

FAKTORING A PŁYNNOŚĆ FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTWA

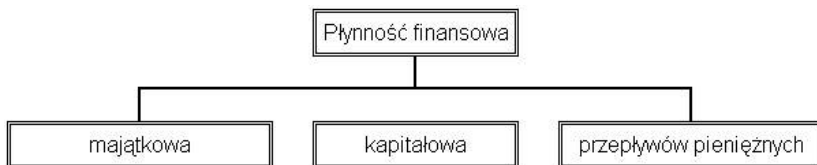
Wprowadzenie

Zmienność koniunktury gospodarczej oraz sytuacji społeczno-politycznej w Polsce sprawia, że funkcjonowanie przedsiębiorstw jest stale związana z ryzykiem niepewności, o różnym zresztą natężeniu. Niepewność ta dotyczy różnych aspektów gospodarowania, wśród których występują problemy mające kluczowe znaczenie. Takim zagadnieniem jest płynność finansowa, bez której działalność przedsiębiorstwa nie jest praktycznie możliwa, bez względu na jego rodzaj i wielkość. Stale zresztą doświadczają tego przedsiębiorcy reprezentujący różne dziedziny, dla których utrata płynności niemalże natychmiast przekłada się na wizję bankructwa, przed którym może jedynie ustrzec, przynajmniej na chwilę zastrzyk gotówki. Oczywiście jest zatem, że fundamentalną wręcz kwestią jest skuteczne, stałe poszukiwanie źródeł krótkoterminowego zasilania finansowego, często o charakterze zewnętrznym. Taką możliwość stwarza faktoring pod warunkiem jednak, że wykorzystywanie tego źródła pieniężnego będzie poprzedzone wnikliwą analizą zasad korzystania z tego rodzaju możliwości. Analiza ta musi jednoznacznie wskazywać na koszty takiego kapitału i w żadnym razie nie może opierać się na ogólnodostępnych materiałach reklamowych instytucji faktoringowych.

1. Różne aspekty płynności finansowej

Wydaje się, że zdefiniowanie płynności finansowej jest stosunkowo łatwe, zaś w rozumieniu potocznym kategoria ta oznacza zdolność przedsiębiorstwa do wywiązywania się z bieżących zobowiązań finansowych. Należy jednak zauważyć, że w praktyce gospodarczej płynność powinna być znacznie szerzej pojmowana niż powyższa definicja, odnosząca się do aspektu kapitałowego. Ilustruje to rysunek 1.

Rysunek 1. Aspekty płynności finansowej



Źródło: opracowanie własne.

W przypadku aspektu kapitałowego powszechnie znane są techniki pomiaru tak ujętej płynności, szeroko wykorzystywane w praktyce gospodarczej. Jest to bowiem „typowa” analiza wskaźnikowa, dostarczająca cennych informacji o kondycji firmy, obarczona jednak określonymi ułomnościami. Ma ona głównie charakter ilościowy, przez co podawane wielkości wskaźników płynności nie uwzględniają jakości i charakteru aktywów płynnych służących do ich wyliczenia. W efekcie uzyskiwane dane nie są obiektywną miarą sytuacji finansowej, w żadnym razie również nie powinny być jedyną podstawą w podejmowaniu decyzji, nie tylko zresztą o charakterze finansowym.

W ujęciu majątkowym z kolei, płynność finansową definiuje się jako zdolność przedsiębiorstwa do szybkiego upłynnienia (zamiany na gotówkę) jego składników majątkowych (aktywów) bez ponoszenia przy tym strat. Taki sposób ujęcia płynności wydaje się uzasadniony, trudno jednak odnieść się do niego bez krytyki. Jak bowiem krytykować pojęcie „strata”?

Biorąc pod uwagę treść przytoczonej definicji można przyjąć, że warunkiem zachowania płynności finansowej jest upłynnienie aktywów niepieniężnych za cenę odpowiadającą wartości rynkowej. Warto jednak zastanowić się, czy jest to w ogóle możliwe. Czy możliwe jest w praktyce szybkie upłynnienie, np. części zapasów po cenie rynkowej? Można oczywiście założyć, że odpowiedź będzie negatywna.

Zdecydowanie lepiej poradziły sobie z tym problemem banki, które przyjmują że upłynnienie aktywów (w sytuacji jeśli będzie taka potrzeba) może mieć miejsce, ale musi się to odbywać bez większych strat. Jednocześnie bankowcy zdefiniowali pojęcie „straty” odnosząc je do kategorii kapitałów własnych. Zastanawia zatem, nie podjęto jak dotąd zarówno w teorii, jak też w praktyce żadnej próby sprecyzowania na jakich zasadach przedsiębiorca powinien upłynniać aktywa niepieniężne, dbając jednocześnie o wynik finansowy. Nie jest bowiem możliwe, aby sprzedawać różne składniki majątku po cenie rynkowej zważywszy, że zgodnie z istotą płynności należałoby to zrobić w możliwie najkrótszym okresie. Dotyczy to np. rzeczowych aktywów trwałych zaliczanych do grupy składników o najwyższym stopniu płynności. Nicco inaczej natomiast przedstawia się sytuacja z aktywami obroto-

wymi, stanowiącymi dalszą grupę bilansu firmy. Przykładem mogą być wspomniane wcześniej zapasy, czy też należności. Ale również w tym wypadku szybkie ich upłynnianie na warunkach rynkowych jest często niemożliwe. Można oczywiście podać przykłady aktywów niepieniężnych, jak np. krótkoterminowe papiery wartościowe, których zamiana na środki pieniężne według ceny rynkowej nie sprawia większych problemów. Dzięki temu przedsiębiorstwo jest w stanie szybko zdobyć gotówkę i pokryć bieżące potrzeby.¹

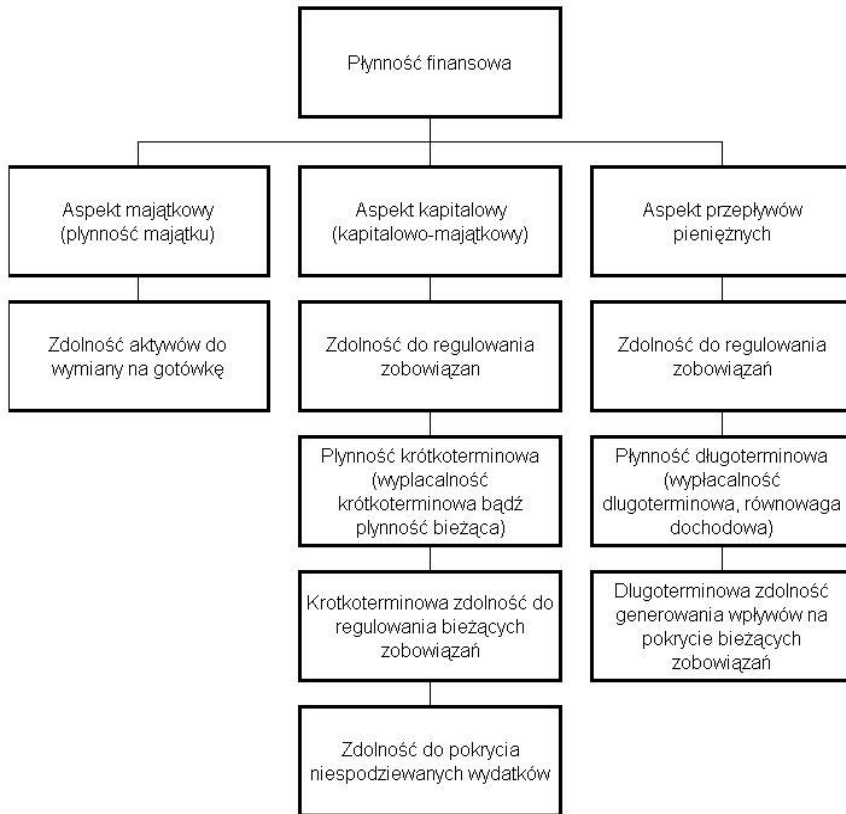
Niewątpliwie najwyższą płynnością cechuje się gotówka. Stanowi ona niezbędny środek wymiany w codziennych transakcjach. Należy jednak pamiętać, że utrzymywanie gotówki w „kasie” jest nieopłacalne, gdyż „sama w sobie” nie przynosi dochodu. Niestety, różnorodność opinii na ten temat potwierdza, że nie jest łatwo określić pożądany poziom środków pieniężnych w przedsiębiorstwie. Motywy, którymi kierują się przedsiębiorcy „trzymający” gotówkę (np. transakcyjny, bezpieczeństwa, spekulacyjny) skutkują niestety nader często nieracjonalnym zachowaniem, w afekcie którego ponoszą straty.

Przedstawione dwa pojęcia płynności finansowej mają charakter statyczny. W przypadku natomiast definiowania jej w aspekcie przepływów pieniężnych jest to ujęcie dynamiczne. Opiera się ono na wpływach i wypływach gotówki, obrazujących finansowe procesy w firmie. W tym podejściu utrzymanie płynności finansowej oznacza pokrycie przez bieżące wpływy gotówkowe wydatków bieżących i przyszłych. Różnica pomiędzy wpływami i wypływami środków finansowych określa poziom pieniężnych przepływów. Warto przy tym zauważyć, że krótkotrwały charakter opisywanych zjawisk (nadwyżka bądź niedobór gotówki) nie wpływa negatywnie na działalność przedsiębiorstwa. Rodzi się jednak kolejna wątpliwość wobec precyzyjnego określenia, co oznacza pojęcie „krótkotrwały charakter”? Czy w ogóle może być o nim mowa, biorąc pod uwagę realne konsekwencje zachowania płynności finansowej? Nie ulega wątpliwości, że kwestia ta wymaga głębszych analiz, uwzględniających m. in. specyfikę przedsiębiorstwa i branży, w której działa.

Opisane różne aspekty płynności finansowej nie wyczerpują oczywiście tematu. Potwierdza to szeroko literatura, w której nie brakuje pomysłów w definiowaniu tej kategorii i różnorodnemu postrzeganiu jej. Przykładem może być szeroka ilustracja płynności finansowej przedstawiona na rysunku 2.

¹ J. Kosiński, T. Cicirko, *Płynność finansowa – zagadnienia wstępne* [w:] T. Cicirko (red.) *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, SGH, Warszawa 2010, s. 11-12

Rysunek 2. Interpretacja płynności finansowej



Źródło: T. Cicirko, *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010, str. 15

Nie umniejszając znaczenia powyższej, szerokiej interpretacji płynności finansowej otwarte wydaje się być pytanie, na ile przedstawione propozycje są przydatne w rzetelnym wyjaśnianiu omawianych problemów. Przykładem może być chociażby relacja pomiędzy płynnością a wypłacalnością, gdzie w przypadku tej drugiej kategorii trudno jest doszukać się w literaturze jakichkolwiek prób wskazania sposobu jej wyliczenia.

2. Dlaczego faktoring?

Odpowiedź na pytanie o powody, dla których warto zainteresować się factoringiem wydaje się dosyć prosta., chociaż w pewnym stopniu również złożona. Jak już wcześniej wspomniano, problemy z utrzymaniem płynności finansowej dotyczą wielu przedsiębiorców i mają wręcz permanentny charakter. Można je próbować rozwiązać w różny

sposób, praktyka jednak stale wskazuje, że zakres tych możliwości jest w Polsce mocno ograniczony, z różnych zresztą względów. Istotny jest przy tym fakt stosunkowo niskiej edukacji ekonomicznej wielu przedsiębiorców, z zakresu metod oraz instrumentów służących stymulowaniu płynności. Poza tym bogata literatura na ten temat „oferująca” na rynku szereg różnorodnych możliwości zdaje się mieć niestety głównie walor teoretyczny, w niewielkim stopniu przekładający się na konkretne realne rozwiązania pomocne firmom. Tymczasem faktoring, przy szeregu swoich „ułamności” (o których jest również dużo w literaturze) zdaje się być sposobem zasilania w gotówkę znajdującym się w „zasięgu ręki”, pod warunkiem oczywiście spełnienia przez przedsiębiorcę określonych wymogów.

Nie ma tym miejscu potrzeby szczegółowego omawiania usług, które może świadczyć faktor na rzecz firmy, informacja na temat jest bowiem powszechnie dostępna, jak też często powielana w publikacjach. Warto jedynie w sposób syntetyczny spojrzeć na te usługi przez pryzmat funkcji faktoringu, przez co uzyska się przynajmniej ogólny obraz możliwości, jakie wiążą się z tego rodzaju propozycja. (rysunek 3).

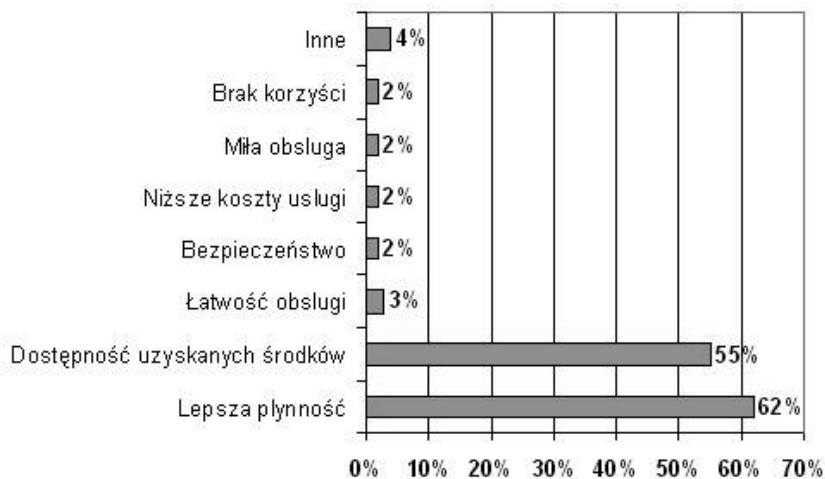
Rysunek 3. Funkcje faktoringu i usługi z nimi związane



Źródło: opracowanie własne.

Trudno jest jednoznacznie wskazać, które usługi mają największe znaczenie dla firmy, jednak wydaje się, że biorąc pod uwagę główny problem dotyczący płynności finansowej właśnie funkcja finansowania wydaje się najważniejsza. Potwierdzają to zresztą wyniki badań wśród samych przedsiębiorców, których przykład ilustruje rysunek 4.

Rysunek 4. Zalety faktoringu w opinii przedsiębiorców w Polsce



Źródło: S. Wedziuk, *Faktoring to związek na lata*, 11.06.2013, <http://archiwum.pb.pl/3170035,15228,faktoring-to-zwiazekk-na-lata>

Widać zatem, że to właśnie pogorszenie sytuacji finansowej jest najczęstszym powodem skorzystania z usług firmy faktoringowej, zaś wymiernymi korzyściami dla przedsiębiorstwa jest właśnie poprawa płynności finansowej.

3. Analiza praktycznych korzyści stosowania faktoringu – zapotrzebowanie na środki pieniężne

Rozwój stosunków handlowych uwarunkowany jest istnieniem rynku kredytowego. Rynek ten umożliwia bowiem zwiększenie zasobów pieniądza finansującego inwestycje, jak również bieżącą działalność. Załamanie tego rynku może prowadzić do utraty płynności przedsiębiorstwa i kurczenie się obszaru jego działania. Z tego względu bardzo istotne jest właściwe zarządzanie w firmie jej aktywami, aby zachować płynność i osiągnąć zaplanowane zyski.

W bieżącej działalności przedsiębiorstwa istnieje zatem konieczność utrzymywania równowagi między zapotrzebowaniem na kapitał obrotowy a źródłami jego finansowania poprzez odpowiednią politykę konwersji aktywów i dopasowywania ich poszczególnych składników.

Cykl konwersji aktywów jest procesem przekształcania zakupionych surowców w wyroby gotowe oraz sprzedaży ich i uzyskiwania gotówki. Na , przykład, fakt magazynowania przez firmę handlową zakupionych towarów wiąże się z wydatkami pieniężnymi, które kompensowane są dopiero po ich sprzedaży.

Właściwie zaplanowany cykl konwersji aktywów finansowany jest w całości przez zobowiązania i przyszłe wydatki. Niestety, wiele przedsiębiorstw boryka się z problemami finansowania majątku obrotowego. Wynika to np. z utrzymywania się większych zapasów w magazynie czy też trudności ze sprzedażą wyrobów gotowych bądź z uzyskaniem zapłaty

Istnieje zatem konieczność prawidłowego określenia zapotrzebowania na kapitał obrotowy. Do tego celu wykorzystuje się tzw. **lukę finansową**, która pokazuje nadwyżkę bądź niedobór tego kapitału.

$$\text{Luka finansowa} = \text{rotacja zobowiązań} - \text{rotacja należności} - \text{rotacja zapasów}$$

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

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

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

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

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

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

PRZYKŁAD (na zastosowanie faktoringu)

Założenia (w tys. zł)

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

$$\text{Luka finansowa} = \text{rotacja zobowiązań} - \text{rotacja należności} - \text{rotacja zapasów}$$

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

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

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

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

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

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

$$\text{Różnica (niedobór) środków pieniężnych} = \text{luka finansowa} \times \text{średnia sprzedaż dzienna} - 10 \times 40 = -40 \text{ tys. zł}$$

Po wprowadzeniu faktoringu

Umowa faktoringu obejmuje 50% sprzedaży

Luka finansowa przed podpisaniem umowy faktoringu wyniosła:

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

Po podpisaniu umowy o faktoring luka finansowa wyniesie:

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

Różnica pomiędzy zapotrzebowaniem na kapitał obrotowy a źródłami jego finansowania:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

PRZYKŁAD

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

Działalność przedsiębiorcy w oparciu o kredyt

Kwota zaciągniętego kredytu na okres jednego roku	10000,00
Oprocentowanie kredytu (%)	20,0
Kwota zaangażowana w obrót w cyklu 30 dniowym	10 000,00
Marża przychodu z jednego obrotu (Yo)	5,0
Przychody z jednego obrotu w cyklu 30 dniowym	10 500,00
Splata zadłużenia kredytowego po 30 dniach	10 166,66
Wynik finansowy	333,34

Działalność przedsiębiorcy w oparciu o kredyt i faktoring

Kwota zaciągniętego kredytu na okres jednego miesiąca	10 000,00
Oprocentowanie kredytu (%)	20,0
Marża przychodu z jednego obrotu (%)	5,0
Kwota zaangażowana w obrót w cyklu 30 dniowym	10 000,00
Spodziewane przychody z jednego obrotu	10 500,00
Sprzedaż w ramach faktoringu spodziewanych przychodów	10 500,00
Stopa dyskontowa w faktoringu (%)	22,5
Kwota wypłacana przedsiębiorcy	10 303,13
Kwota ponownie zaangażowana w obrót w cyklu 30 dniowym	10 303,13
Marża przychodu z jednego obrotu (%)	5,0

Przychody z jednego obrotu	10 818,30
Splata zadłużenia kredytowego	10 166,66
Wynik finansowy z wykorzystaniem faktoringu	651,64
Różnica na korzyść wyniku finansowego z wykorzystaniem faktoringu (651,64 – 333,34)	318,30

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

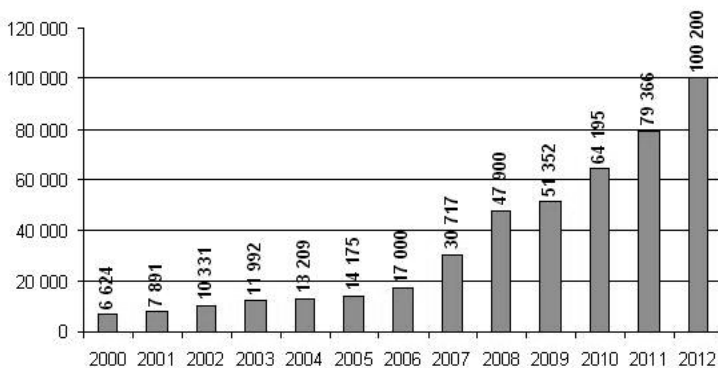
Należy jednak stale mieć na uwadze, że w faktoringu, podobnie jak w przypadku kredytu obrotowego, występują maksymalne limity świadczeń na rzecz przedsiębiorcy:

- 1) limit miesięczny, określający sumę kwot, na jakie opiewają faktury wykupywane przez faktora w ciągu jednego miesiąca,
- 2) limit odnawialny, czyli maksymalne zadłużenie dłużnika względem przedsiębiorcy, a w wyniku zawarcia umowy faktoringu wobec faktora (limit ten jest ustalany dla poszczególnych dłużników),
- 3) limit dzienny, czyli kwoty wykupywane przez faktora w ciągu jednego dnia

4. Faktoring w Polsce

Pomimo występujących zaburzeń rynkowych i towarzyszącej im atmosfery zjawisk kryzysowych dane statystyczne zdają się potwierdzać niemalże ciągły wzrost obrotów operacji faktoringowych w Polsce. Ilustruje to rysunek 5.

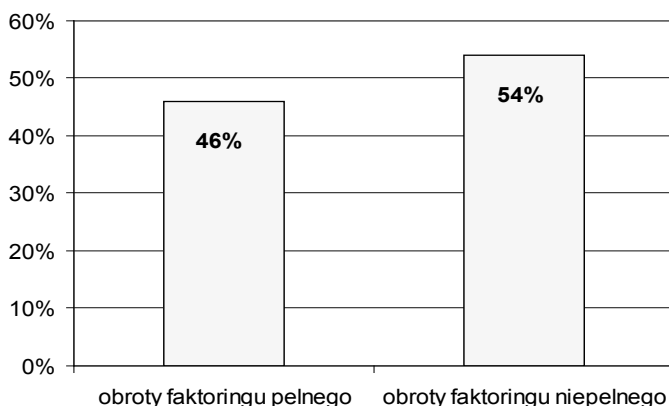
Rysunek 5. Obroty rynku faktoringowego w Polsce w latach 2000-2012 w mln zł.



Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.faktoring.pl/index.php?page=6>

Analizując z kolei strukturę tych obrotów nadal większość transakcji przeprowadzanych jest w ramach faktoringu niepełnego, chociaż wydaje się, że obroty faktoringu pełnego mają stałą tendencję wzrostową.

Rysunek 6. Struktura obrotów faktoringu pełnego i niepełnego w Polsce w 2012 roku



Źródło: na podstawie danych Polskiego Związku Faktorów.

Powyższe zestawienie ma dosyć ogólny charakter, nie uwzględnia bowiem podziału faktorów na instytucje bankowe i niebankowe. W przypadku banków widoczna jest np. ich wstrzemięźliwość wobec świadczenia usług faktoringu pełnego, z oczywistych zresztą względów, związanych jak wiadomo z występującym ryzykiem nie ściągnięcia wierzytelności od dłużników.

Pomimo jednak opisanych, wzrostowych tendencji rozwojowych jednoznacznie trzeba stwierdzić, że wykorzystanie faktoringu wśród polskich przedsiębiorców jest nadal niewielkie. Same statystyki istotnie się tu różnią, w każdym razie usługa ta cieszy się niestety małym zainteresowaniem. Powodów tego jest wiele, chociaż i w tym wypadku występują istotne różnice w prezentowanych poglądach. Nie ulega jednak wątpliwości, że zasadnicze znaczenie mają dwie kwestie:

1. koszty związane z podpisaniem umowy faktoringowej, w tym głównie odsetki jakie przedsiębiorstwo płaci za przekazywane przez faktorów środki,
2. niska wiedza przedsiębiorców dotycząca usług faktoringowych.

Poza tym wydaje się, że ograniczenia rozwojowe tego rynku wynikają w Polsce również z innych, istotnych przyczyn:

1. Brak odrębnych regulacji prawnych dla faktoringu
2. Mało skuteczne funkcjonowanie sądów gospodarczych

3. Słabo nadal rozwinięty system informacji o własnej działalności
4. Obawa utraty kontroli nad własnymi należnościami
5. Wymogi stawiane przez faktorów:
 - minimalny i maksymalny termin płatności,
 - posiadanie przez dłużnika zdolności kredytowej,
 - minimalna wartość obrotów,
 - posiadanie przez przedsiębiorstwo (wierzyciela) stałych odbiorców oraz zdolności kredytowej,
 - minimalna wartość pojedynczej faktury,
 - ograniczona i kosztowna oferta dotycząca faktoringu pełnego.

Podsumowanie

Bez względu na różnorodne opinie dotyczące faktoringu „w wydaniu polskim” oczywiste powinno być, że usługa ta jest już obecnie mocno ugruntowana na rynku usług finansowych. Wobec problemów z utrzymaniem płynności finansowej dotyczących setek tysięcy przedsiębiorstw zadziwiające jest wręcz, że tak rzadko firmy sięgają do tego rodzaju instrumentu. Duże znaczenie mają oczywiście podane wyżej przyczyny, jednak sama sytuacja jest mimo wszystko dziwna. Jest to problem złożony i wielowątkowy, ale z powodzeniem można założyć, że fundamentalną kwestią nie są wcale koszty, tylko wiedza przedsiębiorców na temat faktoringu. Daje ona bowiem realną szansę na obiektywną ocenę tej usługi oraz skuteczne negocjacje z instytucją faktoringową. Warto o to zadbać, gdyż faktoring może być realną, dostępną szansą skutecznej walki z problemami finansowymi przedsiębiorstw, pomimo szeregu ułomności i ograniczeń, jakie się z nim wiąże. W każdym razie jest to usługa absolutnie warta uwagi, nawet w sytuacji niskiego nadal „ucywilizowania” jej w warunkach polskich, co widać głównie w postaci wysokich odsetek od otrzymywanych środków pieniężnych.

Bibliografia:

1. Cicirko T., *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
2. <http://www.factoring.pl/index.php?page=6>
3. Kosiński J., Cicerko T., *Płynność finansowa – zagadnienia wstępne* [w:] T. Cicerko (red.) *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, SGH, Warszawa 2010.
4. Wedziuk S., *Faktoring to związek na lata*, 11.06.2013, <http://archiwum.pb.pl/3170035,15228,factoring-to-zwiazek-na-lata>

A FACTORING COMPANY FINANCIAL LIQUIDITY

Key words: *factoring, liquidity, benefits of factoring, factoring market*

Summary

Variability economic and socio-political situation in Poland makes the functioning of the business is always associated with the risk of uncertainty, moreover varying intensity. This uncertainty relates to various aspects of management, among which are issues of key importance. One such issue is liquidity, without which the business of an enterprise is not practically possible, regardless of its type and size. It is clear, therefore, that the fundamental issue is indeed effective, the constant search for sources of short-term financial power, often to external. This possibility creates factoring provided, however, that the use of this source of money will be preceded by a thorough analysis of the utilization of these opportunities.