



Tom 29/2019, ss. 109–128  
ISSN 1644-888X  
e-ISSN 2449-7975  
DOI: 10.19251/ne/2019.29(7)  
[www.ne.pwsplock.pl](http://www.ne.pwsplock.pl)

---

**Jacek Grzywacz**

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

## **FAKTORING W POLITYCE KREDYTOWEJ PRZEDSIĘBIORSTWA – ILUZJE I FAKTY**

**FACTORING IN THE COMPANY'S CREDIT POLICY  
– ILLUSIONS AND FACTS**

### **Streszczenie**

Płynność finansowa przedsiębiorstwa zależy w istotnym stopniu od umiejętnego zarządzania składnikami obrotowymi aktywów. Szczególną rolę pełnią tu należności, są one bowiem stałym elementem współpracy między przedsiębiorstwami oraz znacznie oddziałują na poziom płynności, a tym samym na bezpieczeństwo finansowe jednostki. Kredyt handlowy jest integralnym elementem stosunków gospodarczych między przedsiębiorstwami. Jest on również istotnym warunkiem kształtowania przez dostawcę własnej pozycji konkurencyjnej, dla odbiorcy zaś oznacza szansę kreowania płynności finansowej. Ważnym instrumentem w polityce kredytowej okazuje się być faktoring, pod warunkiem jednak zachowania

### **Summary**

The financial liquidity of an enterprise depends on the skillful management of the current assets components. The receivables play a special role here because they are a constant element of cooperation between enterprises and have a significant impact on the level of liquidity. Trade credit is an integral element of business relationships between enterprises. It also plays an important role in shaping supplier's competitive position and in creating financial liquidity. Factoring is proving to be an important instrument in the credit policy, however, rational rules must be followed. The aim of the study is to indicate the main determinants of the effective use of factoring services in the credit policy implemented by the com-

wania racjonalnych zasad dotyczących jego wykorzystywania.

Celem opracowania jest ocena warunków decydujących o racjonalnym wykorzystaniu przez przedsiębiorstwo faktoringu w prowadzeniu polityki kredytowej. Niezbędnym takim warunkiem jest edukacja przedsiębiorców oraz korzystne rozwiązania dotyczące kosztów tej usługi.

**Słowa kluczowe:** faktoring, polityka kredytowa

pany in such a way that the policy has a beneficial effect on maintaining financial liquidity, and thus on its security. An attempt was also made to demonstrate that the significant reasons of the poor use of factoring are the constraints imposed by factors (especially banking) and poor knowledge among entrepreneurs regarding this type of financial services.

**Key words:** factoring, credit policy

## WSTĘP

Z dużym prawdopodobieństwem można przyjąć, że faktoring jest pojęciem powszechnie znanym. Z drugiej jednak strony duże trudności sprawia wielu przedsiębiorcom określenie charakteru tego rodzaju usługi finansowej oraz zasad jej funkcjonowania. Jest to zjawisko dosyć niepokojące, potwierdza ono bowiem nadal słabe zainteresowanie przedsiębiorstw tym sposobem finansowania bieżącej działalności. A napotyka ona, jak powszechnie wiadomo, na różnego rodzaju trudności, wśród których fundamentalnym wręcz problemem jest utrzymanie płynności finansowej na bezpiecznym poziomie. W szczególności dotyczy to mniejszych przedsiębiorstw borykających się niemalże na co dzień z niedoborem środków płatniczych, bez których znikomą staje się szansa regulowania pilnych zobowiązań. W przypadku utrzymywania się takiego stanu, prowadzi on nieuchronnie do upadku firmy. Potwierdzają to zresztą wyniki różnorodnych badań empirycznych w Polsce i na świecie, według których to właśnie brak płynności jest główną przyczyną załamania finansowego, co najczęściej kończy się upadkiem. Stale potwierdza to praktyka gospodarcza, wskazująca również na fakt, że często dotyczy to przedsiębiorstw rentownych, gdzie utrata płynności uniemożliwia dalszą działalność [Tomaszewska 2015, str. 102]. Podstawowym warunkiem utrzymania się na rynku oraz rozwoju jest stabilna sytuacja finansowa i, co za tym idzie, konieczność ciągłego poszukiwania dobrych i dostępnych instrumentów umożliwiających pozytywne stymulowanie kondycji finansowej. Nie ulega wątpliwości, że takim właśnie instrumentem jest faktoring zwłaszcza, że usługa ta skierowana jest do każdego przedsiębiorstwa poszukującego natychmiastowego wsparcia finansowego, bez względu na wiel-

kość firmy i branżę, w której działa. Nader uzasadnione zatem jest pytanie dotyczące głównych powodów znikomego wręcz wykorzystania faktoringu przez polskie przedsiębiorstwa, wśród których przecież często utrzymanie płynności przypomina ciągłą walkę o przetrwanie.

Celem opracowania jest wskazanie głównych uwarunkowań efektywnego wykorzystania usług faktoringowych w realizowanej przez przedsiębiorstwo polityce kredytowej w taki sposób aby polityka ta miała korzystny wpływ na utrzymanie płynności finansowej, a tym samym na jej bezpieczeństwo. Podjęto również próbę wykazania, że istotną przyczyną słabego wykorzystania faktoringu są ograniczenia stawiane przez faktorów (zwłaszcza bankowych) oraz niska wiedza wśród przedsiębiorców dotycząca tego rodzaju usług finansowych. Można jedynie mieć nadzieję, że ciągła ewolucja tych usług, uwzględniająca konieczność dostosowywania ich do możliwości i specyfiki polskiej przedsiębiorczości będzie miała pozytywny wpływ na wzrost podpisywanych umów faktoringowych. Wiele zależy od polityki samych banków, które świadczą tego rodzaju usługi, obok oczywiście instytucji niebankowych, działających, w opinii rynku, zdecydowanie bardziej elastycznie.

## **1. NALEŻNOŚCI A PŁYNNOŚĆ FINANSOWA**

Pewnym, powielanym wręcz schematem jest powszechna opinia, że utrzymanie płynności na bezpiecznym poziomie zależy od wielu czynników. Kontynuacją takiego podejścia jest podkreślanie dużej roli jaką ma tu sprawne sterowanie w przedsiębiorstwie składnikami majątku obrotowego. Słusznie zresztą wskazuje się tu na potrzebę:

- skrócenia terminu rotacji należności, co w praktyce oznacza sprawne ich odzyskanie,
- sprawnego obrotu zapasami posiadanymi przez firmę,
- umiejętnego odraczania terminów regulowania zobowiązań w taki jednak sposób, aby zgoda wierzyciela nie wiązała się z wyższymi kosztami po stronie dłużnika.

Tego rodzaju podejście ma standardowy wręcz, historyczny charakter, wyraźnie jednak należy zauważyć, że jego aktualność w żadnym wypadku nie uległa osłabieniu. Otwartą naturalnie kwestią pozostaje umiejętność podejmowania przez przedsiębiorcę właściwych, przewidywalnych decyzji dotyczących poszczególnych części (składników) majątku. Umiejętność ta ma różny wymiar i trudno jest doszukać się uniwersalnych rozwiązań, służących poprzez racjonalne

decyzje prawidłowo stymulować bezpieczeństwo finansowe jednostki. Nie ulega jednak żadnej wątpliwości, że opisywane często metody zarządzania majątkiem obrotowym należy stosować nader ostrożnie, bez oczekiwania natychmiastowego rezultatu. Umiejętność ta powinna wyrażać się np. w ostrożnym skracaniu cyklu kapitału obrotowego, w przeciwnym razie pojawi się realna groźba wzrostu kosztów w firmie. Przykładowo zbyt rygorystyczna polityka kredytowa wobec odbiorców może spowodować spadek sprzedaży i tym samym zysku.

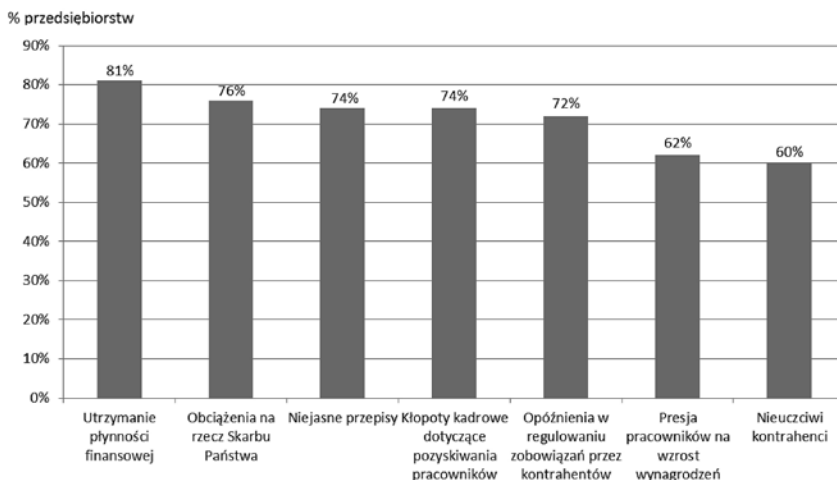
Nie jest łatwo jednoznacznie wskazać, które składniki majątku obrotowego mają największy wpływ na bezpieczeństwo przedsiębiorstwa. W każdym zresztą przypadku próba takiej oceny ma nader subiektywny, zbyt jednostronny charakter. Bezpieczeństwo dotyczące płynności uwarunkowane jest bowiem szeregiem czynników, w tym specyfiki danej firmy i branży, w której działa.

Jednocześnie, bezdyskusyjny wydaje się fakt, że warunkiem zachowania płynności jest posiadanie odpowiednich zasobów środków pieniężnych, uzyskiwanych ze sprzedaży towarów, produktów bądź usług. Skuteczny dopływ tych środków zależy z kolei w dużym stopniu od sposobów zarządzania należnościami, tu bowiem „zamrożone” są środki pieniężne, będące przecież istotnym składnikiem aktywów bieżących firmy. Sam fakt istnienia w przedsiębiorstwie należności jest oczywisty, trudno jest bowiem wyobrazić sobie na szerszą skalę transakcje o charakterze gotówkowym. Oczywiście, takie również mają miejsce, jednak w gospodarce dominuje obrót bezgotówkowy.

Nie powinien podlegać dyskusji fakt ścisłego związku między należnościami a płynnością finansową. Ta z kolei jest nadal najczęściej wysuwany przez firmy argumentem podczas prowadzenia różnorodnych badań dotyczących barier rozwojowych naszej gospodarki. Ilustruje to rysunek 1.

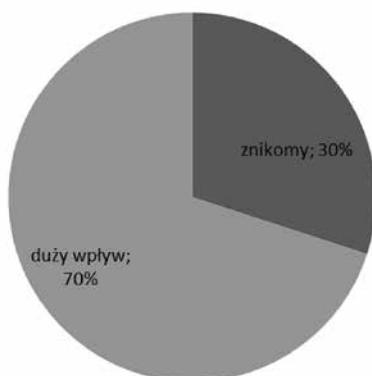
Pewną zasadą jest, że należności interpretuje się jako zagwarantowane w określonym terminie i w określonej kwocie umową świadczenia dłużnika na rzecz jego właściciela [Kreczmańska-Gigol 2013, str. 71]. Trudno jest podważyć zasadność i trafność takiego sposobu definiowania należności zwłaszcza, że jego autor posiada imponujące wręcz osiągnięcia naukowe i praktyczne w omawianej dziedzinie. Doszukując się jednak pewnej kontrowersji można zauważyć, że odnosząc się do należności słowo „zagwarantowane” budzi uzasadnione wątpliwości zwłaszcza biorąc pod uwagę doświadczenia z praktyki gospodarczej. Stale bowiem ona potwierdza, że nawet najlepiej dopracowaną przez dostawcę umowę kontraktu handlowego w żadnym razie nie gwarantuje otrzymania zapłaty. I nie chodzi jedynie o wydłużenie przez odbiorcę terminu tej zapłaty. Dowodem tego jest chociażby fakt, że w dalszym ciągu, od wielu lat, polscy przedsiębiorcy

podkreślają istniejące, duże ograniczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej, spowodowane brakiem terminowego wpływu środków pieniężnych za dostawę towaru, bądź wykorzystaną usługę. Ilustruje to rysunek 2.



**Rysunek 1. Podstawowe trudności w prowadzeniu działalności gospodarczej w opinii przedsiębiorców (2019 r.)**

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J.Grzywacz, D.Cieplińska, Kontrowersje wokół faktoringu [w:] J. Grzywacz [red], Finanse przedsiębiorstw. Możliwości i ograniczenia finansowe, Oficyna wydawnicza SGH, Warszawa, 2018, s. 15; dane Gusu oraz Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (2019).



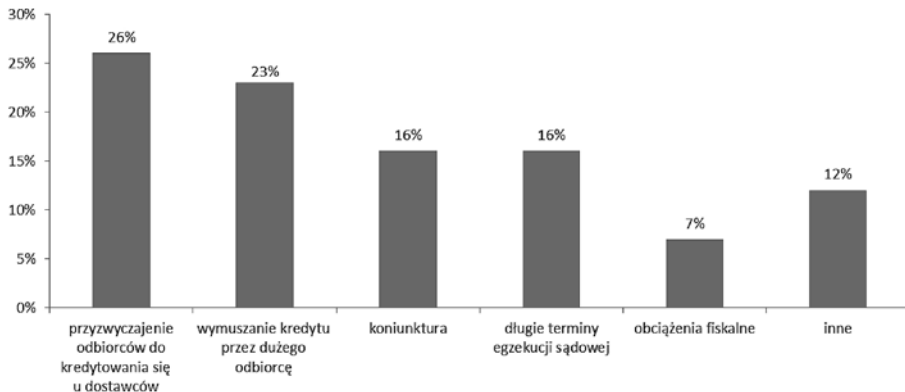
**Rysunek 2. Negatywny wpływ należności przeterminowanych na działalność i rozwój przedsiębiorstw w 2019 roku**

Źródło: badania własne oraz GUS; Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Prowadzone często szczegółowe badania wskazują na pewne różnice w podejściu przedsiębiorstw do problemu przeterminowanych należności. Okazuje się (co zresztą nie powinno dziwić), że szczególnie dotkliwie wygląda to w przypadku małych jednostek, zwłaszcza tych mikro. W tym bowiem wypadku, „siła” przetargowa wobec dłużników, często znacznie większych, jest zdecydowanie niewystarczająca.

Jednoznacznie wyrażona opinia, że umiejętne sterowanie należnościami jest jednym z warunków sukcesu przedsiębiorstwa wydaje się być mocno przesadzona. Z drugiej jednak strony oczywiste jest, że popyt na wytwarzane produkty gwarantuje przedsiębiorstwu istnienie i rozwój. Popyt ten z kolei zależy w istotnym stopniu od polityki handlowej przedsiębiorstwa dostawcy wobec kontrahentów dotyczącej właśnie sposobu i terminu regulowania przez nich zobowiązań. Czy zatem rzeczywiście za przesadne należy uznać „wiązaną należność z sukcesem”? Poza tym dla tysięcy firm samo utrzymanie płynności jest już dużym osiągnięciem.

Problem należności wynika przede wszystkim z faktu, że ciągła presja konkurencji zmusza niemalże przedsiębiorców do oferowania odroczonego terminu płatności. Staje się to następnie bezpośrednią przyczyną narastania stanu należności w wielu przedsiębiorstwach, dla których jedynym wyrazem posiadania gotówki jest wystawiona wcześniej faktura. W takiej sytuacji nie powinny budzić zdziwienia utrzymujące się stale zatory płatnika, wynikające przede wszystkim z wydłużonych terminów płatności regulowania zobowiązań (rysunek 3).



**Rysunek 3. Źródła zatorów płatniczych w Polsce w %**

Źródło: badania własne oraz GUS; Narodowy Bank Polski

Interesujące wnioski prezentuje z kolei K.Kreczmańska-Gigol, wskazując uwarunkowania wpływające na poziom należności handlowych. Ilustruje to tabela 1.

**Tabela 1. Czynniki wpływające na poziom należności handlowych**

Czynniki wpływające na poziom należności handlowych	
zewewnętrzne	wewnętrzne
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Specyfika branży</li> <li>• Sytuacja w branży</li> <li>• Konkurencja na rynku</li> <li>• Oczekiwania klientów</li> <li>• Sytuacja na rynku finansowych</li> <li>• Koniunktura gospodarcza</li> <li>• Wiarygodność i wypłacalność kontrahentów</li> <li>• Jakość zarządzania zobowiązaniami przez kontrahentów</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Charakter działalności przedsiębiorstwa</li> <li>• Pozycja przedsiębiorstwa na rynku</li> <li>• Polityka kredytowania kontrahentów</li> <li>• Dostępność źródeł refinansowania należności</li> <li>• Skuteczność zarządzania należnościami</li> </ul>

Źródło: K.Kreczmańska-Gigol, Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału, Difin, Warszawa, 2013, str. 128

Stale obecne zatory płatnicze w polskiej gospodarce wiążą się bezpośrednio z wielomilionowymi należnościami, z którymi wcale nie jest łatwo sobie poradzić. Wymaga to dużych umiejętności przedsiębiorcy, a zwłaszcza zrozumienia wagi problemu i przejęcia się nim. Często bowiem małe firmy, startujące dopiero na rynku zadowolają się jedynie wystawionymi fakturami, z euforią wręcz przyjmując gwałtowny przyrost zamówień ze strony kontrahentów-odbiorców. Nie wymagają komentarza konsekwencje takich zachowań. Nie ma oczywiście sprawdzonych, zawsze skutecznych metod sterowania należnościami, warto jednak stosować kilka zasad.

Po pierwsze, wystawiając fakturę (zwłaszcza na większą kwotę) przynajmniej warto podjąć próbę uzyskania od odbiorcy dodatkowego zabezpieczenia. Co stoi na przeszkodzie, aby był to np. weksel?

Po drugie, jeśli zamówienie dotyczy towaru o znacznej wartości, należy realizować go partiami i na bieżąco żądać zapłaty.

Po trzecie, warto wreszcie przejąć się znaczeniem bieżącego prowadzenia wszelkiej ewidencji księgowej dotyczącej realizowanych kontraktów handlowych.

Podsumowując, z pewnym uproszczeniem można przyjąć, że płynność i należności są kategoriami zamiennymi. Wysoki poziom nieregulowanych należności zawsze ogranicza płynność, a to z kolei oznacza [Grzywacz 2016, str. 56]:

- znacznie ograniczanie swobody inwestycyjnej, wynikające w istotnym stopniu z faktu ograniczeń kredytowych ze strony banku,
- konieczność ubiegania się u wierzycieli o odroczenie terminów regulowania zobowiązań, wiąże się to z niebezpieczeństwem dodatkowych kosztów,
- utrata wiarygodności na rynku,
- niebezpieczeństwo pojawienia się konieczności spieniężenia określonych składników majątku, z dużym prawdopodobieństwem można przyjąć, że najczęściej wiąże się to z uzyskaniem wypłaty poniżej ceny rynkowej.

W przeciwieństwie do powyższej sytuacji, utrzymanie płynności finansowej oznacza bezpieczeństwo finansowe i swobodę decyzyjną. W codziennej praktyce gospodarczej dobra płynność umożliwia szybką, natychmiastową wręcz spłatę zobowiązań i uzyskania dzięki temu upustów cenowych od dostawcy zwiększa się swoboda w dostosowywaniu firmy do warunków zewnętrznych rośnie reputacja jako solidnego partnera w biznesie, zwiększają się także należności inwestycyjne również poprzez dostęp do kredytów.

Naturalne jest zatem, że rezultaty zarządzania należnościami oddziałują bezpośrednio w firmie na jej poziom płynności, co z kolei wskazuje na fundamentalne wręcz znaczenie właściwie prowadzonej polityki kredytowej wobec odbiorców.

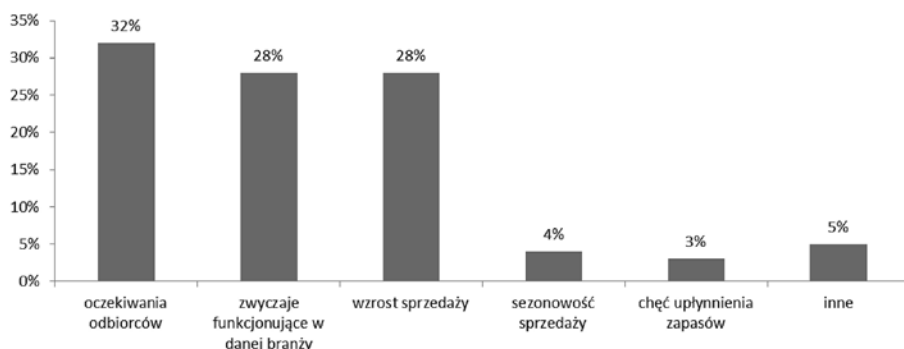
## **2. NIEUCHRONNOŚĆ KREDYTU HANDLOWEGO**

Oferowanie kredytu handlowego (zwanego często kupieckim rzadziej gospodarczym, czy transakcyjnym) jest od lat stałym elementem współpracy gospodarczej między przedsiębiorstwami. W wielu przypadkach rozliczenia handlowe odbywają się właśnie na warunkach kredytowych. Sprzedaż z odroczoną płatnością oznacza zatem udzielenie przez sprzedającego kredytu handlowego, czyli wyraźnej zgody na otrzymanie zapłaty za dostarczony towar (bądź wykonaną usługę) po terminie dostawy. Analiza polityki kredytowej przedsiębiorstw (dostawców) oraz jej motywów wskazuje na dane kwestie.



1. Zgoda dostawcy na wydłużanie terminów zapłaty przez odbiorców wiąże się ściśle z wymogami konkurencyjności.
2. Kredyt handlowy niesie ze sobą określone korzyści pozytywnie stymulującą współpracę pomiędzy kontrahentami.

Jak wskazuje praktyka gospodarcza stałym głównym powodem udzielania kredytu handlowego są oczekiwania odbiorców, nie tylko zresztą mających trudności z zapłatą. Ilustruje to rysunek 4.



#### Rysunek 4. Główne powody udzielania kredytów handlowych

Źródło: badanie własne oraz dane GUS

Można zatem przyjąć, że często sam rynek „wymusza” na przedsiębiorstwach potrzebę oferowania późniejszych terminów płatności. Pomimo tego jednak warto wskazać na istotne argumenty potwierdzające duże znaczenie takiego kredytu w stosunkach gospodarczych.

1. Fakt udzielania przez firmę kredytów handlowych zachęca odbiorców do stałej współpracy z dostawcą. Jednocześnie taka polityka przyciąga kolejnych klientów.
2. Poprzez umiejętne prowadzenie polityki handlowej w zakresie m.in. upustów i terminów płatności firma stymuluje większy popyt, bez potrzeby znaczącego obniżania ceny.
3. Stała współpraca z odbiorcami, zachęconymi korzystnymi terminami zapłaty sprzyja pozyskiwaniu istotnych informacji finansowych na ich temat, a to z kolei ma korzystny wpływ na odzyskiwanie wierzytelności.
4. Stymulowanie kredytem handlowym sprzedaży ma duże znaczenie w redukowaniu zapasów magazynowych. Jest to istotne np. w sytuacji sezonowości oferowanych produktów.

Biorąc pod uwagę interesy samego odbiorcy wydłużanie terminu regulowania zobowiązań handlowych okazuje się często koniecznym wręcz warunkiem utrzymania własnej płynności finansowej. Poza tym, postrzegane jest to również jako dodatkowe źródło dochodów, odbiorca bowiem dysponuje towarem, za który płaci w późniejszym terminie.

Niestety, stosunkowo rzadko przedsiębiorcy korzystający z odroczonej terminowości płatności biorą pod uwagę fakt, że może się to wiązać z określonymi kosztami. Odbiorca traci bowiem często możliwość skorzystania z dogodnych warunków płatności – upustów cenowych – do których zalicza się skonto. Przy skonczie oferuje się firmie obniżenie ceny za dostawę, jeśli w krótkim okresie (z reguły kilka dni) ureguluje ona zobowiązanie. W takim wypadku rezygnacja ze skonta za płatność gotówkową jest niekorzystna, gdy koszt kredytu kupieckiego (dostawca może doliczyć do kosztu pozyskania kapitału premię za ryzyko i koszty administracyjne) jest wyższy od innych źródeł finansowania krótkoterminowego, wśród których podstawowym sposobem jest nadal kredyt w rachunku bieżącym. W takim wypadku koszt kredytu handlowego wiąże się z faktem nieskorzystania ze skonta.

Koszt ten określa się najczęściej przy wykorzystaniu następującej zależności:

$$\begin{aligned} & \text{koszt procentowy} \\ & \text{kredytu handlowego} = \\ & \frac{\text{wysokość skonta}}{1 - \text{skonto}} * \frac{360}{\text{okres kredytu handlowego} - \text{okres skonta}} * 100\% \\ & \quad \quad \quad \text{(w stosunku rocznym)} \end{aligned}$$

## PRZYKŁAD

Dostawca oferuje odbiorcy skonto w wysokości 1% pod warunkiem jednak zapłaty w ciągu 7 dni (od daty wystawienia faktury). W przeciwnym razie pełna kwota ma być zapłacona w ciągu 30 dni. Odbiorca powinien zatem oszacować czy skorzystać z 23 dodatkowych dni kredytu, czy zaciągnąć w banku 26-dniowy kredyt taniej, niż 1 zł za towar warty 100 zł.

W tym przypadku koszt kredytu handlowego wyniesie:

Widać, że koszt ten może okazać się znacznie wyższy od oprocentowania kredytu bankowego, które może wynieść np. 7%.

Powyższe uwagi można oczywiście traktować różnie, jest to bowiem indywidualna sprawa każdego przedsiębiorstwa korzystającego z kredytu handlowe-

go. W żadnym razie jednak nie należy automatycznie przyjmować, że wydłużony okres płatności oznacza dla odbiorcy coś „darmowego”, nie wymagającego żadnej kalkulacji. Niestety, ma to często miejsce.

W przypadku wierzyciela (sprzedającego) decyzje o udzieleniu kredytu kupieckiego mają istotne znaczenie dla zwiększenia sprzedaży i zysku. Wydłużony termin płatności oznacza jednak wzrost zaangażowania środków własnych, zwiększa się zatem zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. Może to doprowadzić w konsekwencji do obniżenia rentowności przedsiębiorstwa i realnego zagrożenia utrzymania płynności finansowej. Wiele zatem zależy od sposobu prowadzenia przez dostawcę polityki handlowej i motywów, którymi się kieruje. Na tym tle funkcjonuje wiele różnorodnych teorii odnoszących się do strategii polityki zarządzania należnościami. Ogólnie biorąc można je podzielić na dwie grupy:

- 1) polityka agresywna, w której dostawca kieruje się przede wszystkim motywem zwiększania sprzedaży i akceptuje wyższe ryzyko związane z brakiem analizy dotyczącej odbiorców,
- 2) polityka zachowawcza, gdzie terminy płatności są krótkie, zaś dostawca wnikliwie analizuje wiarygodność kredytową swoich odbiorców.

Skutki (nie tylko zresztą w ujęciu teoretycznym) polityki agresywnej i zachowawczej ilustruje tabela 2.

**Tabela 2. Konsekwencje polityki kredytowej**

	Strategia zarządzania należnościami	
	Zachowawcza	Agresywna
Pozyskiwanie nowych klientów	nie sprzyja	sprzyja
Stymulowanie wzrostu sprzedaży	nie	tak
Koszty analizy kontraktów	wysokie	niskie
Koszty finansowania należności	niskie	wysokie
Koszty windykacji należności	niskie	wysokie
Powstanie złych należności	nie sprzyja	sprzyja
Ujemna różnica między gotówkowymi wpływami ze sprzedaży a przychodami ze sprzedaży	niska	wysoka
Wart. Rezerw tworzonych na należności	niska	wysoka
Ryzyko operacyjne	niskie	wysokie
Potencjalny zysk	niski	wysoki

Źródło: opracowanie własne na podstawie Podstawy teoretyczne zarządzanie majątkiem obrotowym, Zielonogórska Biblioteka Cyfrowa, s. 27, <http://zbc.uz.zgora.pl/Content/8527/Rozdzi%C5%82%202.3.pdf> (5.06.2015).

Sprawne zarządzanie należnościami jest istotnym warunkiem bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa. W żadnym razie, nie oznacza to jednak konieczności dążenia „za wszelką cenę” do jak najszybszego ich odzyskania, bez odpowiedniej kalkulacji kosztów, jakie należy ponieść chcąc zachęcić kontrahentów do szybkiej zapłaty. Wymaga to starannego zaplanowania własnej polityki handlowej, zaś jej integralnym elementem musi być analiza przydatności instrumentów finansowych zwiększających efekty takiej polityki odnoszące się nie tylko zresztą do należności.

### **3. PRZYDATNOŚĆ FAKTORINGU**

Gospodarcze znaczenie faktoringu wynika przed wszystkim z faktu, że przedsiębiorstwo zmuszone wręcz przez rynek do udzielania odbiorcom wydłużonych terminów płatności musi liczyć się z pewnymi istotnymi konsekwencjami [Grzywacz 2007, str. 21].

Po pierwsze, uatrakcyjnienie oferty przedsiębiorstwa poprzez wydłużenie terminów płatności może nie znaleźć pokrycia w ewentualnym wzroście popytu.

Po drugie, upowszechnienie decyzji w zakresie odraczania terminów płatności grozi pojawieniem się firm o niższej wiarygodności kredytowej. To z kolei oznacza pojawienie się trudno ściąganych należności i kosztów egzekucji.

Po trzecie, wzrost sprzedaży to również wzrost obciążeń fiskalnych. Rodzi się zatem pytanie, czy udzielanie kredytów handlowych pozwoli na bieżące regulowanie zobowiązań wobec skarbu państwa.

Po czwarte, większa sprzedaż oznacza wzrost kosztów administrowania nią (np. analizy rynku, oceny wiarygodności kontrahentów).

Po piąte, w przypadku finansowania należności kredytem bankowym należy się liczyć z niebezpieczeństwem obniżenia rentowności sprzedaży z powodu wysokiej stopy procentowej takiego kredytu.

Wiązanie faktoringu z powyższymi uwagami wydaje się w pełni uzasadnione. Oczywiście jest przy tym, że funkcje tego rodzaju usługi finansowej znacznie wykraczają poza kategorie należności, chociaż w zdecydowanej większości przypadków są z nią związane. Sama różnorodność odmian faktoringu oraz znaczenie jakie pełni wydają się wręcz imponujące, pomimo tego, że kiedy uwidacznia się to w praktyce gospodarczej. Dobrym syntetycznym ujęciem funkcji, jakie pełni (czy też może pełnić) faktoring jest propozycja K.Kreczmańskiej-Gi-gol. Ilustruje to tabela 3.

**Tabela 3. Funkcje transakcji faktoringowych**

Lp	Rodzaj funkcji	Opis funkcji transakcji faktoringowych	Przykładowe usługi
1.	Finansowa	Polega na: <ul style="list-style-type: none"> <li>• refinansowaniu należności faktoranta przez faktora</li> <li>• spłacie długów faktoranta przez faktora (faktoring dłużny)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• zapłata za przelewane wierzytelności przed terminem ich płatności</li> <li>• zapłata za przyszłe wierzytelności przed ich powstaniem</li> <li>• spłata długów faktoranta</li> <li>• wydłużanie okresu spłaty długów</li> <li>• okres tolerancji</li> <li>• dodatkowe finansowanie dla faktoranta</li> <li>• dodatkowe finansowanie dla dłużnika</li> </ul>
2.	Administracyjna	Polega na obsłudze przez faktora: <ul style="list-style-type: none"> <li>• przelanych wierzytelnościach</li> <li>• spłacanych długów</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• usługi związane z minimalizacją ryzyka udzielanych kredytów handlowych (ocena wiarygodności i wypłacalności dłużników faktoringowych, ocena branży, wyznaczanie limitów kredytów handlowych, wyznaczanie okresów płatności kredytów handlowych)</li> <li>• usługi związane z administrowaniem wierzytelności (prowadzenie rozliczeń z dłużnikami, monitoring spłat, raportowanie spłat, inkaso należności)</li> <li>• usługi związane ze ściąganiem należności (monitorowanie opóźnień, wysyłanie monitów, windykacja polubowna i przymusowa)</li> <li>• usługi związane z administrowaniem długami (prowadzenie rozliczeń z wierzycielami, raportowanie, dokonywanie spłat)</li> </ul>
3.	Zabezpieczająca	Polega na: <ul style="list-style-type: none"> <li>• transferze ryzyka kredytowania kontrahentów na faktora (faktoring wierzytelności)</li> <li>• na gwarantowaniu dostawcom faktoranta, że dostaną zapłatę (faktoring dłużny)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• przejęcie przez faktora ryzyka wypłacalności dłużników w transakcjach faktoringu wierzytelności istniejących</li> <li>• ocena zdolności kredytowej dłużników</li> <li>• ustalanie limitów kredytów kupieckich</li> <li>• ustalanie maksymalnych okresów spłaty kredytów kupieckich</li> <li>• gwarantowanie spłaty długów faktoranta wobec jego dostawców</li> </ul>

4.	Usług dodatkowych	Polega na świadczeniu usług niezwiązanych bezpośrednio z: <ul style="list-style-type: none"> <li>• przelewami na faktora wierzytelnościami (faktoring wierzytelnościowy)</li> <li>• spłacanymi przez faktora</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• usługi księgowe</li> <li>• doradztwo prawne, biznesowe, podatkowe</li> <li>• usługi marketingowe i reklamowe</li> <li>• pośrednictwo w przeprowadzaniu fuzji i przejęć</li> <li>• badania rynkowe</li> <li>• analizy branżowe</li> <li>• usługi magazynowe</li> <li>• usługi windykacyjne</li> </ul>
----	-------------------	--	---

Źródło: K.Kreczmańska-Gigol, Faktoring jako instrument zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstw w Polsce, [w:] J. Grzywacz [red.], *Finanse przedsiębiorstwa. Przesłanki racjonalnych decyzji*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, 2017, s. 97-98

Wymienione funkcje odzwierciedlają jednocześnie (bądź sugerują) korzyści jakie uzyskuje przedsiębiorca decydujący się na wykorzystanie faktoringu w swojej działalności. Interesujące przy tym wydają się na ten temat opinie różnych autorów (także praktyków) zwracających uwagę na istotne, wybrane kwestie.

**Tabela 4. Opinie dotyczące zalet faktoringu**

Autor	Korzyści stosowania faktoringu
J.Grzywacz	Możliwość dostosowywania kwoty uzyskiwanej od faktora do potrzeb własnych przedsiębiorstwa.
D.Steć	Finansowanie udzielane jest przedsiębiorstwom nie tylko od dnia wystawienia faktury do terminu wymaganej zapłaty, ale także po tym terminie. Może to być okres 30, a nawet 45 dni po terminie wymagalności. Takie rozwiązanie pozwala przedsiębiorcom na realizację swoich zobowiązań bez obawy, że w przypadku braku zapłaty w terminie faktury pojawi się problem z płynnością.
Ł.Piekutowski	Mając do wyboru katalog różnorodnych usług dodatkowych, oferowanych przez faktora przedsiębiorcy mogą wybrać usługi dopasowane do aktualnych potrzeb i sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.

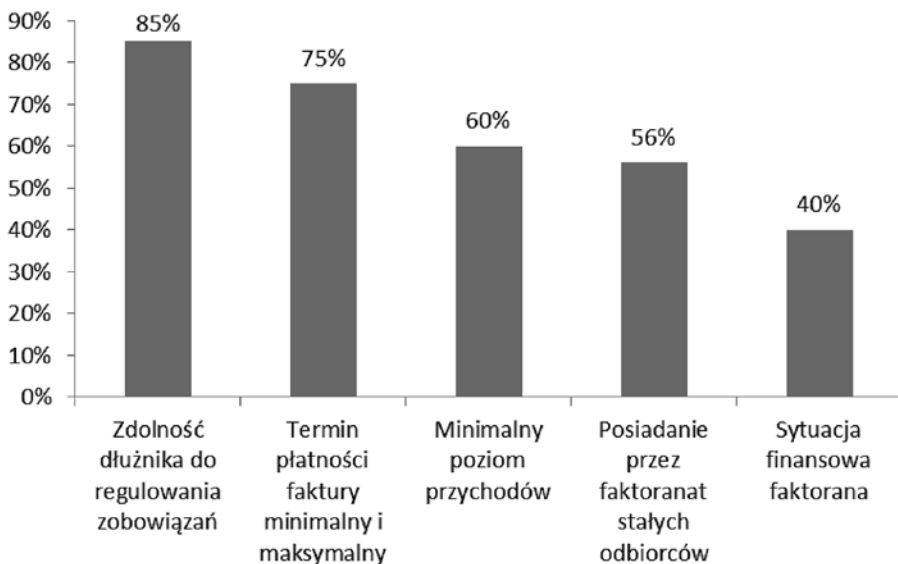
M.Szymańska	<p>Monitorowanie kontrahentów, którzy mają zobowiązania poprzez instytucje faktoringową nie implikuje pewności co do otrzymania zapłaty niemniej jednak ich działania mogą przynieść korzystne skutki i przyczynić się do skrócenia cyklu inkasa należności.</p> <p>Stosowanie faktoringu stwarza przedsiębiorstwu możliwość dotarcia do nowych osób i poszerzenie bazy klientów. Dla odbiorców bardzo ważnym elementem oferty dostawców jest oferowany przez nich czas na uregulowanie należnych im kwot wynikających z faktur. Poprzez zastosowanie faktoringu podmioty gospodarcze są w stanie ten okres wydłużyć, ponieważ zabezpieczają przez umowę z instytucją faktoringową swoją płynność finansową. Ponadto, dzięki faktoringowi utrzymują one dokładną informację jaki koszt związany jest z przesunięciem w czasie terminu wymagalności należności. To sprawia, że cenę za dostarczone towary i usługi mogą powiększyć i w ten sposób przerzucić część kosztów związanych z faktoringiem.</p>
R.Michaś	Dzięki kooperacji z faktorem faktorant ma możliwość unikania zawierania stosunków z podmiotami o wysokim ryzyku niewypłacalności.
J.Czarnecki	Poprawie ulegają wskaźniki zadłużenia, rentowności oraz płynności.
M.Sierpińska D.Wędzki	Takie rozwiązanie stwarza szansę dla małych i średnich przedsiębiorstw, które odciążone od niektórych obowiązków, mogą skupić się na rozwoju przedsiębiorstwa, na przykład poprzez działania mające na celu zwiększenie liczby klientów.
M.Grochowska	Główną zaletą korzystania z faktoringu jest fakt, że umożliwia on przedsiębiorstwom zwiększyć obroty. Uzyskane od faktora środki mogą zostać natychmiast zaangażowane przynosząc wzrost zysków na skutek zintensyfikowanej sprzedaży lub też skonto z tytułu wcześniejszej spłaty swoich zobowiązań.
W.Bień	Uniknięcie, w razie pełnego faktoringu, ewentualnych strat spowodowanych niewypłacalnością dłużnika lub opóźnieniem wpływu należności.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J.Grzywacz, Faktoring, Difin, Warszawa, 2007 s. 73; <https://www.money.pl/gielda/wiadomosci/arttykul/pzf-obroty-firm-faktoringowych-wzrosly-o,228,0,2397924.html> (22.03.2018); Ł.Piekutowski, *Usługi finansowe szyte na miarę*, [w:] *BiznesRaport. Rynek faktoringu w Polsce*, „Gazeta Finansowa”, sierpień 2016, s. 30; M. Szymańska, *Kompendium wiedzy dla potencjalnego klienta o rzeczywistym koszcie długu*, [w:] T. Biernat [red.], Faktoring. W ramach Polskiego Związku Faktorów, Polski Związek Faktorów, Warszawa, 2016, s. 85-86; R. Michaś. Zalety i wady Faktoringu. Czy warto z niego korzystać?, <https://bankowoscfirmowa.pl/blog/finanse-dla-firm/>

zalety-i-wady-faktoringu-czy-warto-z-niego-korzystac (25.02.2018); J. Czarnecki, *Faktoring – zalety, wady, koszty*, Wydawnictwo Wiedza i Praktyka Sp. z o.o., Warszawa, 2016, s. 4; M. Sierpińska, D. Wędzki, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2017, s. 199; M. Grabowska, *Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, CeDeWu, Warszawa, 2017, s. 63-64; W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa, 2018, s. 244.

Śledząc publikacje dotyczące usług faktoringowych trudno oprzeć się wrażeniu imponujących wręcz korzyści, jakie usługa ta przynosi tym przedsiębiorcom, które zdecydowały się na podpisanie umowy z faktorem. Potocznie bowiem upatruje się tu szybkiego wpływu do firmy (wierzyciela) środków pieniężnych, bez zbędnych formalności, towarzyszących np. przy składaniu w banku wniosku o kredyt.

Wyraźnie jednak należy zaznaczyć, że potencjalny entuzjazm przedsiębiorców skutecznie jest w Polsce studzony przez wymogi instytucji faktoringowych. Ilustruje to rysunek 5.



**Rysunek 5. Wymogi instytucji faktoringowych wobec przedsiębiorstw**

Źródło: opracowanie własne wśród instytucji faktoringowych.



Ważnym, jeśli nie kluczowym uzupełnieniem do wymogów ze strony faktorów jest fakt, że sama usługa faktoringowa charakteryzuje się istotnymi cechami, głównie o charakterze kosztowym, co skutecznie zniechęca wielu przedsiębiorców. Uważa się bowiem, że jest to nadal usługa stosunkowo droga, zwłaszcza biorąc pod uwagę [Grzywacz, Cieplińska 2018, str. 24]:

- wysokie odsetki dyskontowe, jakie należy płacić faktorowi za przekazane firmie środki; stopa dyskonta przekracza z reguły stopę procentową kredytu bankowego,
- koszty usług świadczonych przez faktora (np. koszty inkasa, prowadzenie księgowości, usług marketingowych) są niejednokrotnie wyższe niż koszty ponoszone przez firmy w przypadku wykonywania podobnych czynności we własnych zakresie, a pojedyncze transakcje z reguły nie są przedmiotem finansowania przez faktora; opłaty za usługi są bardzo zróżnicowane i kształtują się od 0,7% do 3% kwoty wierzytelności (mogą również sięgać 10%).
- Prowizje *del credere*, będącą opłatą za przejęcie przez faktora ryzyka niewypłacalności dłużnika (faktoring pełny); przeciętnie wynosi ona 1-4% kwoty wierzytelności, będącej przedmiotem umowy.

Znamienne jest, że w przypadku przedsiębiorstw dużych o szerokiej skali działania, dysponujących znacznym kapitałem obrotowym i wykazujących nie-duży udział kosztów administracyjnych w kosztach całkowitych, faktoring może okazać się stosunkowo mało atrakcyjny.

Wskazuje się również niekiedy, że faktoring osłabia więzi między producentami a odbiorcami towarów, co może negatywnie wpływać na jakość towarów i możliwość szybkiego rozstrzygnięcia sporów.

Podkreśla się wreszcie, że istotnym problemem jest bieżący przepływ informacji między faktorem i faktorantem. Komplikuje to rozliczanie i precyzyjne przewidywanie wpływów, a tym samym planowanie wydatków. Poza tym przedsiębiorcy podkreślają, że faktor nabywając wierzytelność przejmuje ich księgowość i rozliczenia. Tracą oni wówczas istotne źródło informacji i możliwość indywidualnego traktowania odbiorcy.

Porównując ze sobą różne aspekty funkcjonowania instytucji faktoringowych i usług, które świadczą o przydatności faktoringu wydaje się niejednoznaczna, biorąc pod uwagę polską gospodarkę. W żadnym razie jednak nie należy definitywnie przesądzać o konieczności stosowania przez firmy tej formy finansowania działalności, warto również wykazywać dużą wstrzeźliwość przy negocjowaniu faktoringu. W sytuacji bowiem aktywnej współpracy z kon-

trahentami i jednoczesnym kłopotem z utrzymywaniem płynności finansowej warto realnie rozważyć możliwość związania się z instytucją faktoringową. Poza tym stale należy mieć na uwadze, że taka współpraca może przynieść firmie wymierne korzyści nawet wówczas, gdy jej sytuacja finansowa nie budzi żadnych zastrzeżeń.

## PODSUMOWANIE

Problem dotyczący realnej możliwości efektywnego korzystania przez przedsiębiorstwo z usług faktoringowych, aktywnie wspierających jego politykę kredytową jest dosyć złożony. Z jednej strony wydaje się, że usługa ta jest „na wyciągnięcie ręki” biorąc chociażby pod uwagę mniejsze wymogi formalne w porównaniu z kredytem czy też aktywność instytucji faktoringowych. Ich szeroka oferta oraz szeroko reklamowane korzyści związane z faktoringiem zdają się nie mieć sobie równych na rynku finansowym. Oczywiście dotyczy to instrumentów wspierających finanse przedsiębiorstwa.

Mnożenie korzyści związanych z faktoringiem wydaje się stać w absolutnej sprzeczności z tym co obserwujemy w polskiej gospodarce. Okazuje się bowiem, że zaledwie znikoma liczba przedsiębiorców aktywnych na rynku wykorzystuje to źródło finansowania. Żadnego znaczenia przy tym nie ma fakt, czy z usług tych korzysta dziesięć, piętnaście czy trzydzieści tysięcy przedsiębiorstw. Dostępne źródła statystyczne istotnie się tu zresztą różnią. Warto w tym wypadku wziąć pod uwagę dwie kluczowe, jak się wydaje, kwestie.

**Po pierwsze**, biorąc pod uwagę ilość aktywnych przedsiębiorstw w Polsce, znacznie przekraczającej dwa miliony, nawet dziesięć tysięcy podpisanych umów faktoringowych niczego praktycznie nie wnosi. A przecież tych umów jest znacznie mniej.

**Po drugie**, niepokojące jest, że setki tysięcy firm w Polsce ma problemy z utrzymaniem płynności finansowej. W takim wypadku faktoring wydaje się być naturalnym wręcz sposobem ratowania finansów firmy. Zasadność tej uwagi wiąże się z faktem, że umowę z faktorem może podpisać zarówno dostawca (wierzyciel), jak też odbiorca (dłużnik). W przypadku dłużnika dotyczy to faktoringu zobowiązującego (odwroczonego), w którym faktor przepisuje na siebie od dłużnika zobowiązania wobec dostawcy.

**Po trzecie**, analizując umowy faktoringowe funkcjonujące w polskiej gospodarce nie sposób oprzeć się wrażeniu, że zaledwie niewielka ich część ma charakter stały. Większość takich umów podpisywana jest jednorazowo.

**Po czwarte**, powszechnie uznaje się, że głównym czynnikiem skutecznie zniechęcającym przedsiębiorców do korzystania z faktoringu jest jego wysoki koszt. Ma on oczywiście istotne znaczenie, jednak nie jest to podstawowa przyczyna braku zainteresowania tą usługą. Okazuje się bowiem, że o ile pojęcie „faktoring” jest powszechnie znane wśród przedsiębiorców, to próba jego zdefiniowania napotyka na duże trudności. Znamienne jest bowiem, że większość polskich przedsiębiorców nie potrafi w prostych słowach wyjaśnić zasad funkcjonowania usługi faktoringowej. I dotyczy to nawet tej, o najprostszych charakterze, znanym jedynie z przejęcia wierzytelności przez faktora. W takiej sytuacji trudno dziwić się, że ponosi 60% przedsiębiorców pytanych o przyczyny braku zainteresowania faktoringiem podaje brak potrzeby korzystania z tego rodzaju usług. Komentarz w takim wypadku wydaje się zbędny.

Należy wreszcie wyraźnie podkreślić, że pewna część przedsiębiorstw korzystających z faktoringu wskazuje na jego autentyczną przydatność w prowadzeniu działalności gospodarczej. Wprawdzie dotyczy to głównie firm stale współpracujących z instytucjami faktoringowymi, nie zmienia to jednak faktu, że usługa ta może i przynosi wymierne korzyści nie tylko zresztą o charakterze finansowym. Jest to faktem potwierdzającym potrzebę i konieczność uwzględniania faktoringu w działalności gospodarczej. Iluzją wydaje się natomiast przewidywanie szybkiego rozwoju w Polsce tej interesującej usługi bez podnoszenia wiedzy przedsiębiorców na ten temat, i „ucywilizowania” zasad jej funkcjonowania, nie tylko w zakresie związanym z kosztami.

## LITERATURA

- Bień Witold, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa, 2018
- Czarecki Jacek, *Faktoring – zalety, wady, koszty*, Wydawnictwo Wiedza i Praktyka, Warszawa, 2016
- Grabowska Magdalena, *Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, CeDeWu, Warszawa, 2017
- Grzywacz Jacek, Cieplińska Danuta, *Kontrowersje wokół faktoringu*, [w:] J. Grzywacz [red], *Finanse przedsiębiorstw. Możliwości i ograniczenia finansowe*, Oficyna wydawnicza SGH, Warszawa, 2018
- Grzywacz Jacek, *Faktoring*, Difin, Warszawa, 2007
- Grzywacz Jacek, *Bankowość elektroniczna w przedsiębiorstwie*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, 2016

Kreczmańska-Gigol Katarzyna, *Faktoring jako instrument zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstw w Polsce*, [w:] Jacek Grzywacz [red.], *Finanse przedsiębiorstwa. Przesłanki racjonalnych decyzji*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, 2017

Kreczmańska-Gigol Katarzyna, *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitały*, Difin, Warszawa, 2013

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

Piekutowski Łukasz, *Usługi finansowe szyte na miarę*, [w:] *Biznes Raport. Rynek faktoringu w Polsce*, „Gazeta Finansowa”, sierpień 2016

*Podstawy teoretyczne zarządzanie majątkiem obrotowym*, Zielonogórska Biblioteka Cyfrowa,

<http://zbc.uz.zgora.pl/Content/8527/Rozdzi%C5%82%202.3.pdf> (dostęp 5.06.2015).

<https://www.money.pl/gielda/wiadomosci/arttykul/pzf-obroty-firm-faktoringowych-wzrosly-o,228,0,2397924.html> (dostęp 22.03.2018)

Sierpińska Maria, Wędzki Dariusz., *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2017

Szymańska Małgorzata, *Kompendium wiedzy dla potencjalnego klienta o rzeczywistym koszcie długu*, [w:] Tomasz Biernat [red.], *Faktoring*. W ramach Polskiego Związku Faktorów, Polski Związek Faktorów, Warszawa, 2016

Tomaszewska Ilona, *Zarządzanie ryzykiem kredytu kupieckiego ze szczególnym uwzględnieniem ubezpieczenia należności*, [w:] Katarzyna Kreczmańska-Gigol [red.], *Płynność finansowa przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2015