ryzyko wypłacalności dłużnika obciąża faktora czy faktoranta. W praktyce oznacza to występowanie bądź nie w danej transakcji funkcji *del credre*, czyli funkcji gwarancyjnej. Zgodnie z tym kryterium wyróżniamy faktoring pełny, niepełny i mieszany.

KRYTERIUM ZASIĘGU TERYTORIALNEGO – kryterium podziału transakcji faktoringowych ze względu na zasięg terytorialny transakcji i miejsce działania podmiotów transakcji. Wyróżniamy zgodnie z tym kryterium faktoring krajowy i międzynarodowy.

KRYTERIUM ZAWIADOMIENIA DŁUŻNIKA – kryterium zawiadomienia dłużnika o zawarciu umowy faktoringowej i przelewie wierzytelności. Zgodnie z tym kryterium wyróżniamy faktoring jawny, tajny i pół jawny.

METAFAKTORING – rodzaj faktoringu, w którym jako dodatkowy podmiot występuje bank faktoranta. Faktorant przelewa wierzytelność na swój bank, a ten następnie zawiera umowę faktoringu z faktorem. Ryzyko wypłacalności dłużnika zostaje podzielone między bank faktoranta i faktora.

SYSTEM BACK TO BACK – rodzaj faktoringu międzynarodowego pośredniego, w którym występuje dwóch faktorantów będących częścią tej samej grupy kapitałowej: spółka matka i spółka córka. Spółka córka jest to firma dystrybucyjna, za pośrednictwem której spółka matka sprzedaje swoje towary lub usługi w kraju importerów będących dłużnikami faktoringowymi.

SYSTEM DWUFAZOWY – patrz: faktoring dwufazowy.

SYSTEM JEDEN I PÓŁ FAKTORA – rodzaj faktoringu międzynarodowego pośredniego, w którym występuje dwóch faktorów. Jeden w kraju eksportera (faktor eksportowy), a drugi w kraju importera (faktor importowy). Faktor importowy bada wiarygodność i wypłacalność dłużnika faktoringowego i inkasuje przeterminowane należności. Inkasem należności nieprzeterminowanych zajmuje się faktor eksportowy.

SZCZEGÓLNE FORMY FAKTORINGU – rodzaje faktoringu, które nie zostały wyodrębnione zgodnie z podstawowymi kryteriami podziału.

PRZYPISY

- 1_ Opracowanie własne.
- 2_ Opracowanie własne.
- 3_ Opracowanie własne.
- 4_ H.A. Baumann, *Factoring, Warenkreditversicherung, Zessionskredit. Eine vergleichende Darstellung*, Dissertations-Druckerei Ch. Schon, Munchen 1996, s. 13-14; S. Olbort, J. Secker, H. Weimer, *Factoring und Zentralregulierung. Anwendung. Funktionen. Ziele*, Heller Bank, Stuttgart 1993, s. 4-6; W. Schwarz, *Factoring*, Deutscher Sparkassenverlag, Stuttgart 1996, s. 13.
- 5_ Opracowanie własne.
- 6_ Opracowanie własne.
- 7_ Opracowanie własne.

- 8_ K. Kreczmańska-Gigol, *Oplącalność faktoringu...*, dz. cyt., s. 21.
- 9_ Opracowanie własne.
- 10_ J. Ostaszewski, T. Cikirko, K. Kreczmańska-Gigol, P. Russel, *Finanse spółki akcyjnej*, dz. cyt., s. 145.
- 11_ Opracowanie własne.
- 12_ Opracowanie własne.
- 13_ I. Sobol, *Faktoring międzynarodowy*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 31-37.
- 14_ J. Ostaszewski, T. Cikirko, K. Kreczmańska-Gigol, P. Russel, *Finanse spółki akcyjnej*, dz. cyt., s. 147-148.

Rozdział VI | Różne oblicza faktoringu

KLUCZOWE ZAGADNIENIA W TYM ROZDZIALE:

- *Etapy rozwoju faktoringu w zależności od warunków jego rozwoju – miejsca i czasu.*
- *Rozwój faktoringu w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej, Europie Zachodniej i Polsce.*
- *Różnorodność usług faktoringowych.*
- *Możliwości wykorzystania faktoringu przez przedsiębiorstwo.*
- *Podział transakcji faktoringowych zgodnie z kryterium wpływu na strukturę kapitału faktoranta:*
 - *transakcje faktoringowe niepowodujące wzrostu zadłużenia faktoranta,*
 - *transakcje faktoringowe powodujące wzrost zadłużenia faktoranta,*
 - *transakcje faktoringowe mieszane skutkujące częściowo zwiększeniem zadłużenia faktoranta, a częściowo niepowodujące jego wzrostu.*

Factoring jest usługą o bardzo długiej historii, co upoważnia do poszukiwania różnych jego postaci. Jego istotę można przedstawić w zależności od miejsca i czasu występowania.

PORÓWNUJĄC FAKTORING Z PRZEŁOMU WIEKU XVIII I XIX W STANACH ZJEDNOCZONYCH, FAKTORING W POWOJENNEJ EUROPIE, POLSCE PIERWSZEJ POŁOWY LAT 90. XX WIEKU ORAZ W POLSCE OBECNIE, MOŻNA ZAUWAŻYĆ, ŻE USŁUGI FAKTORINGOWE ZNACZNIE MOGĄ SIĘ OD SIEBIE RÓŻNIĆ.

W Stanach Zjednoczonych factoring zaczął się rozwijać wraz z handlem towarami zamorskich kupców, głównie angielskich i niemieckich¹. Europejscy kupcy sprzedając swoje towary na amerykańskim rynku, współpracowali z amerykańskimi agentami, którzy sprowadzali towary z Europy, szukali na nie zbytu w Stanach Zjednoczonych, a jednocześnie gwarantowali europejskim dostawcom, że otrzymają zapłatę od nabywców. Szybki rozwój rynku amerykańskiego powodował wzrost zainteresowania nim europejskich dostawców, którzy nie chcieli jednak sprzedawać swoich towarów osobiście, bo wyprawa do Ameryki wiązałaby się dla nich ze zbyt dużymi niedogodnościami. Dodatkowym argumentem przemawiającym za współpracą z amerykańskimi agentami był brak znajomości tamtejszego rynku przez kupców europejskich. Pośrednicy amerykańscy – to faktory, którzy znali rynek i odbiorców. Byli gotowi gwarantować zamorskim dostawcom, że otrzymają zapłatę za towary. Nie byli oni jednak na tyle bogaci, aby płacić europejskim kupcom z góry przed otrzymaniem zapłaty od amerykańskich odbiorców. Kupcy z Europy dostarczali towary do USA do magazynów faktorów, którzy sprzedawali towary w imieniu zamorskich kupców i na ich rachunek. Dostawcom towarów płacili po sprzedaży i zainkasowaniu zapłaty. Ich zarobek stanowiła prowizja potrącana od ceny sprzedaży.

USŁUGI ŚWIADCZONE PRZEZ PIERWSZYCH AMERYKAŃSKICH FAKTORÓW POLEGAŁY NA MAGAZYNOWANIU TOWARÓW EUROPEJSKICH, ICH SPRZEDAŻY I PRZEJMOWANIU RYZYKA WYPŁACALNOŚCI DŁUŻNIKÓW AMERYKAŃSKICH W ZAMIAN ZA PROWIZJĘ.

Z czasem, gdy faktoryzy wzbogacili się, byli gotowi za dodatkowym wynagrodzeniem płacić europejskim dostawcom z góry, czyli przed zainkasowaniem zapłaty od nabywców.

W AMERYCE PIERWOTNIE POJAWIŁY SIĘ: FUNKCJA USŁUG ŚWIADCZONYCH NA RZECZ DOSTAWCÓW ORAZ FUNKCJA DEL CREDERE, CZYLI FUNKCJA ZABEZPIECZAJĄCA. FUNKCJA FINANSOWA DOŁĄCZYŁA PÓŹNIEJ.

Usługi faktoringowe zaczęły rozwijać się w Europie po drugiej wojnie światowej, gdy potrzebne były kapitały na odbudowę zniszczonej gospodarki.

FUNKCJĄ PIERWOTNĄ NA RYNKU EUROPEJSKIM BYŁA FUNKCJA FINANSOWA. FAKTORZY ZACZĘLI ŚWIADCZENIE USŁUG OD WYKUPU WIERZYTELNOŚCI PRZYSŁUGUJĄCYCH PRZEDSIĘBIORSTWOM W STOSUNKU DO KONTRAHENTÓW. KOLEJNYM KROKIEM BYŁY USŁUGI ZWIĄZANE Z ZARZĄDZANIEM PRZELEWANYMI WIERZYTELNOŚCIAMI I ZARZĄDZANIEM KREDYTEM KUPIECKIM. DOPIERO PO PEWNYM CZASIE DOŁĄCZYŁA FUNKCJA DEL CREDERE.

Europejscy faktoryzy potrzebowali czasu na poznanie rynku i dłużników faktoringowych, żeby zdecydować się na przejmowanie ryzyka ich wypłacalności.

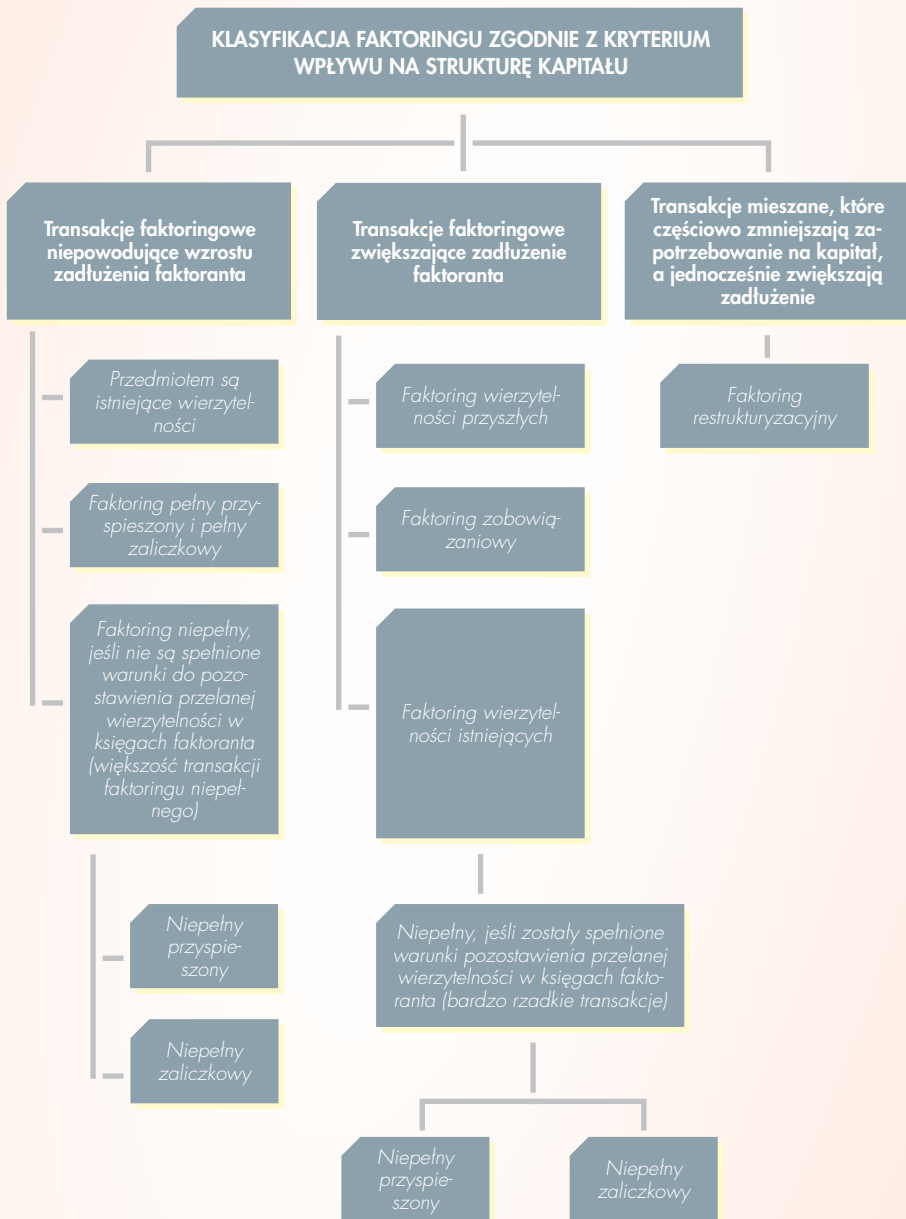
Podobną drogę jak w krajach Europy Zachodniej przeszedł faktoring na rynku polskim. Na początku lat dziewięćdziesiątych, kiedy w Polsce przeprowadzane były pierwsze transakcje faktoringowe, panowały specyficzne warunki. Gospodarka rynkowa dopiero zaczęła się rozwijać, w kraju potrzeba było kapitałów na rozwój przedsiębiorczości, wszystkie podmioty działające na rynku były nowe, a przez to ryzyko związane z ich finansowaniem było duże. Nieliczni działający w Polsce faktorzy, którymi na początku były banki, a po jakimś czasie firmy faktoringowe, nie znali przedsiębiorstw działających na rynku ani też faktorantów czy dłużników faktoringowych. Brak było wywiadowni gospodarczych, biur informacji gospodarczej i rozwiniętego rynku ubezpieczeń należności.

PIERWSZE TRANSAKcje NA POLSKIM RYNKU BYŁY TO TRANSAKcje FAKTORINGU NIEPEŁNEGO. ZAKRES USŁUG OFEROWANYCH PRZEZ FAKTORÓW BYŁ OGRANICZONY.

Z CZASEM FAKTORING PEŁNY NABIERAŁ CORAZ WIĘKSZEGO ZNACZENIA, A ZAKRES USŁUG ŚWIADCZONYCH PRZEZ FAKTORÓW BYŁ CORAZ WIĘKSZY. BARDZIEJ ZNACZĄCE STAŁY SIĘ TEŻ FUNKCJA ZABEZPIECZAJĄCA I FUNKCJA ADMINISTRACYJNA.

Oferta usług oferowanych przez faktorów stała się coraz bardziej różnorodna, co jest jego ogromną zaletą. Dzięki tej różnorodności faktoring jest usługą elastyczną, która może zaspokoić różne potrzeby przedsiębiorstw. Usługi faktoringu są wykorzystywane nie tylko przez przedsiębiorstwa, ale również przez inne podmioty – osoby fizyczne wykonujące wolne zawody i jednostki samorządu terytorialnego.

Rysunek 6.1. Podział transakcji faktoringowych zgodnie z kryterium wpływu na strukturę kapitału faktoranta²



Różnorodność usług faktoringowych wzrasta wraz z jego rozwojem na rynku. Jest ona związana z istotą usług faktoringowych i historią jego rozwoju.

DZIĘKI RÓŻNORODNOŚCI FAKTORING MOŻE ZNALEŹĆ ZASTOSOWANIE NA RÓŻNYCH ETAPACH DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA.

Najczęściej znajduje zastosowanie wtedy, gdy istnieją wierzytelności przedsiębiorstwa, czyli po zrealizowaniu dostawy lub wykonaniu usług. Mamy wówczas do czynienia z faktoringiem wierzytelności już istniejących, a faktoring służy ich refinansowaniu. Faktoring może dotyczyć etapu, kiedy wierzytelności jeszcze nie istnieją, ale przedsiębiorstwo ma możliwość zrealizowania dobrego kontraktu, jeśli znajdzie źródło finansowania. Takim źródłem może się okazać faktoring, a przedmiotem są wówczas wierzytelności przyszłe. Faktoring jest wówczas źródłem finansowania zapasów przedsiębiorstwa. Kolejna możliwość zastosowania faktoringu pojawia się wówczas, gdy przedsiębiorstwo ma zobowiązania wobec kontrahentów. Mamy wówczas do czynienia z faktoringiem zobowiązań, a faktoring skutkuje wydłużeniem okresu płatności zobowiązań handlowych przedsiębiorstwa i obniżeniem kosztów sprzedaży przez możliwość skorzystania z opustów za płatność gotówkową u dostawców. Kolejna możliwość to wykorzystanie faktoringu w restrukturyzacji przedsiębiorstwa, wtedy gdy ma ono poważne problemy finansowe. Każdy z tych rodzajów faktoringu inaczej wpływa na bilans faktoranta. Możliwości wpływu faktoringu na bilans przedsiębiorstwa przedstawia rysunek ó. 1.

Podsumowanie rozdziału

- 1_ *Usługi faktoringowe różnie rozwijały się w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej, i w Europie oraz Polsce.*
- 2_ *W USA usługi faktoringowe na początku polegały na magazynowaniu i sprzedaży europejskich towarów oraz przejmowaniu ryzyka wypłacalności dłużników, czyli funkcji del credere.*
- 3_ *Funkcja finansowa zaczęła towarzyszyć transakcjom faktoringowym w USA dopiero po pewnym czasie, gdy wzbogacili się tamtejsi faktorzy.*
- 4_ *Pierwotna na rynku europejskim i w Polsce była funkcja finansowa. Następnie doszła funkcja administracyjna, a po pewnym czasie funkcja del credere.*
- 5_ *Zgodnie z kryterium wpływu na strukturę kapitału przedsiębiorstwa transakcje faktoringowe można podzielić na transakcje niepowodujące wzrostu zadłużenia, transakcje zwiększające zadłużenie i transakcje mieszane.*
- 6_ *Różnorodność transakcji faktoringowych powoduje, że z usług faktora mogą skorzystać przedsiębiorstwa, które mają istniejące wierzytelności, przedsiębiorstwa, które szukają finansowania przyszłych wierzytelności, oraz przedsiębiorstwa, które są dłużnikami.*
- 7_ *Różnorodność transakcji faktoringowych jest ich dużą zaletą, ponieważ faktoring staje się dzięki temu elastyczną usługą mogącą zaspokoić różne potrzeby przedsiębiorstw.*

SŁOWNICZEK

DEL CREDERE – gwarancja dokonania płatności, przejęcie ryzyka wypłacalności.

FAKTORING NIEPEŁNY – jest to sprzedaż wierzytelności przez faktoranta (przedsiębiorstwo) faktorowi plus usługi oferowane przez faktora faktorantowi, bez przejmowania przez faktora ryzyka wypłacalności dłużnika, co w praktyce oznacza, że jeżeli dłużnik nie dokona płatności, wówczas faktor może zwrócić się do faktoranta o dokonanie płatności.

FAKTORING NIEPEŁNY PRZYSPIESZONY – rodzaj transakcji faktoringowej, która jest jednocześnie transakcją faktoringu niepełnego i przyspieszonego. Faktor nie przejmuje na siebie ryzyka wypłacalności dłużnika, a za przelaną wierzytelność płaci w całości natychmiast po przelewie.

FAKTORING NIEPEŁNY ZALICZKOWY – rodzaj transakcji faktoringowej, która jest połączeniem faktoringu niepełnego i zaliczkowego. Faktor nie przejmuje na siebie ryzyka wypłacalności dłużnika, a za przelaną wierzytelność nie płaci niezwłocznie po przelewie w całości, lecz w części. Zaliczkuje wierzytelność częściowo przed terminem jej płatności.

FAKTORING PEŁNY – rodzaj faktoringu polegający na tym, że faktor przejmuje na siebie ryzyko wypłacalności dłużnika. Jeśli dłużnik nie zapłaci, to faktor nie będzie miał prawa dochodzić płatności od faktoranta.

FAKTORING PEŁNY PRZYSPIESZONY – rodzaj transakcji faktoringowej, która jest jednocześnie transakcją faktoringu pełnego i przyspieszonego. Faktor przejmuje na siebie ryzyko wypłacalności dłużnika, a za przelaną wierzytelność płaci w całości natychmiast po przelewie.

FAKTORING RESTRUKTURYZACYJNY – rodzaj faktoringu polegający na współpracy przedsiębiorstwa z faktorem, w ramach której faktorant mający problemy finansowe korzysta z pomocy faktora przy restrukturyzacji przedsiębiorstwa. Fak-

tor negocjuje warunki umów z dostawcami, gwarantuje im, że dostaną zapłatę, zarządza przeterminowanymi i bieżącymi zobowiązaniami. Jednocześnie faktor zajmuje się windykacją przeterminowanych należności i finansuje bieżące należności, które są przelewane na faktora. Faktor udziela finansowania na realizację kontraktów, czyli finansuje zamówienia. Faktor uczestniczy w ten sposób w restrukturyzacji przedsiębiorstwa, nadzoruje ten proces i jest dla wierzycieli faktoranta gwarantem zapłaty.

FAKTORING WIERZYTELNOŚCI ISTNIEJĄCYCH – rodzaj faktoringu zgodnie z kryterium przedmiotu faktoringu, w którym przedmiotem są wierzytelności istniejące.

FAKTORING WIERZYTELNOŚCI PRZYSZŁYCH – rodzaj faktoringu zgodnie z kryterium przedmiotu faktoringu, w którym przedmiotem są wierzytelności przyszłe.

FAKTORING ZALICZKOWY (COLLECTION FACTORING) – rodzaj faktoringu zgodnie z kryterium momentu zapłaty, w którym faktor płaci przed terminem płatności wierzytelności tylko za jej część, co oznacza, że faktor zaliczkuje wierzytelności do określonej w umowie wysokości. Za pozostałą część faktor płaci w terminie płatności wierzytelności (w transakcjach faktoringu zaliczkowego pełnego) lub po dokonaniu płatności przez dłużnika (w transakcjach faktoringu zaliczkowego niepełnego).

FAKTORING ZOBOWIĄZANIOWY (inaczej faktoring zobowiązań, faktoring odwrotny, faktoring zakupowy) – rodzaj faktoringu, w którym przedmiotem są zobowiązania faktoranta w stosunku do dostawców, czyli faktorant jest dłużnikiem. Faktor wchodzi w prawa dotychczasowego wierzyciela płacąc zobowiązania za faktoranta. Najczęściej nie dochodzi do korzystania u dostawców z kredytu kupieckiego, co skutkuje możliwością skorzystania z opustów u dostawców, a faktor wydłuża faktorantowi okres spłaty zobowiązań.

FUNKCJA ADMINISTRACYJNA – jedna z podstawowych funkcji faktoringu polega na świadczeniu usług związanych z przelewanymi wierzytelnościami.

FUNKCJA DEL CREDERE – patrz: funkcja zabezpieczająca.

FUNKCJA FINANSOWA – polega na refinansowaniu wierzytelności faktora lub finansowaniu działalności faktora przez spłatę jego zobowiązań lub też udzielaniu pożyczek na poczet przyszłych wierzytelności.

FUNKCJA USŁUGOWA – polega na świadczeniu usług przez faktora na rzecz faktora. Usługi te mogą być związane z przelewaniem wierzytelności oraz z nimi niezwiązane.

FUNKCJA ZABEZPIECZAJĄCA (inaczej funkcja *del credere*) – funkcja podstawowa faktoringu polegająca na przejściu przez faktora ryzyka wypłacalności dłużnika.

STRUKTURA KAPITAŁU – stosunek kapitałów własnych do kapitałów obcych w bilansie przedsiębiorstwa.

PRZYPISY

- 1_ K. Bette, *Factoring. Finanzdienstleistung für mittelständische Unternehmen*, Deutscher Wirtschaftsdienst, Koln, s. 42; K. Kreczmańska-Gigol, *Oplacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Difin, Warszawa 2007, s. 14.
- 2_ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring a struktura kapitałów w przedsiębiorstwie – różne oblicza faktoringu*, [w:] *Dylematy kształtowania struktury kapitału w przedsiębiorstwie*, red. J. Ostaszewski, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2009, s. 237.

Rozdział VII | *Przedmioty faktoringu*

KLUCZOWE ZAGADNIENIA W TYM ROZDZIALE:

- *Przedmioty faktoringu.*
- *Cechy wierzytelności zbywanych w ramach faktoringu.*
- *Cechy zobowiązań będących przedmiotem faktoringu.*
- *Sposoby uprawdopodobnienia istnienia wierzytelności.*
- *Usługi świadczone przez faktora na rzecz faktoranta.*

Przedmiotem faktoringu są najczęściej istniejące wierzytelności o krótkich terminach płatności: od 14 do 210 dni, oraz usługi świadczone przez faktora na rzecz faktoranta. Nic nie stoi na przeszkodzie, aby terminy te były krótsze bądź dłuższe, jeśli kontrahenci tak się umówią. Pamiętajmy jednak, że faktoring dotyczy krótkoterminowych wierzytelności.

WIERZYTELNOŚCI ZBYWANE W RAMACH FAKTORINGU TO WIERZYTELNOŚCI:

- 1_ ZWIĄZANE Z OBROTEM GOSPODARCZYM,
- 2_ PIENIĘŻNE,
- 3_ WYNIKAJĄCE ZE SPRZEDAŻY TOWARÓW I USŁUG, Z WYJĄTKIEM UMÓW SPRZEDAŻY RZECZY PRZEZNACZONYCH DO UŻYTKU OSOBISTEGO LUB RODZINNEGO W GOSPODARSTWIE DOMOWYM USŁUGOBIORCY,
- 4_ KRÓTKOTERMINOWE Z TERMINEM PŁATNOŚCI DO 210 DNI,
- 5_ BEZSPORNE,
- 6_ ZWYKLE NIEWYMAGALNE,
- 7_ NIEPRZEDAWNIONE,
- 8_ NAJCZĘŚCIEJ JUŻ ISTNIEJĄCE.

Przedmiotem faktoringu mogą być również wierzytelności przyszłe. Wówczas mamy do czynienia ze specjalną formą faktoringu – faktoringiem zamówieniowym¹. Zostanie on omówiony szerzej w dalszej części książki, podobnie jak zyskujący coraz bardziej na znaczeniu faktoring zobowiązaniowy, którego przedmiotem zamiast wierzytelności są zobowiązania.

ZOBOWIĄZANIA BĘDĄCE PRZEDMIOTEM FAKTORINGU SĄ ZOBOWIĄZANIAMI POCHODZĄCYMI Z OBROTU GOSPODARCZEGO, NIEPRZETERMINOWANYMI, BEZSPORNYMI, KRÓTKOTERMINOWYMI. FAKTORANT, CZYLI KLIENT INSTYTUCJI FAKTORINGOWEJ, JEST JEDNOCZEŚNIE DŁUŻNIKIEM FAKTORINGOWYM².

PRZEDMIOTEM FAKTORINGU MOGĄ BYĆ WIĘC WIERZYTELNOŚCI ISTNIEJĄCE, WIERZYTELNOŚCI PRZYSZŁE, ZOBOWIĄZANIA I WIELE USŁUG ŚWIADCZONYCH PRZEZ FAKTORA NA RZECZ FAKTORANTA.

Typowa transakcja faktoringowa dotyczy jednak przelewu istniejących wierzytelności przez faktoranta na faktora i świadczeniu wielu usług przez faktora na rzecz faktoranta.

Pamiętajmy również o tym, że na wierzycielu spoczywa odpowiedzialność za istnienie wierzytelności, ponieważ istnieje ona tylko wówczas, gdy wierzyciel jest o tym przekonany.

ISTNIENIE WIERZYTELNOŚCI MOŻNA UPRAWDOPODOBNIĆ, PRZEDSTAWIAJĄC DOKUMENTY, TAKIE JAK:

- 1_ UMOWĘ DOSTAW, SPRZEDAŻY, ZLECENIA,
- 2_ OŚWIADCZENIE DŁUŻNIKA, W KTÓRYM POTWIERDZA SWOJE ZOBOWIĄZANIE,
- 3_ FAKTURĘ Z POTWIERDZENIEM ODBIORU LUB UPOWAŻNIENIEM DLA FAKTORANTA DO WYSTAWIANIA FAKTUR BEZ POTWIERDZENIA ODBIORU,
- 4_ DOKUMENT POTWIERDZAJĄCY WYDANIE TOWARU Z MAGAZYNU ITP.

Nie możemy nigdy określić bez wątpliwości, że wierzytelność istnieje, bo np. mogła nastąpić spłata zadłużenia na rachunek bankowy faktoranta tuż przed podpisaniem umowy faktoringu, ale ze względu na dni pocztowe pieniądze fizycznie nie ma jeszcze na rachunku bankowym, a faktorant sam nie zdaje sobie sprawy z tego, że wierzytelność już nie istnieje. W takiej sytuacji działa zasada odpowiedzialności faktoranta i jest on zobowiązany do zwrotu wierzytelności faktorowi (art. 410 kodeksu cywilnego).

USŁUGI ŚWIADCZONE PRZEZ FAKTORA NA RZECZ FAKTORANTA MOŻNA PODZIELIĆ NA CZTERY GRUPY W ZALEŻNOŚCI OD FUNKCJI, JAKĄ PEŁNI FAKTORING, A Z KTÓRĄ SĄ ZWIĄZANE.

ZOSTAŁY ONE OMÓWIONE W DALSZEJ CZĘŚCI KSIĄŻKI WRAZ Z FUNKCJAMI FAKTORINGU.

| Podsumowanie rozdziatu

- 1_** *Przedmiotem faktoringu obok usług świadczonych przez faktora na rzecz faktoranta mogą być wierzytelności istniejące i przyszłe oraz zobowiązania.*
- 2_** *Wierzytelności będące przedmiotem faktoringu to wierzytelności: istniejące lub przyszłe, krótkoterminowe, bezsporne, zwykle nieprzeteterminowane, nieprzedawnione, pochodzące z obrotu gospodarczego.*
- 3_** *Zobowiązania będące przedmiotem faktoringu to zobowiązania: pochodzące z obrotu gospodarczego, zwykle nieprzeteterminowane, bezsporne, krótkoterminowe.*
- 4_** *Usługi świadczone przez faktora podzielić można zgodnie z funkcjami faktoringu.*

SŁOWNICZEK

FUNKCJE FAKTORINGU – funkcje, które mogą pełnić transakcje faktoringowe. Wyróżnić można funkcję finansową, funkcję administracyjną, funkcję zabezpieczającą oraz funkcję usług dodatkowych.

PRZEDMIOT FAKTORINGU – przedmiot transakcji faktoringowej. W zależności od zapisów umowy faktoringowej przedmiotem faktoringu mogą być usługi świadczone przez faktora na rzecz faktoranta oraz wierzytelności istniejące lub przyszłe, zobowiązania.

PRZYPISY

- 1_ K. Kreczmańska-Gigol, Nowe możliwości zastosowania faktoringu w zarządzaniu płynnością finansową firmy. Faktoring zamówieniowy. Przyszłe wierzytelności jako przedmiot transakcji, „Gazeta Prawna” nr 218, 9.11.2007, s. c4.
- 2_ J. Ostaszewski, T. Cicirko, K. Kreczmańska-Gigol, P. Russel, *Finanse spółki akcyjnej*, dz. cyt., s. 148.

Rozdział VIII | *Funkcje faktoringu i usługi z nimi związane*

KLUCZOWE ZAGADNIENIA W TYM ROZDZIALE:

- *Podstawowe funkcje faktoringu:*
 - *funkcja finansowa,*
 - *funkcja zabezpieczająca,*
 - *funkcja administracyjna.*
- *Dodatkowa funkcja faktoringu.*
- *Przedmiot faktoringu w transakcjach z grupy pierwszej.*
- *Przedmiot faktoringu w transakcjach z grupy drugiej.*
- *Przedmiot faktoringu w transakcjach z grupy trzeciej.*
- *Przedmiot faktoringu w transakcjach z grupy czwartej.*
- *Znaczenie poszczególnych funkcji faktoringu na polskim rynku.*
- *Usługi związane z funkcjami faktoringu.*

Faktoring zwykle łączy się z przelewem wierzytelności istniejących lub przyszłych. Polega na przelewie ich na faktora oraz świadczeniu usług z tym związanych. Usługi grupują się zgodnie z funkcjami faktoringu, którym służą.

FUNKCJE FAKTORINGU WIERZYTELNOŚCI

FAKTORING PEŁNI TRZY FUNKCJE PODSTAWOWE I JEDNĄ DODATKOWĄ. PODSTAWOWE FUNKCJE FAKTORINGU TO:

- 1_ FUNKCJA ADMINISTRACYJNA,
- 2_ FUNKCJA ZABEZPIEZAJĄCA,
- 3_ FUNKCJA FINANSOWANIA,
- 4_ FUNKCJA DODATKOWA – FUNKCJA USŁUGOWA W RAMACH KTÓREJ DOCHODZI DO ŚWIADCZENIA USŁUG NIEZWIĄZANYCH Z PRZELEWANYMI WIERZYTELNOŚCIAMI.

FUNKCJE FAKTORINGU ZOBOWIĄZAŃ

JEŚLI PRZEDMIOTEM FAKTORINGU NIE SĄ WIERZYTELNOŚCI, LECZ ZOBOWIĄZANIA, TO FAKTORING PEŁNI JEDYNIIE FUNKCJĘ FINANSOWĄ I FUNKCJĘ DODATKOWĄ, NIE PEŁNI FUNKCJI ADMINISTRACYJNEJ ANI ZABEZPIEZAJĄCEJ.

W przypadku faktoringu wierzytelności przyszłych obok przelewu wierzytelności w ramach umowy faktoringowej faktor świadczy na rzecz faktora, czyli swojego klienta, usługi. Usługi te to przede wszystkim ocena przyszłych dłużników faktoringowych pod kątem możliwości wywiązania się ze zobowiązania, jeśli zostanie zrealizowany kontrakt, usługi związane z funkcją finansową i usługi dodatkowe.

FUNKCJE FAKTORINGU WIERZYTELNOŚCI PRZYSZŁYCH

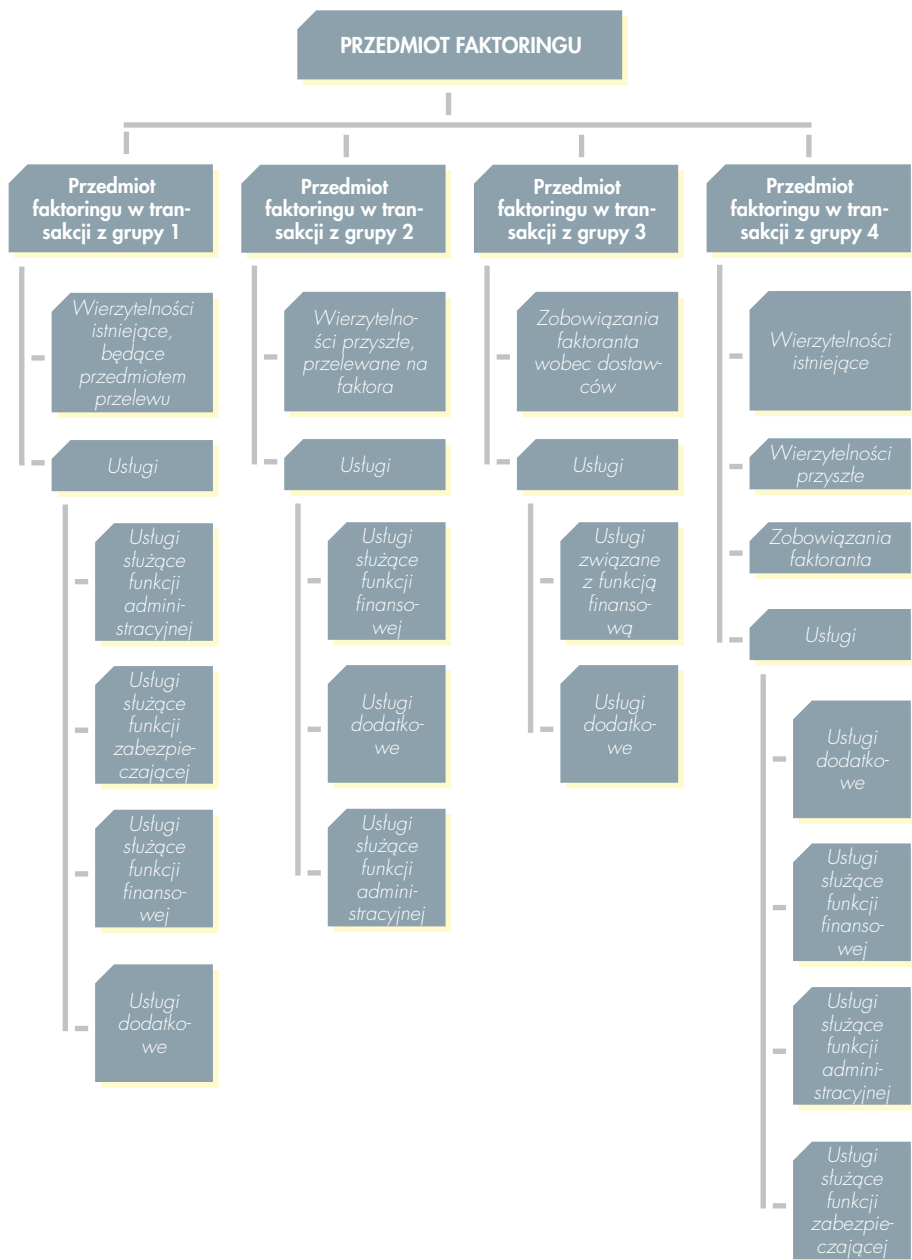
W PRZYPADKU WIERZYTELNOŚCI PRZYSZŁYCH FAKTOR NIE PRZEJMUJE NA SIEBIE RYZYKA WYPŁACALNOŚCI PRZYSZŁYCH DŁUŻNIKÓW FAKTORINGOWYCH I OGRANICZONE SĄ USŁUGI ZWIĄZANE Z FUNKCJĄ ADMINISTRACYJNĄ. POJAWIAJĄ SIĘ ONE DOPIERO WÓWCZAS, GDY POWSTAJE WIERZYTELNOŚĆ.

Najmniejszy zakres usług oferowanych przez faktora na rzecz faktora dotyczy transakcji z grupy trzeciej, czyli faktoringu zobowiązaniowego. Nie występują tu usługi związane z funkcją administracyjną i z funkcją zabezpieczającą.

Najbardziej rozbudowany zakres usług związany jest z czwartą grupą transakcji, gdzie dochodzi do przelewu wierzytelności już istniejących, wierzytelności przyszłych, ale również do finansowania zobowiązań oraz wielu usług dodatkowych, czyli tych niezwiązanych z samym przelewem wierzytelności.

USŁUGI ŚWIADCZONE W TRANSAKCJACH Z GRUPY CZWARTEJ

TRANSAKCJE Z GRUPY CZWARTEJ, KTÓRYM TOWARZYSZY NAJBARDZIEJ ROZBUDOWANY ZAKRES USŁUG, TO TRANSAKCJE FAKTORINGU RESTRUKTURYZACYJNEGO.

Rysunek 8.1. Przedmioty faktoringu¹

Większość obrotów faktoringowych w Polsce stanowią transakcje z grupy 1. Najczęściej przedmiotem faktoringu są już istniejące wierzytelności, które są przelewane na faktora, oraz szeroki zakres usług oferowanych przez faktora na rzecz faktoranta.

Dostawca, czyli faktorant, sprzedaje swoje wierzytelności z tytułu dostaw towarów i usług faktorowi. W wyniku przelewu faktor staje się wierzycielem. Zakłada u siebie konta, na których będzie prowadził niezbędne księgowanie. Dla faktoranta księgowanie wierzytelności ogranicza się do obsługi jednego konta, a mianowicie wierzytelności do faktora. Faktor administruje wierzytelnościami. Prowadzi czynności księgowane na kontach rozliczeń z dłużnikami, monitoruje spłaty wierzytelności, inkasuje należności. Zaznaczyć należy, że faktor nie przejmuje od faktoranta księgowości firmy, a jedynie rozliczenie operacji związanych z przelanymi wierzytelnościami. W przypadku faktoringu tajnego, kiedy dłużnik nie jest zawiadamiany o zawarciu umowy faktoringu, monitorowanie go odbywa się w imieniu i na zlecenie zbywcy wierzytelności, czyli faktoranta. Przy faktoringu otwartym dłużnik jest zawiadamiany o zmianie własności i proszony o uiszczenie należności z faktur faktorowi. Przy faktoringu tajnym, który zawsze jest niepełny, czyli faktor nie przejmuje ryzyka wypłacalności dłużnika, na fakturze wskazuje się rachunek bankowy faktoranta, a do dysponowania tym rachunkiem jest uprawniony jedynie faktor. Usługi związane z funkcją administracyjną to rozliczanie, monitorowanie spłat oraz ściąganie należności. Faktor sporządza poza tym dla faktoranta, w celach informacyjnych, zestawienia dotyczące płatności dokonywanych przez dłużników. Zwykle są one opracowywane w odstępach tygodniowych lub miesięcznych, w zależności od potrzeb faktoranta.

KORZYSTANIE Z FUNKCJI ADMINISTRACYJNEJ FAKTORINGU JEST FORMĄ OGRANICZANIA PRACOCHOŃNNOŚCI OBSŁUGI WIERZYTELNOŚCI W FIRMIE. WIĄŻE SIĘ TO Z OBNIŻENIEM KOSZTÓW ZATRUDNIENIA, MOŻLIWOŚCIĄ SKIEROWANIA WYSIŁKÓW KADRY ZARZĄDZAJĄCEJ NA SFERĘ PRODUKCJI I SPRZEDAŻY, A PRZEZ TO ZE ZWIĘKSZENIEM EFEKTÓW FINANSOWYCH W FIRMIE. JEDNOCZEŚNIE WZRASTA SKUTECZNOŚĆ MONITOROWANIA I WINDYKACJI WIERZYTELNOŚCI. FAKTORANT RÓWNIEŻ W PRZYPADKU FAKTORINGU NIEPEŁNEGO MOŻE SKORZYSTAĆ Z FACHOWEJ POMOCY FAKTORA W ŚCIAGANIU WIERZYTELNOŚCI OD OPIESZAŁYCH DŁUŻNIKÓW, ZLECAJĄC MU TO JAKO USŁUGĘ DODATKOWĄ².

Funkcja zabezpieczająca faktoringu polega na przejęciu przez faktora ryzyka wypłacalności dłużnika, czyli ryzyka kredytowego. Jest to funkcja *del credere*.

Jeśli faktorant chce otrzymać środki pieniężne przed terminem płatności, to na jego życzenie faktor może dokonywać zaliczkowania wierzytelności w dowolnie przez faktoranta wybranym czasie pod warunkiem, że nie będzie to po terminie płatności, czyli wierzytelność nie stanie się przeterminowana. W ten sposób dostawca zamienia wierzytelność na gotówkę w dogodnym dla siebie momencie, poprawiając płynność. W przypadku zaliczkowania wierzytelności faktoring staje się alternatywą dla kredytu obrotowego, czyli substytutem kapitału. Z tego powodu często dla uproszczenia faktoring nazywany jest formą finansowania działalności przedsiębiorstwa, co nie jest zawsze prawdą, bo większość transakcji faktoringowych nie powoduje wzrostu zobowiązań przedsiębiorstwa, a jedynie zmniejsza zapotrzebowanie na kapitał przez przyspieszenie rotacji należności. Niewielka część transakcji, tych dotyczących faktoringu wierzytelności przyszłych, skutkuje zwiększeniem zobowiązań, a przez to zwiększeniem kapitałów. Transakcje faktoringu zobowiązaniowego nie powodują wzrostu kapitałów, a jedynie przez wydłużenie rotacji zobowiązań powodują zmniejszenie zapotrzebowania na kapitał.

W POLSCE NAJWIĘKSZE ZNACZENIE MA FUNKCJA FINANSOWA FAKTORINGU. PRAWDOPODOBNIENIE POTĘGUJE TO JESZCZE FAKT, ŻE FAKTORINGIEM ZAJMUJE SIĘ WIELE BANKÓW, KTÓRYCH DZIAŁALNOŚĆ NIEODŁĄCZNIE KOJARZY SIĘ Z FINANSOWANIEM. NIE NALEŻY JEDNAK ZAPOMINAĆ O TYM, ŻE Z FUNKCJĄ ZABEZPIECZAJĄCĄ FAKTORINGU ŚCIŚLE ZWIĄZANE SĄ POZOSTAŁE FUNKCJE. W PRZELEWANIU WIERZYTELNOŚCI NA FAKTORA I JEJ ZALICZKOWANIU NIEZBĘDNA STAJE SIĘ FUNKCJA ADMINISTRACYJNA.

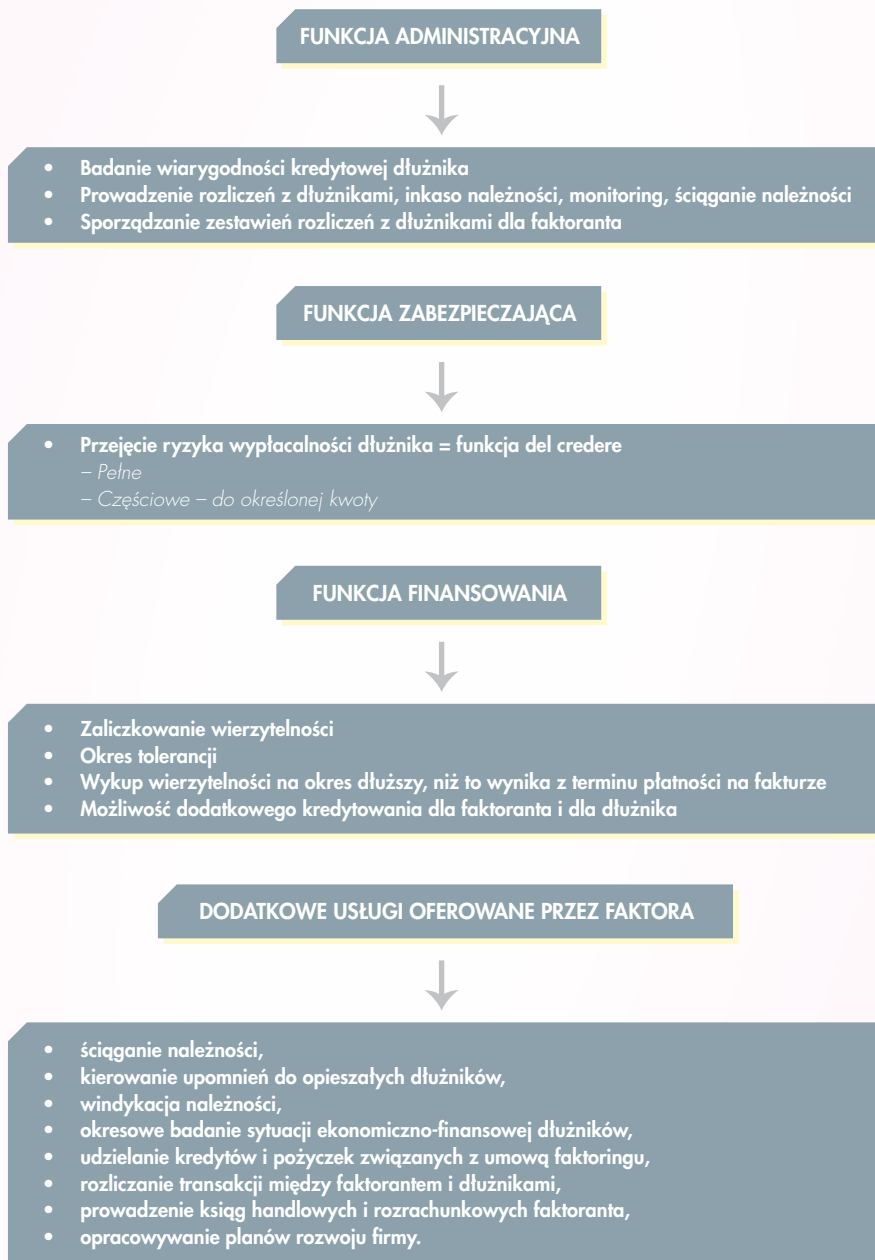
Faktorant traci kontrolę nad wierzytelnościami dłużników. Jednocześnie, aby mógł sprawnie zarządzać swoją firmą, a przede wszystkim sprzedażą, musi wiedzieć, czy jego kontrahent płaci terminowo.

Ma to znaczenie w przypadku faktoringu pełnego, jak i niepełnego, gdyż:

- nieterminowe wywiązywanie się przez dłużnika z płatności może wynikać z trudności w jego firmie lub ze specyfiki jego działalności, stąd korzystnym dla obu stron wyjściem będzie odpowiednie dostosowanie terminów płatności,
- przy powtarzających się opóźnieniach należy ograniczyć współpracę z kontrahentem,
- przy utrzymującym się braku płatności faktorant powinien wstrzymać dalsze dostawy,
- przy powtarzających się opóźnieniach rozwiązaniem może być wydłużenie terminów płatności,
- stała kontrola płatności zapobiega rozluźnieniu się więzi między dostawcą i odbiorcą, czyli dłużnikiem.

Faktor w umowie faktoringu może zobowiązać się, na prośbę klienta, do sporządzenia odpowiednich zestawień dokonywania płatności przez dłużników. Nie jest to konieczne z powodów księgowych, lecz ma na celu ułatwienie zarządzania sprzedażą faktorantowi. W praktyce sporządzanie raportów na temat spłacalności należności jest powszechnie stosowane. Ustalić należy częstotliwość sporządzania takich raportów, bo będzie to miało wpływ na wysokość opłat pobieranych przez faktora.

Kiedy firmie nie zależy na wcześniejszym posiadaniu gotówki, nie życzy sobie ona zaliczkowania wierzytelności. Po przelewie wierzytelności faktor administruje nimi i w momencie spłaty przez dłużnika przekazuje środki faktorantowi. Mimo braku zaliczkowania faktorantowi może zależeć na przejęciu przez faktora funkcji del credere. Korzystanie z funkcji del credere faktoringu jest formą zmniejszania ryzyka działalności firmy, alternatywną wobec ubezpieczenia.

Rysunek 8.2. Funkcje faktoringu i usługi z nimi związane³

OBECNIE W POLSCE MOŻNA ZAOBSERWOWAĆ, ŻE:

- 1_ NIEWYKORZYSTYWANE SĄ W PEŁNI WSZYSTKIE FUNKCJE FAKTORINGU,
- 2_ NAJBARDZIEJ POWSZECHNA JEST FUNKCJA FINANSOWA, NATOMIAST NIE W PEŁNI WYKORZYSTUJE SIĘ DODATKOWE USŁUGI Z NIĄ ZWIĄZANE, NP. OKRES TOLERANCJI, CZYLI MOŻLIWOŚĆ USTALENIA INNEGO TERMINU PŁATNOŚCI NIŻ WYNIKAJĄCY Z FAKTURY, JEŚLI PROPONOWANY TERMIN JEST PÓŹNIEJSZY,
- 3_ FUNKCJA ADMINISTRACYJNA JEST WYKORZYSTYWANA CZĘŚCIOWO, CO WIAŻE SIĘ Z OBAWĄ UTRATY KONTROLI NAD PŁATNOŚCIAMI DŁUŻNIKA. W TEN SPOSÓB I FAKTOR, I FAKTORANT WYKONUJĄ TĘ SAMĄ PRACĘ, KONTROLUJĄC SPŁATĘ WIERZYTELNOŚCI, PONIEWAŻ FAKTORANT W UMOWIE FAKTORINGU NIE ZLECA FAKTOROWI SPORZĄDZANIA DLA NIEGO INFORMACJI O DOKONYWANYCH PŁATNOŚCIACH,
- 4_ NA FAKTORA NAJCZĘŚCIEJ PRZELEWANE SĄ JEDYNIENIE NIEKTÓRE WIERZYTELNOŚCI, FAKTOR NIE ADMINISTRUJE WSZYSTKICH NALEŻNOŚCI FAKTORANTA, A JEDYNIENIE CZĘŚĆ, CO W ZNACZNYM STOPNIU POWODUJE, ŻE EFEKT OBNIŻANIA KOSZTÓW ADMINISTRACYJNYCH NIE JEST WIDOCZNY,
- 5_ GDY NIE MA ZGODY FAKTORA NA FAKTORING PEŁNY, FIRMY REZYGNUJĄ Z FAKTORINGU NIEPEŁNEGO, ZAPOMINAJĄC, ŻE W PRZYPADKU BRAKU FUNKCJI DEL CREDERE FAKTORANT NIE PONOSI WIĘKSZEGO RYZYKA NIŻ PRZY SPRZEDAŻY Z ODROTCZONYM TERMINEM PŁATNOŚCI.

Podsumowanie rozdziału

- 1_ *Funkcje, jakie pełni transakcja faktoringowa, uzależnione są od przedmiotu transakcji.*
- 2_ *Transakcje faktoringu wierzytelności istniejących mogą pełnić wszystkie cztery funkcje – finansową, administracyjną, zabezpieczającą oraz usług dodatkowych.*
- 3_ *Funkcje faktoringu zobowiązań – funkcja finansowa i funkcja usług dodatkowych.*
- 4_ *Funkcje faktoringu wierzytelności przyszłych – funkcja finansowa i funkcja usług dodatkowych oraz w ograniczonym zakresie funkcja administracyjna.*
- 5_ *Korzystanie z funkcji administracyjnej prowadzi do obniżenia pracochłonności obsługi wierzytelności w przedsiębiorstwie.*
- 6_ *Korzystanie z funkcji finansowej poprawia płynność i zmniejsza zapotrzebowanie na kapitały w przedsiębiorstwie.*
- 7_ *Korzystanie z funkcji zabezpieczającej prowadzi do pozbycia się lub redukcji ryzyka kredytu kupieckiego.*
- 8_ *Korzystanie z funkcji usług dodatkowych usprawnia działanie przedsiębiorstwa.*

SŁOWNICZEK

FUNKCJA ADMINISTRACYJNA – jedna z podstawowych funkcji faktoringu, która polega na świadczeniu usług związanych z przelewanymi wierzytelnościami.

FUNKCJA DEL CREDERE – patrz: funkcja zabezpieczająca.

FUNKCJA FINANSOWA – polega na refinansowaniu wierzytelności faktora lub finansowaniu działalności faktora przez spłatę jego zobowiązań lub też udzielaniu pożyczek na poczet przyszłych wierzytelności.

FUNKCJA USŁUG DODATKOWYCH – polega na świadczeniu przez faktora na rzecz faktora usług niezwiązanych z przelewanymi wierzytelnościami ani spłacanymi przez faktora zobowiązaniami faktora wobec dostawców.

FUNKCJA ZABEZPIECZAJĄCA (INACZEJ FUNKCJA DEL CREDE-RE) – funkcja podstawowa faktoringu polegająca na przejęciu przez faktora ryzyka wypłacalności dłużnika. Występowanie tej funkcji powoduje, że faktor nie ma prawa domagać się płatności od faktora, jeśli wierzytelność istnieje.

PRZYPISY

- 1_ Opracowanie własne.
- 2_ K. Kreczmańska-Gigol, *Opłacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, dz. cyt., s. 37.
- 3_ Opracowanie własne.

Rozdział IX

Wpływ faktoringu na faktoranta, dłużnika oraz dostawców faktoranta

KLUCZOWE ZAGADNIENIA W TYM ROZDZIALE:

- Skutki korzystania z faktoringu dla faktoranta.
- Skutki faktoringu dla dłużnika faktoringowego.
- Skutki korzystania z faktoringu dla dostawców faktoranta.

FAKTORING MA WPŁYW NA SYTUACJĘ WSZYSTKICH PODMIOTÓW W NIM UCZESTNICZĄCYCH, CZYLI FAKTORANTA, DŁUŻNIKÓW, A NAWET WIERZYCIELI FAKTORANTA. NAJWIĘKSZY WPŁYW FAKTORING WYWIERA NA FAKTORANTA, CZYLI PRZEDSIĘBIORSTWO, KTÓRE JEST KLIENTEM INSTYTUCJI FAKTORINGOWEJ.

Pierwszym z efektów, jakie można zauważyć w firmie faktoranta, jest efekt racjonalizacji. Po podpisaniu umowy faktoringu faktorant może przekazać faktorowi kontrolę nad dłużnikami, wysyłanie do nich ponagleń oraz dokonywanie inkasa. Zmniejszy się przez to zakres pracy wykonywanej przez personel zajmujący się administracją dłużników. Może być on skierowany do zajmowania się innymi sprawami firmy. Faktorant może oszczędzać na wydatkach związanych z zatrudnieniem pracowników.

JEŻELI PRZYJMIEMY, ŻE RACJONALIZACJA POLEGA NA UPROSZCZENIU I PRZYSPIESZENIU PRZEBIEGU PRACY ORAZ EWENTUALNYM JEJ POTANIENIU, TO FAKTORING MOŻE DAĆ TAKI EFEKT W FIRMIE DOSTAWCY.

DRUGIM Z EFEKTÓW FAKTORINGU JEST POPRAWA PŁYNNOCI JAKO WYNIK ZMIAN W BILANSIE PRZEDSIĘBIORSTWA. PRZEZ PŁYNNOŚĆ FIRMY ROZUMIE SIĘ JEJ GOTOWOŚĆ DO REGULOWANIA ZOBOWIĄZAŃ, CZYLI ZDOLNOŚĆ DO ZAPŁATY BIEŻĄCYCH ZOBOWIĄZAŃ. PODSTAWOWY WSKAŹNIK OKREŚLAJĄCY POZIOM PŁYNNOCI TO STOSUNEK AKTYWÓW BIEŻĄCYCH FIRMY DO PASYWÓW BIEŻĄCYCH. FAKTORING ZNAJDUJE SWOJE ODBICIE W BILANSIE FIRMY.

PRZYKŁAD 9.1. BILANS FIRMY PRZED KORZYSTANIEM Z FAKTORINGU I WSKAŹNIK PŁYNNOŚCI BIEŻĄCEJ

KRÓTKOTERMINOWE AKTYWA		KRÓTKOTERMINOWE PASYWA	
Środki pieniężne	20	Kredyty bankowe	70
Wierzytelności	160	Zobowiązania wobec dostawców	200
Zapasy	190	Zobowiązania wobec budżetu	40
Ogółem aktywa bieżące	370	Zobowiązania bieżące	310

Stosunek aktywów bieżących do pasywów bieżących wynosi więc $370 : 310 = 1,19$. Po zawarciu umowy faktoringu faktorant sprzedaje faktorowi swoje wierzytelności w wysokości 160 tys. zł. Otrzymuje od niego zaliczkę 144 tys. zł. Pozostałe 16 tys. zł na rachunku u faktora to środki, które zostaną wykorzystane na ewentualne reklamacje, obniżki cen i zwroty. Zaliczkę 144 tys. zł faktorant może przeznaczyć na spłatę kredytu bankowego, na redukcję zobowiązań wobec dostawców o 40 tys. zł oraz zwiększenie środków pieniężnych o 34 tys. zł.

PRZYKŁAD 9.2. BILANS I WSKAŹNIK PŁYNNOŚCI DOSTAWCY PO ZAWARCIU UMOWY FAKTORINGU

KRÓTKOTERMINOWE AKTYWA		KRÓTKOTERMINOWE PASYWA	
Środki pieniężne	54	Kredyty bankowe	0
Należności od faktora	16	Zobowiązania wobec dostawców	160
Zapasy	190	Zobowiązania wobec budżetu	40
Ogółem aktywa bieżące	260	Pasywa bieżące	200

Stosunek aktywów bieżących do pasywów bieżących wynosi więc $260 : 200 = 1,3$. Korzystanie z faktoringu polepszyło płynność firmy. Jeśli dostawca nie chciałby zmieniać stanu środków pieniężnych, tylko uzyskane środki przeznaczyć na spłatę zobowiązań, to stosunek ten wyniósłby $226 : 166 = 1,36$. Płynność uległaby dalszemu polepszeniu.

W WYNIKU DZIAŁANIA FAKTORINGU ZWIĘKSZA SIĘ SAMOFINANSOWANIE W FIRMIE.

Nie musi ona korzystać z kredytów obrotowych. W związku z tym ma łatwiejszy dostęp do kredytów inwestycyjnych. Kiedy firma nie ma problemów z płynnością, to nie potrzebuje korzystać z zaliczkowania. Może ograniczyć się do stosowania pozostałych funkcji faktoringu. Nie jest wskazane, aby firma ze środków uzyskanych z faktoringu finansowała inwestycje, ponieważ nie jest on źródłem uzupełniania własnych kapitałów.

Faktorant w wyniku sprzedaży swoich wierzytelności uzyskuje środki pieniężne w momencie zaliczkowania. Kwota tych środków pieniężnych jest mniejsza niż kwota sprzedanych wierzytelności, bo pomniejszona o poniesione opłaty na rzecz faktora oraz o zablokowaną kwotę (tzw. kaucję, czyli należności dla faktora). W bilansie przedstawia się to następująco:

- 1) przed podpisaniem umowy faktoringu (przed sprzedażą wierzytelności):
 - po stronie aktywów (w majątku obrotowym) mamy należności do odbiorców;
- 2) po sprzedaży wierzytelności faktoringowych:
 - po stronie aktywów:
 - zmniejszają się należności,
 - zwiększają się środki pieniężne;
 - opłaty poniesione na rzecz faktora są księgowane jako koszty finansowe, co zmniejsza zysk, a przez to maleją pasywa;
 - kaucja jest księgowana po stronie aktywów, jako należności od faktora.

KORZYSTANIE Z FUNKCJI ADMINISTRACYJNYCH FAKTORINGU ZMNIEJSZA KOSZTY ZWIĄZANE Z OBSŁUGĄ WIERZYTELNOŚCI W FIRMIE. SĄ TO KOSZTY ZATRUDNIENIA, KOSZTY LOKALOWE, MASZYN I URZĄDZEŃ BIUROWYCH, KOSZTY UZYSKIWANIA INFORMACJI, PAPIERU ITP. NA UWAGĘ ZASŁUGUJE RÓWNIEŻ FAKT, ŻE ZMIENIA SIĘ STRUKTURA KOSZTÓW. CZĘŚĆ KOSZTÓW STAŁYCH ZWIĄZANYCH Z ZARZĄDZANIEM NALEŻNOŚCIAMI W PRZEDSIĘBIORSTWIE ZASTĘPOWANA JEST KOSZTAMI ZMIENNYMI, KTÓRE STANOWIĄ OPŁATY FAKTORINGOWE.

Korzystanie z funkcji *del credere* również uwidacznia się w rachunku wyników dostawcy, ponieważ niemożliwe do przewidzenia koszty braku zapłaty przez dłużnika są zastępowane stałymi kosztami na rzecz faktora za przejście ryzyka wypłacalności dłużnika.

Gotówka otrzymywana przez przedsiębiorstwo od faktora jako zapłata za przelane wierzytelności przed terminem ich płatności daje możliwość terminowego regulowania zobowiązań wobec dostawców i dokonywania płatności gotówką bez korzystania z kredytu kupieckiego. Skonto w wysokości 2% wartości zobowiązania przy płatności gotówkowej, zamiast po 30 dniach, odpowiada stopie procentowej 24% w skali roku.

ZALICZKOWANIE WIERZYTELNOŚCI PRZED TERMINEM PŁATNOŚCI POZWALA FAKTORANTOWI NA WCZEŚNIEJSZE REGULOWANIE JEGO ZOBOWIĄZAŃ WOBEC DOSTAWCÓW I KORZYSTANIE PRZY TYM Z RABATÓW.

DZIĘKI KORZYSTANIU Z FAKTORINGU (ADMINISTROWANIA NALEŻNOŚCIAMI PRZEZ FAKTORA) KIEROWNICTWO FIRMY MOŻE SKUPIĆ SIĘ NA INNYCH SFERACH JEJ DZIAŁALNOŚCI, TZN. PRODUKCJI I SPRZEDAŻY.

Faktor, pełniąc dodatkowe usługi na rzecz faktoranta, jest gotowy doradzać mu w różnych dziedzinach i przy podejmowaniu poszczególnych decyzji.

Faktoring nie powinien wpływać negatywnie na stosunki faktoranta z jego kontrahentami. Jeśli obawia się on, że zawarcie umowy faktoringu będzie źle widziane przez odbiorcę, to może w tej umowie zastrzec sobie, że odbiorca nie będzie o tym zawiadamiany (faktoring tajny). Z drugiej strony odbiorcy zdają sobie sprawę z tego, że jeśli ich dostawca współpracuje z faktorem, to łatwiej mu będzie uzyskać od dostawcy dłuższe terminy płatności. Pośrednio on również na tym korzysta. Duże znaczenie dla dalszej ich współpracy ma to, aby faktorant był na bieżąco informowany przez faktora o terminowości płatności przez odbiorców. Zwykle inkasowanie należności przez faktora prowadzi do wcześniejszego wykrywania problemów odbiorców i zmniejsza straty z tym związane. Samo pojawienie się faktora w stosunkach między faktorem a dłużnikiem przyczynia się do większego jego zdyscyplinowania.

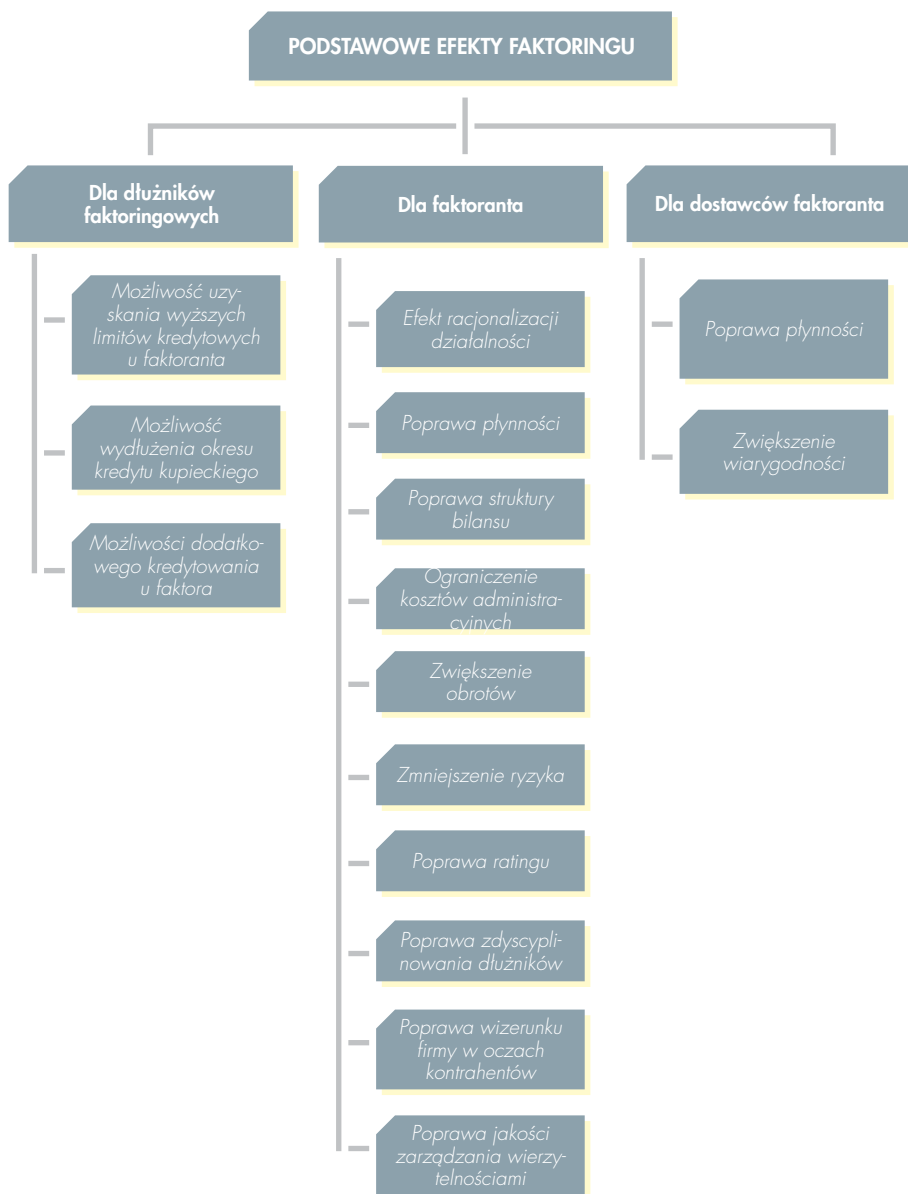
WSPÓŁPRACA Z FAKTOREM ZWIĘKSZA MOŻLIWOŚCI WZROSTU OBROTÓW W FIRMIE DOSTAWCY.

Z jednej strony odciąża to kierownictwo, które może efektywniej zająć się produkcją i sprzedażą, z drugiej zaś zwiększa płynność firmy. Nie bez znaczenia dla zwiększania obrotów jest korzystanie z funkcji *del credere*. Jeśli faktor przejmie na siebie ryzyko wypłacalności dłużników, to faktorant może bez większych obaw o byt firmy zwiększać obroty. Unika przy tym ryzyka współpracy z mało wiarygodnymi kontrahentami, ponieważ faktor analizuje ich wiarygodność kredytową.

KORZYSTANIE PRZEDSIĘBIORSTWA Z FAKTORINGU MA POZYTYWNY WPŁYW NA KONTAKTY Z JEGO DOSTAWCAMI, CZYLI Z JEGO WIERZYCIELAMI. PRZEZ POPRAWĘ TERMINOWOŚCI WYWIĄZYWANIA SIĘ ZE ZOBOWIĄZAŃ STAJE SIĘ DLA NICH BARDZIEJ ATRAKCYJNYM KONTRAHEMTEM.

Factoring ma również pozytywny wpływ na dostawców faktoranta. Z ich punktu widzenia, ponieważ faktorant ma źródło refinansowania należności, to zmniejsza się ryzyko wypłacalności dostawców faktoranta związane z ryzykiem wypłacalności faktoranta. Efektem terminowego regulowania zobowiązań wobec dostawców jest poprawa płynności dostawców faktoranta.

Również dłużnicy faktoringowi mogą odczuć zalety faktoringu. Faktor i faktorant są zainteresowani utrzymaniem dobrych kontaktów handlowych między faktorantem i dłużnikami, bo to gwarantuje trwanie umowy faktoringowej. Ponieważ faktorant ma źródło refinansowania należności, to jest bardziej skłonny do wydłużania okresów kredytu kupieckiego, jak również podwyższania limitów kredytu kupieckiego. W przypadku przejściowych problemów z płynnością dłużnik faktoringowy może liczyć na odroczenie terminów płatności ze strony faktora, jak również często ma możliwość uzyskania szybkiego kredytu u faktora, który zna jego sytuację finansową i regularnie ocenia jego wiarygodność i wypłacalność.

Rysunek 9.1. Efekty towarzyszące faktoringowi¹

Podsumowanie rozdziału

- 1_ Korzystanie z usług faktoringowych ma wpływ na faktora, dłużników faktoringowych i dostawców faktora.
- 2_ Skutki korzystania z faktoringu dla faktora to:
 - efekt racjonalizacji,
 - efekt poprawy płynności finansowej,
 - bilans faktora przed transakcją faktoringową i po transakcji,
 - wzrost samofinansowania,
 - zmniejszenie kosztów związanych z obsługą wierzytelności,
 - zmiana struktury kosztów,
 - poprawa terminowości płatności zobowiązań wobec dostawców,
 - możliwość korzystania z rabatów za płatność gotówkową,
 - poprawa zdyscyplinowania dłużników,
 - zmniejszenie ryzyka braku zapłaty,
 - poprawa ratingu.
- 3_ Skutki faktoringu dla dłużnika faktoringowego to:
 - możliwości zwiększania limitu kredytu kupieckiego,
 - możliwości wydłużania okresu płatności u faktora,
 - możliwości dodatkowego kredytowania u faktora.

4_ Skutki korzystania z faktoringu dla dostawców faktoranta to:

- ograniczenie ryzyka kredytowania faktoranta,
- poprawa płynności.

SŁOWNICZEK

RACJONALIZACJA – uproszczenie i przyspieszenie przebiegu pracy oraz jej potaniecie.

WSKAŹNIK PŁYNNOŚCI BIEŻĄCEJ – relacja aktywów bieżących do zobowiązań bieżących przedsiębiorstwa. Jest to statyczny miernik płynności.

RATING – inaczej ocena ryzyka, jest to syntetyczny wskaźnik określający wiarygodność kredytową lub zaufanie do ocenianego podmiotu lub poziom ryzyka ocenianego instrumentu finansowego.

PRZYPISY

- 1_ Opracowanie własne na podstawie: K. Kreczmańska, *Faktoring w przedsiębiorstwie*, Bart, Warszawa 1997, s. 59.

Rozdział X

Wykorzystanie faktoringu w zarządzaniu należnościami i zarządzaniu długami

KLUCZOWE ZAGADNIENIA W TYM ROZDZIALE:

- *Istota zobowiązania i wierzytelności*
- *Cel zarządzania należnościami*
- *Możliwości wykorzystania faktoringu na równych etapach zarządzania należnościami*
- *Skutki wykorzystania faktoringu w zarządzaniu należnościami*
- *Cel zarządzania długami przedsiębiorstwa*
- *Cykl rotacji zobowiązań jako instrument zarządzania długami*
- *Skutki wykorzystania faktoringu w zarządzaniu długami przedsiębiorstwa*

- ZOBOWIĄZANIE JEST TO STOSUNEK PRAWNY MIĘDZY WIERZycIELEM, CZYLI PODMIOTEM UPRAWNIIONYM, I DŁUŻNIKIEM, CZYLI PODMIOTEM ZOBOWIĄZANYM, W RAMACH KTÓREGO WIERZycIEL MOŻE ŻADAĆ OD DŁUŻNIKA SPEŁNIENIA OKREŚLONEGO ŚWIADCZENIA, A DŁUŻNIK POWINIEN TO ŚWIADCZENIE SPEŁNIĆ.
- WIERZycIELNOŚĆ JEST PRAWEM PRZYSŁUGUJĄCYM WIERZycIELOWI. JEST ODWROTNOŚCIĄ DŁUGU.
- ZOBOWIĄZANIE ZE STRONY WIERZycIELA TO WIERZycIELNOŚĆ, A ZE STRONY DŁUŻNIKA TO DŁUG.

W ZOBOWIĄZANIU MOŻNA WYRÓŻNIĆ:

- DWA PODMIOTY ZOBOWIĄZANIA, KTÓRYMI SĄ WIERZycIEL – PODMIOT UPRAWNIIONY, I DŁUŻNIK – PODMIOT ZOBOWIĄZANY;
- PRZEDMIOT ZOBOWIĄZANIA, KTÓRYM JEST ŚWIADCZENIE, CZYLI OKREŚLONE ZACHOWANIE DŁUŻNIKA, KTÓREGO DOMAGAĆ MOŻE SIĘ WIERZycIEL;
- TREŚĆ ZOBOWIĄZANIA, CZYLI UPRAWNIENIE WIERZycIELA I OBOWIĄZKI DŁUŻNIKA.

CEL ZARZĄDZANIA NALEŻNOŚCIAMI W PRZEDSIĘBIORSTWIE: REDUKCJA NIESPŁACONYCH NALEŻNOŚCI, UTRZYMANIE CIĄGŁOŚCI WE WPŁYWANIU ZAPŁAT (NADEJŚCIA PŁATNOŚCI), UTRZYMANIE POZYTYWNYCH STOSUNKÓW Z KLIENTAMI BEZ NARAŻANIA NA NIEBEZPIECZEŃSTWO KONTAKTÓW HANDLOWYCH, DŁUGOTRWAŁA REDUKCJA UDZIAŁU W WIERZycIELNOŚCIACH TRWAŁYCH NIESPŁACONYCH NALEŻNOŚCI¹.

Zarządzanie należnościami jest procesem, którego nie można utożsamiać jedynie z monitorowaniem, kontrolą wiarytelności. Proces ten zaczyna się jeszcze przed rozpoczęciem współpracy z kontrahentami, przed sprzedażą towarów bądź usług. Kiedy zastanawiamy się nad rozpoczęciem współpracy, prowadzimy rozmowy z potencjalnym kontrahentem, to już wówczas powinniśmy rozpocząć zarządzanie przyszłymi należnościami².

Należności pełnią w przedsiębiorstwie ważną rolę wspierania sprzedaży, a wielkość należności jest ściśle związana z polityką udzielania przez przedsiębiorstwo kredytu kupieckiego. Udzielanie kredytu kupieckiego jest zjawiskiem powszechnym na rynku, a na politykę przedsiębiorstwa w tym zakresie mają wpływ zachowanie konkurentów i oczekiwania kontrahentów. Rosnący poziom należności i to zarówno regularnych, jak i przeterminowanych lub straconych powoduje wzrost zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto jako źródło finansowania tych należności. Jednym z instrumentów zarządzania należnościami jest cykl rotacji należności.

Chęć zwiększania sprzedaży pociąga za sobą konieczność udzielania kredytów kupieckich lub ich wydłużania. Efektem jest większa sprzedaż, ale również wydłużenie cyklu rotacji należności. Wydłużenie cyklu rotacji należności powoduje wzrost cyklu konwersji gotówki, czyli zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto. W przedsiębiorstwie wzrasta luka finansowa. Zastosowanie faktoringu wiarytelności istniejących powoduje skracanie cyklu rotacji należności, a przez to spada zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto jako źródło finansowania cyklu operacyjnego w przedsiębiorstwie. Faktor płacąc za przelane na niego należności przed terminem ich płatności, zaspokaja potrzeby finansowe faktoranta.

PRZYKŁAD 10.1. WPŁYW FAKTORINGU WIERZYTELNOŚCI ISTNIEJĄCYCH NA ZARZĄDZANIE NALEŻNOŚCIAMI W PRZEDSIĘBIORSTWIE

Przedsiębiorstwo Beta podpisało z faktorem umowę faktoringową, na mocy której przelewa na faktora swoje krótkoterminowe, nieprzeteterminowane, bezsporne wierzytelności. Limit faktoringu wynosi 1 mln zł. W ramach limitu faktor ma obowiązek wykupu wierzytelności od Bety. Faktor płaci za przelane wierzytelności w ciągu 24 godzin od dostarczenia przez faktora oryginalnej kopii faktury potwierdzającej istnienie wierzytelności. W umowie określono dłużników, którzy są płatnikami wierzytelności, ponieważ kupili na kredyt u Bety towary lub usługi. Średni okres płatności należności (rotacja należności przed zawarciem umowy faktoringu) wynosi 40 dni. Cykl rotacji zapasów w przedsiębiorstwie Beta wynosi 25 dni, a cykl rotacji zobowiązań bieżących wynosi 30 dni. Jak korzystanie z faktoringu wpłynęło na lukę finansową spółki Beta, jeśli przeciętna dzienna sprzedaż w tym przedsiębiorstwie wynosi 50 tys. zł, a po skorzystaniu z faktoringu cykl rotacji należności skrócił się do 20 dni?

Cykl konwersji gotówki w dniach = cykl rotacji zapasów w dniach + cykl rotacji należności w dniach – cykl rotacji zobowiązań bieżących w dniach

Cykl konwersji gotówki w dniach przed skorzystaniem z faktoringu

= 25 + 40 – 30 = 35 dni

Luka finansowa przed skorzystaniem z faktoringu

= 35 x 50 tys. zł = 1750 tys. zł

Cykl konwersji gotówki w dniach z faktoringiem = 25 + 20 –

30 = 15 dni

Luka finansowa z faktoringiem = 15 x 50 tys. zł = 750 tys. zł

Na skutek korzystania z faktoringu wierzytelności istniejących luka finansowa w przedsiębiorstwie Beta z 1750 tys. zł zmniejszyła się do 750 tys. zł.

ZARZĄDZANIE ZOBOWIĄZANIAMI W PRZEDSIĘBIORSTWIE
MA NA CELU: ZMNIĘSZANIE ZAPOTRZEBOWANIA NA KAPITAŁ
OBROTOWY NETTO, ZACHOWUJĄC JEGO BEZPIECZNY
POZIOM ORAZ ZAPEWNIANIE ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA
ZAPOTRZEBOWANIA NA KAPITAŁ OBROTOWY NETTO.

Proces zarządzania długami przedsiębiorstwa obejmuje wszystkie działania, które są podejmowane:

- w ramach procesu dokonywania zapłaty przez przedsiębiorstwo,
- lub przedłużania momentu dokonywania przez nie płatności.

Podstawowym instrumentem zarządzania długami w przedsiębiorstwie jest cykl rotacji zobowiązań. Wpływa on w decydujący sposób na zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto.

Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto w przedsiębiorstwie odzwierciedla wielkość luki finansowej, która jest liczona jako cykl konwersji gotówki w dniach pomnożony przez wysokość przeciętnej dziennej sprzedaży. Przy stałej w danym okresie wartości przeciętnej dziennej sprzedaży zmniejszenie luki finansowej jest efektem skrócenia cyklu konwersji gotówki w dniach. Cykl konwersji gotówki w dniach to różnica między długością cyklu operacyjnego, liczonego jako suma cyklu rotacji zapasów i cyklu rotacji należności w dniach, i długością cyklu rotacji zobowiązań. Im dłuższy jest cykl rotacji zobowiązań bieżących w przedsiębiorstwie, tym krótszy jest cykl konwersji gotówki, a co się z tym wiąże tym mniejsze jest zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto, co prowadzi do realizacji podstawowego celu zarządzania długami.

PRZYKŁAD 10.2. WPŁYW FAKTORINGU ZOBOWIĄZANIOWEGO NA EFEKTYWNE ZARZĄDZANIE DŁUGAMI W PRZEDSIĘBIORSTWIE

Przedsiębiorstwo Alfa korzysta z faktoringu zobowiązaniowego w ramach umowy podpisanej z faktorem. Limit faktoringu wynosi 1 mln zł. Faktor płaci za przedsiębiorstwo Alfa jego dostawcom natychmiast po otrzymaniu oryginału faktury bez korzystania u dostawców z kredytu kupieckiego. Średni okres płatności zobowiązań wynosi w spółce Alfa 30 dni. Dodatkowo faktor wydłuża Alfie okres płatności zobowiązań o dodatkowe 30 dni. Średnia dzienna sprzedaż w spółce Alfa wynosi 50 tys. Jak wydłużenie płatności zobowiązań przez faktora wpłynie na lukę finansową w przedsiębiorstwie Alfa, jeśli cykl rotacji należności wynosi 24 dni, a cykl rotacji zapasów 29 dni. Cykl rotacji zobowiązań bieżących przed skorzystaniem z usług faktora wynosił 30 dni, a po skorzystaniu z faktoringu zobowiązaniowego wydłużył się o 20 dni, czyli do 50 dni.

Cykl konwersji gotówki w dniach = cykl rotacji zapasów w dniach + cykl rotacji należności w dniach – cykl rotacji zobowiązań bieżących w dniach

Cykl konwersji gotówki w dniach przed skorzystaniem z faktoringu

$$= 29 + 24 - 30 = 23 \text{ dni}$$

Luka finansowa przed skorzystaniem z faktoringu

$$= 23 \times 50 \text{ tys. zł} = 1\,150 \text{ tys. zł}$$

Cykl konwersji gotówki w dniach z faktoringiem

$$= 29 + 24 - 50 = 3 \text{ dni}$$

Luka finansowa z faktoringiem = $3 \times 50 \text{ tys. zł} = 150 \text{ tys. zł}$

Na skutek korzystania przez przedsiębiorstwo z faktoringu zapotrzebowanie na źródła finansowania działalności bieżącej, czyli zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto, zmniejszyło się z 1 150 tys. zł do 150 tys. zł. Jest to efekt skrócenia cyklu konwersji gotówki z 23 dni do 3 dni.

Wykorzystanie faktoringu, którego przedmiotem obok usług świadczonych przez faktora na rzecz faktoranta są istniejące, nieprzeeterminowane, bezsporne, krótkoterminowe wierzytelności, powoduje, że przedsiębiorstwo może zwiększać sprzedaż, oferując dłuższe okresy kredytu kupieckiego swoim kontrahentom, a nie powoduje to zwiększenia zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto. Faktoring istniejących wierzytelności powoduje skrócenie cyklu rotacji należności w przedsiębiorstwie. Oprócz tego korzystanie z faktoringu ułatwia proces planowania poziomu wierzytelności i zapotrzebowania na źródła finansowania tych należności.

Proces zarządzania należnościami rozpoczyna się jeszcze przed ich powstaniem. Pierwszy etap zarządzania należnościami to działania prewencyjne przed udzieleniem kredytu kupieckiego. Obejmują one: badanie struktury prawnej dłużnika, badanie wiarygodności dłużnika, badanie wypłacalności dłużnika, ocena sytuacji w branży, ocena sytuacji makroekonomicznej, współpraca z biurami informacji gospodarczej i wywiadowcami handlowymi w celu sprawdzenia dłużnika. Już na tym etapie faktor może się uaktywnić i przejąć na siebie wykonywanie tych działań.

Etap drugi zarządzania należnościami to działania prewencyjne na etapie podpisywania kontraktu handlowego. Obejmują one: kształtowanie warunków sprzedaży, właściwe sformułowanie zapisów umowy we współpracy z prawnikami, ustanowienie zabezpieczeń umowy oraz współpracę z biurami informacji gospodarczej (pieczęć prewencyjna). Podobnie jak działania na etapie pierwszym również obowiązki faktoranta na etapie drugim zarządzania należnościami mogą zostać przejęte przez faktora w całości lub częściowo.

Faktor zwykle przejmuje też obowiązki związane z zarządzaniem należnościami na etapie trzecim, czyli monitorowania istniejących wierzytelności. Najczęściej obowiązki te przejmowane są w całości.

Etap czwarty kończący zarządzanie należnościami to windykacja należności. Faktor może przejąć na siebie prowadzenie działań windykacyjnych w transakcjach faktoringu niepełnego, jeśli tylko faktorant tego chce, a standardowo przejmuje te obowiązki w transakcjach faktoringu pełnego.

ZASTOSOWANIE FAKTORINGU ZOBOWIĄZANIOWEGO POWODUJE MIĘDZY INNYMI WYDŁUŻENIE ROTACJI ZOBOWIĄZAŃ W PRZEDSIĘBIORSTWIE. TAK WIĘC FAKTORING ZOBOWIĄZANIOWY MOŻE BYĆ SKUTECZNYM NARZĘDZIEM ZARZĄDZANIA ZOBOWIĄZANIAMI PRZEDSIĘBIORSTWA.

Na zarządzanie zobowiązaniami bieżącymi składają się następujące procesy: pomiar aktualnego stanu zobowiązań bieżących, planowanie przyszłego stanu tych zobowiązań, kontrola wykonania planów, planowanie zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto, zapewnianie źródeł terminowej spłaty zobowiązań.

Zastosowanie faktoringu zobowiązaniowego z jednej strony powoduje zmniejszenie zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto, a z drugiej strony pomaga w planowaniu przyszłego stanu zapasów i realizacji tych planów, planowaniu zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto, realizacji tych planów, ale przede wszystkim zapewnia źródło terminowej spłaty zobowiązań wobec dostawców faktoraanta.

Podsumowanie rozdziału

- 1_** *Celem zarządzania należnościami w przedsiębiorstwie jest redukcja niespłaconych należności, utrzymanie ciągłości we wpływananiu zapłat, utrzymanie pozytywnych kontaktów z klientami oraz długotrwała redukcja wierzycelności straconych.*
- 2_** *Celem zarządzania zobowiązaniami w przedsiębiorstwie jest zmniejszenie zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto przy zachowaniu jego bezpiecznego poziomu oraz zapewnianie źródeł finansowania luki finansowej w przedsiębiorstwie.*
- 3_** *Factoring wierzycelności istniejących skutkuje skróceniem cyklu rotacji należności, co prowadzi do skrócenia cyklu konwersji gotówki, a w konsekwencji tego zmniejszenia zapotrzebowania na kapitał, czyli luki finansowej w przedsiębiorstwie.*
- 4_** *Factoring zobowiązaniowy skutkuje wydłużeniem cyklu rotacji zobowiązań, skróceniem cyklu konwersji gotówki, a w konsekwencji tego zmniejszeniem luki finansowej w przedsiębiorstwie.*

SŁOWNICZEK

CYKL KONWERSJI GOTÓWKI W DNIACH – inaczej cykl kasowy netto lub cykl kapitału obrotowego netto. Jest to wskaźnik sprawności działania przedsiębiorstwa. Pokazuje, jakie jest zapotrzebowanie na finansowanie działalności operacyjnej w przedsiębiorstwie. Wyrażony jest w dniach sprzedaży. Może przybierać wartość dodatnią lub ujemną. Ujemny świadczy o braku zapotrzebowania na źródła finansowania cyklu operacyjnego, a dodatni świadczy o istnieniu zapotrzebowania na kapitały jako źródła finansowania cyklu operacyjnego w przedsiębiorstwie.

CYKL OPERACYJNY W PRZEDSIĘBIORSTWIE – inaczej cykl obrotowy brutto lub cykl kasowy brutto. Wskaźnik sprawności działania przedsiębiorstwa. Jest on sumą cyklu konwersji zapasów w dniach i cyklu konwersji należności w dniach. Informuje, ile średnio dni upływa od momentu zakupu materiałów i towarów, czyli powstania zapasów, do momentu spływu należności od kontrahentów.

CYKL ROTACJI NALEŻNOŚCI – czyli cykl regulowania należności lub inaczej cykl obrotu należnościami albo cykl inkasa należności. Wskaźnik sprawności działania, który informuje, ile średnio dni przedsiębiorstwo czeka na uzyskanie zapłaty od kontrahentów, licząc od dnia sprzedaży do dnia spływu gotówki. Cykl ten pokazuje, ile wynosi średni okres udzielanego kredytu kupieckiego po uwzględnieniu opóźnień w płatnościach.

CYKL ROTACJI ZAPASÓW – czyli cykl obrotu zapasami lub inaczej cykl konwersji zapasów. Wskaźnik, który informuje, ile średnio dni przedsiębiorstwo potrzebuje na upłynnienie, czyli sprzedaż zapasów, oraz odnowienie stanów magazynowych.

CYKL ROTACJI ZOBOWIĄZAŃ – czyli cykl obrotu zobowiązaniami lub inaczej nazywany cyklem regulowania zobowiązań bieżących. Wskaźnik sprawności działania przedsiębiorstwa, pokazuje, ile przeciętnie dni upływa od dokonania zakupów przez przedsiębiorstwo do momentu dokonania zapłaty za te za-

kupy. Cykl ten informuje, po ilu średnio dniach przedsiębiorstwo spłaca swoje zobowiązania wobec dostawców.

DŁUŻNIK – podmiot stosunku zobowiązaniowego, na którym ciąży obowiązek dokonania świadczenia na rzecz wierzyciela.

LUKA FINANSOWA – jest to zapotrzebowanie na środki pieniężne, a pociąga za sobą zapotrzebowanie na kapitały jako źródło finansowania środków obrotowych. Inaczej jest to zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto. Powstaje jako efekt dodatniego cyklu konwersji gotówki.

PRZEDMIOT ZOBOWIĄZANIA – świadczenie, którego może domagać się wierzyciel.

TREŚĆ ZOBOWIĄZANIA – uprawnienie wierzyciela i obowiązki dłużnika.

WIERZYCIEL – podmiot stosunku zobowiązaniowego uprawniony do domagania się świadczenia.

WIERZYTELNOŚĆ – jest to prawo do domagania się świadczenia przysługujące wierzycielowi w stosunku do dłużnika.

ZAPOTRZEBOWANIE NA KAPITAŁ OBROTOWY NETTO – patrz: luka finansowa.

ZOBOWIĄZANIE – jest to obowiązek spełnienia określonego świadczenia na rzecz wierzyciela ciężący na dłużniku. Prawne ujęcie zobowiązania to dług.

PRZYPISY

- 1_ Ch. Meszar, *Wie komme ich schneller zu meinem Geld? Richtig mahnen, liquide bleiben, Existenz sichern: Forderungsmanagement für KMU und Freiberufler*, Redline Wirtschaft, Heidelberg 2006, s. 11.
- 2_ Tamże, s. 15.

Rozdział XI | Faktoring a alternatywne usługi finansowe

KLUCZOWE ZAGADNIENIA W TYM ROZDZIALE:

- Porównanie warunków korzystania z faktoringu i kredytu obrotowego:
 - terminy spłaty kredytu i obowiązywania umowy faktoringowej,
 - faktoring i kredyt obrotowy a zabezpieczenie transakcji,
 - wpływ faktoringu i kredytu obrotowego na bilans przedsiębiorstwa,
 - koszty opóźnień w płatnościach.
- Cechy przedsiębiorstwa, które mogłoby być klientem faktoringowym.
- Faktoring a outsourcing usług.
- Istota ubezpieczenia należności.
- Porównanie faktoringu i ubezpieczenia należności.
- Symulacja opłacalności ubezpieczenia należności.

FAKTORING JEST USŁUGĄ ALTERNATYWNIĄ DLA KREDYTU OBROTOWEGO OFEROWANEGO PRZEZ BANKI

Korzystając z kredytu obrotowego, musimy liczyć się z tym, że kredyt jest udzielany na konkretny okres. W przypadku kredytu obrotowego zwykle nie jest on dłuższy niż rok, a jego spłatę rzadko ustala się jednorazowo, na koniec kredytowania.

NAJCZĘŚCIEJ BANKI ŻYCZĄ SOBIE, BY KREDYTOBIORCA SPŁACAŁ KREDYT W RATACH.

Praktycznie oznacza to, że już po uiszczeniu pierwszej raty w firmie może wystąpić zapotrzebowanie na dodatkowe środki pieniężne, które w momencie spłaty raty kredytu firma musiała wycofać z obrotu. Zaznaczyć tu należy, że zjawisko to dotyczy również kredytów w rachunku bieżącym, gdzie klient zadłuża się w ramach określonego limitu, który często ulega obniżaniu w trakcie korzystania z kredytu.

W PRZYPADKU FAKTORINGU PROBLEM TEN NIE WYSTĘPUJE, PONIEWAŻ TO PRZEDSIĘBIORSTWO DECYDUJE (OCZYWIŚCIE W RAMACH PRYZYCNANEGO LIMITU) O TYM, KIEDY MA OTRZYMAĆ ŚRODKI PIENIĘŻNE, PRZEDSTAWIAJĄC WIERZYTELNOŚĆ DO WYKUPU.

PRZESZKODĄ W PRYZYCNANIU KREDYTU JEST WYMAGANE ZABEZPIECZENIE.

Często dla przedsiębiorcy stanowi to barierę nie do pokonania. Oczywiście zabezpieczeniem mogą być również jego należności w stosunku do odbiorców, ale bank wymaga wówczas zabezpieczenia przekraczającego znacznie kwotę kredytu. Zabezpieczenie ma bowiem pokrywać kwotę kredytu i odsetki w okresie kredytowania oraz uwzględniać ryzyko banku. Nie można przecież wykluczyć, że w momencie windykacji część zabezpieczenia będzie nieściągalna.

W PRZYPADKU FAKTORINGU PROBLEM ZABEZPIECZENIA NIE ISTNIEJE.

Dla faktora jest nim sama wiarytelność i wypłacalność dłużnika. Najczęściej poza istniejącą wiarytelnością faktor nie wymaga dodatkowego zabezpieczenia rzeczowego. Standardowym zabezpieczeniem jest weksel faktora lub weksel dłużnika indosowany na faktora.

KREDYT WPŁYWA NA STRUKTURĘ BILANSU, PODWYŻSZAJĄC PASYWA (ZEWNĘTRZNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA MAJĄTKU FIRMY).

Może to być źle odbierane zarówno przez kontrahentów, jak i instytucje finansowe, ponieważ struktura finansowania majątku z przewagą źródeł obcych jest zjawiskiem niepokojącym.

W PRZYPADKU FAKTORINGU PRZYŚPIESZA SIĘ ROTACJĘ NALEŻNOŚCI LUB WYDŁUŻA ROTACJĘ ZOBOWIĄZAŃ, CO POWODUJE, ŻE SPADA ZAPOTRZEBOWANIE NA KAPITAŁ. ZWIĘKSZA SIĘ SAMOFINANSOWANIE W PRZEDSIĘBIORSTWIE.

Jeśli firma nie ma środków na spłatę raty kredytu, ponieważ jej kontrahenci opóźniają się z uiszczaniem należności, to koszty odsetek karnych za opóźnienia w spłacie raty ponosi firma.

W przypadku faktoringu, jeśli odbiorcy opóźniają się w spłacie należności, to oni, a nie faktorant, mogą być obciążeni odsetkami za zwłokę.

KOSZTY FAKTORINGU W PORÓWNANIU Z KOSZTAMI KREDYTU SĄ Z PUNKTU WIDZENIA FAKTORANTA MNIEJSZE O WARTOŚĆ ODSETEK KARNYCH.

Oczywiście, jeśli faktorant nie będzie chciał narażać swojego dobrego kontrahenta (dłużnika) na ponoszenie kosztów, to może sam je pokryć.

NALEŻY PAMIĘTAĆ O TYM, ŻE KORZYSTANIE Z FAKTORINGU NIE WYKLUCZA MOŻLIWOŚCI UZYSKANIA KREDYTU. FIRMA MOŻE JEDNOCZEŚNIE KORZYSTAĆ Z FAKTORINGU I KREDYTU.

KORZYSTANIE Z FAKTORINGU SZCZEGÓLNIJE JEST WSKAZANE, GDY FIRMA:

- MA STAŁYCH ODBIORCÓW TOWARÓW BĄDŹ USŁUG,
- CHCE ZDYSCYPLINOWAĆ DŁUŻNIKÓW DO TERMINOWEGO WYWIĄZYWANIA SIĘ Z PŁATNOŚCI,
- NIE DYSPONUJE ODPOWIEDNIM ZABEZPIECZENIEM, NIEZBĘDNYM DO UBIEGANIA SIĘ O KREDYT,
- MA NIERÓWNOMIERNIE ROZŁOŻONE W CZASIE ZAPOTRZEBOWANIE NA ŚRODKI PIENIĘŻNE (OKRESOWE),

- CHCE DOKŁADNIE PLANOWAĆ WPŁYWY I WYDATKI,
- PONOSI ZNACZNE KOSZTY ADMINISTRACYJNE Z TYTUŁU UDZIELANYCH KREDYTÓW KUPIECKICH,
- CHCE MIEĆ SZYBKI DOSTĘP DO ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH.

FAKTORING MOŻE PEŁNIĆ ROLĘ OUTSOURCINGU USŁUG ZA- RZĄDZANIA NALEŻNOŚCIAMI.

Outsourcing usług ogranicza pracochłonność w firmie, ogranicza koszty związane z zatrudnieniem oraz poprawia jakość usług, ponieważ część czynności wykonywanych do tej pory w firmie może zostać przeniesiona do wyspecjalizowanego usługodawcy.

Faktoring zastępuje outsourcing usług. W ramach umowy faktoringu faktorant zleca faktorowi wykonywanie pewnych usług, którymi dotąd sam się zajmował. Może to być np. zarządzanie wierzytelnościami, administrowanie nimi, windykacja należności itd. Jeśli faktor jest firmą małą lub średnią, to może zrezygnować z zatrudniania specjalistów od tych czynności, ograniczyć koszty administracyjne i skupić się na podstawowej działalności.

Outsourcing usług ogranicza nakład pracy w firmie, pozwala na ograniczenie zatrudnienia i skupienie się na podstawowej działalności, na której przedsiębiorca się zna.

**FAKTORING PEŁNI FUNKCJĘ ADMINISTRACYJNĄ, USŁUGO-
WĄ, ALE RÓWNIEŻ FINANSOWĄ I ZABEZPIECZAJĄCĄ.
MOŻE ON ZASTĄPIĆ OUTSOURCING USŁUG. NATOMIAST
OUTSOURCING USŁUG NIE ZASTĄPI FAKTORINGU.**

FAKTORING MOŻE PEŁNIĆ FUNKCJĘ ZABEZPIEZAJĄCĄ, JEŚLI FAKTOR PRZEJMUJE NA SIEBIE RYZYKO WYPŁACALNOŚCI DŁUŻNIKA FAKTORINGOWEGO. WÓWCZAS FAKTORING STANOWI ALTERNATYWĘ DLA UBEZPIECZENIA NALEŻNOŚCI HANDLOWYCH PRZEDSIĘBIORSTWA.

Ubezpieczenie należności handlowych, zwane również ubezpieczeniem kredytu kupieckiego¹, jest instrumentem mającym na celu zabezpieczenie wierzyciela przed stratami finansowymi, a w konsekwencji przed utratą płynności na wypadek niewypłacalności dłużnika. Ubezpieczenie należności pozwala zatem, aby przedsiębiorstwo sprzedawało swoje towary bądź usługi z odroczonym terminem płatności, jednocześnie gwarantując, przy spełnieniu określonych warunków, zapłatę za dane towary bądź usługi.

Ubezpieczyciel przejmuje na siebie obowiązek pokrycia strat majątkowych przedsiębiorcy z tytułu udzielenia kredytu kupieckiego, jednakże nie dzieje się to w każdej sytuacji, kiedy następuje opóźnienie w zapłacie za fakturę. W umowie ubezpieczenia ubezpieczyciel dokładnie precyzuje, które zdarzenia wpływają na powstanie braku płatności i do tych zdarzeń ogranicza swoją odpowiedzialność.

Głównym źródłem braku płatności w terminie jest ryzyko handlowe. Ryzyko handlowe, czyli ryzyko wynikające z prowadzenia działalności handlowej w warunkach gospodarczych, może materializować się w jednej z trzech form:

NIEWYPŁACALNOŚĆ POTWIERDZONA

JEST TO PRAWNIE STWIERDZONA NIEWYPŁACALNOŚĆ DŁUŻNIKA, NAJCZĘŚCIEJ POPRZEC: OGŁOSZENIE UPADŁOŚCI, POSTĘPOWANIE UKŁADOWE, BEZSKUTECZNOŚĆ EGZEKUCJI Z MAJĄTKU PRZEDSIĘBIORSTWA, LIKWIDACJĘ PRZEDSIĘBIORSTWA

NIEWYPŁACALNOŚĆ DOMNIEMANA

NIE MA OFICJALNEGO POTWIERDZENIA FAKTU NIEWYPŁACALNOŚCI, NATOMIAST ZA PRZESŁANKI NIEWYPŁACALNOŚCI DŁUŻNIKA PRZYJMUJE SIĘ DŁUGOTRWAŁĄ ZWŁOKĘ W ZAPŁACIE PRZEZ NIEGO NALEŻNOŚCI. DLATEGO TEŻ NIEWYPŁACALNOŚĆ DOMNIEMANA BARDZO CZĘSTO NAZYWANA JEST PRZEWLEKŁĄ ZWŁOKĄ. NAJCZĘŚCIEJ PRZYJMUJE SIĘ, ŻE JEST TO OKRES 180 DNI OD FAKTUROWEGO TERMINU PŁATNOŚCI

NIEWYPŁACALNOŚĆ FAKTYCZNA

JEST TO NIEZDEFINIOWANY RODZAJ NIEWYPŁACALNOŚCI, WYSTĘPUJĄCY NAJCZĘŚCIEJ PRZY KREDYTACH EKSPORTOWYCH. PRZYJMUJE SIĘ UZNANIOWO, ŻE ZASZYŁY PEWNE OKOLICZNOŚCI, KTÓRE POZWAJAJĄ STWIERDZIĆ, ŻE DANY DŁUŻNIK STAŁ SIĘ NIEWYPŁACALNY

UBEZPIECZENIE KREDYTU TO NIE TYLKO OBJĘCIE UBEZPIECZENIEM NALEŻNOŚCI OD POSZCZEGÓLNYCH KONTRAHENTÓW HANDLOWYCH. UBEZPIECZENIE NALEŻNOŚCI TO WIELOPLASZCZYZNOWE NARZĘDZIE DO ZARZĄDZANIA RYZYKIEM HANDLOWYM W ŚCISŁEJ WSPÓŁPRACY POMIĘDZY WIERZycIELEM A UBEZPIECZYCIELEM.

Ubezpieczyciel jest swego rodzaju multiagencją, która świadczy kompleksowe usługi mające na celu jak największą minimalizację ryzyka.

Kompleksowość usług łączy się z bardzo indywidualnym podejściem do klienta, które przekłada się na:

SPRAWDZANIE WIARYGODNOŚCI KONTRAHENTÓW HANDLOWYCH

WSPÓŁPRACA Z WYWIADOWNIĄ GOSPODARCZĄ I GENEROWANIE RAPORTÓW HANDLOWYCH PRZEZ ANALIZĘ DANYCH REJESTROWYCH I FINANSOWYCH PRZEDSIĘBIORSTWA, DANYCH DOSTĘPNYCH W SĄDACH, ORGANACH ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ, KONTAKT TELEFONICZNY ORAZ WYWIADY ŚRODOWISKOWE BEZPOŚREDNIO W BADANEJ FIRMIE, A TAKŻE U KONTRAHENTÓW I PARTNERÓW HANDLOWYCH,

INDYWIDUALNĄ OCENĄ I WYCENĘ RYZYKA,

KTÓREJ ODZWIERCIEDLENIEM JEST SYSTEM LIMITÓW KREDYTOWYCH NADAWANYCH KAŻDEMU DŁUŻNIKOWI. NADANIE LIMITU KREDYTOWEGO WYZNACZA BEZPIECZNĄ GRANICĘ ZAANGAŻOWANIA WIERZycIELA W SPRZEDAŻ W KREDYCIE KUPIECKIM Z DANYM ODBIORCĄ TOVARÓW BĄDŹ USŁUG. WSZELKIE ZMIANY W DANYM LIMICIE, NA PLUS BĄDŹ NA MINUS, ŚWIADCZĄ O WZROŚCIE ZAUFANIA DO DANEGO ODBIORCY LUB TEŻ STAJĄ SIĘ SYGNAŁEM DO ZWERYFIKOWANIA WARUNKÓW HANDLOWYCH CZY NAWET OGRANICZENIA WYMIANY HANDLOWEJ,

STAŁY MONITORING RYZYKA

W TRAKCIE CAŁEGO OKRESU UBEZPIECZENIA WYSTĘPUJE SILNA WSPÓŁPRACA POMIĘDZY WIERZYCIELEM (ZAZWYCZAJ UBEZPIECZAJĄCYM) A UBEZPIECZYCIELEM. WSPÓŁPRACA TA POLEGA NA DOSTARCZANIU UBEZPIECZYCIELOWI WSZELKICH INFORMACJI MAJĄCYCH ZWIĄZEK Z SYTUACJĄ FINANSOWĄ DŁUŻNIKA I MA NA CELU PODJĘCIE W ODPOWIEDNIM MOMENCIE DZIAŁAŃ, ABY ZMINIMALIZOWAĆ RYZYKO PONIESIENIA POTENCJALNYCH STRAT Z TYTUŁU NIEWYPŁACALNOŚCI DŁUŻNIKA. STĄD TEŻ W CAŁYM OKRESIE UBEZPIECZENIA MA MIEJSCE STAŁY MONITORING SYTUACJI FINANSOWEJ KONTRAHENTÓW HANDLOWYCH. OPÓŹNIENIE CZY ZANIECHANIE MONITORINGU SPŁAT Z KAŻDYM DNIEM ZMNIĘSZA SZANSE NA ODZYSKANIE WIERZYTELNOŚCI I ZWIĘKSZA NAKŁADY PONIESIONE NA PÓŹNIEJSZE ODZYSKANIE DŁUGU,

WINDYKACJĘ

UBEZPIECZYCIEL MA PRAWO DO ODMOWY UBEZPIECZANIA DAJSZYCH NALEŻNOŚCI Z ZAGROŻONYM PARTNEREM HANLOWYM, ALE PRZEDE WSZYSTKIM PODEJMUJE OD SAMEGO POCZĄTKU KROKI W CELU ODZYSKANIA NALEŻNOŚCI – NA POCZĄTKU POLUBOWNE, POPRZEZ WYSYŁANIE MONITÓW, PONAGLEŃ, KONTAKT BEZPOŚREDNI ITP., BY W OSTATECZNOŚCI WEJŚĆ NA DROGĘ SĄDOWĄ (CO JEST PROCESEM DOSYĆ DŁUGIM I SKOMPLIKOWANYM). WSPÓŁPRACA UBEZPIECZYCIELA Z DOSTAWCĄ OD WYSTAWIENIA FAKTURY PO JEJ ZAPŁATĘ POWODUJE WYSOKĄ SKUTECZNOŚĆ PODMIOTU WINDYKACYJNEGO, ŚCIAĞALNOŚĆ NALEŻNOŚCI W TAKIM PRZYPADKU MOŻE SIĘGAĆ NAWET 90%. CZĘSTO JUŻ SAMA INFORMACJA NA FAKTURZE O WSPÓŁPRACY Z KONKRETNYM WINDYKATOREM STANOWI SWEGO RODZAJU „STRASZAK” I PRZYCZYNIĄ SIĘ DO LEPSZEJ ŚCIAĞALNOŚCI NALEŻNOŚCI. W ODPOWIEDNIM ZARZĄDZANIU NALEŻNOŚCIAMI BARDZO WAŻNA JEST PREWENCJA, A DROGA SĄDOWA POWINNA BYĆ OSTATECZNYM WYJŚCIEM. WINDYKACJA SĄDOWA MA NA CELU UZYSKANIE TYTUŁU WYKONAWCZEGO URZĘDOWO STWIERDZAJĄCEGO ZASADNOŚĆ ROSZCZENIA WIERZycIELA I UMOŻLIWIAJĄCEGO WSZCZĘCIE I PRZEPROWADZENIE EGZEKUCJI KOMORNICZEJ. NIESTETY JEST TO ROZWIĄZANIE ZARÓWNO BARDZO KOSZTOWNE, JAK I BARDZO DŁUGOTRWAŁE,

KONSULTING

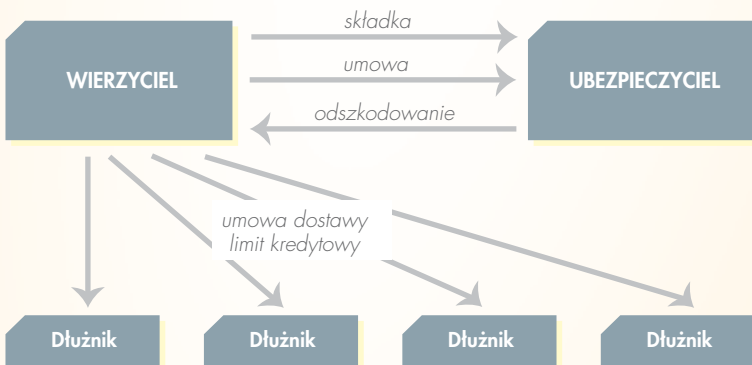
SZEROKIE DOŚWIADCZENIE UBEZPIECZYCIELA W ZAKRESIE ZARZĄDZANIA NALEŻNOŚCIAMI POZWALA MU NA PEŁNIENIE ROLI DORADCY W KSZTAŁTOWANIU WEWNĘTRZNYCH PROCEDUR KREDYTOWYCH WIERZycIELA.

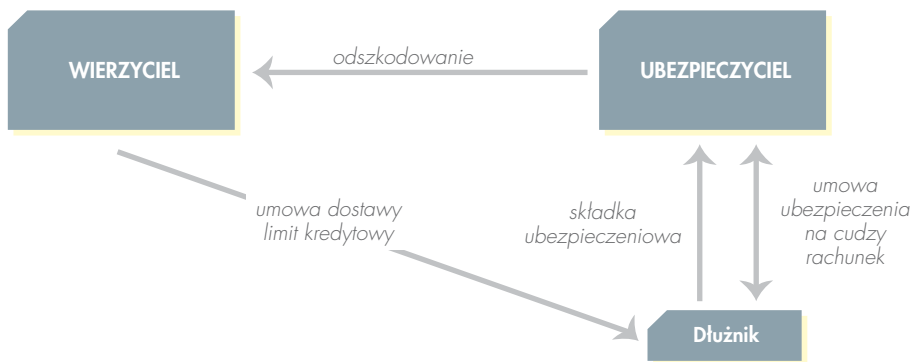
OBJĘCIE OCHRONĄ UBEZPIECZENIOWĄ POTWIERDZONE JEST ZAWARCIEM UMOWY UBEZPIECZENIA. W UBEZPIECZENIU NALEŻNOŚCI UMOWA UBEZPIECZENIA MOŻE PRZYJMOWAĆ 2 FORMY²:

- UMOWA UBEZPIECZENIA ZAWIERANA Z WIERZYCIELEM;
- UMOWA UBEZPIECZENIA ZAWIERANA Z DŁUŻNIKIEM.

W UMOWIE UBEZPIECZENIA ZAWIERANEJ Z WIERZYCIELEM stronami umowy są ubezpieczyciel oraz wierzyciel, który ponosi ryzyko niewywiązania się partnera transakcji ze swoich zobowiązań. Oznacza to, że podmiotem ubezpieczającym jak i ubezpieczonym jest sam wierzyciel i to na nim ciąży wszelkie obowiązki wynikające z umowy, np. opłacenie składki i innych należności związanych z ubezpieczeniem. Przy takiej konstrukcji zawarcia umowy ubezpieczenia dłużnik nie musi być świadomy faktu, że ubezpieczeniu zostały poddane skutki jego niewywiązania się ze zobowiązania umownego. Wadą takiego rozwiązania jest niepełna informacja o sytuacji finansowej i potencjalnych źródłach ryzyka, jakie wiążą się z danym dłużnikiem (partnerem handlowym).

Rysunek 10.1. Schemat umowy ubezpieczenia zawieranej z wierzycielem³



Rysunek 10.2. Schemat umowy ubezpieczenia zawieranej z dłużnikiem⁴

UMOWA UBEZPIECZENIA ZAWIERANA Z WIERZycIELEM MOŻE PRZYJMOWAĆ POSTAĆ UMOWY POJEDYNCZEJ LUB UMOWY PORTFELOWEJ. Z POJEDYNCZĄ UMOWĄ UBEZPIECZENIA MAMY DO CZYNNIENIA WTĘDY, GDY UBEZPIECZENIEM OBJĘTE SĄ TRANSAKcje (JEDNA LUB WIELE) Z JEDNYM, KONKRETNYM DŁUŻNIKIEM. UMOWA PORTFELOWA ZAŚ OBEJMUJE UBEZPIECZENIEM WIELE TRANSAKcji Z WIELOMA DŁUŻNIKAMI.

Umowa ubezpieczenia zawierana z dłużnikiem jest to umowa zawierana na cudzy rachunek. W takiej konstrukcji umowy występują 3 podmioty: ubezpieczyciel, dłużnik jako ubezpieczający i opłacający składkę ubezpieczeniową oraz wierzyciel jako ubezpieczony i uprawniony do otrzymania odszkodowania.

Wadą takiej konstrukcji umowy jest brak wpływu wierzyciela na rzetelne dopełnienie obowiązków umownych przez dłużnika (np. opłacenie składki). Konsekwencją niedopełnienia obowiązków umownych czy zafalszowanie danych przez dłużnika może być odmowa wypłaty odszkodowania na rzecz wierzyciela przez ubezpieczyciela. Dlatego też w praktyce coraz rzadziej spotyka się tego typu umowy.

UBEZPIECZANIE NALEŻNOŚCI JEST RÓWNIEŻ NARZĘDZIEM POPRAWIAJĄCYM SYTUACJĘ FINANSOWĄ PRZEDSIĘBIORSTWA.

Ubezpieczenie należności to nie tylko odszkodowanie na wypadek niewypłacalności dłużnika. Oceniając sens i skuteczność tego narzędzia, należy wziąć po uwagę wszystkie działania i elementy dodatkowe, jakie biorą udział w całym procesie ubezpieczenia i współpracy na linii ubezpieczyciel – przedsiębiorstwo. Dlatego też ubezpieczenie należności to:

- minimalizacja ryzyka finansowego przez podjęcie działań mających na celu ograniczenie utraty należności od kontrahentów,
- poprawa płynności finansowej przedsiębiorstwa,
- bieżąca informacja na temat sytuacji finansowej kontrahentów handlowych,
- zwiększenie wiarygodności wobec instytucji finansujących,
- zwiększenie możliwości zewnętrznego finansowania (kredyt bankowy, emisja papierów dłużnych),
- poprawa wewnętrznych procedur związanych z kredytowaniem kontrahentów handlowych i ściąganiem należności,
- poprawa skuteczności działań windykacyjnych mających przełożenie na zmniejszenie utraconych należności,
- wzrost wolumenu sprzedaży poprzez wydłużenie okresu trwania kredytu kupieckiego oraz uatrakcyjnienie warunków płatności,
- wzrost zysku firmy będący konsekwencją zwiększenia obrotów firmy przy jednoczesnym ograniczeniu kosztów.

Z punktu widzenia przedsiębiorstwa narzędzie, jakim jest ubezpieczenie należności, to oprócz korzyści również pewne obciążenia i koszty z tym związane. Do najważniejszych należą:

- **WYSOKA CENA** – przedsiębiorstwa, które nie podejmują współpracy z ubezpieczycielem należności, wysoką cenę podają jako jeden z najważniejszych

- powodów. Cena za ubezpieczenie (składka + dodatkowe opłaty) zależy od wielu czynników i zazwyczaj określana jest indywidualnie przy każdej polisie,
- **NIEGWARANTOWANIE ZAPŁATY ZA FAKTURY W TERMINIE** – ubezpieczyciel nie gwarantuje zapłaty za fakturę w terminie płatności. Przeciąganie płatności poza wyznaczony na fakturze termin (średnio jest to 17 dni⁵) jest powszechnie akceptowalną praktyką i z roku na rok się wydłuża. Dlatego też ubezpieczeniu podlega ostateczny rezultat transakcji kredytowej. Ubezpieczyciel wypłaca odszkodowanie wtedy, kiedy ma pewność, że należność jest definitywnie stracona,
 - **PARTYCYPACJA WIERZycIELA W RYZYKU** – podstawową zasadą stosowaną w ubezpieczeniu należności jest partycypacja wierzyciela w ryzyku, czyli stosowanie udziału własnego. Ideą stosowania takiego rozwiązania jest, mimo ubezpieczenia, dbałość wierzyciela o należności w kredycie kupieckim oraz powzięcie stosownych kroków (np. ograniczenie bądź wstrzymanie kredytu kupieckiego z danym odbiorcą, zmiana polityki kredytowej itp.), w sytuacji, gdy istnieje zagrożenie utraty tychże należności. Poziom udziału własnego musi być na tyle wysoki, aby wierzyciel był skłonny podejmować kroki, by dana szkoda nie wystąpiła. Chodzi więc o to, by wypłacone odszkodowanie minimalizowało stratę, a nie w pełni ją pokrywało. Przyjmuje się, że wysokość udziału własnego powinna być wyższa niż marża przedsiębiorcy z tytułu sprzedaży towaru bądź usługi,
 - **BRAK SELEKCJI RYZYKA** – dla wierzyciela najwygodniejsze byłoby ubezpieczenie transakcji tylko z takimi kontrahentami, w stosunku do których istnieje podejrzenie utraty należności. Z punktu widzenia ubezpieczyciela jest to praktyka niedopuszczalna z uwagi na nadmierne skumulowanie ryzyka. Ubezpieczyciel stara się obejmować ochroną należności z podmiotami wg obiektywnie określonych kryteriów (np. wielkość obrotów) w ramach umów portfelowych.

PODOBIENSTWA I RÓŻNICE MIĘDZY UBEZPIECZENIEM NALEŻNOŚCI A FAKTORINGIEM

Nie ma jedyne go i słusznego rozwiązania czy narzędzia, które by chroniło przedsiębiorstwo przed utratą należności. Każde z rozwiązań jest inne, daje inne korzyści i płaci się za nie inną cenę. Wybranie optymalnego rozwiązania jest wypadkową wielu czynników, a nierzadko stosuje się wręcz kilka narzędzi jednocześnie.

UBEZPIECZENIE NALEŻNOŚCI CHRONI PRZED NIETYPLACALNOŚCIĄ DŁUŻNIKA. NIE MA SZYBKIEGO FINANSOWANIA, TAK JAK TO SIĘ DZIEJE W PRZYPADKU FAKTORINGU, NATOMIAST JEST REALNE PRZEJĘCIE RYZYKA WYPLACALNOŚCI DŁUŻNIKA PRZEZ UBEZPIECZYCIELA.

Finansowanie przez wypłatę odszkodowania odbywa się dopiero wtedy, kiedy zdarzy się wypadek ubezpieczeniowy w postaci potwierdzonej lub domniemanej niewypłacalności dłużnika. Jednakże trzeba pamiętać, że wypłata odszkodowania jest jednym z ostatnich elementów całego procesu ubezpieczenia. Badanie wiarygodności kontrahentów, ocena ryzyka handlowego, doradztwo w zakresie procedur kredytowych, bieżące dochodzenie przeterminowanych należności przekładają się na poprawę dyscypliny płatniczej odbiorców, którzy są mniej skłonni do nadmiernego i nieplanowego kredytowania się oraz chcą zwiększyć wiarygodność wśród instytucji finansowych.

W przypadku faktoringu niepełnego następuje szybkie zasilenie przedsiębiorstwa w gotówkę. W momencie, kiedy dłużnik nie opłaci faktury w terminie, wierzyciel może zostać zmuszony przez faktora do dokonania płatności za dłużnika. Faktor może zobowiązać się do prowadzenia działań windykacyjnych w celu odzyskania należności od dłużnika, ale mogą występować też transakcje faktoringu niepełnego, w których po dokonaniu płatności zamiast dłużnika faktorant sam zajmuje się odzyskiwaniem należności.

W transakcjach faktoringu niepełnego faktorowi przysługuje prawo domagania się płatności od faktoranta, jeśli nie zapłaci dłużnik. Faktorant jest gwarantem dokonania płatności przez dłużnika. W takiej sytuacji faktoring niepełny upodabnia się do kredytu obrotowego, który jest krótkoterminowym źródłem finansowania.

W FAKTORINGU NIEPEŁNYM NIE MA ZATEM OCHRONY PRZED NIEWYPŁACALNOŚCIĄ DŁUŻNIKA, GDYŻ FAKTYCZNIE NIE MA PRZEJĘCIA RYZYKA PRZEZ FAKTORA.

Inaczej rzecz się dzieje w faktoringu pełnym. Faktor przejmuje na siebie ryzyko wypłacalności dłużnika i w momencie, kiedy faktura nie zostanie opłacona w terminie, wszczyna postępowania windykacyjne w stosunku do dłużnika. Wierzyciel zatem nie tylko dosyć szybko zasilany jest w gotówkę, ale nie boryka się również z problemem dochodzenia należności w momencie braku zapłaty za fakturę. Jednakże dłużnik nie zawsze poinformowany jest o fakcie faktoringu. W przypadku faktoringu niejawnego wierzyciel przelewa wierzytelności na konto faktora, gdy dłużnik spłaca swoje zobowiązania na konto wierzyciela.

FAKTORING PEŁNY JEST BARDZO ZBLIŻONY DO UBEZPIECZENIA NALEŻNOŚCI. DLATEGO TEŻ BARDZO CZĘSTO UBEZPIECZYCIEL KREDYTU POSIADA WŁASNĄ FIRMĘ FAKTORINGOWĄ LUB Z TAKĄ WSPÓŁPRACUJE.

Zarówno zakład ubezpieczeń, jak i faktor stoją przed problemem negatywnej selekcji, czyli objęcia ochroną, czy sprzedaży należności tylko od odbiorców mniej wiarygodnych. W obu przypadkach pożądaną są zatem umowy o charakterze portfelowym z doborem dłużników według jasno określonego kryterium.

PROWIZJA FAKTORINGOWA, KTÓRA ZAWIERA OPŁATĘ ZA PRZEJĘCIE RYZYKA WYPŁACALNOŚCI ODBIORCY, JEST ODPOWIEDNIKIEM SKŁADKI UBEZPIECZENIOWEJ.

W obu przypadkach na każdego dłużnika wyznacza się limity o charakterze odnawialnym, do wysokości których ubezpiecza się (ubezpiezczyciel) bądź nabywa wierzycielności (faktor). Obie firmy zastrzegają sobie, że należności sporne nie podlegają ubezpieczeniu/nabyciu.

PRZYKŁAD 11.1. SYMULACJA OPŁACALNOŚCI UBEZPIECZENIA NALEŻNOŚCI

Przedsiębiorstwo ALKOS jest producentem alkoholi działającym na polskim rynku od 20 lat. Produkty wytwarzane przez firmę ALKOS cieszą się uznaniem wśród odbiorców.

ZAŁOŻENIA POLITYKI KREDYTOWEJ	
przychody ze sprzedaży	100 000 000 zł
rabat dla klientów regulujących płatności w terminie 7 dni	5%
maksymalny okres odroczenia płatności (termin na fakturze)	28 dni
procent należności nieściągalnych	8%
STRUKTURA NALEŻNOŚCI	
Należności płatne w terminie 7 dni	20%
należności płatne w terminie 28 dni (kredyt kupiecki)	60%
należności przeterminowane (płatne z 40-dniowym opóźnieniem)	20%

Obecnie przedsiębiorstwo ALKOS współpracuje z 45 stałymi odbiorcami oraz 15 firmami, które dokonują zakupu okazjonalnie. To pozwala osiągnąć 100 000 000 zł przychodów ze sprzedaży. Wpływ na wielkość zamówień ma aktualna cena towarów oraz zaproponowane warunki płatności. Założenia dotychczasowej polityki kredytowej są następujące:

- maksymalny termin płatności należności (na fakturze) – 28 dni,
- rabat dla klientów regulujących należności w przeciągu 7 dni – 5%,
- należności nieściągalne 8%.

Takie działania powodują, że:

- w terminie 7 dni regulowanych jest 20% należności,
- w terminie 28 dni regulowanych jest 60% należności,
- należności przeterminowane stanowią 20% wszystkich należności – średni czas oczekiwania na zapłatę za towar wynosi 68 dni.

W celu przeprowadzenia analizy opłacalności polityki kredytowej przyjęto następujące założenia:

- koszt kapitału (średnia wysokość oprocentowania kredytu obrotowego) – 10%,
- udział kosztów zmiennych w cenie – 40%,
- koszty stałe – 35 000 000 zł,
- koszty windykacji – 750 000 zł.

Analiza opłacalności:

WYSZCZEGÓLNIENIE		
1.	Przychody ze sprzedaży	100 000 000
2.	Koszty stałe	35 000 000
3.	Koszty zmienne	40 000 000
4.	Opusty	1 000 000
5.	Dochód ze sprzedaży (1-2-3-4)	24 000 000
6.	Koszt utrzymania należności	876 712
7.	Straty z tytułu należności nieściągalnych	8 000 000
8.	Koszt windykacji	750 000
9.	Żysk przed opodatkowaniem (5-6-7-8)	14 373 288

Obliczenia:

AD 4:

Opusty = przychody ze sprzedaży x % klientów korzystających z rabatów x % rabatu

$$100\,000\,000 \times 20\% \times 5\% = 1\,000\,000 \text{ zł}$$

AD 6:

Koszt utrzymania należności = przeciętne dzienne przychody ze sprzedaży x przeciętny okres odroczenia płatności x koszt kapitału

$$\text{Przeciętny okres odroczenia płatności} = 7 \text{ dni} \times 20\% + 28 \text{ dni} \times 60\% + 68 \text{ dni} \times 20\% = 32 \text{ dni}$$

$$\text{Czyli: } 100\,000\,000 / 365 \text{ dni} \times 32 \times 10\% = 876\,712 \text{ zł}$$

AD 7:

Straty z tytułu należności nieściągalnych = przychody ze sprzedaży x procent należności nieściągalnych

$$100\ 000\ 000 \times 8\% = 8\ 000\ 000 \text{ zł}$$

Przedsiębiorstwo ALKOS postanowiło zliberalizować politykę kredytową przy jednoczesnym ubezpieczeniu należności od kontrahentów. Uatrakcyjnienie warunków płatności ma na celu zwiększenie zamówień od dotychczasowych odbiorców oraz pozyskanie nowych.

ZAŁOŻENIA NOWEJ POLITYKI KREDYTOWEJ	
przychody ze sprzedaży	120 000 000 zł
rabat dla klientów regulujących płatności w terminie 7 dni	8%
maksymalny okres odroczenia płatności (termin na fakturze)	60 dni
procent należności nieściągalnych	8%
STRUKTURA NALEŻNOŚCI	
należności płatne w terminie 7 dni	40%
należności płatne w terminie 28 dni (kredyt kupiecki)	50%
należności przeterminowane (płatne z 40 dniowym opóźnieniem)	10%

Nowe założenia polityki kredytowej:

- maksymalny termin płatności należności (na fakturze) – 60 dni,
- rabat dla klientów regulujących należności w przeciągu 7 dni – 8%,
- należności nieściągalne - 8%.

W konsekwencji, zmiana polityki kredytowej, przyczyniła się do zwiększenia obrotów rocznych do poziomu 120 000 000 zł. Jednocześnie zmieniła się struktura należności:

- w terminie 7 dni regulowanych jest 40% należności,
- w terminie 60 dni regulowanych jest 50% należności,
- należności przeterminowane stanowią 10% wszystkich należności – średni czas oczekiwania na zapłatę za towar wynosi 68 dni.

Przedsiębiorstwo ALKOS zwróciło się do jednego z towarzystw ubezpieczeniowych oferujących ubezpieczenie należności z prośbą o ofertę.

Otrzymana oferta przewidywała:

- deklarowany roczny obrót objęty ubezpieczeniem – 120 000 000 zł (łączna wartość towarów sprzedanych z odroczonym terminem płatności),
 - liczba kontrahentów, którym udzielono kredytu kupieckiego
– $45 + 15 = 60$,
 - udział własny ubezpieczającego w szkodzie – 20%,
 - składka od rocznego obrotu brutto na poziomie 0,8% – 960 000 zł,
 - opłata za ustalenie limitów kredytowych dla kontrahentów
– 6150 zł,
 - koszty windykacji – włączone do składki.
- łączne koszty ubezpieczenia należności – 960 650 zł.

Analiza opłacalności:

WYSZCZEGÓLNIENIE		
1.	Przychody ze sprzedaży	120 000 000
2.	Koszty stałe	35 000 000
3.	Koszty zmienne	48 000 000
4.	Opusty	3 840 000
5.	Dochód ze sprzedaży (1-2-3-4)	33 160 000
6.	Koszt utrzymania należności	1 315 068
7.	Straty z tytułu należności nieściągalnych	1 920 000
8.	Koszt windykacji	0
9.	Koszt ubezpieczenia należności	960 650
10.	Zysk przed opodatkowaniem (5-6-7-8-9)	28 964 282

Obliczenia:

AD 4:

$$\text{Opusty} = \text{przychody ze sprzedaży} \times \% \text{ klientów korzystających z rabatów} \times \% \text{ rabatu}$$

$$120\,000\,000 \times 40\% \times 8\% = 3\,840\,000 \text{ zł}$$

AD 6:

Koszt utrzymania należności = przeciętne dzienne przychody ze sprzedaży x przeciętny okres odroczenia płatności x koszt kapitału

Przeciętny okres odroczenia płatności = 7 dni x 40% + 60 dni x 50% + 68 dni x 10% = 40 dni

*Czyli: 120 000 000 / 365 dni x 40 x 10%
= 1 315 068 zł*

AD 7:

Straty z tytułu należności nieściągalnych = przychody ze sprzedaży x procent należności nieściągalnych

120 000 000 x 8% = 9 600 000 zł

9 600 000 x 20% = 1 920 000 zł

Ubezpieczenie należności pozwoliło na zmniejszenie strat z tytułu należności nieściągalnych. Liberalizacja polityki kredytowej spowodowała wzrost sprzedaży, a tym samym wzrost wartości należności nieściągalnych do wartości 9 600 000 zł. Jednakże przerzucenie ryzyka niewypłacalności kontrahentów handlowych na zakład ubezpieczeń spowodowało, że 80% należności potencjalnie straconych, czyli 7 680 000 zł (20% należności straconych pokrywa wg umowy ubezpieczenia przedsiębiorstwo ALKOS jako ubezpieczający), wypłacane jest w ramach odszkodowania. Ponadto wyeliminowane zostały koszty windykacji, gdyż zostały przerzucane na zakład ubezpieczeń.

Złagodzenie polityki kredytowej prowadzonej przez przedsiębiorstwo ALKOS przy jednoczesnym wykorzystaniu ubezpieczenia należności spowodowało zwiększenie zysku przed opodatkowaniem z 14 373 288 zł do 28 964 282 zł.

ANALIZA PRZYPADKU

Przedsiębiorstwo ALKOS będące producentem alkoholi wykupiło polisę ubezpieczeniową w jednym z towarzystw ubezpieczeniowych oferujących ubezpieczenie należności.

Polisa obejmowała:

- deklarowany roczny obrót objęty ubezpieczeniem – 120 000 000 zł (łączna wartość towarów sprzedanych z odroczonym terminem płatności),
- liczba kontrahentów, którym udzielono kredytu kupieckiego – $45 + 15 = 60$,
- udział własny ubezpieczającego w szkodzie – 20%,
- składka od rocznego obrotu brutto na poziomie 0,8%,
- opłata za ustalenie limitów kredytowych dla kontrahentów – 6150 zł,
- koszty windykacji przedsądowej – włączone do składki.

Wypadek ubezpieczeniowy zdefiniowany został jako przewlekła zwłoka w regulowaniu należności na poziomie 180 dni.

Jeden z odbiorców alkoholu, hurtownia MAX, popadła w problemy finansowe i przestała regulować swoje zobowiązania. łącznie nieuregulowane zobowiązania hurtowni MAX wobec przedsiębiorstwa ALKOS wynosiły 25 tys. złotych. W 70. dniu zwłoki, jaki minął od terminu płatności za faktury, przedsiębiorstwo ALKOS zwróciło się do towarzystwa ubezpieczeń XYZ, w którym wykupiło polisę, ze zleceniem wszczęcia polubownych działań windykacyjnych. Jednocześnie przedsiębiorstwo ALKOS wstrzymało jakąkolwiek sprzedaż alkoholi do hurtowni MAX. Niestety, działania windykacyjne zakładu ubezpieczeń nie przyniosły rezultatu. Po 180. dniu od dnia terminu płatności przedsiębiorstwo ALKOS zgłosiło roszczenie do zakładu ubezpieczeń. Towarzystwo ubezpieczeń XYZ w przeciągu kolejnych 20 dni sprawdziło okoliczności uprawniające do wypłaty odszkodowania.

Ponieważ zakład ubezpieczeń uznał zasadność roszczenia, w przeciągu kolejnych 10 dni wypłacił odszkodowanie przedsiębiorstwu ALKOS w wysokości:

Odszkodowanie = kwota zaległych należności od hurtowni MAX – wartość udziału własnego

$$25\ 000 - 0,2 \times 25\ 000 = 25\ 000 - 5\ 000 \\ = 20\ 000\ \text{zł}$$

Podsumowanie rozdziału

- 1_ Faktoring jest usługą alternatywną dla kredytu obrotowego, outsourcingu usług i ubezpieczenia należności.
- 2_ Najważniejsze różnice między faktoringiem i kredytem to:
 - kredyt pełni funkcję finansową, a faktoring funkcje: finansową, administracyjną, zabezpieczającą i usług dodatkowych,
 - przy zaciąganiu kredytu konieczne jest przedstawienie dodatkowych zabezpieczeń, a przy faktoringu zabezpieczeniem jest sama wierzytelność i rzadko przyjmuje się dodatkowe zabezpieczenia rzeczowe,
 - kredyt powoduje wzrost zadłużenia, a większość transakcji faktoringowych skutkuje przyspieszeniem rotacji należności i nie powoduje wzrostu zadłużenia.
- 3_ Najważniejsze różnice między faktoringiem i outsourcingiem usług:
 - outsourcing usług pełni funkcję administracyjną, a faktoring trzy funkcje podstawowe i funkcję dodatkowych usług.
- 4_ Najważniejsze różnice między ubezpieczeniem należności handlowych i faktoringiem:
 - ubezpieczenie należności handlowych pełni funkcję zabezpieczającą i częściowo może pełnić funkcję administracyjną, a faktoring pełni obie te funkcje oraz funkcję finansową i funkcję usług dodatkowych.

SŁOWNICZEK

FUNKCJA ADMINISTRACYJNA – jedna z podstawowych funkcji faktoringu, która polega na świadczeniu usług związanych z przelewanymi wierzytelnościami.

FUNKCJA FINANSOWA – polega na refinansowaniu wierzytelności faktora lub finansowaniu działalności faktora poprzez spłatę jego zobowiązań lub też udzielaniu pożyczek na poczet przyszłych wierzytelności.

FUNKCJA ZABEZPIEZAJĄCA (INACZEJ FUNKCJA DEL CREDERE) – funkcja podstawowa faktoringu polegająca na przejęciu przez faktora ryzyka wypłacalności dłużnika. Występowanie tej funkcji powoduje, że faktor nie ma prawa domagać się płatności od faktora, jeśli wierzytelność istnieje.

NIEWYPŁACALNOŚĆ DOMNIEMANA – sytuacja, gdy nie ma oficjalnego potwierdzenia faktu niewypłacalności, natomiast za przesłanki niewypłacalności dłużnika przyjmuje się długotrwałą zwłokę w zapłacie należności.

NIEWYPŁACALNOŚĆ FAKTYCZNA – jest to niezdefiniowany rodzaj niewypłacalności. Najczęściej występuje w kredytach eksportowych. Przyjmuje się uznaniowo, że zaszły pewne okoliczności, które pozwalają stwierdzić, że dłużnik stał się niewypłacalny.

NIEWYPŁACALNOŚĆ POTWIERDZONA – jest to prawnie stwierdzona niewypłacalność dłużnika.

PARTYCYPACJA WIERZycIELA W RYZYKU – podstawowa zasada stosowana w ubezpieczeniu należności, zgodnie z którą wierzyciel ponosi częściowo ryzyko. Jest to inaczej udział wierzyciela w ryzyku.

PODMIOT UBEZPIEZAJĄCY – osoba zawierająca umowę ubezpieczenia z towarzystwem ubezpieczeniowym.

PODMIOT UBEZPIECZONY – osoba, na rzecz której zawierana jest umowa ubezpieczeniowa.

ROTACJA NALEŻNOŚCI – szybkość zamiany należności na środki pieniężne.

ROTACJA ZOBOWIĄZAŃ – szybkość regulowania zobowiązań przez przedsiębiorstwo.

UBEZPIECZENIE KREDYTU KUPIECKIEGO – inaczej ubezpieczenie należności handlowych, jest to instrument mający na celu zabezpieczenie wierzyciela przed stratami finansowymi na wypadek niewypłacalności dłużnika.

UMOWA UBEZPIECZENIA ZAWIERANA Z DŁUŻNIKIEM – umowa ubezpieczeniowa zawierana na cudzy rachunek. W umowie występują trzy podmioty – ubezpieczyciel, dłużnik jako ubezpieczający i opłacający składkę oraz wierzyciel jako ubezpieczony i uprawniony do otrzymania odszkodowania.

UMOWA UBEZPIECZENIA ZAWIERANA Z WIERZycIELEM – jedna z form współpracy z ubezpieczycielem. Stronami umowy są ubezpieczyciel oraz wierzyciel. Podmiotem ubezpieczającym oraz ubezpieczonym jest wierzyciel.

PRZYPISY

- 1_ Kredyt kupiecki udzielany jest nabywcy przez sprzedawcę produktów (towarów, materiałów) lub usług i ma formę odroczenia przez sprzedawcę terminu zapłaty w stosunku do terminu sprzedaży – W. Bień, Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa, Difin, Warszawa 2005, s. 168-169.
- 2_ W literaturze przedmiotu często można spotkać się z zapisami: umowa ubezpieczenia zawierana z kredytodawcą bądź z kredytobiorcą.
- 3_ Opracowanie własne.
- 4_ Opracowanie własne.
- 5_ European payment index – spring 2007.

Rozdział XII | *Cena faktoringu – za co płaci faktorant?*

KLUCZOWE ZAGADNIENIA W TYM ROZDZIALE:

- *Rodzaje kosztów faktoringu.*
- *Sposoby pobierania opłat faktoringowych.*
- *Wysokość opłat faktoringowych.*
- *Funkcje faktoringu i opłaty z nimi związane.*
- *Najczęściej występujące formy opłat.*

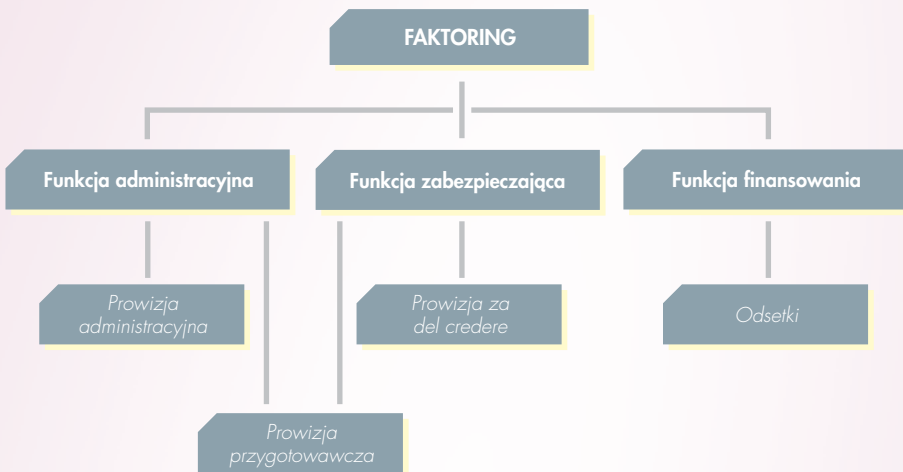
Koszty faktoringu są ściśle związane z warunkami umowy faktoringu i z usługami świadczonymi przez faktora. Na koszty te składają się:

- należność faktora z tytułu administrowania wierzytelnościami;
- należność za przejęcie ryzyka wypłacalności dłużnika, czyli za *del credere*;
- odsetki w przypadku zaliczkowania wierzytelności;
- należność za czynności przygotowawcze przed zawarciem umowy faktoringu, a więc za zbadanie wiarygodności kredytowej faktoranta i dłużnika oraz przygotowanie umowy;
- opłaty z tytułu wykonywanych usług dodatkowych.

Opłaty pobierane przez faktora z tytułu funkcji podstawowych faktoringu przedstawia rysunek 20. Prowizja przygotowawcza pobierana jest procentowo od limitu faktoringowego. Jej wysokość wynosi od 0,01% do ok. 3%. Prowizja ta pobierana jest na początku współpracy i potem okresowo. Zwykle raz w roku. Czasami częściej, np. raz na kwartał, ale wtedy jej wysokość procentowo jest odpowiednio niższa. Prowizja administracyjna liczona jest procentowo od obrotu. Jej wysokość waha się od 0,02% do ok. 2% od każdej wykupionej wierzytelności. Podobnie pobierana jest od każdej wykupionej wierzytelności prowizja *del credere*, jeśli faktor przejmuje na siebie ryzyko wypłacalności dłużników. Jej wysokość waha się od 0,01% do ok. 3%. W praktyce suma prowizji administracyjnej i *del credere* w przypadku faktoringu pełnego jest wyższa od prowizji administracyjnej przy faktoringu niepełnym o ok. 0,5%. Niekiedy faktor nie pobiera oddzielnie wszystkich opłat, lecz sumuje je, przelicza i pobiera jedną opłatę. Dodatkowo pobierane i liczone są opłaty z tytułu usług dodatkowych niezwiązanych z przelewaniem wierzytelnościami.

Należność za administrowanie liczy się głównie na podstawie:

- wielkości obrotów klienta,
- średniej kwoty faktury,
- liczby dłużników,
- fluktuacji dłużników (tzn. czy faktorant współpracuje ze stałym kręgiem odbiorców, czy też jego odbiorcy często się zmieniają).

Rysunek 20. Funkcje podstawowe faktoringu i opłaty z nimi związane¹

CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA WYSOKOŚĆ PROWIZJI ADMINISTRACYJNEJ:

- LICZBA REKLAMACJI I KOMPENSAT,
- WIELKOŚĆ OBROTÓW FAKTORANTA,
- ŚREDNIA KWOTA FAKTUR,
- LICZBA DŁUŻNIKÓW,
- STAŁY KRĄG ODBIORCÓW,
- OKRES PŁATNOŚCI FAKTUR.

Można zauważyć następujące zależności między wysokością należności a czynnikami ją warunkującymi: im większe obroty faktoranta, im wyższe kwoty poszczególnych faktur, im mniejsza liczba odbiorców, im bardziej stały krąg odbiorców, im mniejsza liczba reklamacji i obniżek cen z nimi związanych i im krótszy średni okres płatności wierzycelności, tym mniejsza będzie należność administracyjna i na odwrót.

Należność za przejęcie *del credere* powinna odpowiadać wysokości ryzyka. Wpływa na nią m.in.: koniunktura w branży odbiorcy, wiarygodność odbiorcy, średni okres kredytowania, rozproszenie wierzytelności na poszczególnych dłużników, stosunek wierzytelności straconych do obrotu w roku ubiegłym.

Należność administracyjną i za *del credere* pobiera się zwykle procentowo od wartości każdej przelanej wierzytelności. Za finansowanie faktora płaci odsetki. Na ich wielkość wpływa: wysokość kwot zaliczki, stopa procentowa lub stopa dyskonta, długość okresu zaliczkowania, liczonego od dnia zaliczkowania do dnia płatności.

CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA WYSOKOŚĆ PROWIZJI ZA DEL CREDERE:

- BRANŻA ODBIORCÓW,
- WIELKOŚĆ WIERZYTELNOŚCI STRACONYCH,
- WIARYGODNOŚĆ DŁUŻNIKA,
- WYPŁACALNOŚĆ DŁUŻNIKA,
- ŚREDNI OKRES KREDYTOWANIA,
- LICZBA ODBIORCÓW.

CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA WYSOKOŚĆ ODSETEK:

- KWOTA WIERZYTELNOŚCI,
- OKRES PŁATNOŚCI NALEŻNOŚCI,
- WYSOKOŚĆ STOPY PROCENTOWEJ LUB STOPY DYSKONTA.

CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA WYSOKOŚĆ PROWIZJI PRZYGOTOWAWCZEJ²:

- KWOTA LIMITU FAKTORINGOWEGO,
- STOPA PROCENTOWA PROWIZJI
 - LICZBA DŁUŻNIKÓW,
 - STATUS PRAWNY DŁUŻNIKÓW,
 - DOSTĘPNOŚĆ INFORMACJI O DŁUŻNIKACH,
 - KOMPLETNOŚĆ DOKUMENTACJI DŁUŻNIKÓW,
 - DOTYCHCZASOWA HISTORIA WSPÓŁPRACY FAKTORA I FAKTORANTA,
 - STATUS PRAWNY FAKTORANTA,
 - SPECYFIKA TRANSAKCJI.

KOSZTY NAJCZĘŚCIEJ PRZYBIERAJĄ FORMĘ NASTĘPUJĄCYCH OPŁAT NA RZECZ FAKTORA:

- OPROCENTOWANIE,
- PROWIZJA PRZYGOTOWAWCZA,
- PROWIZJA ADMINISTRACYJNA,
- PROWIZJA ZA DEL CREDERE,
- OPŁATY ZA USŁUGI DODATKOWE.

OPROCENTOWANIE ZWIĄZANE JEST Z OKRESEM FINANSOWANIA, A CO ZA TYM IDZIE WYSOKOŚĆ OPROCENTOWANIA ZALEŻY OD DŁUGOŚCI TEGO OKRESU.

Im dłuższy okres finansowania, tym koszt odsetek jest wyższy.

OPROCENTOWANIE W PRZYPADKU FAKTORINGU MOŻE BYĆ POBIERANE Z GÓRY (WTEDY PRZYBIERA FORMĘ DYSKONTA) LUB Z DOŁU.

Należy zwrócić uwagę na to, że przy płatności z góry oprocentowanie powinno być nominalnie niższe niż przy płatności z dołu, ponieważ wartość realna musi być taka sama.

PROWIZJA PRZYGOTOWAWCZA FAKTORA JEST TO WYNA-GRODZENIE PŁATNE ZA OPRACOWANIE WNIOSKU FAKTO-RINGOWEGO ORAZ UMOWY FAKTORINGU.

Prowizję tę pobiera się najczęściej procentowo od kwoty przyznanego limitu. Część faktorów rezygnuje z prowizji przygotowawczej i wlicza jej wysokość do prowizji administracyjnej.

PROWIZJA ADMINISTRACYJNA JEST TO ZAROBEK FAKTORA Z TYTUŁU WYKONYWANYCH CZYNNOŚCI ADMINISTRACYJNYCH I USŁUG ŚWIADCZONYCH PRZEZ FAKTORA. CZĘSTO ZAWIERA ONA RÓWNIEŻ OPŁATĘ ZA PRZEJĘCIE DEL CREDERE.

Niektórzy faktorzy stosują tylko dwie opłaty, a mianowicie oprocentowanie i prowizję, która wówczas łączy w sobie cechy prowizji przygotowawczej, prowizji administracyjnej i opłaty za del credere oraz dodatkowe usługi. Prowizję tę płaci się przy wykupie konkretnych wierzytelności i nalicza procentowo od wartości wykupywanej wierzytelności.

W przypadku faktoringu prowizja jest wyższa niż przy kredycie. Wynika to z tego, że jest to nie tylko prowizja przygotowawcza, jak przy kredycie, ale jednocześnie opłata dla faktora z tytułu wykonywanych czynności dodatkowych. Faktorant re-

kompensuje to sobie zmniejszeniem kosztów obsługi należności w swojej firmie, ponieważ część czynności przejmuje na siebie faktor. Zaznaczyć należy, że w Polsce większość banków inkasuje opłaty z góry, natomiast firmy faktoringowe pobierają z góry prowizje, natomiast oprocentowanie pobierają w okresach miesięcznych.

Prowizja może być przyjęta w formie prowizji przygotowawczej lub prowizji administracyjnej, łączącej w sobie cechy prowizji przygotowawczej i marży faktora. Marża faktora jest pobierana w związku z kosztami, jakie ponosi on przy obsłudze faktoringu i za wykonywanie usług dodatkowych.

Prowizja przygotowawcza może być ustalona kwotowo lub procentowo od wysokości przyznanego limitu. Jeśli nie jest ona pobierana, to musi być w kalkulowana w wysokość prowizji administracyjnej, która powinna być nieco wyższa.

Jeśli faktor nie pobiera dodatkowej opłaty za przejście *del credere*, to wszystkie opłaty, tzn. odsetki i prowizje, są wyższe w przypadku faktoringu właściwego. Muszą one uwzględniać ewentualne koszty związane ze ściąganiem należności, windykacją itp.

Podsumowanie rozdziału

- 1_** Koszty faktoringu to opłaty ponoszone na rzecz faktora oraz koszty ustanawiania zabezpieczeń.
- 2_** Opłaty ponoszone na rzecz faktora to najczęściej – oprocentowanie oraz prowizje. Prowizje to: prowizja przygotowawcza, prowizja administracyjna, prowizja del credere oraz opłaty z tytułu usług dodatkowych.
- 3_** Wysokość oprocentowania uzależniona jest od kwoty wierzytelności, okresu płatności należności i wysokości stopy procentowej. Wysokość stopy procentowej uzależniona jest od kosztu pozyskiwania kapitału przez faktora, ryzyka faktora oraz wysokości marży zysku faktora.
- 4_** Na wysokość prowizji przygotowawczej wpływ mają: kwota limitu faktoringowego i wysokość stopy procentowej prowizji, która z kolei zależy od pracochłonności czynności przygotowawczych. Pracochłonność zależy od liczby dłużników, statusu prawnego dłużników, dostępności informacji o dłużnikach, kompletności dokumentacji, dotychczasowej współpracy między faktorem i faktorantem oraz statusu prawnego faktoranta i specyfiki transakcji.
- 5_** Na wysokość prowizji administracyjnej wpływają: liczba reklamacji i kompensat, wielkość obrotów faktoranta, średnia kwota faktur, liczba dłużników, fluktuacja odbiorców oraz okres płatności należności.

- 6_** Wysokość prowizji *del credere* uzależniona jest od: branży odbiorców, wielkości wierzytelności straconych, wiarygodności i wypłacalności dłużników, średniego okresu kredytowania kontrahentów i liczby dłużników.
- 7_** Wysokość opłat za usługi dodatkowe niezwiązane z przelewanyymi wierzytelnościami ustalana jest indywidualnie.

SŁOWNICZEK

PROWIZJA PRZYGOTOWAWCZA – jedna z opłat faktoringowych pobieranych przez faktora. Jest to należność za czynności przygotowawcze poprzedzające zawarcie umowy faktoringowej. Zwykle pobierana procentowo od kwoty limitu faktoringowego.

PROWIZJA ADMINISTRACYJNA – jedna z opłat faktoringowych pobieranych przez faktorów. Jest to należność faktora z tytułu administrowania wierzytelnościami. Zwykle naliczana i pobierana procentowo od każdej wykupionej wierzytelności.

PROWIZJA DEL CREDERE – należność faktora za przejęcie ryzyka wypłacalności dłużnika. Zwykle pobierana procentowo od każdej wykupionej wierzytelności, jeśli transakcji towarzyszy funkcja *del credere*.

OPŁATY ZA USŁUGI DODATKOWE – opłaty z tytułu wykonywanych przez faktora usług niezwiązanych z przelewanyymi wierzytelnościami.

OPROCENTOWANIE – oprocentowanie pobierane z tytułu zaangażowania finansowego faktora, czyli pełnionej funkcji finansowej. Może być pobierane z góry w formie dyskonta lub w formie odsetek płatnych w okresach miesięcznych lub jednorazowo po spłacie przez dłużnika.

PRZYPISY

- 1_ *K. Gigol, Opłacalność działalności kredytowej banku, Twigger, Warszawa 2000, s. 133.*
- 2_ *K. Kreczmańska-Gigol, Faktoring w teorii i w praktyce, wyd. 3, Helion, Gliwice 2007, s. 59.*

Rozdział XIII

Ocena opłacalności transakcji faktoringowych dla przedsiębiorcy

KLUCZOWE ZAGADNIENIA W TYM ROZDZIALE:

- Warunki opłacalności transakcji faktoringowej dla faktoranta.
- Transakcje alternatywne pełniące takie same funkcje jak funkcje podstawowe faktoringu.
- Wzór na wyliczanie opłacalności transakcji faktoringu pełnego.
- Wzór na wyliczanie opłacalności transakcji faktoringu niepełnego.

WARUNKI OPŁACALNOŚCI TRANSAKЦИИ FAKTORINGOWEJ DLA PRZEDSIĘBIORSTWA

TRANSAKCYJA FAKTORINGOWA BĘDZIE OPŁACALNA DLA PRZEDSIĘBIORSTWA, JEŚLI KOSZTY PONOSZONE PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWO Z TYTUŁU FAKTORINGU NIE BĘDĄ WYŻSZE NIŻ KOSZTY, JAKIE BY ONO PONIOSŁO, GDYBY KORZYSTAŁO Z ALTERNATYWNYCH USŁUG PEŁNIĄCYCH TAKIE SAME LUB BARDZO ZBLIŻONE FUNKCJE.

Kosztów faktoringu nie można porównywać z kosztami transakcji, które pełnią jedynie niektóre z funkcji faktoringu.

PONIEWAŻ NIE MA INNEJ USŁUGI, KTÓRA PEŁNI JEDNOCZEŚNIE FUNKCJĘ FINANSOWĄ, ADMINISTRACYJNĄ, ZABEZPIECZAJĄCĄ I FUNKCJĘ USŁUG DODATKOWYCH, TO KOSZTY PONOSZONE W TRANSAKCYJACH FAKTORINGOWYCH NALEŻY PORÓWNAĆ Z SUMĄ OPŁAT TRANSAKCYJ ALTERNATYWNYCH PEŁNIĄCYCH RAZEM TE FUNKCJE, KTÓRE PEŁNI FAKTORING.

Porównanie kosztów ponoszonych przez faktoranta z kosztami jednej z usług alternatywnych mogłoby doprowadzić do złych wniosków. Nie każda transakcja faktoringowa pełni wszystkie trzy funkcje podstawowe. Porównując opłacalność danej transakcji, należy przeanalizować jej konstrukcję, funkcje jej towarzyszące, usługi oferowane przez faktora na rzecz faktoranta i wtedy dopiero przeprowadzić analizę porównawczą kosztów z alternatywnymi usługami.

„Współpracę z Raiffeisen Bank SA w zakresie faktoringu pełnego dla sieci handlowej jednego z naszych największych odbiorców rozpoczęliśmy pod koniec 2008 roku. Oferta banku bardzo dobrze uzupełniła naszą strategię dywersyfikacji źródeł finansowania działalności operacyjnej spółki, jak również pozwoliła na widoczną poprawę struktury należności wobec klientów oczekujących od nas zapewnienia długiego terminu płatności. Faktoring oceniamy jako elastyczne źródło finansowania dostosowujące się dynamicznie do zmian w wielkości sprzedaży, które jednocześnie pozwala na poprawę cyklu obrotu gotówką w firmie.

Finansowanie działalności za pomocą usługi faktoringowej wymaga oczywiście pewnego dostosowania wewnętrznych procedur księgowych i kontrolingowych w firmie, związanych z zaangażowaniem pracowników firmy w obsługę i dokumentację transakcji faktoringowych. Dlatego też w naszej współpracy cenimy sobie elektroniczny (internetowy) system dostępu do usługi, który upraszcza korzystanie z faktoringu i ogranicza nakład pracy związany z dokumentacją faktoringową, umożliwiając kontrolę i wgląd w rozrachunki z klientami objętymi usługą”.

TOMASZ ZATORSKI
ABC DATA SA
TREASURY MANAGER

TRANSAKCJĄ ALTERNATYWNA DLA FUNKCJI FINANSOWEJ FAKTORINGU może być np. kredyt obrotowy lub dyskonto weksli.

TRANSAKCJĄ ALTERNATYWNA PEŁNIĄCĄ FUNKCJĘ ADMINISTRACYJNĄ może być outsourcing usług zarządzania należnościami.

TRANSAKCJĄ ALTERNATYWNA DLA FUNKCJI ZABEZPIECZAJĄCEJ FAKTORINGU jest ubezpieczenie należności przez zakład ubezpieczeń.

DO OCENY OPŁACALNOŚCI TRANSAKCJI FAKTORINGU PEŁNEGO DLA PRZEDSIĘBIORSTWA NALEŻY ZASTOSOWAĆ NASTĘPUJĄCY WZÓR!:

TRANSAKCJA FAKTORINGU PEŁNEGO JEST OPŁACALNA DLA FAKTORANTA, JEŚLI:

$\text{Koszty faktoringu} < \text{Koszty FAT} + \text{Koszty AAT} + \text{Koszty ZAT}$,
gdzie:

FAT – transakcja alternatywna pełniąca funkcję finansową

AAT – transakcja alternatywna pełniąca funkcję administracyjną

ZAT – transakcja alternatywna pełniąca funkcję zabezpieczającą

DO OCENY OPŁACALNOŚCI TRANSAKCYJ FAKTORINGU NIEPEŁNEGO DLA PRZEDSIĘBIORSTWA NALEŻY ZASTOSOWAĆ NASTĘPUJĄCY WZÓR²:

TRANSAKCYJA FAKTORINGU NIEPEŁNEGO JEST
OPŁACALNA DLA FAKTORANTA, JEŚLI:

$\text{Koszty faktoringu} < \text{Koszty FAT} + \text{Koszty AAT}$,
gdzie:

FAT – transakcja alternatywna pełniąca funkcję finansową

AAT – transakcja alternatywna pełniąca funkcję
administracyjną

ZAT – transakcja alternatywna pełniąca funkcję
zabezpieczającą

„Od wielu lat moja firma korzysta z transakcji faktoringowych. Byliśmy jedną z pierwszych firm, które wprowadziły tego typu finansowanie i wspólnie z faktorem dokonywaliśmy kolejnych zmian i korekt w funkcjonowaniu tego produktu finansowego, dostosowując go do potrzeb i wymagań rynku.

Produkt ten jest korzystny dla branży, w której działamy – handel hurtowy i detaliczny rowerów, akcesoriów i komponentów rowerowych. Pozwala poprawić płynność finansową zarówno mojej firmie, jak i moim odbiorcom – sklepom rowerowym w całej Polsce. Jest to szczególnie istotne ze względu na sezonowość występującą zarówno po stronie wydatków (zamówienia towarów handlowych z zagranicznych fabryk, często wiążące się z zapłatą zaliczek czy nawet całkowitych przedpłat za towar, akredytywami i realizacją płatności dewizowych – import), jak i oczekiwanych wpływów ze sprzedaży od naszych odbiorców.

Dobrze wynegocjowane warunki realizacji transakcji faktoringowych, w szczególności otrzymywana kwota wykupu z faktur i termin zapłaty za wystawione faktury, pozwalają na uzyskanie niezbędnych środków pieniężnych na prowadzenie bezpiecznej działalności przez moją firmę i terminowe płatności od moich odbiorców rozłożone w czasie.

Nie bez znaczenia jest także sytuacja sprzedaży faktur do faktora, który może przejąć część uzgodnionych czynności dotyczących realizacji rozliczeń ze sprzedaży, w tym w szczególności monitoring zapłaty i ich windykację. Wcześniejsza weryfikacja firm objętych faktoringiem przez faktora pozwala ograniczyć ryzyko strat wynikających z braku zapłaty za sprzedany w terminie towar.

Podsumowując swoją wypowiedź, oceniam, że korzystanie z faktoringu jest według mnie dobrym wyborem dla przedsiębiorcy. Pozwala pozyskać środki pieniężne, poprawia płynność finansową firmy, obniża należności i czyni je w wysokim stopniu spłacalnymi, daje możliwość zwiększenia sprzedaży poprzez zaoferowanie swoim dobrym odbiorcom wydłużonego terminu zapłaty”.

**HENRYK CHARUCKI – WŁAŚCICIEL FIRMY HARFA – HARRYSON
WE WROCŁAWIU,
DZIAŁAJĄCEJ NA RYNKU SPRZEDAŻY ROWERÓW,
AKCESORIÓW I KOMPONENTÓW ROWEROWYCH OD 1992 ROKU**

Podsumowanie rozdziatu

- 1_** Faktoring jest usługą złożoną, która może pełnić trzy funkcje podstawowe i jedną dodatkową.
- 2_** Oceniając opłacalność transakcji faktoringowych, należy koszty faktoringu porównać z sumą kosztów transakcji alternatywnych pełniących takie funkcje jak funkcje podstawowe faktoringu.
- 3_** Oceniając opłacalność faktoringu pełnego, należy koszty faktoringu porównać z sumą kosztów transakcji alternatywnej dla faktoringu, która pełni funkcję finansową, kosztów transakcji alternatywnej pełniącej funkcję administracyjną oraz kosztów transakcji alternatywnej pełniącej funkcję zabezpieczającą.
- 4_** Oceniając opłacalność faktoringu niepełnego, należy koszty faktoringu porównać z sumą kosztów transakcji alternatywnej pełniącej funkcję finansową i transakcji alternatywnej pełniącej funkcję administracyjną.

SŁOWNICZEK

FAKTORING PEŁNY (INACZEJ WŁĄŚCIWY LUB BEZ REGRESU) – rodzaj faktoringu z przejęciem przez faktora ryzyka wypłacalności dłużnika, czyli z funkcją *del credere*. Jeśli dłużnik nie zapłaci, faktor nie będzie mógł dochodzić zapłaty od faktoranta.

FAKTORING NIEPEŁNY (NIEWŁĄŚCIWY, Z REGRESEM DO FAKTORANTA) – rodzaj faktoringu, zgodnie z kryterium umiejscowienia ryzyka wypłacalności dłużnika, w którym faktorant przejmuje ryzyko wypłacalności dłużnika, co oznacza, że w przypadku braku zapłaty ze strony dłużnika faktor będzie miał prawo domagać się płatności od faktoranta.

PRZYPISY

- 1_ K. Kreczmańska-Gigol, *Opłacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Difin, Warszawa 2007, s. 118.
- 2_ Tamże, str. 118

Rozdział XIV | Opodatkowanie transakcji faktoringowych

KLUCZOWE ZAGADNIENIA W TYM ROZDZIALE:

- *Opodatkowanie faktoringu podatkiem VAT.*
- *Podstawa opodatkowania faktoringu podatkiem VAT.*
- *Wpisywanie w koszty działalności faktorów nieodzyskanych należności faktoringowych.*
- *Faktoring a podatek od czynności cywilnoprawnych.*

Jeśli mamy do czynienia ze skupem wierzytelności w celu ich windykacji we własnym zakresie lub odsprzedaży, to czynności te są objęte podatkiem od towarów i usług i nie mogą korzystać ze zwolnienia na podstawie załącznika nr 4 do ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 54, poz. 535)¹.

NA PODSTAWIE PRZEPISÓW USTAWY O PODATKU OD TOWARÓW I USŁUG TRANSAKCJE FAKTORINGOWE PODLEGAJĄ OPODATKOWANIU VAT. STAWKA PODATKU VAT WYNOŚI 22%².

PODSTAWĘ OPODATKOWANIA STANOWIĄ POBIERANE PRZEZ FAKTORA PROWIZJE I INNE OPŁATY. OPODATKOWANIU NIE PODLEGAJĄ ODSETKI.

Przez jakiś czas kontrowersję wzbudzała podstawa opodatkowania podatkiem VAT, bo wprawdzie w ustawie o podatku od towarów i usług wskazano, że faktoring, podobnie jak inne usługi inkasa, nie jest zwolniony z VAT, ale przepisy ustawy nie określiły dokładnie, jakie opłaty pobierane przez faktora podlegają opodatkowaniu. Obecnie nie ma już wątpliwości i opodatkowuje się jedynie prowizje i ewentualne inne opłaty, natomiast odsetki nie są opodatkowane VAT³.

Pewną niedogodnością dla faktorów, którzy nie są bankami, jest brak możliwości wpisywania w straty i obniżania podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym nieodzyskanych wierzytelności, które były przedmiotem faktoringu.

DLA FAKTORÓW PRZYCHODEM SĄ TYLKO POBIERANE OD FAKTORANTA OPŁATY. JEŚLI WIERZYTELNOŚCI NIE BYŁY ZAŁICZANE DO PRZYCHODÓW NALEŻNYCH FAKTORA, TO NIE MOGĄ STANOWIĆ KOSZTÓW, JEŚLI NIE ZOSTANĄ ODZYSKANE⁴.

Podatek od czynności cywilnoprawnych jest pobierany jedynie wówczas, gdy dana czynność znalazła się w katalogu czynności opodatkowanych tym podatkiem. Zawarty jest on w art. 1 ustawy z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych⁵.

FAKTORING NIE ZOSTAŁ WYMIENIONY W TYM KATALOGU CZYNNOŚCI PODLEGĄCYCH OPODATKOWANIU PODATKIEM OD CZYNNOŚCI CYWILNOPRAWNYCH, CZYLI NIE PODLEGA PODATKOWI OD CZYNNOŚCI CYWILNOPRAWNYCH⁶.

Podsumowanie rozdziału

- 1_** Faktoring podlega opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług, czyli VATem.
- 2_** Podstawę opodatkowania stanowią prowizje i inne opłaty pobierane przez faktora, za wyjątkiem oprocentowania, które jest zapłatą za finansowanie.
- 3_** Stawka opodatkowania VAT to 22%.
- 4_** Dla faktorów przychodem są opłaty pobierane od klientów. Sama wierzytelność nie jest dla faktora przychodem.
- 5_** Faktoring nie podlega opodatkowaniu podatkiem od czynności cywilnoprawnych, ponieważ nie został wymieniony w katalogu czynności podlegających opodatkowaniu tym podatkiem.

SŁOWNICZEK

VAT – podatek od towarów i usług, inaczej podatek od wartości dodanej, jest to jeden z podatków pośrednich. Obciąża finalnego konsumenta. Zamiarem ustawodawcy było, aby był neutralny dla przedsiębiorstwa.

PODATEK OD CZYNNOŚCI CYWILNOPRAWNYCH – podatek, który należy zapłacić w przypadku zawierania umowy kupna-sprzedaży, pożyczki i innych o podobnych charakterze.

PRZYPISY

- 1_ J. Neneman, Odpowiedź podsekretarza stanu w Ministerstwie Finansów z 23 grudnia 2004 r. (PP3-0602-1297/2004/AK/15198 BM6) na interpelację poselską w sprawie opodatkowania VAT czynności związanych z obrotem wierzytelnościami i usług windykacyjnych, „Rzeczpospolita” z dnia 20.01.2005 r., wydanie 417/16(7005), str. Df9; Różycki K., Faktoring czy usługa wolna od VAT?, „Rzeczpospolita” z dnia 20.01.2005 r., wydanie 417/16(7005), s. Df9.
- 2_ Ustawa o podatku od towarów i usług z 11 marca 2004 r., Dz.U. nr 54, poz. 535. Szerzej na ten temat: K. Kreczmańska-Gigol, Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego, Difin, Warszawa 2006, s. 85-87.
- 3_ Postanowienie Pierwszego Mazowieckiego Urzędu Skarbowego w Warszawie z dnia 20.02.2006 r., 1471/NTR1/443-582/05/AM; Postanowienie Pierwszego Śląskiego Urzędu Skarbowego w Sosnowcu z dnia 4 kwietnia 2005 r., PSUS/PPOI/443/120/05/tG.

- 4_ K. Kreczmańska-Gigol, *Factoring w świetle prawa ...*,
dz. cyt., s. 84.
- 5_ Dz.U. nr 86, poz. 959 z późn. zm.
- 6_ K. Kreczmańska-Gigol, *Factoring w świetle prawa...*,
dz. cyt., s. 87.

Rozdział XV

Księgowanie transakcji faktoringowych

KLUCZOWE ZAGADNIENIA W TYM ROZDZIALE:

- Księgowanie faktoringu jak sprzedaży wierzytelności.
- Warunki pozostawiania przelanej wierzytelności w księgach rachunkowych cedenta w świetle Międzynarodowego Standardu Rachunkowości nr 39.
- Księgowanie faktoringu niepełnego.
- Księgowanie faktoringu zobowiązaniowego.
- Księgowanie faktoringu wierzytelności przyszłych.

FAKTORING NALEŻY TRAKTOWAĆ JAKO SPRZEDAŻ WIERZYTELNOŚCI. PONIEWAŻ SPRZEDAŻ WIERZYTELNOŚCI JEST PODSTAWOWYM JEGO PRZEDMIOTEM¹. KWOTA ZE SPRZEDAŻY WIERZYTELNOŚCI JEST TRAKTOWANA JAKO SPŁATA NALEŻNOŚCI ZALICZONEJ DO PRZYCHODÓW, A W ZWIĄZKU Z TYM NIE JEST PONOWNIE PRZYCHODEM.

Przed podpisaniem umowy faktoringu i przed sprzedażą wierzytelności²:

- Po stronie aktywów w majątku obrotowym znajdują się należności w stosunku do odbiorców.

PO SPRZEDAŻY WIERZYTELNOŚCI W RAMACH UMOWY FAKTORINGU:

- 1_ PO STRONIE AKTYWÓW:
 - ZMNIEJSZAJĄ SIĘ NALEŻNOŚCI,
 - ZWIĘKSZAJĄ SIĘ ŚRODKI PIENIĘŻNE.
- 2_ OPŁATY PONIESIONE PRZEZ FAKTORANTA NA RZECZ FAKTORA SĄ KOSZTAMI FINANSOWYMI I ZMNIEJSZAJĄ ZYSK. SUMA BILANSOWA NIECO SIĘ ZMNIEJSZA.

W ten sposób księgowanych jest większość transakcji faktoringowych, w których przedmiotem są wierzytelności – wszystkie transakcje faktoringu pełnego, większość transakcji faktoringu niepełnego.

Nieliczne transakcje faktoringu niepełnego księgowane są inaczej.

ZGODNIE Z MIĘDZYNARODOWYM STANDARDEM RACHUNKOWOŚCI NR 39 WIERZYTELNOŚĆ, MIMO ŻE ZOSTAŁA PRZELANA NA INNY PODMIOT, JEST KSIĘGOWANA W BILANSIE FAKTORANTA NADAL, JEŚLI:

- FAKTORANT NIE UTRACIŁ WSZYSTKICH PRAW WIERZYTELNOŚCI,
- NIE POZBYŁ SIĘ CAŁEGO RYZYKA ZWIĄZANEGO Z WIERZYTELNOŚCIAMI,
- NIE STRACIŁ KONTROLI NAD WIERZYTELNOŚCIĄ.

W TRANSAKCJACH FAKTORINGU NIEPEŁNEGO FAKTORANT TRACI PRAWA DO WIERZYTELNOŚCI, NIE POZBYWA SIĘ NATOMIAST CAŁEGO RYZYKA ZWIĄZANEGO Z PRZELANĄ WIERZYTELNOŚCIĄ.

W transakcjach faktoringu niepełnego, jeśli dłużnik nie zapłaci, to faktor może dochodzić zapłaty od faktoranta.

JEŚLI DOTYCHCZASOWY WIERZYTEL NIE POZBYWA SIĘ WSZYSTKICH PRAW I CAŁEGO RYZYKA, TO O POZOSTAWIENIU BĄDŹ NIE WIERZYTELNOŚCI W JEGO KSIĘGACH RACHUNKOWYCH DECYDUJE POSIADANIE BĄDŹ UTRATA KONTROLI NAD WIERZYTELNOŚCIĄ.

W większości transakcji faktoringu niepełnego faktorant traci kontrolę nad przelaną wierzytelnością. Faktor może nią swobodnie dysponować.

Dla porównania, w transakcjach przelewu wierzytelności na zabezpieczenie cedent nie traci kontroli nad wierzytelnością. Przelew powierniczy nie skutkuje więc usuwaniem wierzytelności z ksiąg rachunkowych cedenta.

W WIĘKSZOŚCI TRANSAKCJI FAKTORINGU NIEPEŁNEGO KONTROLĘ NAD WIERZYTELNOŚCIĄ PO PRZELEWIE MA FAKTOR, A NIE FAKTORANT. DLATEGO WIERZYTELNOŚĆ JEST USUWANA Z KSIĄG FAKTORANTA I EWIDENCJONOWANA W KSIĘGACH RACHUNKOWYCH FAKTORA.

W NIELICZNYCH TRANSAKCJACH FAKTORINGU NIEPEŁNEGO FAKTOR NIE EWIDENCJONUJE WIERZYTELNOŚCI, A EWIDENCJONUJE JĄ NADAL FAKTORANT.

W transakcjach faktoringu niepełnego, jeśli faktorant zachowuje kontrolę nad wierzytelnością, skutki faktoringu dla faktoranta to:

- *po stronie aktywów w bilansie faktoranta pojawia się gotówka od faktora i pozostaje nadal wierzytelność,*
- *po stronie pasywów pojawia się zobowiązanie wobec faktora,*
- *koszty faktoringu stanowią koszty finansowe i obniżają podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym.*

Inaczej niż transakcje faktoringu pełnego oraz transakcje faktoringu niepełnego w zakresie wierzytelności istniejących księguje się faktoring zobowiązaniowy i faktoring wierzytelności przyszłych.

W TRANSAKCJACH FAKTORINGU ZOBOWIĄZANIOWEGO:

- 1_ *PO STRONIE PASYWÓW ZNIKA ZOBOWIĄZANIE WOBEC DOSTAWCY I POJAWIA SIĘ ZOBOWIĄZANIE WOBEC FAKTORA,*
- 1_ *OKRES PŁATNOŚCI ZOBOWIĄZANIA WOBEC FAKTORA JEST DŁUŻSZY NIŻ ZOBOWIĄZANIA WOBEC DOSTAWCY, CO SKUTKUJE WYDŁUŻENIEM ROTACJI ZOBOWIĄZAŃ,*
- 3_ *KOSZTY FAKTORINGU STANOWIĄ KOSZTY FINANSOWE.*

W TRANSAKCYJACH FAKTORINGU WIERZYTELNOŚCI PRZYSZŁYCH³:

- 1_ PO STRONIE AKTYWÓW W BILANSIE FAKTORANTA POJAWIA SIĘ GOTÓWKA OD FAKTORA JAKO ZAPŁATA ZA PRZYSZŁĄ WIERZYTELNOŚĆ W WYSOKOŚCI MAKSYMALNIE 50% PRZYSZŁEJ WIERZYTELNOŚCI,
- 2_ PO STRONIE PASYWÓW POJAWIA SIĘ ZOBOWIĄZANIE WOBEC FAKTORA,
- 3_ PO REALIZACJI ZAMÓWIENIA I WYSTAWIENIU FAKTURY PRZEZ FAKTORANTA POJAWIA SIĘ W BILANSIE WIERZYTELNOŚĆ WOBEC DŁUŻNIKA FAKTORINGOWEGO, CZYLI KONTRAHENTA FAKTORANTA,
- 4_ POWSTAŁA WIERZYTELNOŚĆ JEST PRZELEWANA NA FAKTORA, CO SKUTKUJE ZNIKNIĘCIEM WIERZYTELNOŚCI Z BILANSU, SPŁATĄ ZOBOWIĄZANIA WOBEC FAKTORA I POJAWIENIEM SIĘ GOTÓWKI PO STRONIE AKTYWÓW FAKTORANTA JAKO ZAPŁATY ZA POZOSTAŁĄ, NIEZAPŁACONĄ CZĘŚĆ KWOTY WIERZYTELNOŚCI.

Podsumowanie rozdziału

- 1_ Większość transakcji faktoringowych księgowana jest jak sprzedaż wierzytelności, ponieważ ich przedmiotem są istniejące wierzytelności.
- 2_ Transakcje faktoringu pełnego zaliczkowego i przyspieszonego powodują zmiany po stronie aktywów przedsiębiorstwa. Należności zamieniają się w gotówkę.
- 3_ Transakcje faktoringu pełnego wymagalnościowego skutkują tym, że należności wobec kontrahentów przedsiębiorstwa zamieniają się w należności wobec faktora.
- 4_ Większość transakcji faktoringu niepełnego księgowana jest tak jak transakcje faktoringu pełnego.
- 5_ Niektóre transakcje faktoringu niepełnego nie powodują usunięcia wierzytelności z ksiąg rachunkowych faktoranta zgodnie z przepisami zawartymi w MSR 39, który określa warunki pozostawiania przelanej wierzytelności w księgach rachunkowych zbywcy wierzytelności. W takich transakcjach należności pozostają w bilansie. Po stronie pasywnej bilansu pojawia się zobowiązanie wobec faktora, a po stronie aktywnej gotówka od faktora.
- 6_ Transakcje faktoringu zobowiązaniowego zobowiązania wobec dostawców przedsiębiorstwa zamieniają się w zobowiązania wobec faktora.

- 7_** *Transakcje faktoringu wierzytelności przyszłych powodują pojawienie się gotówki po stronie aktywnej bilansu przedsiębiorstwa i pojawieniem się zobowiązania wobec faktora, które będzie się utrzymywało do momentu powstania wierzytelności, z której zobowiązanie będzie spłacone*

SŁOWNICZEK

FAKTORING NIEPEŁNY (NIEWŁAŚCIWY, Z REGRESEM DO FAKTORANTA) – rodzaj faktoringu, zgodnie z kryterium umiejscowienia ryzyka wypłacalności dłużnika, w którym faktorant przejmuje ryzyko wypłacalności dłużnika, co oznacza, że w przypadku braku zapłaty ze strony dłużnika faktor będzie miał prawo domagać się płatności od faktoranta.

MIĘDZYNARODOWY STANDARD RACHUNKOWOŚCI NR 39 – jeden ze standardów stworzonych przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości odnoszący się do instrumentów finansowych, ich ujmowania i wyceny.

FAKTORING ZOBOWIĄZANIOWY (INACZEJ FAKTORING ZOBOWIĄZAŃ, FAKTORING ODWROTNY, FAKTORING ZAKUPOWY) – rodzaj faktoringu, w którym przedmiotem są zobowiązania faktoranta w stosunku do dostawców, czyli faktorant jest dłużnikiem. Faktor wchodzi w prawa dotychczasowego wierzyciela, płacąc zobowiązania za faktoranta. Najczęściej nie dochodzi do korzystania u dostawców z kredytu kupieckiego, co skutkuje możliwością skorzystania z opustów u dostawców, a faktor wydłuża faktorantowi okres spłaty zobowiązań.

FAKTORING WIERZYTELNOŚCI PRZYSZŁYCH, INACZEJ FAKTORING ZAMÓWIENIOWY – rodzaj faktoringu, w którym przedmiotem są wierzytelności przyszłe faktoranta. Faktor płaci faktorantowi za przyszłe wierzytelności, co powoduje, że w bilansie faktoranta po stronie pasywów pojawia się zobowiązanie wobec faktora, a po stronie aktywów gotówka od faktora.

PRZYPISY

- 1_ *Orzeczenie NSA z 31.07.1995 r., sygn. Akt SA/KA1487/94.*
- 2_ *K. Kreczmańska-Gigol, Faktoring w teorii i w praktyce, dz. cyt., s. 67.*
- 3_ *K. Kreczmańska-Gigol, Faktoring a struktura kapitałów w przedsiębiorstwie – różne oblicza faktoringu, dz. cyt., s. 238; K. Kreczmańska-Gigol, Nowe możliwości zastosowania faktoringu w zarządzaniu płynnością finansową firmy, „Gazeta Prawna”, 9.11.2007, s. c4.*

Rozdział XVI

Rynek usług faktoringowych w Polsce

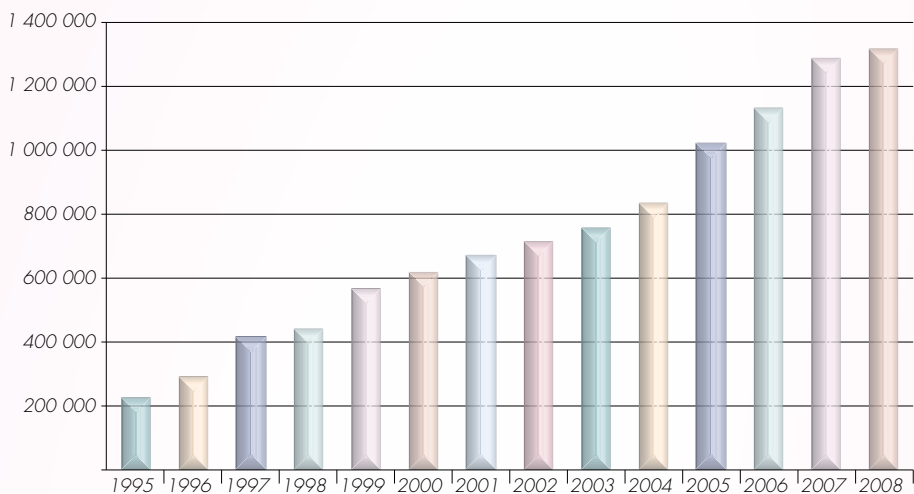
KLUCZOWE ZAGADNIENIA W TYM ROZDZIALE:

- Początki rozwoju faktoringu w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej, Europie Zachodniej i Polsce.
- Wielkość światowych obrotów faktoringowych.
- Wielkość obrotów faktoringowych w Polsce.
- Podmioty działające na polskim rynku i zajmujące się świadczeniem usług faktoringowych.
- Rynek faktoringowych według badań Głównego Urzędu Statystycznego.
- Banki o największych obrotach faktoringowych.
- Polski Związek Faktorów i jego członkowie.
- Niezależni faktorzy.
- Perspektywy rozwoju rynku faktoringowego w Polsce.
- Międzynarodowe związki faktorów.

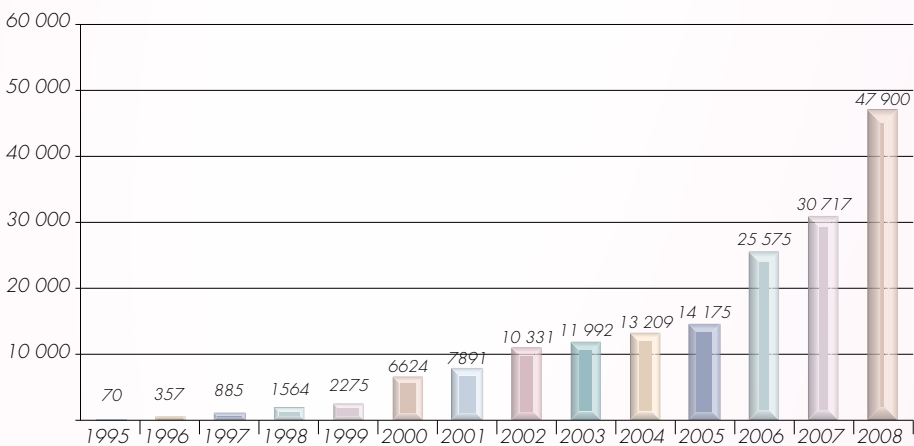
Usługa, którą rozumiemy przez pojęcie „faktoring”, pochodzi ze Stanów Zjednoczonych, gdzie rozwinęła się na początku XIX w. Dzisiejszy faktor był początkowo agentem sprzedającym w USA wyroby tekstylne zamorskich przedsiębiorstw, w szczególności angielskich, ponieważ znał lepiej niż zagraniczny producent rynek amerykański. Z biegiem czasu, kiedy poznał już dobrze wypłacalność dłużników, zaczął przejmować del credere, czyli ryzyko wypłacalności w transakcjach, w których uczestniczył. Wraz z bogaceniem się faktorów pojawiła się kolejna funkcja faktoringu, a mianowicie finansowanie. W zamian za odpowiednią prowizję faktor proponował zaliczkowanie oferowanych wierzytelności. Pod koniec XIX w. faktorzy zrezygnowali już z zajmowania się sprzedażą i skoncentrowali się na przyjmowaniu del credere oraz finansowaniu, administrując jednocześnie spłatami wierzytelności. Około 1930 r. faktorzy zaczęli ograniczać swą działalność w sektorze tekstylnym i ofertę swoich usług skierowali do innych branż.

Po II wojnie światowej faktoring z USA trafił do Europy. W związku z dużym zapotrzebowaniem na kapitał, faktoring – na bazie przedstawicielstw amerykańskich firm faktoringowych – zaczął rozwijać się w tej części świata. Początkowo zajmowały się nim rodzime banki, które korzystały z doświadczeń faktorów zza oceanu. Następnym przedsięwzięciem było tworzenie firm faktoringowych poza bankami. Były to firmy z kapitałowym udziałem banków i faktorów amerykańskich.

Wykres 16.1. Obroty faktoringowe na świecie w latach 1995-2008
(w mln euro)¹



Wykres 16.2. Obroty faktoringowe w Polsce w latach 1995-2008
(w mln zł)²



Faktoring w Polsce rozwija się od 1989 r., bo właśnie wówczas jeden z banków działających w Polsce wprowadził do swojej oferty usługi faktoringowe³. Obecnie usługa ta staje się coraz bardziej popularna. W Polsce faktoringiem zajmują się banki, które traktują go jako jeden z oferowanych produktów, oraz wyspecjalizowane firmy faktoringowe. Wśród firm faktoringowych należy wyróżnić firmy skupione w Polskim Związku Faktorów oraz niezależnych małych faktorów. Rodzaje faktorów działających obecnie na polskim rynku przedstawia tabela 16.1.

Tabela 16.1. Liczba faktorów rozpoczynających działalność faktoringową w latach 1989-2008, którzy prowadzili dalej działalność faktoringową w roku 2008⁴

ROK	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08
BANKI	1	1	3	1	-	-	1	1	-	-	2	-	1	2	2	1	2	2	-	1
SPÓŁKI	-	-	-	-	-	1	2	1	2	-	1	1	-	3	1	1	3	1	1	-

Rynek usług faktoringowych rozwija się od 20 lat. Podobnie jak w krajach zachodnioeuropejskich początkowo zajmowały się nimi jedynie banki, które oferowały faktoring przedsiębiorstwom w ramach działalności kredytowej.

Od roku 1994, kiedy powstała pierwsza spółka faktoringowa związana z kapitałem bankowym, można zaobserwować zjawisko tworzenia się firm faktoringowych. Powstają one z udziałem kapitału z banków, kapitału międzynarodowych instytucji faktoringowych lub niezależnych podmiotów. Niejednokrotnie udziałowcami są faktorzy zagraniczni. Od roku 2006 Główny Urząd Statystyczny sporządza raport na temat działalności przedsiębiorstw faktoringowych w Polsce.

W ROKU 2007 GŁÓWNY URZĄD STATYSTYCZNY OBJAŁ SWOIM BADANIEM 37 FAKTORÓW⁵.

W ROKU 2009 DANE NA TEMAT DZIAŁALNOŚCI FAKTORINGOWEJ PRZEKAZAŁO DO GUS 39 INSTYTUCJI FAKTORINGOWYCH⁶.

Z pewnością dane te nie obejmują wszystkich podmiotów zajmujących się faktoringiem, ponieważ obowiązek składania informacji do GUS mieli factorzy zatrudniający powyżej 9 osób.

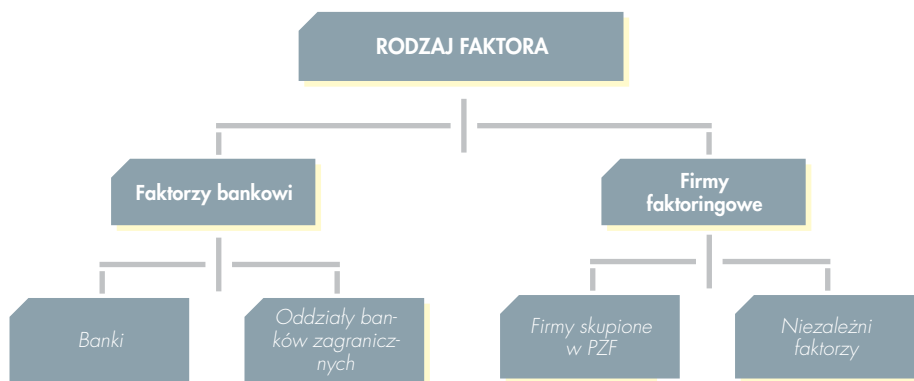
Spośród factorów, których badaniem objął GUS⁷:

- 18 stanowiły wyspecjalizowane firmy faktoringowe,
- 8 stanowiły firmy z kapitałem zagranicznym, a 10 firmy krajowe,
- 4 to spółki z kapitałem bankowym, 6 należało do pozostałych zagranicznych instytucji finansowych i ubezpieczeniowych, a 8 miało kapitał z sektora niefinansowego (przedsiębiorstwa i osoby fizyczne),
- 21 to banki komercyjne, wśród których dla 1 faktoring jest działalnością dominującą, a dla 20 faktoring to działalność uboczna.

Tabela 16.2. przedstawia factorów objętych raportem GUS w latach 2006-2008, czyli działających w Polsce i zatrudniających powyżej 9 osób.

Tabela 16.2. Factorzy działający w Polsce w latach 2006-2008⁸

ROK	2006	2007	2008
LICZBA FAKTORÓW	33	37	39
FIRMY FAKTORINGOWE	14	16	18
BANKI	19	21	20
ODDZIAŁY BANKÓW ZAGRANICZNYCH	-	-	1

Rysunek 16.1. Rodzaje faktorów działających na polskim rynku⁹

W roku 2007 z usług instytucji faktoringowych skorzystało 4459 przedsiębiorstw, a w roku 2008 było ich 4789¹⁰. Z usług faktorów bankowych w roku 2007 skorzystało 2352 klientów, co stanowiło ok. 53% wszystkich faktorantów współpracujących z instytucjami faktoringowymi¹¹. W roku 2008 faktorantów współpracujących z bankami było 2360, czyli ponad 49% wszystkich faktorantów¹². Z usług faktorów będących spółkami faktoringowymi skorzystało w roku 2007 2107 przedsiębiorstw, co stanowiło ponad 47% wszystkich faktorantów¹³. W roku 2008 z firmami faktoringowymi współpracowało 2429 przedsiębiorstw, co stanowiło ok. 51% wszystkich faktorantów w Polsce¹⁴.

Wśród klientów spółek faktoringowych najwięcej przedsiębiorstw było w roku 2008 obsługiwanych przez spółki bankowe (1109 faktorantów, czyli ponad 23% wszystkich klientów faktoringowych)¹⁵. Na niebankowe instytucje faktoringowe przypadło w roku 2008 1002 faktorantów, a 318 przedsiębiorstw współpracowało ze spółkami faktoringowymi, w których dominującym udziałowcem był podmiot sektora niefinansowego¹⁶.

Wśród faktorantów w roku 2008 największą grupę stanowiły przedsiębiorstwa o obrotach z faktorem w przedziale 11-20 mln zł – 43% wszystkich faktorantów¹⁷. 27% stanowili faktoranci o obrotach z faktorem do 1 mln zł¹⁸. 19% stanowili faktoranci o obrotach faktoringowych w przedziale 2-5 mln zł¹⁹. 6% to faktoranci o obrotach faktoringowych 6-10 mln zł²⁰.

WŚRÓD BANKÓW NAJWIĘKSZE ZNACZENIE DLA RYNKU FAKTORINGOWEGO MA OFERTA: RAIFFEISEN BANK POLSKA, BANK BGŻ, BANK MILLENNIUM, FACTOR IN BANK (GETIN BANK), DNB NORD, BOŚ.

NAJWIĘKSI FAKTORZY TO FIRMY ZRZESZONE W POLSKIM ZWIĄZKU FAKTORÓW.

Polski Związek Faktorów jest organizacją faktorów istniejącą od kwietnia 2006 r. i powstałą z przekształcenia Konferencji Przedsiębiorstw Faktoringowych, która działała od listopada 2001 r.

Obecnie Polski Związek Faktorów jest instytucją zrzeszającą 10 instytucji finansowych oferujących usługi faktoringowe: Arvato Services Polska, Bibby Financial Services Sp. z o.o., BZ WBK Faktor Sp. z o.o., Coface Poland Factoring Sp. z o.o., Fortis Commercial Finance Sp. z o.o., SEB Commercial Finance Sp. z o.o., IFIS Finance Sp. z o.o., ING Commercial Finance Polska SA, Pekao Faktoring Sp. z o.o., Polfactor SA, PKO BP Faktoring oraz firmę Hilton-Baird Polska Sp. z o.o. – członka wspierającego²¹. W styczniu 2010 członkiem PZF został pierwszy bank – Bank Millennium.

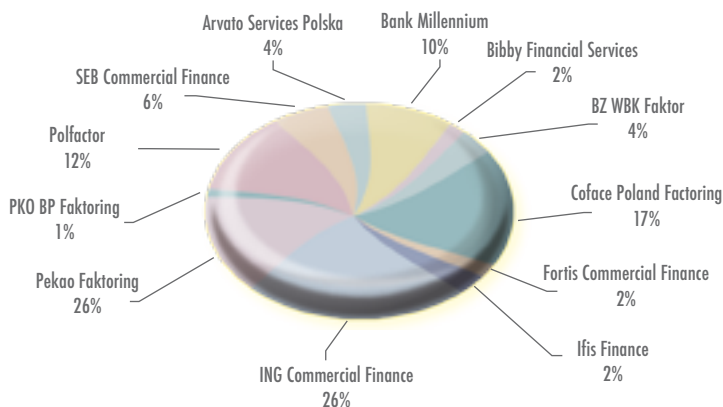
NIEZALEŻNI FAKTORZY NA POLSKIM RYNKU TO SPÓŁKI FAKTORINGOWE, NIEBĘDĄCE CZŁONKAMI PZF. MOŻNA WŚRÓD NICH WYRÓŻNIĆ: MNIEJSZE SPÓŁKI FAKTORINGOWE, NIESKUPIONE W PZF, FIRMY KRAJOWE ZAJMUJĄCE SIĘ NIE TYLKO FAKTORINGIEM, ALE RÓWNIEŻ INNYMI USŁUGAMI, TAKIMI JAK WINDYKACJA, OBRÓT WIERZYTELNOŚCIAMI, LEASING ITP., ORAZ MIĘDZYNARODOWE FIRMY ZAJMUJĄCE SIĘ NIE TYLKO FAKTORINGIEM (NP. EULER HERMES).

Tabela 16.3. Obroty firm faktoringowych zrzeszonych w PZF na koniec 2007 i 2008 roku w mln zł oraz dynamika tych obrotów

OBROTY NARASTAJĄCO	IVQ 2007	IVQ 2008	DYNAMIKA 2007/2008
ING COMMERCIAL FINANCE	4,932.5	12,921.2	162%
PEKAO FAKTORING	4,022.5	5,181.8	29%
POLFACTOR	3,351.0	3,451.2	3%
COFACE POLAND FACTORING SP. Z O.O.	814.2	3,102.3	281%
SEB COMMERCIAL FINANCE	2,769.0	2,876.0	4%
BZ WBK FAKTOR	1,179.1	1,782.3	51%
ARVATO SERVICES POLSKA	788.2	1,148.4	46%
BIBBY FINANCIAL SERVICES	626.9	814.2	30%
FORTIS COMMERCIAL FINANCE	253.0	723.1	186%
IFIS FINANCE SP. Z O.O.		626.2	
GRUPA FINANSOWA PREMIUM	44.3	197.7	346%
PZF RAZEM	18,827.0	32,865.1	75%

Źródło: Polski Związek Faktorów.

Wykres 16.3. Udział poszczególnych członków PZF w obrotach faktoringowych wszystkich członków razem na koniec pierwszego kwartału 2010



Źródło: Polski Związek Faktorów.

Tabela 16.4. Obroty faktoringowe członków PZF na koniec pierwszego kwartału 2009 r. i 2010 r.

OBROTY	IQ 2009		IQ 2010	
	obroty w mln zł	% udział w rynku	obroty w mln zł	% udział w rynku
ARVATO SERVICES POLSKA	274,6	4%	304,5	4%
BANK MILLENNIUM	-		818,4	10%
BIBBY FINANCIAL SERVICES	191,3	3%	170,7	2%
BZ WBK FAKTOR	396,6	6%	360,0	4%
COFACE POLAND FACTORING	954,0	14%	1484,3	17%
FORTIS COMMERCIAL FINANCE	173,8	2%	149,0	2%
IFIS FINANCE	224,6	3%	229,6	3%
ING COMMERCIAL FINANCE	2118,0	30%	2212,3	26%
PEKAO FAKTORING	1104,0	16%	1266,1	15%
PKO BP FAKTORING	-		101,5	1%
POLFACTOR	782,2	11%	985,0	12%
SEB COMMERCIAL FINANCE	751,0	11%	477,0	6%
PZF RAZEM	6998,3*	100%	8 558,4	100%

* Dla ciągłości danych wynik PZF za I kwartał 2009 r. został podany z obrotami osiągniętymi przez GF Premium, byłego członka PZF.

Źródło: Polski Związek Faktorów.

W 2009 r. obroty wszystkich członków PZF osiągnęły wartość 30,04 mld zł²². Jest to o 8,6% mniej niż w roku 2008. Poczerniający może być jedynie fakt, że w trzecim kwartale nastąpiło znaczne zahamowanie spadku w porównaniu z kwartałem pierwszym i drugim, a w pierwszym kwartale 2010 nastąpił wzrost obrotów w stosunku do analogicznego okresu roku 2009 o 22%. Główne przyczyny spadku obrotów w roku 2009 wśród członków PZF to: pogarszająca się sytuacja w dotkniętym kryzysem sektorze dystrybucji stali, ogólnie złe perspektywy makroekonomiczne kraju, wpływ kryzysu finansowego na realną gospodarkę, reakcja firm ubezpieczeniowych, które zaostrzyły warunki ubezpieczenia należności faktoringowych i należności przedsiębiorstw z tytułu udzielanych kredytów kupieckich. Dynamikę zmian obrotów wśród członków PZF przedstawia wykres 16.2.

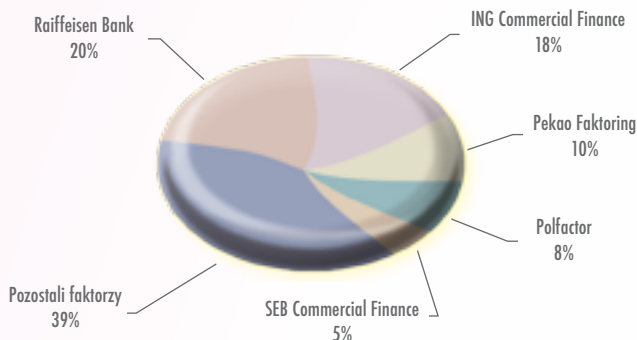
NA UWAGĘ ZASŁUGUJE TO, ŻE UDZIAŁ OBROTÓW FAKTORINGU PEŁNEGO (51%) WŚRÓD CZŁONKÓW PZF W ROKU 2009 PRZEWYŻSZYŁ OBROTY FAKTORINGU NIEPEŁNEGO (49%)²³.

Wykres 16.5. Dynamika zmian obrotów faktoringowych za trzy kwartały 2009 roku w stosunku do trzech kwartałów roku 2008 wśród członków PZF (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Polskiego Związku Faktorów.

Wykres 16.6. Faktorzy o największych obrotach faktoringowych na polskim rynku w 2009 r.²⁴



Wykres 16.6. przedstawia udział w rynku faktoringowym w Polsce pięciu największych faktorów w roku 2009. Pierwsze miejsce zajmował Raiffeisen Bank z udziałem 20% w rynku i obrotami przekraczającymi 10 mld zł²⁵. Na kolejnych miejscach znalazły firmy faktoringowe: spółka faktoringowa ING Commercial Finance (18% udział w rynku) spółka faktoringowa Pekao Faktoring (10% rynku), Polfactor (8% rynku), SEB Commercial Finance (5%). Razem na tych pięciu faktorów przypadło ponad 60% rynku faktoringowego²⁶. Liderem rynku w 2009 r. został więc Raiffeisen Bank.

Zmiana lidera na rynku usług faktoringowych wydaje się odzwierciedlać zmiany, jakie nastąpiły na rynku faktoringowym w roku 2009 – wzrost obrotów faktorów bankowych i spadek obrotów firm faktoringowych. Wiązało się to między innymi z problemami, jakie miały firmy faktoringowe z pozyskiwaniem kapitałów potrzebnych do prowadzenia działalności.

PERSPEKTYWY ROZWOJOWE RYNKU FAKTORINGOWEGO W POLSCE

- 1_ MOŻNA SIĘ SPODZIEWAĆ, ŻE W CIĄGU NASTĘPNYCH LAT RYNEK FAKTORINGOWY BĘDZIE ULEGAŁ DALSZYM PRZEMIANOM I UPODABNIAŁ SIĘ DO RYNKÓW W KRAJACH „15”.
- 2_ BYĆ MOŻE BANKI ZAJMUJĄCE SIĘ FAKTORINGIEM BĘDĄ TRACIŁY NA ZNACZENIU, TAK JAK SIĘ DZIEJE NP. WE WŁOSZECH, GDZIE NA BANKI PRZYPADA MNIEJ NIŻ 10% KRAJOWYCH OBROTÓW FAKTORINGOWYCH, LUB TEŻ DOJDZIE DO JESZCZE WIĘKSZEJ SPECJALIZACJI WŚRÓD BANKÓW OFERUJĄCYCH FAKTORING.
- 3_ PRAWDOPODOBNY JEST SCENARIUSZ, ŻE BANKI, KTÓRE NIE STWORZĄ FIRM FAKTORINGOWYCH, BĘDĄ ZAMIAST FAKTORINGU ROZWIJAĆ DYSKONTOWANIE FAKTUR, CO POZWOLI W PEŁNI KONCENTROWAĆ SIĘ NA FINANSOWANIU KLIENTA, NIE BĘDZIE WYMAGAĆ OCENY DŁUŻNIKÓW, A BRAK SPŁATY PRZEZ DŁUŻNIKA BĘDZIE PROBLEMEM FAKTORANTA.
- 4_ JUŻ DZIŚ WIĘKSZOŚĆ BANKÓW PRZY FAKTORINGU NIEPEŁNYM, KTÓRY PREFERUJĄ, W PRZYPADKU BRAKU ZAPŁATY PRZEZ DŁUŻNIKA AUTOMATYCZNIE OBCIĄŻAJĄ RACHUNEK FAKTORANTA.
- 5_ FIRMY FAKTORINGOWE OD WIELU LAT STARAJĄ SIĘ PODKREŚLAĆ RÓŻNICE MIĘDZY OFEROWANYM PRZEZ NIE FAKTORINGIEM A FAKTORINGIEM BANKOWYM.

Na początku faktorzy świadczyli jedynie usługi faktoringu niepełnego. Pod koniec lat 90. ubiegłego wieku udział faktoringu pełnego wynosił ok. 10%. W roku 2007 wśród firm zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów obroty faktoringu pełnego wyniosły 29%, czyli zbliżają się do 1/3 obrotów. Udział ten w roku 2006 wyniósł 27%. Szacuje się, że obroty faktoringu pełnego

w roku 2008 wyniosły prawie 50%²⁷. Według informacji PZF w roku 2009 faktoring pełny stanowi już 51% obrotów. Z roku na rok faktoring niepełny traci na znaczeniu. Prawdopodobnie w ciągu kilku lub kilkunastu lat dojdzie do wyparcia faktoringu niepełnego przez faktoring pełny, a faktoring niepełny stanie się rzadką usługą zarezerwowaną dla transakcji bez informowania dłużnika, czyli faktoringu tajnego. Warunkiem jest rozwój rynku ubezpieczeń należności i wywiadowni handlowych oraz wzrost doświadczenia faktorów.

FAKTORING W BANKU A FAKTORING W FIRMIE FAKTORINGOWEJ

- 1_ OFERTY USŁUG FAKTORINGOWYCH RÓŻNIĄ SIĘ ZNACZNIE OD OFERT BANKÓW.
- 2_ PONADTO INACZEJ WYGLĄDA SYSTEM OBSŁUGI FAKTORINGU W BANKACH I W FIRMACH.
- 3_ BANKI OPIERAJĄ SIĘ W SWEJ DZIAŁALNOŚCI NA PRZEPISACH PRAWA BANKOWEGO, NBP I KOMISJI NADZORU FINANSOWEGO. MUSZĄ DOSTOSOWYWAĆ SWOJĄ OFERTĘ DO TYCH PRZEPISÓW.
- 4_ JEDNOCZEŚNIE FAKTORING W BANKACH MOŻE BYĆ TAŃSZY NIŻ W FIRMACH FAKTORINGOWYCH. BANKI SKUPIAJĄ SIĘ NA FUNKCJI FINANSOWANIA.
- 5_ FIRMY MOGĄ OFEROWAĆ KLIENTOM SZERSZĄ GAMĘ USŁUG TOWARZYSZĄCYCH. FUNKCJE ADMINISTRACYJNA ORAZ ZABEZPIECZAJĄCA SĄ W NICH TRAKTOWANE NA RÓWNI Z FUNKCJĄ FINANSOWĄ.

Najważniejsze związki faktorów o zasięgu międzynarodowym to: federacja *International Factors Group* oraz *Factors Chain International*. Odgrywają one szczególnie duże znaczenie w rozwoju faktoringu międzynarodowego. Między innymi z inicjatywy tych organizacji faktorów od 1974 r. prowadzone były prace nad specjalną konwencją o faktoringu międzynarodowym, która została uchwalona w 1988 r. w Ottawie. *International Factors Group* ma 152 członków na całym świecie. W Polsce członkami tej organizacji są: *Bibby Financial Services*, *BZ WBK Faktor*, *Coface Poland Factoring*, *Comarch*, *ING Commercial Finance*, *Pekao Faktoring*, *Raiffeissen Bank Polska SA*, *SEB Commercial Finance*²⁸. *Factors Chain International* ma 247 członków na całym świecie (w 66 krajach), w tym w Polsce czterech: *Fortis Commercial Finance*, *ING Commercial Finance*, *Pekao Faktoring*, *Polfactor*²⁹.

Podsumowanie rozdziału

- 1_ *Factoring jest usługą od bardzo dawna znaną na świecie, ale jego popularność nie słabnie. Obroty faktoringowe na świecie stale rosną, ale dynamika wzrostu obrotów w Polsce jest dużo szybsza niż na świecie.*
- 2_ *Od 1995 r. do 2008 r. obroty faktoringowe w Polsce wzrosły z 70 mln zł do 47 900 mln zł.*
- 3_ *Liczba podmiotów oferujących usługi faktoringowe wzrasta. W roku 2008 według GUS działało w naszym kraju 39 instytucji faktoringowych.*
- 4_ *Faktorów działających w Polsce można podzielić na dwie główne grupy: banki i firmy faktoringowe. Wśród firm faktoringowych wyróżnić należy firmy skupione w Polskim Związku Faktorów oraz niezależnych faktorów.*
- 5_ *Od roku 2009 największym faktorem na rynku polskim jest Raiffeisen Bank Polska (20% udziału w rynku).*
- 6_ *Z roku na rok na znaczeniu traci faktoring niepełny, a zyskuje faktoring pełny.*

SŁOWNICZEK

POLSKI ZWIĄZEK FAKTORÓW – instytucja zrzeszająca grupę największych firm faktoringowych w Polsce. Powstał w 2006 r. z przekształcenia Konferencji Przedsiębiorstw Faktoringowych, która funkcjonowała od 2001 r.

INTERNATIONAL FACTORS GROUP – federacja zrzeszająca 152 faktorów na całym świecie. Powstała w 1963 r. jako pierwsza na świecie organizacja zrzeszająca faktorów. Jej szczególnym zadaniem jest wspieranie rozwoju faktoringu międzynarodowego ze szczególnym uwzględnieniem faktoringu dwufazowego.

FACTORS CHAIN INTERNATIONAL – federacja zrzeszająca 247 faktorów w 66 krajach. Powstała w 1968 r. Jej szczególnym zadaniem jest wspieranie rozwoju faktoringu na świecie, ze szczególnym uwzględnieniem faktoringu międzynarodowego.

PRZYPISY

- 1_ *Opracowanie własne na podstawie danych Factors Chain International, www.factors-chain.com.*
- 2_ *Opracowanie własne na podstawie: W 2003 branża przyspieszyła, M. Gałczyńska, „Puls Biznesu”, 01.03.2004; Prospekt emisyjny firmy Eurofaktor SA, s. 91; Liderzy w skupie wierzycelności, G. Brycki, „Rzeczpospolita”, 27.01.2005; M. Matusiak, Szansa do wykorzystania dla przedsiębiorców, „Gazeta Prawna”, 27.01.2005; Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2006 roku, GUS, Warszawa 2007; Branża faktoringowa w Polsce w 2007 roku, GUS, Warszawa 2008; Informacja prasowa PZF z dnia 03.04.2008 r.; Działalność przedsiębiorstw faktoringowych 2008 r., GUS, Warszawa 2009.*

- 3_ *Działalność przedsiębiorstw faktoringowych 2008 r., GUS, Warszawa 2009, zasoby internetowe www.factoring.pl z 26 maja 2010 r.*
- 4_ *Opracowanie własne na podstawie: Działalność przedsiębiorstw faktoringowych 2008 r., GUS, Warszawa 2009, zasoby internetowe www.factoring.pl z 26 maja 2010 r.*
- 5_ *Działalność faktoringowa w Polsce w 2007 roku, GUS, Warszawa 2008, zasoby internetowe www.factoring.pl z 26 maja 2010 r.*
- 6_ *Działalność przedsiębiorstw faktoringowych 2008 r., GUS, Warszawa 2009, zasoby internetowe www.factoring.pl z 26 maja 2010 r.*
- 7_ *Tamże, zasoby internetowe www.factoring.pl z 26 maja 2010 r.*
- 8_ *Opracowanie własne na podstawie: Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2006 roku, GUS, Warszawa 2007; Branża faktoringowa w Polsce w 2007 roku, GUS, Warszawa 2008; Działalność przedsiębiorstw faktoringowych 2008 r., GUS, Warszawa 2009.*
- 9_ *Opracowanie własne.*
- 10_ *Działalność przedsiębiorstw faktoringowych 2008 r., GUS, Warszawa 2009, zasoby internetowe www.factoring.pl z 26 maja 2010 r.*
- 11_ *Tamże, zasoby internetowe www.factoring.pl z 26 maja 2010 r.*
- 12_ *Tamże, zasoby internetowe www.factoring.pl z 26 maja 2010 r.*
- 13_ *Tamże, zasoby internetowe www.factoring.pl z 26 maja 2010 r.*
- 14_ *Tamże, zasoby internetowe www.factoring.pl z 26 maja 2010 r.*
- 15_ *Tamże, zasoby internetowe www.factoring.pl z 26 maja 2010 r.*

- 16_ *Tamże, zasoby internetowe www.factoring.pl z 26 maja 2010 r.*
- 17_ *Tamże, zasoby internetowe www.factoring.pl z 26 maja 2010 r.*
- 18_ *Tamże, zasoby internetowe www.factoring.pl z 26 maja 2010 r.*
- 19_ *Tamże, zasoby internetowe www.factoring.pl z 26 maja 2010 r.*
- 20_ *Tamże, zasoby internetowe www.factoring.pl z 26 maja 2010 r.*
- 21_ *Polski Związek Faktorów, zasoby internetowe www.factoring.pl z 26 maja 2010 r.*
- 22_ *Polski Związek Faktorów, zasoby internetowe www.factoring.pl z 26 maja 2010 r.*
- 23_ *Tamże, zasoby internetowe www.factoring.pl z 26 maja 2010 r.*
- 24_ *Opracowanie własne na podstawie danych PZF i Raiffeisen Bank.*
- 25_ *Raiffeisen Bank liderem faktoringu w 2009 r., skupił faktury za ponad 10,2 mld zł, zasoby internetu z dnia 20.04.2010, www.prnews.pl.*
- 26_ *K. Ostrowska, 50 mld zł obrotów faktoringowych, „Rzeczpospolita” nr 12 z dnia 13.01.2010 r. oraz informacja prasowa PZF z dnia 12.01.2010.*
- 27_ *Polski Związek Faktorów, zasoby internetowe www.factoring.pl z 26 maja 2010 r.*
- 28_ *Zasoby internetu z dnia 20.04.2010, www.ifgroup.com.*
- 29_ *Zasoby internetu z dnia 20.04.2010, www.factors-chain.com.*

Czym powinien się kierować przedsiębiorca, wybierając faktora?

KLUCZOWE ZAGADNIENIA W TYM ROZDZIALE:

- Czynniki wpływające na wybór faktora.
- Warunki oferty faktora:
 - istnienie specjalnej komórki w strukturach instytucji zajmującej się tylko faktoringiem,
 - zakres wymaganych dokumentów i sposób ich dostarczania faktorowi,
 - historia współpracy faktoranta z faktorem,
 - procedura załatwiania formalności,
 - oferowane formy faktoringu a potrzeby przedsiębiorstwa,
 - zasady współpracy z faktorem,
 - proponowane warunki umowy faktoringowej,
 - koszty faktoringu,
 - okresy płatności wierzytelności,
 - możliwość wydłużania okresu płatności zobowiązań w transakcjach faktoringu zobowiązaniowego,
 - skutki opóźnień w płatnościach,
 - możliwość kredytowania faktoranta,
 - możliwość kredytowania dłużnika,

- *koszty dodatkowych odsetek,*
- *konieczność zawiadomienia dłużnika,*
- *konieczność uzyskania zgody dłużnika.*
- *Dopasowanie oferty faktora do potrzeb przedsiębiorstwa.*

CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA WYBÓR FAKTORA

BIORĄC POD UWAGĘ DUŻĄ LICZBĘ OFERT NA RYNKU, POTENCJALNY KLIENT (FAKTORANT) MOŻE MIEĆ PROBLEM Z WYBRANIEM ODPOWIEDNIEJ DLA SIEBIE OFERTY. WŁAŚCIWY WYBÓR FAKTORA POWINIEN ZAOWOCOWAĆ ZADOWOLENIEM ZE WSPÓŁPRACY I MAKSYMALNYMI KORZYŚCIAMI DLA FAKTORANTA. ZNACZENIE PRZY WYBORZE FAKTORA MAJĄ NASTĘPUJĄCE CZYNNIKI:

- DOSTĘPNOŚĆ USŁUG FAKTORINGOWYCH NA RYNKU ROZUMIANA JAKO NASYCENIE RYNKU PODMIOTAMI OFERUJĄCYMI FAKTORING I MOŻLIWOŚĆ SPEŁNIENIA WARUNKÓW STAWIANYCH PRZEZ FAKTORÓW PRZEDSIĘBIORCOM STANOWIĄCYM GRUPĘ POTENCJALNYCH KLIENTÓW FAKTORINGOWYCH;
- POTRZEBY FAKTORANTA;
- DOPASOWANIE OFERTY FAKTORA DO POTRZEB FAKTORANTA.

BADAJĄC OFERTĘ FAKTORÓW, WARTO ZWRÓCIĆ UWAGĘ NA:

- **Istnienie specjalnej komórki zajmującej się faktoringiem, jeśli faktorem jest bank, a nie wyspecjalizowana firma faktoringowa**
 - jeśli w banku funkcjonuje wyspecjalizowana komórka faktoringu, świadczy to o tym, że:
 - faktoring znalazł już swoje miejsce w danej instytucji;
 - faktoring nie jest traktowany jako produkt uboczny;

- kompetencje pracowników i fachowość obsługi mogą być wysokie.
- dla pracownika pionu kredytowego faktoring nie jest głównym produktem bankowym, jakim się zajmuje, a jedynie nowym, dodatkowym zajęciem. Oczywiście, w tym miejscu zaprotestować mogą ci faktorzy, którzy oprócz faktoringu zajmują się innymi usługami bankowymi, ale jest on dla nich równie ważny, jak kredyt obrotowy, kredyt inwestycyjny, akredytywa czy gwarancja.

- **Dokumenty, jakie musi dostarczyć faktorant**

- klient musi zdawać sobie sprawę z tego, że na nim będzie ciążył obowiązek dostarczenia odpowiednich dokumentów. Ważne jest, aby był na to przygotowany i ocenił, czy nie będzie to dla niego zbyt kłopotliwe. Liczba wymaganych dokumentów może być jednym z kryteriów wyboru faktora. O ile dostarczenie dokumentów dotyczących faktoranta jest normą, o tyle wymagania faktorów co do dokumentów dotyczących dłużnika mogą być różne.
- Są trzy możliwości:
 - dokumenty dostarcza faktorant i jego problemem jest, w jaki sposób je uzyska. Ta forma, najmniej korzystna z punktu widzenia klienta, rodzi niebezpieczeństwo, że nie dojdzie do podpisania umowy faktoringu. Dłużnik może nie wyrazić zgody na udostępnienie dostawcy dokumentów dotyczących swojej firmy, które są jego tajemnicą. Oczywiście dla dwóch firm współpracujących ze sobą od dawna i darzących się wzajemnym zaufaniem problem ten nie będzie istniał;
 - faktorant informuje dłużnika o zamiarze podpisania umowy faktoringu. Jeśli dłużnik nie ma nic przeciwko temu, faktorant uprzedza go, że wkrótce odwiedzą go przed-

stawiciele instytucji faktoringowej. W tym miejscu rola faktoranta się kończy, a resztą zajmuje się faktor. Przedstawiciele faktora sami kontaktują się z dłużnikiem, a celem wizyty jest uzyskanie niezbędnych dokumentów. Wbrew pozorom nie jest to dla dłużnika czysta uprzejmość. Jeśli umowa faktoringu dojdzie do skutku, to również on będzie czerpał z niej korzyści, gdyż:

- jego sytuacja płatnicza będzie bardziej stabilna w związku z utrwaleniem się współpracy z dostawcą (faktorantem);
- w czasie przejściowych trudności będzie mógł liczyć na wydłużenie terminów płatności przez faktoranta;
- w szczególnych przypadkach będzie mógł otrzymać pomoc faktora (np. skorzystać z kredytów związanych z faktoringiem),
- faktorant przedstawia faktorowi listę swoich dłużników, a ten sam w miarę możliwości ustala, jaka jest ich sytuacja ekonomiczno-financeowa. Może to robić chociażby za pośrednictwem wywiadowni gospodarczych. Procedura jest maksymalnie uproszczona w przypadku firm publicznie znanych (spółek giełdowych).

Najmniej korzystny z punktu widzenia faktoranta jest wariant pierwszy. Dla faktora jest on najkorzystniejszy, bo nie pociąga za sobą żadnych kosztów. Wariant drugi wymaga zaangażowania obu stron: zarówno faktoranta, jak i faktora. Ważna jest tu również dobra wola dłużnika. Wariant trzeci jest najbardziej korzystny dla faktoranta. Nie musi on angażować swojego czasu. Dłużnik nie jest niepokojony. Faktor rekompensuje sobie poniesione koszty zwiększoną prowizją.

• **Dotychczasowa współpraca z faktorem**

- czasami banki występujące w roli faktora kierują faktoring tylko do znanych już sobie firm,

- konieczność posiadania rachunku bieżącego nie musi niekorzystnie wpływać na współpracę, gdyż może on zostać założony w momencie rozpoczęcia współpracy. Oczywiście wiąże się to z dodatkowymi czynnościami i poświęceniem na to czasu. W związku z tym faktorant powinien wziąć to pod uwagę przy wyborze faktora,
 - nieraz faktor życzy sobie, aby również dłużnik miał rachunek bieżący właśnie u niego. Może wówczas pojawić się problem, jeśli dłużnik nie będzie na tyle zainteresowany dojściem do skutku umowy faktoringu, aby zakładać nowy rachunek bankowy,
 - jeszcze większy problem powstaje wtedy, gdy faktor stawia warunek, aby faktorant czy też faktorant i dłużnik byli klientami znanymi faktorowi przez określony czas (np. posiadali rachunek w banku przez minimum 6 miesięcy).
- **Procedura załatwiania formalności**
 - informacje o procedurze ważne są dla klienta z punktu widzenia pracochłonności i uciążliwości. Istotne znaczenie dla niego ma możliwość negocjowania warunków przyszłej współpracy i krótki okres oczekiwania na podjęcie decyzji przez faktora.
 - **Oferowane formy faktoringu**
 - klient przed podjęciem decyzji powinien wiedzieć, czy faktor jest skłonny przejąć na siebie ryzyko wypłacalności dłużnika. Czy propozycja faktora jest zróżnicowana w zależności od potrzeb klienta? Przy faktoringu pełnym faktorant może korzystać z całkowitej swobody w kształtowaniu wpływów i wydatków swojej firmy. Nie jest zaskakiwany koniecznością zwrotu środków pieniężnych, co może zachwiać jego płynnością. Jednak ponosi większe opłaty faktoringowe. Powinniśmy ustalić, jaka jest różnica między kosztami faktoringu pełnego i niepełnego.

- **Umowa faktoringowa**

- współpraca w zakresie faktoringu może odbywać się na podstawie:
 - umowy współpracy i umów faktoringu sporządzanych przy wykupie poszczególnych wierzytelności;
 - umowy współpracy wraz załącznikiem, w którym omawia się szczegółowe warunki faktoringu i umów faktoringu sporządzanych przy wykupie poszczególnych wierzytelności;
 - umowy faktoringu wraz z załącznikiem, w którym przedstawia się szczegółowe warunki faktoringu, i zleceniami wykupu wierzytelności;
 - umowy faktoringu wraz załącznikiem, w którym wskazuje się szczegółowe warunki faktoringu, i listą wierzytelności przedstawianych do wykupu;
- w momencie podpisywania umowy współpracy, w której jednocześnie wymienia się wszystkie jej warunki, klient musi się liczyć z tym, że przy zmianie któregośkolwiek z warunków umowy zmianie musi ulec cała umowa i będzie musiał tracić swój czas na podpisywanie kolejnych aneksów do umowy. Jeśli mamy do czynienia z umową współpracy (umową faktoringu) z załącznikiem, w którym są określone jej warunki, to w momencie ich zmiany faktor może przesłać faktorantowi nowy załącznik. W ten sposób on sam nie traci czasu;
- drugą ważną sprawą jest to, czy umowa współpracy jest jednocześnie umową faktoringu, czy też przy każdej wierzytelności trzeba będzie podpisywać oddzielną umowę faktoringu. Klient powinien zdawać sobie sprawę z tego, że w przypadku oddzielnych umów faktoringu będzie tracił dużo czasu. Oznacza to, że w skrajnych sytuacjach będzie musiał zgłaszać się osobiście w siedzibie faktora 2-3 razy w tygodniu.

Przy wykupie wierzytelności powinno wystarczyć przesłanie (np. za pośrednictwem poczty, gońca lub faksem) samych faktur lub dołączenie do nich druku zlecenia.

- **Warunki umowy:**

- procedura przedłużania umowy faktoringu zawartej na czas określony jest prosta,
- limit ma kluczowe znaczenie dla zaspokojenia potrzeb. Jeśli faktor z góry określa limit zbyt niski, niepozwalający pokryć luki finansowej w firmie, to faktorant powinien zastanowić się nad sensem rozpoczynania współpracy z danym faktorem. Przy zbyt niskim limicie będzie on zmuszony szukać dodatkowego źródła finansowania,
- duże znaczenie ma ustalana minimalna i maksymalna wartość wierzytelności. Faktorant powinien zwrócić uwagę na to, czy jego wierzytelności mieszczą się w przyjętym przez faktora przedziale. Jeśli nie, to oferta nie jest dla niego i powinien szukać innej firmy,
- okres wykupu faktur powinien odpowiadać długości udzielanego kredytu kupieckiego. Np. faktorant oferuje swoim odbiorcom kredyt kupiecki na 120 dni. Faktor wyraża zgodę na wykup wierzytelności z terminem płatności do 90 dni. Dla faktoranta oznacza to, że albo skróci on długość udzielanego kredytu kupieckiego do 90 dni, albo będzie musiał szukać dodatkowego źródła finansowania.

- **Koszty faktoringu:**

- koszt faktoringu zdecyduje, czy faktorantowi opłaci się z niego korzystać, czy też zysk z tytułu przyspieszonego otrzymania środków pieniężnych nie zrekompensuje poniesionych kosztów,
- przy faktoringu dużą rolę odgrywa prowizja i marża. Opłaty mogą być pobierane z góry, czyli w momencie przelewu wierzytelności, lub z dołu, tzn. po spłacie przez dłużnika. Pośrednią

formą jest pobieranie prowizji z góry, a oprocentowania w odstępach miesięcznych,

- z punktu widzenia kosztów duże znaczenie ma to, czy opłaty są pobierane od zaliczkowanej części wierzytelności, czy też od kwoty faktur. Niezaliczkowana część wierzytelności (10%-20%) stanowi rodzaj kaucji gwarancyjnej dla faktora. Jest zabezpieczeniem na wypadek nieprzewidzianych okoliczności, czyli np. reklamacji i opustów cen z nimi związanych, zwrotów,
- faktor wykupuje np. 95% wartości wierzytelności (oczywiście może to być 90% albo 80% itd.), a pozostała część tworzy kaucję gwarancyjną, która nie jest oprocentowana. W przypadku faktoringu pełnego faktorant ponosi ryzyko do wysokości zablokowanej kwoty, bo nie została ona wykupiona. Jeśli dłużnik nie wywiąże się ze zobowiązania, to faktor zapisze sobie w straty wykupioną część, a faktorant część zablokowaną (kaucję). Jeśli wykupione jest 95% wartości faktury, to faktorant ponosi wszelkie koszty naliczane od wykupionej części, a nie od 100% wierzytelności,
- faktor wykupuje 100% wierzytelności, ale faktorantowi wypłaca w formie zaliczki maksymalnie 95% wartości wierzytelności. Pozostała kwota, minimum 5% wierzytelności, stanowi kaucję gwarancyjną. Faktorant ponosi koszty oprocentowania naliczane od zaliczkowanej wierzytelności. W przypadku faktoringu właściwego, jeśli dłużnik nie wywiąże się ze zobowiązania, to faktor ponosi 100% ryzyka, ponieważ musi zwrócić faktorantowi, po upływie terminu płatności, zablokowaną kwotę. Termin płatności ceny wykupu wierzytelności jest ustalany na dzień płatności przez dłużnika, należy zwrócić uwagę na zalety i wady obu tych systemów. Jeśli spojrzymy na kaucję gwarancyjną jako na sposób swoistego pozostawiania części ryzyka wypłacalności dłużnika u faktoranta, to w odniesieniu

do faktoringu niewłaściwego bez znaczenia jest z punktu widzenia faktoranta i faktora, czy kaucję gwarancyjną tworzy się, czy też nie. W jednym i w drugim przypadku cała wierzytelność po jej nieuregulowaniu przez dłużnika wraca do faktoranta,

- w pierwszym przypadku:
 - faktorant płaci na początku niższe opłaty, bo od kwoty wykupionej wierzytelności;
 - ponosi on część ryzyka, nawet jeśli jest to faktoring właściwy;
 - kaucja gwarancyjna nie jest oprocentowana, ponieważ ta część wierzytelności nie została wykupiona.
- w drugim przypadku:
 - wyższe są koszty dla faktoranta z tytułu prowizji, bo naliczona jest ona od kwoty całej wierzytelności;
 - koszty oprocentowania są takie same, bo naliczone od kwoty zaliczkowanej;
 - faktorant nie ponosi nawet części ryzyka wypłacalności dłużnika, jeśli jest to faktoring właściwy;
 - kaucja gwarancyjna nie powinna być oprocentowana, chociaż jest to część wykupionej wierzytelności, ponieważ faktor zobowiązuje się zapłacić za tę część wierzytelności dopiero w dniu płatności przez dłużnika. Mimo iż są to środki klienta, które faktor blokuje, to umowa faktoringu precyzuje termin płatności dokonywanej przez faktora w dniu spłaty dłużnika. Wcześniej wypłacone kwoty są traktowane jak zaliczki;
- istotne znaczenie ma forma i termin zwalniania zablokowanej kwoty. Powinno ono nastąpić automatycznie, równocześnie z uregulowaniem zobowiązania przez dłużnika.

- **Termin płatności wierzytelności przez dłużnika**

- termin płatności może być ustalany dokładnie, winien być taki sam jak termin płatności na fakturze czy też w umowie;
- czasami jednak dostawca znający swego kontrahenta wie, że ze względu na specyfikę działalności miewa on kilkudniowe opóźnienia w płatnościach. Aby nie narażać dłużnika na dodatkowe koszty związane z odsetkami karnymi (lub też kiedy dostawca, nie chcąc psuć dobrych stosunków z odbiorcą, na którym mu zależy, zobowiązuje się sam pokryć koszty odsetek karnych), faktorant może być zainteresowany ustaleniem innych terminów płatności, niż to wynika z faktury lub umowy dostawy.

- **Skutki opóźnień w spłacie**

Kiedy dłużnik nie spłaca należności w terminie, faktor w przypadku faktoringu niepełnego może zachować się następująco:

- przekazać automatycznie wierzytelność faktorantowi, ponieważ on ponosi ryzyko wypłacalności dłużnika oraz odpowiada z tytułu del credere, czyli gwarancji dokonania płatności;
- rozpocząć czynności upominawcze, zmierzające do ściągnięcia wierzytelności (wezwać dłużnika do zapłaty, sprawdzić, jaka jest przyczyna opóźnienia itd.); gdy okaże się, że wierzytelność jest nieściągalna, przekazać ją faktorantowi, który jest zobowiązany dokonać płatności z tytułu del credere;
- skontaktować się z faktorantem i ustalić, czy jest on zainteresowany tym, aby rozpocząć czynności upominawcze, mające na celu ściągnięcie wierzytelności; jeśli tak, to rozpocząć je (wezwać dłużnika do zapłaty, sprawdzić, jaka jest przyczyna opóźnienia itd.); kiedy okaże się, że wierzytelność jest nieściągalna, faktorant powinien dokonać płatności z tytułu del credere;

- skontaktować się z faktorem i ustalić, czy jest on zainteresowany tym, aby rozpocząć czynności upominawcze w celu ściągnięcia wierzytelności; jeśli tak, to rozpocząć je (wezwać dłużnika do zapłaty, sprawdzić, jaka jest przyczyna opóźnienia itd.); kiedy okaże się, że wierzytelność jest nieściągalna, przekazać ją faktorantowi i rozpocząć w jego imieniu czynności windykacyjne;
- rozpocząć czynności upominawcze, zmierzające do ściągnięcia wierzytelności (wezwać dłużnika do zapłaty, sprawdzić przyczynę opóźnienia itd.); kiedy okaże się, że opóźnienie jest spowodowane przejściowymi trudnościami dłużnika, podpisać z nim umowę, na mocy której przesuwa się termin płatności, a za okres zwłoki naliczyć oprocentowanie ustalone w umowie; wierzytelność nie wraca do faktoranta.

Jeśli faktor nie monitoruje sam dłużnika, tylko automatycznie nakazuje faktorantowi uiścić zapłatę z tytułu del credere, to ten może się znaleźć w trudnej sytuacji. Musi sam wzywać dłużnika do zapłaty, przypominać mu o upływających terminach. Inna sprawa, że w niektórych przypadkach może on nie chcieć, aby faktor ponaglał dłużnika. Dzieje się tak wówczas, gdy zależy mu bardziej niż dłużnikowi na współpracy. Jest wtedy skłonny iść na daleko idące ustępstwa w stosunku do dłużnika. Może zdecydować się sam pokrywać odsetki karne za okres zwłoki itp. Faktorant może chcieć sam ściągać wierzytelność, obawiając się, że faktor zrobi to zbyt surowo. Należy zwrócić uwagę głównie na to, czy faktor będzie musiał wykazać nieściągalność wierzytelności, zanim zwróci ją faktorantowi. Automatyczny zwrot wierzytelności jest bowiem dla faktoranta najmniej korzystny, ponieważ traci jedną z głównych korzyści faktoringu, a mianowicie możliwość planowania wpływów i wydatków w firmie. Trzeba też upewnić się, czy faktor jest przygotowa-

ny do udzielania swojemu klientowi praktycznej pomocy. Jeśli nie, to kolejna zaleta: możliwość korzystania z wyspecjalizowanych służb windykacyjnych faktoranta, przestaje istnieć. Najbardziej prawdopodobny wariant przy pokrywaniu kosztów ściągania należności jest taki, że obowiązek ten będzie spoczywał na faktorancie.

Prężnie działająca instytucja faktoringowa przed zwrotem wierzytelności jej zbywcy może podejmować wiele działań, w których wyniku może w ogóle nie dojść do zwrotu wierzytelności faktorantowi. Z takimi instytucjami warto współpracować.

- **Możliwość kredytowania dłużnika w przypadku opóźnień**

Jeśli dłużnik opóźnia się w spłacie, nie musi to oznaczać, że nie zamierza zapłacić. Wielokrotnie są to jedynie kilkudniowe opóźnienia. Wiążą się z nimi koszty odsetek i problem ich wysokości. Klient powinien dowiedzieć się, czy istnieje możliwość przesunięcia terminu spłaty. Najlepiej, jeśli w umowie przyjmie się kilka dni tolerancji. W ciągu tego okresu instytucja faktoringowa nie rozpoczyna windykacji, a odsetki nalicza się na poziomie zwykle stosowanego oprocentowania kredytów. Jest to rodzaj kredytu udzielanego dłużnikowi przez faktora.

- **Koszty dodatkowych odsetek**

Praktycznie powinna obowiązywać zasada, że jeśli odsetki karne są naliczane, to płaci je dłużnik. Faktorant może wystąpić z propozycją, że on będzie je regulował. Niektórzy faktorzy, aby maksymalnie uprościć ściąganie tych odsetek, wymagają od faktoranta, by zobowiązał się w umowie poręczenia do regulowania należności dłużnika wraz z odsetkami. Ze specyfiki faktoringu zobowiązanie takie nie wynika. Faktor ma prawo ściągać odsetki karne jedynie od dłużnika. Faktorant musi więc wyrazić na to zgodę (np. przez podpisanie umowy poręczenia lub zawarcie zastrzeżenia w umowie faktoringu).

- **Możliwość kredytowania faktora, kiedy dłużnik nie wywiąże się ze zobowiązania**

- *Jeśli faktorant musi dokonać płatności z tytułu przejętego ryzyka wypłacalności dłużnika (del credere) w przypadku faktoringu niewłaściwego, to ma on obowiązek zwrócić całą kwotę wierzytelności faktorowi (pobrane kwoty plus koszty). Żaden przedsiębiorca nie chciałby znaleźć się w sytuacji, kiedy nagle, w ciągu kilku godzin musi zgromadzić znaczną gotówkę. W takiej sytuacji jest faktorant. Powinien on mieć możliwość gromadzenia środków pieniężnych. W przypadku znacznych kwot musi je wycofać z obrotu, a na to potrzebuje czasu. Klient przed podpisaniem umowy faktoringu powinien ustalić, jak długo faktor jest skłonny czekać na spłatę zadłużenia, nie obciążając faktora odsetkami karnymi, a pośrednio nie narażając go w ten sposób na dodatkowe straty. W praktyce klient może liczyć na kredytowanie przez 7-14 dni, w ciągu których zgromadzi środki pieniężne, a odsetki przez ten czas będą naliczane na poziomie zwykle stosowanego oprocentowania kredytów. Liczba dni zależy od decyzji faktora.*
- *Inna korzystna dla niego forma spłaty to przedstawienie do wykupu wierzytelności, z której wpływy faktorant przeznaczy na spłatę zadłużenia z tytułu zwróconej wierzytelności. Ważne jest też to, czy w przypadku zwrotu wierzytelności przez faktora faktor jest skłonny udzielić pomocy klientowi w dochodzeniu jej od dłużnika (oczywiście za odpowiednią opłatą). Jeśli tak, tzn. że dba on o swoich klientów i warto z nim współpracować.*

- **Konieczność zawiadomienia dłużnika o zawarciu umowy faktoringu**

Klient nie zawsze jest zainteresowany zawiadomieniem dłużnika o zawarciu umowy faktoringu. Czasami,

jeśli faktor wymaga, by zawiadomić o tym dłużnika, może on chcieć mieć wpływ na formę tego zawiadomienia. Trzeba więc zorientować się, jak podchodzi do tej kwestii faktor.

- **Konieczność zgody dłużnika na zawarcie umowy faktoringu**

Zgoda dłużnika nie jest konieczna do ważności umowy faktoringu. Zdarza się jednak, że faktor dla własnego bezpieczeństwa życzy sobie, aby tę zgodę wyraził.

- **System informatyczny wykorzystywany przez faktora i wynikające z tego możliwości techniczne w zakresie rozliczeń transakcji oraz sposób raportowania tych rozliczeń między faktorem i faktorem**

Wykorzystywany przez faktora system informatyczny warunkuje możliwości oferowania faktorantowi usług w zakresie raportowania. Sprawdzenie możliwości technicznych faktora może wpływać na podjęcie przez faktoranta decyzji o współpracy w zależności od tego, czy generowane przez faktora raporty na temat rozliczenia transakcji faktoringowych będą zaspokajać potrzeby faktoranta.

Podsumowanie rozdziału

- 1_** *Dostępność usług faktoringowych na rynku, potrzeby faktora oraz dopasowanie oferty faktora do potrzeb faktora.*
- 2_** *Należy w pierwszej kolejności ustalić potrzeby przedsiębiorstwa, a następnie przeprowadzić analizę ofert faktorów na rynku.*
- 3_** *Analizując ofertę faktorów, należy zwrócić uwagę na profesjonalizm ich usług, łatwość załatwiania formalności, przejrzystość opłat faktoringowych oraz możliwości techniczne w zakresie raportowania.*

SŁOWNICZEK

UMOWA FAKTORINGOWA – umowa zawierana między przedsiębiorstwem a instytucją faktoringową, na mocy której faktor będzie dokonywał wykupu wierzytelności lub spłaty zobowiązań faktora.

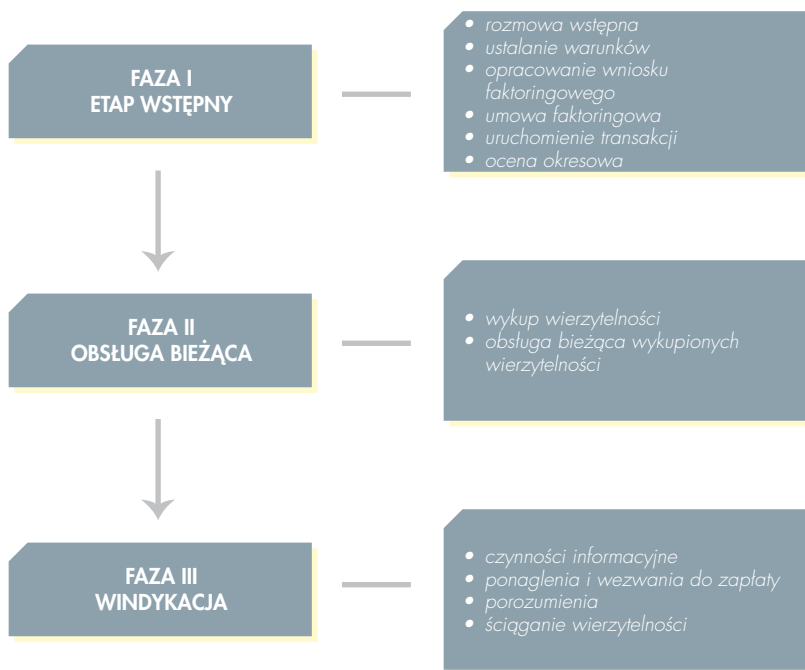
Przebieg współpracy przedsiębiorstwa z faktorem

KLUCZOWE ZAGADNIENIA W TYM ROZDZIALE:

- *Etapy współpracy z faktorem:*
 - *etap wstępny,*
 - *etap obsługi bieżącej,*
 - *etap windykacji.*
- *Dokumenty wymagane przez faktora.*
- *Warunki konieczne do spełnienia przed zawarciem umowy.*
- *Cechy faktoranta.*
- *Ogólne zasady dotyczące umowy faktoringu.*
- *Szczegółowe warunki umowy faktoringu.*
- *Przekazanie środków pieniężnych faktorantowi.*
- *Sposoby obsługiwania transakcji faktoringowych.*

MOŻNA WYRÓŻNIĆ TRZY GŁÓWNE ETAPY WSPÓŁPRACY PRZEDSIĘBIORSTWA Z FAKTOREM: ETAP WSTĘPNY PO-PRZEDZAJĄCY PODPISANIE UMOWY, ETAP OBSŁUGI BIEŻĄCEJ ORAZ ETAP WINDYKACJI, CZYLI ODZYSKIWANIA NALEŻNOŚCI.

Rysunek 18.1. Etapy współpracy przedsiębiorstwa z faktorem i działania w ramach tych etapów¹



Przed zawarciem umowy faktoringowej na etapie wstępnym faktor dokonuje oceny ryzyka związanego z transakcją i wyceny transakcji. Zwykle przed zawarciem umowy faktoringu faktorant powinien przedstawić następujące dokumenty:

- Dokumenty założycielskie, tzn.:
 - akt notarialny spółki wraz ze zmianami (spółki prawa handlowego);

- wpis do ewidencji działalności gospodarczej (osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą oraz spółki cywilne);
- aktualny wypis z rejestru handlowego, ważny 3 miesiące (spółki prawa handlowego);
- aktualny wypis z rejestru spółdzielni (spółdzielnie);
- REGON.
- Zaświadczenie z urzędu skarbowego i Zakładu Ubezpieczeń Społecznych o niezaleganiu z podatkami i opłatami.
- Opinię z banku (banków), w którym firma ma rachunek bieżący lub korzysta z kredytów albo gwarancji bankowych.
- Aktualne dokumenty finansowe, tzn.:
 - bilans i rachunek wyników minimum za ostatni rok;
 - rachunek wyników w układzie miesięcznym minimum za ostatni miesiąc;
 - deklaracje podatkowe za ostatni rok i aktualne.
- Informacje o współpracy z odbiorcami towarów, dostaw i usług, tzn. dotyczące:
 - liczby odbiorców;
 - przebiegu dotychczasowej współpracy (od kiedy, obroty z poszczególnymi firmami za ubiegły rok i w roku bieżącym, planowane obroty w roku bieżącym, warunki płatności, terminowość płatności);
 - wysokości należności (aktualny stan, średni stan z roku ubiegłego i bieżącego, planowana wysokość należności w okresie współpracy);
 - planowanej wartości i liczby wierzytelności przedstawianych do wykupu.

W PRZYPADKU DŁUŻNIKÓW WYMAGANE DOKUMENTY MA DOSTARCZYĆ FAKTORANT. WBRĘW POZOROM NIE JEST TO DLA FAKTORA NAJLEPSZE WYJŚCIE, PONIEWAŻ NIE ZAWSZE DOKUMENTY I INFORMACJE PRZEDSTAWIONE PRZEZ FAKTORANTA BĘDĄ ZADOWALAŁY FAKTORA.

ZWYKLE WYMAGANE DOKUMENTY DOTYCZĄCE DŁUŻNIKÓW TO:

- DOKUMENTY ZAŁOŻYCIELSKIE, TZN.:
 - AKT NOTARIALNY SPÓŁKI WRAZ ZE ZMIANAMI (SPÓŁKI PRAWA HANDLOWEGO);
 - WPIS DO EWIDENCJI DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ (OSOBY FIZYCZNE PROWADZĄCE DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ ORAZ SPÓŁKI CYWILNE);
 - AKTUALNY WYPIS Z REJESTRU HANDLOWEGO, WAŻNY 3 MIESIĄCE (SPÓŁKI PRAWA HANDLOWEGO);
 - AKTUALNY WYPIS Z REJESTRU SPÓŁDZIELNI (SPÓŁDZIELNIE);
 - REGON.
- ZAŚWIADCZENIE Z URZĘDU SKARBOWEGO I ZAKŁADU UBEZPIECZEŃ SPOŁECZNYCH O NIEZALEGANIU Z PODATKAMI I OPŁATAMI.
- OPINIA Z BANKU (BANKÓW), W KTÓRYM FIRMA MA RACHUNEK BIEŻĄCY LUB KORZYSTA Z KREDYTÓW ALBO GWARANCJI BANKOWYCH.
- AKTUALNE DOKUMENTY FINANSOWE, TZN.:
 - BILANS I RACHUNEK WYNIKÓW MINIMUM ZA OSTATNI ROK (NIE DOTYCZY FIRM, KTÓRE PROWADZĄ UPROSZCZONĄ KSIĘGOWOŚĆ I NIE MAJĄ OBOWIĄZKU SKŁADANIA SPRAWOZDAŃ DO GUS);
 - RACHUNEK WYNIKÓW W UKŁADZIE MIESIĘCZNYM MINIMUM ZA OSTATNI MIESIĄC (NIE DOTYCZY FIRM, KTÓRE PROWADZĄ UPROSZCZONĄ KSIĘGOWOŚĆ I NIE MAJĄ OBOWIĄZKU SKŁADANIA SPRAWOZDAŃ DO GUS);
 - KSIĄŻKA PRZYCHODÓW I ROZCHODÓW (ZA OSTATNI ROK ORAZ W UKŁADZIE MIESIĘCZNYM) OD FIRM PROWADZĄCYCH UPROSZCZONĄ KSIĘGOWOŚĆ;
 - DEKLARACJE PODATKOWE ZA OSTATNI ROK I AKTUALNE.

WARUNKI, JAKIE MUSZĄ SPEŁNIĆ FAKTORANT I DŁUŻNIK

- POWINNI DOSTARCZYĆ WYMAGANE DOKUMENTY, NIEZBĘDNE DO OCENY ICH SYTUACJI EKONOMICZNO-FINANSOWEJ,
- ICH SYTUACJA EKONOMICZNO-FINANSOWA NIE MOŻE BUDZIĆ WĄTPLIWOŚCI, CZYLI MUSZĄ POSIADAĆ ZDOLNOŚĆ KREDYTOWĄ,
- STAŁE ZE SOBĄ WSPÓŁPRACUJĄ,
- ICH WSPÓŁPRACA PRZEBIEGA PRAWIDŁOWO, NIE NOTOWANO DO TEJ PORY ROSZCZEŃ SPORNYCH ANI SPORÓW SĄDOWYCH,
- TERMINOWOŚĆ DOTYCHCZASOWYCH PŁATNOŚCI NIE BUDZI ZASTRZEŻEŃ. PRZESUWANIE TERMINÓW PŁATNOŚCI NIE JEST PRZESZKODĄ, JEŚLI WIEMY, CZYM BYŁO SPOWODOWANE,
- NIE MA MIĘDZY NIMI WIERZYTELNOŚCI MOGĄCYCH PODLEGAĆ KOMPENSACIE,
- WIERZYTELNOŚCI FAKTORANTA W STOSUNKU DO DŁUŻNIKA SĄ BEZSPORNE,
- BRANŻA, W KTÓREJ DZIAŁAJĄ, ZOSTANIE ZAAKCEPTOWANA PRZEZ FAKTORA DO FINANSOWANIA.

OPRÓCZ TYCH WARUNKÓW UNIWERSALNYCH MUSZĄ BYĆ SPEŁNIONE JESZCZE WARUNKI SAMEGO FAKTORA. MOGĄ ONE BYĆ NASTĘPUJĄCE:

- KONIECZNOŚĆ POSIADANIA RACHUNKU BIEŻĄCEGO W BANKU FAKTORA PRZEZ OKREŚLONY CZAS (NP. PÓŁ ROKU) PRZEZ FAKTORANTA I/LUB DŁUŻNIKA,

- KONIECZNOŚĆ PRZENIESIENIA RACHUNKU PODSTAWOWEGO DO BANKU FAKTORA (W PRZYPADKU, KIEDY JEST TO BANK ZAJMUJĄCY SIĘ FAKTORINGIEM) CZASAMI PRZEZ FAKTORANTA, RZADZIEJ DŁUŻNIKA.
- TERMIN WYKUPU WIERZYTELNOŚCI NIEPRZEKRACZAJĄCY NP. 90 DNI (LUB 30 ALBO 120 DNI).
- KWOTA POSZCZEGÓLNYCH WIERZYTELNOŚCI MIESZCZĄCA SIĘ W PRZEDZIALE OKREŚLONYM PRZEZ FAKTORA, NP. OD 5 TYS. DO 100 TYS. ŻŁ.
- WIERZYTELNOŚCI DO JEDNEGO DŁUŻNIKA NIE WIĘKSZE NIŻ NP. 30% WARTOŚCI WIERZYTELNOŚCI FIRMY OGÓŁEM.
- WARUNKI TE MOGĄ BYĆ DOWOLNIE Kształotowane przez faktora. Ważne jest, aby stawianie ich wiązało się z konkretnym celem faktora, a nie służyło jedynie tworzeniu przepisów.

CECHY, JAKIE POWINIEN POSIADAĆ FAKTORANT

- W MIARĘ STAŁY KRĄG ODBIORCÓW,
- FAKTORANTAMI MOGĄ BYĆ WSZYSTKIE PRZEDSIĘBIORSTWA PRODUKCYJNE, HANDLOWE I USŁUGOWE, POZA TYMI, GDZIE ODBIORCAMI SĄ OSOBY FIZYCZNE,
- PREFEROWANE BRANŻE PRZEZ FAKTORANTÓW TO: TEKSTYLNA, MEBLOWA, TWORZYW SZTUCZNYCH, BUDOWY MASZYN, SPOŻYWCZA I OBUWNICZA,
- SPRZEDAJE SWOIM ODBIORCOM Z ODROZCZONYM TERMINEM PŁATNOŚCI (NAJLEPIEJ DO 90 DNI),

- *SOLIDNA FIRMA, DOBRY PRODUKT, NIEWIELKI PROCENT REKLAMACJI,*
- *FIRMA O ŚREDNIEJ WIELKOŚCI OBROTÓW.*

OGÓLNE ZASADY DOTYCZĄCE UMOWY FAKTORINGU

- *UMOWA MUSI BYĆ ZAWARTA W FORMIE PISEMNEJ,*
- *FAKTOR DECYDUJE O TREŚCI UMOWY, PONIEWAŻ W PRAKTYCE ON TWORZY JEJ WZÓR OBOWIAZUJĄCY STRONY. FAKTORANT NIE MA NA TO WIĘKSZEGO WPŁYWU. MOŻE ON JEDYNIE POPRZEZ NEGOCJOWANIE WARUNKÓW ODDZIAŁYWAĆ NA SZCZEGÓŁOWE ZAPISY,*
- *ZGODA DŁUŻNIKA NIE JEST KONIECZNA DO WAŻNOŚCI UMOWY FAKTORINGU, CHYBA ŻE W UMOWIE MIĘDZY DOSTAWCĄ I ODBIORCĄ ZAZNACZONO, ŻE WIERZYTELNOŚĆ Z NIEJ WYNIKAJĄCA NIE MOŻE ZOSTAĆ ZBYTA BEZ ZGODY DŁUŻNIKA (ART. 514 KODEKSU CYWILNEGO). PROBLEM TEN PRAKTYCZNIE NIE WYSTĘPUJE, JEŚLI WSPÓŁPRACA MIĘDZY FAKTORANTEM I DŁUŻNIKIEM JEST STAŁA,*
- *SYTUACJA DŁUŻNIKA NA SKUTEK PRZELEWU WIERZYTELNOŚCI NIE MOŻE SIĘ POGORSZYĆ. DŁUŻNIK MA PRAWO WYSTĘPOWAĆ DO FAKTORA O PRZESUNIĘCIE TERMINU ZAPŁATY, ROZŁOŻENIE SPŁATY ZADŁUŻENIA NA RATY ITD. DŁUŻNIK MOŻE POTRĄCIĆ SOBIE Z WIERZYTELNOŚCI BĘDĄCEJ PRZEDMIOTEM UMOWY FAKTORINGU JEGO WIERZYTELNOŚCI W STOSUNKU DO FAKTORANTA. MOŻE TO BYĆ WIERZYTELNOŚĆ, KTÓREJ TERMIN WYMAGALNOŚCI JEST PÓŹNIEJSZY NIŻ TERMIN ZAWARCIA UMOWY FAKTORINGU, O KTÓREJ DŁUŻNIK ZOSTAŁ ZAWIADOMIONY,*

- DO WAŻNOŚCI UMOWY NIE JEST KONIECZNE POWIADOMIENIE DŁUŻNIKA O JEJ ZAWARCIU. JEDNAK Z PUNKTU WIDZENIA FAKTORA BEZPIECZNIEJ JEST GO ZAWIADOMIĆ, ABY UNIKNĄĆ ZAPŁATY DO RĄK FAKTORANTA. JEST TO ŚWIADCZENIE NIENALEŻNE, PONIEWAŻ FAKTORANT ZBYŁ NALEŻNOŚĆ (ART. 410 KODEKSU CYWILNEGO),
- UMOWA FAKTORINGU PODLEGA OPODATKOWANIU PODATKIEM VAT I NIE PODLEGA OPODATKOWANIU PODATKIEM OD CZYNNOŚCI CYWILNOPRAWNYCH.

SZCZEGÓŁOWE WARUNKI UMOWY FAKTORINGU

Szczegółowe warunki umowy faktoringu powinny precyzować następujące kwestie:

- **Okres obowiązywania umowy**
 - może ona być zawarta na czas nieokreślony lub czas określony. Jeśli na czas określony, to w umowie musi być zaznaczone, o jak długi okres chodzi i jaka jest procedura jej przedłużania. Zwykle umowy takie są zawierane na czas nieokreślony lub na rok. Po roku, jeśli żadna ze stron nie zrezygnuje, umowa może być automatycznie przedłużona. Jest to forma wygodna zarówno dla faktoranta, jak i dla faktora. Umowa winna określać też warunki jej wypowiedzenia przez którąś ze stron w trakcie jej obowiązywania.
- **Zaliczkowanie wierzytelności**
 - należy zaznaczyć, czy faktor będzie wykupywał 100% faktury i wypłacał jedynie zaliczki na poczet przyszłych spłat, czy też będzie wykupywał tylko część wierzytelności. Jeśli część, to należy zaznaczyć, jak dużą procentowo.

- **Czy część kwoty wierzytelności będzie blokowana przez faktora jako tzw. kaucja gwarancyjna**
 - *jeśli tak, to jaka część to będzie. Ustalić też należy warunki zwalniania zablokowanych kwot.*
- **Okres płatności wierzytelności**
 - *należy ustalić, jaki okres płatności wierzytelności faktor będzie akceptował.*
- **Stopę procentową lub stopę dyskonta**
 - *trzeba określić, czy opłaty będą pobierane z góry czy z dołu. Jeśli z góry, to będzie stosowana stopa dyskonta. Jeśli z dołu, to należy podać stopę procentową.*
- **Wysokość marży i prowizji faktora**
 - *faktor ustala wysokość marży i prowizji, a także sposób ich naliczania oraz płatności. Wysokość prowizji przygotowawczej i marży może być podana kwotowo lub procentowo, licząc od wartości limitu przyznanego lub wartości wykupywanych wierzytelności. Powinna być ona ściśle związana z ryzykiem faktora i ponoszonymi przez niego kosztami obsługi faktoringu. Faktor może ustalić minimalną roczną kwotę prowizji w przypadku pobierania jej procentowo od wartości poszczególnych wierzytelności i w ten sposób zabezpieczyć się na wypadek, gdyby prowizja pobrana nie pokryła kosztów poniesionych przez niego. Tak może być wówczas, gdy faktorant przedstawia do wykupu wierzytelności o niewielkiej wartości.*
- **Limit faktoringu**
 - *umowa faktoringu powinna precyzować, jakie będzie maksymalne zaangażowanie faktora w finansowanie faktoranta. Ustalany limit może dotyczyć wszystkich dłużników lub jednego. Istnieje również możliwość określania limitów za-*

angażowania dla poszczególnych dłużników w ramach limitu ogólnego.

- **Zabezpieczenia dodatkowe**

- jeśli faktor życzy sobie dodatkowych zabezpieczeń, to zapis o ich ustanowieniu powinien znaleźć się w umowie. Należy podkreślić, że najlepszym zabezpieczeniem dla faktora jest wypłacalność dłużnika i faktoranta oraz sama wiarytelność. Z tym wiąże się wypłacalność dłużnika, na którym spoczywa obowiązek uregulowania należności. Jeśli faktorem jest bank, w którym faktorant czy dłużnik mają swój rachunek, to jest to forma zabezpieczenia faktora. Dodatkowe zabezpieczenia mogą być przyjmowane np. w postaci weksla dłużnika wraz z deklaracją wekslową. Rzadko stosuje się inne zabezpieczenia, np. zabezpieczenia rzeczowe. Praktycznie tylko wówczas, gdy faktor nie jest zainteresowany nawiązaniem współpracy z faktorantem, któremu szczególnie na niej zależy. Wtedy faktorant może zaproponować dodatkowe zabezpieczenie i w ten sposób przekonać faktora.

- **Usługi, do których zobowiązuje się faktor**

- przede wszystkim powinno to być ściąganie i inkaso należności.

- **Zobowiązanie faktoranta do dostarczania sprawozdawczości finansowej itp.**

- w umowie muszą zostać sprecyzowane wymagania faktora w stosunku do faktoranta w związku ze współpracą.

- **Informację na temat zlokalizowania ryzyka wypłacalności dłużnika**

- jeśli ma to być faktoring niewłaściwy, należy zaznaczyć to w umowie. Inaczej zostanie on potraktowany jako faktoring właściwy.

- **Warunki spłaty wierzytelności**
 - trzeba określić, co będziemy uznawać za spłatę należności. Kto będzie prowadzić w stosunku do dłużnika postępowanie upominawcze, kogo obciążą koszty ściągania wierzytelności, jeśli nie pokryje ich dłużnik w przypadku faktoringu niepełnego.

PRZEKAZANIE ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH DOSTAWCY

Po podpisaniu umowy faktorant może przedstawiać do wykupu wierzytelności. Procedura przekazania środków pieniężnych będzie różna w zależności od systemu funkcjonowania faktoringu w danej instytucji. Faktor wykupuje wierzytelność o określonej wartości. Najbardziej rozpowszechnioną w Polsce formą pobierania opłat jest pobieranie ich z góry. W takim przypadku faktor kupuje wierzytelność za określoną cenę. Stanowi ona zdyskontowaną wartość wierzytelności na dzień jej zakupu. Faktorant nie otrzymuje jednak całej ceny wierzytelności. Od niej bowiem faktor pobiera jeszcze prowizję i marżę. Jeśli jest wykupywane 100%, to dyskonto, prowizja i marża są naliczane od kwoty całej wierzytelności. Pewną część wykupionej wierzytelności, określoną w umowie faktoringu, blokuje się na oddzielnym rachunku bankowym. Powinien to być rachunek oprocentowany, chyba że cena wierzytelności jest płatna dopiero w momencie spłaty wierzytelności przez dłużnika, a wcześniej są uiszczane jedynie zaliczki.

ISTNIEJĄ DWA SPOSOBY OBSŁUGIWANIA FAKTORINGU:

- *SPOSÓB BARDZO ZBLIŻONY DO FUNKCJONOWANIA KREDYTU W RACHUNKU BIEŻĄCYM. FAKTOR ZALICZKUJE WYKUPIONE WIERZYTELNOŚCI FAKTORANTA. KWOTY ZALICZEK OBCIĄŻAJĄ RACHUNEK FAKTORANTA. SPŁATA JAKIEJKOLWIEK Z WYKUPIONYCH WIERZYTELNOŚCI POWODUJE ZMNIĘSZENIE SIĘ SALDA ZADŁUŻENIA NA RACHUNKU. ZADŁUŻENIE NA RACHUNKU NIE MOŻE PRZEKROCZYĆ KWOTY OKREŚLONEJ PRZYZNANYM LIMITEM. W TYM PRZYPADKU NIE MA POTRZEBY BLOKOWANIA KWOT NA ODDZIELNYM RACHUNKU W FORMIE FUNDUSZU GWARANCYJNEGO. FAKTOR PŁACI ODSETKI Z DOŁU, PODOBNIIE JAK PRZY KREDYCIE W RACHUNKU BIEŻĄCYM. SĄ ONE NALICZANE OD REALNEGO ZADŁUŻENIA.*
- *SPOSÓB POLEGAJĄCY NA KSIĘGOWANIU WIERZYTELNOŚCI NA ODRĘBNYCH KONTACH. SUMA ZADŁUŻENIA NA POSZCZEGÓLNYCH KONTACH NIE MOŻE PRZEKROCZYĆ KWOTY PRZYZNANEGO LIMITU. OPŁATY SĄ POBIERANE Z GÓRY. NA ODRĘBNYCH RACHUNKACH SĄ BLOKOWANE KWOTY WIERZYTELNOŚCI STANOWIĄCE TZW. KAUCJE GWARANCYJNE. FUNDUSZ TEN TWORZY SIĘ ZAWSZE OD KWOTY WIERZYTELNOŚCI. NA ODDZIELNYM KONCIE KSIĘGOWANE SĄ KWOTY DYSKONTA, KTÓRE PO UREGULOWANIU WIERZYTELNOŚCI PRZEKSIĘGOWUJE SIĘ W DOCHODY BANKU.*

Podsumowanie rozdziału

- 1_** *Etapy współpracy przedsiębiorstwa z faktorem to: etap wstępny poprzedzający zawarcie umowy faktoringowej, etap obsługi bieżącej oraz etap windykacji.*
- 2_** *Etap wstępny obejmuje: rozmowy wstępne, ustalanie warunków transakcji, opracowanie wniosku faktoringowego, sporządzenie i podpisanie umowy faktoringowej, uruchomienie transakcji oraz ocenę okresową faktoranta i dłużników.*
- 3_** *Obsługa bieżąca obejmuje wykup wierzytelności i ich bieżącą obsługę (monitorowanie).*
- 4_** *Windykacja obejmuje czynności informacyjne, ponaglenia i wezwania do zapłaty, porozumienia i ściąganie wierzytelności.*
- 5_** *Aby doszło do zwarcia umowy faktoringowej, faktorant i dłużnik muszą spełniać wymagania stawiane przez faktora.*
- 6_** *Ogólne zasady dotyczące zawierania umów faktoringowych to: forma pisemna umowy, brak konieczności uzyskania zgody dłużnika na jej zawarcie, chyba że dłużnik zastrzegł sobie takie prawo, umowa nie może naruszać praw dłużników faktoringowych, do ważności umowy nie jest konieczne zawiadomienie dłużników, umowa podlega opodatkowaniu VAT-em.*

- 7_ Strony umowy ustalają również szczegółowe warunki umowy, które obejmują m.in.: okres umowy, zasady finansowania należności lub zobowiązań, okres płatności wierzytelności lub zobowiązań, wysokość opłat, limit faktoringu, ewentualne zabezpieczenia, zakres usług świadczonych przez faktora, obowiązki faktora, takie jak częstotliwość dostarczania dokumentów finansowych, ubezpieczenie należności itd., informacja na temat umiejscowienia ryzyka wypłacalności dłużnika, warunki spłaty wierzytelności.

SŁOWNICZEK

LIMIT FAKTORINGU – maksymalne zaangażowanie finansowe faktora.

KAUCJA GWARANCYJNA LUB FUNDUSZ GWARANCYJNY – ogólna kwota niezaliczkowanych części wierzytelności, za które faktor płaci faktorantowi, czyli zwalnia kaucję, po spełnieniu warunków określonych w umowie faktoringowej.

PRZYPISY

- 1_ Opracowanie własne.

Rozdział XIX

Przepisy prawne
zastosowane
do faktoringuWYKAZ NAJWAŻNIEJSZYCH AKTÓW PRAWNYCH
REGULUJĄCYCH FUNKCJONOWANIE FAKTORINGU

RODZAJ AKTU PRAWNEGO	DATA UCHWALENI	TYTUŁ AKTU PRAWNEGO	MIĘSCIE PUBLIKACJI	MIĘSCIE OSTATNIEJ NOWELIZACJI
USTAWA	z dnia 29 sierpnia 1997 r.	o komornikach sądowych i egzekucji (tekst jednolity)	t.j. Dz.U.06.167.1191	Dz.U.2009.26.156
USTAWA	z dnia 17 listopada 1964 r.	Kodeks postępowania cywilnego	Dz.U.64.43.296	Dz.U.2009.26.156
USTAWA	z dnia 23 kwietnia 1964 r.	Kodeks cywilny	Dz.U.64.16.93	Dz.U.2008.228.1506
USTAWA	z dnia 15 września 2000 r.	Kodeks spółek handlowych	Dz.U.00.14.176	Dz.U.2009.13.69
DYREKTYWA 2006/112/WE RADY	z dnia 28 listopada 2006 r.	w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej	Dz.U.UE L z dnia 11 grudnia 2006 r.	Dz.U.UE.L.2009.14.7
USTAWA	z dnia 11 marca 2004 r.	o podatku od towarów i usług	Dz.U.04.54.535	Dz.U.2009.3.11
USTAWA	z dnia 29 sierpnia 1997 r.	Ordynacja podatkowa	t.j. Dz.U.05.8.60	Dz.U.2009.18.97
USTAWA	z dnia 15 lutego 1992 r.	o podatku dochodowym od osób prawnych	t.j. Dz.U.00.54.654	Dz.U.2009.3.11
USTAWA	z dnia 26 lipca 1991 r.	o podatku dochodowym od osób fizycznych	t.j. Dz.U.00.14.176	Dz.U.2008.223.1459

NAJWAŻNIEJSZE DLA FAKTORINGU PRZEPISY KODEKSU CYWILNEGO

ART. 3531

Strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego.

ART. 410

§ 2. Świadczenie jest nienależne, jeżeli ten, kto je spełnił, nie był w ogóle zobowiązany lub nie był zobowiązany względem osoby, której świadczył, albo jeżeli podstawa świadczenia odpadła lub zamierzony cel świadczenia nie został osiągnięty, albo jeżeli czynność prawna zobowiązująca do świadczenia była nieważna i nie stała się ważna po spełnieniu świadczenia.

ART. 509

§ 1. Wierzyciel może bez zgody dłużnika przenieść wierzytelność na osobę trzecią (przelew), chyba że sprzeciwiałoby się to ustawie, zastrzeżeniu umownemu albo właściwości zobowiązania.

§ 2. Wraz z wierzytelnością przechodzą na nabywcę wszelkie związane z nią prawa, w szczególności roszczenie o zaległe odsetki.

ART. 510

§ 1. Umowa sprzedaży, zamiany, darowizny lub inna umowa zobowiązująca do przeniesienia wierzytelności przenosi wierzytelność na nabywcę, chyba że przepis szczególny stanowi inaczej albo że strony inaczej postanowiły.

§ 2. Jeżeli zawarcie umowy przelewu następuje w wykonaniu zobowiązania wynikającego z uprzednio zawartej umowy zobowiązującej do przeniesienia wierzytelności, z zapisu, z bezpodstawnego wzbogacenia lub innego zdarzenia, ważność umowy przelewu zależy od istnienia tego zobowiązania.

ART. 511

Jeżeli wierzytelność jest stwierdzona pismem, przelew tej wierzytelności powinien być również pismem stwierdzony.

ART. 512

Dopóki zbywca nie zawiadomił dłużnika o przelewie, spełnienie świadczenia do rąk poprzedniego wierzyciela ma skutek względem nabywcy, chyba że w chwili spełnienia świadczenia dłużnik wiedział o przelewie. Przepis ten stosuje się odpowiednio do innych czynności prawnych dokonanych między dłużnikiem a poprzednim wierzycielem.

ART. 513

§ 1. Dłużnikowi przysługują przeciwko nabywcy wierzytelności wszelkie zarzuty, które miał przeciwko zbywcy w chwili powzięcia wiadomości o przelewie.

§ 2. Dłużnik może z przelanej wierzytelności potrącić wierzytelność, która mu przysługuje względem zbywcy, chociaż stała się wymagalna dopiero po otrzymaniu przez dłużnika zawiadomienia o przelewie. Nie dotyczy to jednak wypadku, gdy wierzytelność przysługująca względem zbywcy stała się wymagalna później niż wierzytelność będąca przedmiotem przelewu.

ART. 514

Jeżeli wierzytelność jest stwierdzona pismem, zastrzeżenie umowne, iż przelew nie może nastąpić bez zgody dłużnika, jest skuteczne względem nabywcy tylko wtedy, gdy pismo zawiera wzmiankę o tym zastrzeżeniu, chyba że nabywca w chwili przelewu o zastrzeżeniu wiedział.

ART. 515

Jeżeli dłużnik, który otrzymał o przelewie pisemne zawiadomienie pochodzące od zbywcy, spełnił świadczenie do rąk nabywcy wierzytelności, zbywca może powołać się wobec dłużnika na nieważność przelewu albo na zarzuty wynikające z jego podstawy prawnej tylko wtedy, gdy w chwili spełnienia świadczenia były one dłużnikowi wiadome. Przepis ten stosuje się odpowiednio do innych czynności

prawnych dokonanych między dłużnikiem a nabywcą wierzytelności.

ART. 516

Zbywca wierzytelności ponosi względem nabywcy odpowiedzialność za to, że wierzytelność mu przysługuje. Za wypłacalność dłużnika w chwili przelewu ponosi odpowiedzialność tylko o tyle, o ile tę odpowiedzialność na siebie przyjął.

PRZEPISY DOTYCZĄCE PORĘCZENIA

ART. 881

W braku odmiennego zastrzeżenia poręczyciel jest odpowiedzialny jak współdłużnik solidarny.

ART. 882

Jeżeli termin płatności długu nie jest oznaczony albo jeżeli płatność długu zależy od wypowiedzenia, poręczyciel może po upływie sześciu miesięcy od daty poręczenia, a jeżeli poręczył za dług przyszły - od daty powstania długu żądać, aby wierzyciel wezwał dłużnika do zapłaty albo z najbliższym terminem dokonał wypowiedzenia. Jeżeli wierzyciel nie uczyni zadość powyższemu żądaniu, zobowiązanie poręczyciela wygasa.

ART. 883

§ 1. Poręczyciel może podnieść przeciwko wierzycielowi wszelkie zarzuty, które przysługują dłużnikowi; w szczególności poręczyciel może potrącić wierzytelność przysługującą dłużnikowi względem wierzyciela.

§ 2. Poręczyciel nie traci powyższych zarzutów, chociażby dłużnik zrzekł się ich albo uznał roszczenie wierzyciela.

§ 3. W razie śmierci dłużnika poręczyciel nie może powoływać się na ograniczenie odpowiedzialności spadkobiercy wynikające z przepisów prawa spadkowego.

ART. 884

§ 1. Poręczyciel, przeciwko któremu wierzyciel dochodzi roszczenia, powinien zawiadomić niezwłocznie dłużnika wzywając go do wzięcia udziału w sprawie.

§ 2. Jeżeli dłużnik nie weźmie udziału w sprawie, nie może on podnieść przeciwko poręczycielowi zarzutów, które mu przysługiwały przeciwko wierzycielowi, a których poręczyciel nie podniósł z tego powodu, że o nich nie wiedział.

ART. 885

Poręczyciel powinien niezwłocznie zawiadomić dłużnika o dokonanej przez siebie zapłacie długu, za który poręczył. Gdyby tego nie uczynił, a dłużnik zobowiązanie wykonał, nie może żądać od dłużnika zwrotu tego, co sam wierzycielowi zapłacił, chyba że dłużnik działał w złej wierze.

ART. 886

Jeżeli poręczenie udzielone zostało za wiedzą dłużnika, dłużnik powinien niezwłocznie zawiadomić poręczyciela o wykonaniu zobowiązania. Gdyby tego nie uczynił, poręczyciel, który zaspokoił wierzyciela, może żądać od dłużnika zwrotu tego, co wierzycielowi zapłacił, chyba że działał w złej wierze.

ART. 887

Jeżeli wierzyciel wyzbył się zabezpieczenia wierzytelności albo środków dowodowych, ponosi on względem poręczyciela odpowiedzialność za wynikłą stąd szkodę.

| Informacje o autorach

DR KATARZYNA KRECZMAŃSKA-GIGOL

adiunkt w Katedrze Finansów Kolegium Zarządzania i Finansów w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, kierownik studiów podyplomowych Windykacja należności, wykładowca na kierunku studiów podyplomowych zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa. Ekspert w dziedzinie faktoringu. Wieloletni pracownik bankowy. Od wielu lat prowadzi szkolenia i konsultacje dla pracowników instytucji faktoringowych, bankowców, przedsiębiorców i księgowych. W pracy naukowej specjalizuje się w zagadnieniach dotyczących źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw i instrumentów finansowych wykorzystywanych w zarządzaniu płynnością finansową przedsiębiorstwa. Autorka kilkudziesięciu publikacji naukowych.

DR RENATA PAJEWSKA-KWAŚNY

adiunkt w Katedrze Ubezpieczeń Gospodarczych Kolegium Zarządzania i Finansów w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, organizatorka wielu studiów podyplomowych o tematyce ubezpieczeniowej i finansowej, wykładowca na studiach magisterskich, licencjackich i doktoranckich oraz na wielu szkoleniach o tematyce finansowej dla kadry kierowniczej i pionów finansowych. Autorka licznych artykułów i publikacji książkowych z zakresu zarządzania, ubezpieczeń i finansów.

DR TOMASZ CICIRKO (współautor rozdziału 1)
adiunkt w Katedrze Finansów Kolegium Zarządzania i Finansów w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Autor licznych publikacji i badań naukowych z zakresu płynności finansowej przedsiębiorstw, leasingu i zarządzania kapitałem w banku. Od kilkunastu lat wykorzystuje w praktyce wiedzę z zakresu finansów i rachunkowości jako członek rad nadzorczych, pracownik departamentu zarządzania ryzykiem, departamentu controllingu finansowego w największych bankach w Polsce. Współpracuje z firmami konsultingowymi, prowadzi szkolenia z zakresu finansów przedsiębiorstwa.

MGR ILONA TOMASZEWSKA (współautorka rozdziału 11)
asystentka w Katedrze Ubezpieczeń Gospodarczych Kolegium Zarządzania i Finansów w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, organizatorka studiów podyplomowych z zakresu ubezpieczeń gospodarczych, praktyk ubezpieczeniowych, specjalistka z zakresu ubezpieczeń finansowych.

DR KATARZYNA
KRECZMAŃSKA-GIGOL



Adiunkt w Katedrze Finansów Kolegium Zarządzania i Finansów w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, kierownik studiów podyplomowych „Windykacja należności”, wykładowca na studiach podyplomowych „Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa”. Ekspert w dziedzinie faktoringu. Wieloletni pracownik bankowy. W pracy naukowej specjalizuje się w zagadnieniach źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw i instrumentów finansowych wykorzystywanych w zarządzaniu płynnością finansową przedsiębiorstwa. Autorka kilkudziesięciu publikacji naukowych.

DR RENATA
PAJEWSKA-KWAŚNY



Adiunkt w Katedrze Ubezpieczeń Gospodarczych, Kolegium Zarządzania i Finansów w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, organizatorka wielu studiów podyplomowych o tematyce ubezpieczeniowej i finansowej, wykładowca na studiach magisterskich, licencjackich i doktoranckich oraz wielu szkoleniach o tematyce finansowej dla kadry kierowniczej i pionów finansowych. Autorka wielu artykułów i publikacji książkowych z zakresu zarządzania, ubezpieczeń i finansów.